

DAVID FRIEDMAN

# LA MAQUINARIA DE LA LIBERTAD



editorial

I NN I S F R EE

David Friedman

# LA MAQUINARIA DE LA LIBERTAD

GUÍA PARA UN  
CAPITALISMO RADICAL

Primera edición

Director del Proyecto

Óliver Serrano Gil

Traductora

María Martín Fernández

EDITORIAL INNISFREE

Título original:  
*The Machinery of Freedom*

Portada:  
Pablo Jiménez Recio

© 1973 y 1978 David Friedman  
© 1989 Open Court Publishing Company  
© 2012 EDITORIAL INNISFREE Ltd.  
Correo: [editorial-innisfree@hotmail.es](mailto:editorial-innisfree@hotmail.es)  
[www.editorialinnisfree.co.uk](http://www.editorialinnisfree.co.uk)

*Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegido por las leyes, que establecen penas de prisión y multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes reprodujeran total o parcialmente el contenido de este libro por cualquier procedimiento electrónico o mecánico, incluso fotocopia, grabación magnética, óptica o informática, o cualquier sistema de almacenamiento de información o sistema de recuperación, sin permiso escrito de los propietarios del copyright.*

*Este libro está dedicado a*  
Milton Friedman  
Friedrich Hayek,  
Robert A. Heinlein,  
de quienes aprendí,

y a

Robert M. Schuchman,  
quien lo habría escrito mejor.



*El capitalismo es lo mejor. Es la libre empresa. Intercambio. En Gimbel's<sup>1</sup>, si un día me pongo borde con el dependiente, «pues a mí esto no me gusta», ¿qué puedo hacer? Si realmente no quiere razonar, le digo: «Que te jodan, tío, me largo». ¿Qué puede hacer ese tipo de Gimbel's, aunque fuera el presidente de Gimbel's? Siempre puede echarme de la tienda, pero yo podría ir a Macy's. No puede hacerme daño. El comunismo es como una gran compañía telefónica. Control del gobierno, tío. Y si me hartó de esa compañía telefónica, ¿a cuál me voy? Acabaría como un idiota con un vaso de plástico atado al extremo de un hilo.*

LENNY BRUCE

*¿No lo entendéis?  
Solo queremos ser libres  
disfrutar de nuestras casas y familias  
y vivir como nos plazca.*

DANA ROHRBACHER  
TROVADOR LIBERTARIO DE LA COSTA  
OESTE DE EE.UU.

---

<sup>1</sup> Gimbel's fue una de las mayores cadenas norteamericanas de grandes almacenes, fundada en 1887 y desaparecida en 1987.



# CONTENIDOS

## **PARTE I**

*En defensa de la propiedad*

*Un inciso necesario*

*El amor no es suficiente*

*Interludio*

*Robin Hood se ha vendido*

*El rico se enriquece y el pobre se enriquece*

*Monopolio I: cómo perder la camisa*

*Monopolio II: monopolio estatal*

*para entretenimiento y beneficio*

*Explotación e interés*

*Necesito Nada*

## **PARTE II**

*Popurrí Libertario o Cómo Vender el Estado a Trozos*

*Vende los colegios*

*Una crítica radical a las universidades estadounidenses*

*La imposibilidad de una universidad*

*Adam Smith u.*

*Abre las puertas*

*Vende las calles*

*Construido al 99,44 por ciento*

*Un primer paso*

*Contraataque*

*Podría haber sido*

*¿Es william f. buckley una enfermedad contagiosa?*

*Es mi vida*

*Los derechos de los jóvenes*

*Capitalismo progresista*

*Si lo quieres, cómpralo*

*Escaso significa finito*

*Contaminación*

*Réplica a un amigo socialista*

### **PARTE III**

**ANARQUÍA NO ES CAOS**

*¿Qué es anarquía? ¿qué es gobierno?*

*Policía, tribunales y leyes en el mercado*

*El problema de la estabilidad*

*¿Es libertario el anarcocapitalismo?*

*Y de regalo...*

**SOCIALISMO, GOBIERNO LIMITADO, ANARQUÍA Y BIKINIS**

*Defensa nacional: el gran problema*

*Cuando predecir se reduce a especular*

*¿Por qué la anarquía?*

*La revolución sí es por diversión*

*La economía del robo*

*o la inexistencia de la clase dirigente*

*El lado positivo de la trampa del bien público*

*Cómo llegar allí desde aquí*

*Epílogo para perfeccionistas*

## **PARTE IV**

**PARA LIBERTARIOS: UN EPÍLOGO AMPLIADO**

*Problemas*

*Mi postura*

*Respuestas: análisis económico del derecho*

*La ejecución del derecho privado,*

*la Islandia medieval y el libertarismo*

*¿Existe una política exterior libertaria?*

*El mercado del dinero*

*Política anarquista: el partido libertario*

*G. K. Chesterton: reseña de un autor*

## PRÓLOGO A LA PRIMERA EDICIÓN EN ESPAÑOL

La familia Friedman se radicaliza un poco más con cada generación. Milton Friedman, el Nobel de economía, defendía un Estado mínimo; su hijo David, el autor del presente libro, apuesta por una sociedad sin Estado; y el joven Patri, ansioso por poner en práctica el anarquismo de su padre, dirige un instituto que promueve la colonización de alta mar. No está claro que la nueva hornada pueda continuar con la tradición familiar (¡ya han tocado techo!). Lo que sí está claro es que la estirpe Friedman tiene el gen liberal, y que cada uno ha defendido la máxima de la libertad (vive y deja vivir) a su manera, con remos distintos pero siempre navegando en la misma dirección.

*La Maquinaria de la Libertad* hace navegar esa máxima hasta sus últimas consecuencias, y lo hace de una forma heterodoxa, tal y como corresponde a un personaje heterodoxo. No en vano David Friedman es profesor de derecho, economista, físico, *geek* de la tecnología, amante de la ciencia ficción y escritor de novelas fantásticas, y este idiosincrásico perfil empapa su obra más popular y celebrada, ahora traducida al español.

Jefferson dijo que el mejor gobierno es el que menos gobierna. Para Friedman, el mejor gobierno es el que no gobierna en absoluto. Todas las funciones del Estado se dividen, según nuestro autor, en dos categorías: aquellas que pueden suprimirse o privatizarse hoy, y aquellas que pueden suprimirse o privatizarse mañana. Y la mayoría pertenecen al primer grupo. Desde la sanidad a los tribunales pasando por la educación, la gestión de las calles o la policía, no hay servicio que el mercado, de forma descentralizada y competitiva, no pueda proveer mejor que el Estado. A esta corriente liberal anarquista, que no encomienda ninguna tarea al Estado, se la conoce con el nombre de anarcocapitalismo o anarquismo de mercado, y *La Maquinaria de la Libertad* es uno de sus libros de cabecera.

El anarcocapitalismo es una corriente fundamentalmente contemporánea, pese a sus precedentes. Nace en Estados Unidos a mediados del siglo XX y toma cuerpo en la década de los 70, cuando irrumpe la literatura de este nuevo movimiento. Entre las obras pioneras del género cabe destacar *The market for liberty* (1970), de Linda y Morris Tannehill; *Power & market* (1970) y *For a new liberty: The libertarian manifesto* (1973), de Murray Rothbard; y por supuesto *The machinery of freedom* (1971), de David Friedman. De todas

ellas la de Friedman es la más desenfadada e informal, aunque no por ello menos rigurosa y convincente. David Friedman hilvana sus razonamientos teóricos con ejemplos y analogías ilustrativas, ideas de negocio creativas, hipótesis futuristas y especulaciones, fuertes dosis de sentido del humor y sano escepticismo. Quizás por ello sea la obra anarcocapitalista que conecta mejor con el profano.

A pesar de las conclusiones radicales a las que llega Friedman, no se trata de una obra dogmática ni escrita desde el absolutismo moral. Antes al contrario, Friedman reconoce que hay problemas que, dependiendo del contexto, quizás no tengan una solución liberal, y argumenta siempre desde un punto de vista pragmático, haciendo hincapié en las consecuencias de las acciones más que en su moralidad intrínseca. El de Friedman es un radicalismo razonable. Es precisamente su escepticismo y su pragmatismo el que le llevan a defender un orden social sin Estado, un anarquismo de propiedad privada, por entender que los incentivos que éste instituye (competencia y soberanía del consumidor, experimentación descentralizada, dispersión del poder coactivo) son los que más favorecen la paz, la prosperidad y la felicidad. Friedman no busca el sistema perfecto, busca el mejor sistema. Así, no basta con encontrar defectos o

debilidades al anarcocapitalismo. De eso ya se encarga el propio Friedman. De lo que se trata es de compararlos con los fallos del intervencionismo y comprobar si los estatistas no están intentando matar una mosca a cañonazos, con los consiguientes daños colaterales.

Murray Rothbard, el principal valedor del anarcocapitalismo moderno, acusaba a Friedman de no odiar al Estado, de analizar su existencia y su justificación desde una perspectiva meramente académica, como si el Estado fuera un error intelectual y no una banda mafiosa que pisotea sistemáticamente los derechos de los individuos y mereciera nuestra condena moral<sup>2</sup>. Friedman le daba la razón, sin arrepentirse<sup>3</sup>. Su enfoque tiene la ventaja de estar libre de servidumbres, pues no siente el impulso de hacer que sus argumentos lleven a una determinada conclusión coherente con unos principios éticos concretos. Por eso resulta especialmente convincente cuando de hecho llega a las mismas conclusiones anarquistas que Rothbard.

La defensa que hace Friedman del capitalismo es eminentemente utilitarista: la libertad es

---

<sup>2</sup> «Do you hate the State?» Murray Rothbard, *The Libertarian Forum*, Vol. 10, No. 7, Julio 1977.

<sup>3</sup> «Murray Rothbard on me and vice versa», David Friedman, *Ideas* blog, 17/6/2011.

deseable no porque tengamos un derecho natural a ella sino por ser *útil* para conseguir los fines sociales que queremos (paz, prosperidad y felicidad para el mayor número). Pero Friedman no es un utilitarista al uso. Sus intuiciones éticas le llevan a rechazar el utilitarismo como criterio último (no está dispuesto a sacrificar la libertad de una persona para incrementar la felicidad de otras dos), lo cual queda patente en varios pasajes de su obra<sup>4</sup>. No obstante, Friedman considera que los argumentos utilitaristas son más persuasivos. Además, él es economista, la ética no es su especialidad. Por ejemplo, Friedman piensa que las drogas deberían poder consumirse y venderse legalmente como cualquier otro producto en el mercado. Opina que los individuos tienen derecho a hacer con su cuerpo lo que les plazca, incluido ingerir sustancias adictivas y perjudiciales para su salud. Pero si alega esta razón probablemente solo convencerá a quienes compartan las mismas intuiciones éticas. Sin embargo, si explica que las leyes antidroga generan delincuencia debido al aumento de los precios y a las disputas en el mercado negro, y que la falta de transparencia permite una adulteración aún más perjudicial para los consumidores, entonces es posible que pueda convencer incluso a gente que no cree que

---

<sup>4</sup> Véase también su artículo «Comment on brody: redistribution without egalitarianism», *Social Philosophy and Policy Journal*, 1983, una originaldefensa lockeana del derecho de propiedad.

los individuos tengan derecho a ingerir lo que les plazca.

En este sentido *La maquinaria de la libertad* no es una obra exclusiva o principalmente para liberales. Es una obra para todos los públicos, socialistas de izquierda y derecha. Friedman ataca la concepción marxista de la explotación y el interés, las licencias y regulaciones que en nombre de la competencia la constriñen a favor de determinados lobbies, la redistribución horizontal (el vecino de clase media subsidia tu sanidad mientras tú subsidias la suya), o el funcionamiento de la democracia *vis a vis* el del mercado en la provisión de servicios. Tomemos este último. Friedman compara el poder de influencia de un grupo de renta baja en democracia y en el mercado. En un caso se enfrenta a un lobby con más votos, en otro caso a un grupo con una renta más alta. Al pujar por servicios, la desigualdad en democracia tiene unos efectos desfavorables mucho mayores: votando el lobby con más votos siempre gana, pero comprando el grupo con más renta ve como ésta mengua cada vez que puja, así que solo podrá ganar la puja algunas veces. En democracia, además, se produce lo que la mayoría vota, pero en el mercado se produce todo aquello que cualquiera (ya sea mayoría o minoría) esté dispuesto a comprar. Por eso, afirma Friedman, los pobres en nuestra sociedad

suelen estar peor atendidos cuando el servicio lo ofrece el Estado (educación, protección policial) que cuando lo ofrece el mercado (ropa, comida).

*La Maquinaria de la Libertad* también supone un desafío para los liberales clásicos, aquellos que creen que los servicios de gendarmería (ley, tribunales, policía y defensa nacional) solo pueden ser provistos en régimen de monopolio público y financiados con impuestos. Friedman propone un escenario en el que todos los servicios, incluidos los anteriores, son comprados y vendidos en el mercado. Si no tuviera que pagar impuestos, Pedro podría contratar los servicios legales y de protección de la agencia A, y su vecino Juan los servicios de la agencia B. Cada uno contrataría la protección que se adecuara más a sus preferencias y a su bolsillo, y las empresas competirían entre sí para ofrecer un mejor servicio a sus clientes, tal y como hacen hoy Securitas, Prosegur, FBS o los tribunales de arbitraje, a años luz de la ineficiencia estatal. Las agencias ofertarían un determinado código legal (o se vincularían a tribunales con un determinado código legal), al cual se sometería a los que agredieran a sus clientes. Si el acusado perteneciera a otra agencia de protección, la disputa entre ambas se resolvería de la forma más económica, o sea, pacíficamente. Como es habitual en el mundo de la empresa, los litigios entre agencias de

protección se llevarían a tribunales de arbitraje de reconocida solvencia y reputación estipulados de antemano. El resultado sería una variedad de agencias de protección en un mismo territorio, compitiendo en precio y calidad para atraer clientes y con acuerdos previos para llevar a los tribunales cualquier acusación o disputa que surja entre sus clientes.

Pero si cada agencia o tribunal puede ofertar leyes distintas, ¿no sería demasiado complejo, imprevisible y caótico el marco legal al que deben atenerse los ciudadanos? En primer lugar, no olvidemos que actualmente también estamos sujetos a distintos códigos dependiendo de con quién nos relacionamos: en la empresa, en el club deportivo, en la congregación religiosa, en la asociación del barrio, en nuestra comunidad de vecinos etc. En segundo lugar, la tendencia a la diversidad legal, propia de un sistema descentralizado que busca ajustarse a las preferencias dispares de los individuos, se vería compensada por la presión a la estandarización legal, que simplifica y agiliza las transacciones. Las compañías papeleras compiten entre ellas, ofrecen precios y tipos de papel de distinta calidad, pero todas venden DIN-A4 y otros formatos estándar para que sean compatibles con cualquier impresora. Miles de empresas e instituciones financieras también compiten entre sí, pero se acogen al estándar VISA de

tarjetas de crédito para que sus clientes puedan comerciar con más facilidad. La sana competencia no está reñida con cierto grado de estandarización si eso beneficia a los clientes.

El anarquismo de Friedman, pues, es un anarquismo sin monopolio público de la fuerza, no un anarquismo sin ley y orden. Este matiz es fundamental, porque los críticos que solo ven hombres de paja acusan a los anarcocapitalistas de ingenuos por defender un sistema poblado por santos, donde todos cooperan y nadie utiliza la fuerza. Friedman no habla de abolir el uso de la fuerza para combatir el crimen, sino de privatizarlo y descentralizarlo. La naturaleza humana es la que es, y nadie (salvo los comunistas) pretende cambiarla. Pero la imperfecta naturaleza humana no exige que haya una sola “agencia de protección” con jurisdicción sobre un territorio (el Estado) en lugar de múltiples agencias compitiendo entre ellas en ese mismo territorio. Antes al contrario: el planteamiento anarcocapitalista es que, si tiene que haber coacción, es mejor dispersarla que concentrarla. Si está dispersa, tienes a dónde acudir en caso de que una de las facciones cometa abusos. Si está concentrada, el potentado tiene poder absoluto. Pensemos en términos de estados a escala internacional. Si un gobierno mundial se volviera totalitario, no habría a donde huir. Pero con 200 estados, pese a los

costes de emigrar, tenemos la opción de exiliarnos si las cosas se tuercen en uno de ellos. El anarcocapitalismo lleva esta lógica de la descentralización y el voto con los pies hasta sus últimas consecuencias. Sería como derribar las barreras de entrada en el mercado de los estados (en lugar de 200 habría miles) y que no hiciera falta emigrar para elegir cuál contratamos.

Algunas críticas simplistas al anarcocapitalismo tienen poco recorrido. Ayn Rand, la célebre novelista y filósofa liberal, estaba obcecada en su defensa de un código legal objetivo y uniforme, obviando que la experimentación descentralizada, la diversidad y la competencia son tan necesarios en el ámbito de la ley y el orden como en el de cualquier otro servicio. Su argumento de que las agencias de protección batallarían entre ellas cada vez que sus respectivos clientes tuvieran una disputa tampoco se sostiene habida cuenta de lo costoso que resultaría ese estado de guerra permanente en contraste con solucionar los conflictos en un tribunal de arbitraje, como es común hoy en día. También en la actualidad surgen frecuentes disputas entre ciudadanos de distintos Estados que se resuelven pacíficamente en los tribunales sin que aquellos se declaren la guerra<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> «The nature of government», capítulo incluido en «The virtue of selfishness: a new concept of egoism», Ayn Rand, *New American Library*, 1964.

Otras objeciones, no obstante, tienen más envidia. Tyler Cowen, por ejemplo, en su crítica a las tesis de Friedmansostenía que si las agencias de protección pueden cooperar entre sí para resolver sus conflictos y adherirse a determinados estándares legales también pueden cooperar entre sí para formar un cártel que acabe deviniendo en Estado<sup>6</sup>. La cooperación funciona en las dos direcciones. Si el conjunto de agencias puede reprimir a otra agencia que se comporta de forma agresiva (o se dedica a amparar a clientes criminales), el conjunto de agencias también puede cooperar para reprimir la entrada de nuevos competidores o empresas que no quieran adherirse al pacto colusorio general. Como se trata de una industria “network” (los servicios ofrecidos son más valiosos cuantos más usuarios están asociados al mismo), aquellas empresas que estén fuera del network (y no tengan acuerdos de resolución de conflictos con las demás agencias) serán menos atractivas para los consumidores y perderán su patrocinio.

Bryan Caplan y Edward Stringham recogen el testigo y responden a Cowen<sup>7</sup>, argumentando

---

<sup>6</sup> «Rejoinder to David Friedman on the economics of anarchy», Tyler Cowen.

<sup>7</sup> «Networks, law, and the paradox of cooperation», Bryan Caplan y Edward Stringham, *The Review of Austrian Economics*, 16:4, 309–326, 2003. Véase también la respuesta del propio Friedman, «Law as a private good: a response to Tyler Cowen on the economics of anarchy», *Economics and Philosophy*, 10: 319–327, 1994.

que la cooperación en las industrias network se da a distintos niveles, no es un “todo o nada” (o se coopera en todo o no se coopera en absoluto). Hay industrias network, como la financiera, que cooperan en algunos ámbitos (tarjetas de crédito) pero compiten en los demás. Caplan y Stringham acusan a Cowen de confundir la estandarización con la colusión. En el caso de la estandarización, las empresas cooperan (estandarizan su producto) porque eso es lo que desean los consumidores. Si éstos quieren que sus DVD funcionen en cualquier reproductor, o que una tarjeta de crédito pueda utilizarse en cualquier cajero automático, sus productores tenderán a ofrecer un producto estandarizado. La empresa que quiera salirse del network verá caer su demanda, pues para la gente tendrá menos valor tener un DVD que no puede reproducirse en cualquier aparato o ser miembro de un banco que emite tarjetas que no funcionan en todos los cajeros. Pero una colusión en precios altos entre distintas empresas, por ejemplo, no es un estándar que los consumidores quieran. Así, cualquier empresa individual tendrá incentivos para salirse del cártel y ofrecer el producto un poco más barato (y acaparar así más mercado). Por eso un estándar que sirve a los consumidores es más estable que un cártel que abusa de ellos. Es cierto que en el caso específico de la industria de

la seguridad y la defensa, puesto que su negocio es precisamente el uso de la fuerza, un cártel podría emplearla para suprimir disidentes o nuevos competidores. En este sentido el cártel podría ser estable *una vez formado*. La cuestión es si llegaría a formarse teniendo las empresas incentivos económicos para no hacerlo y acaparar más mercado.

Cowen tampoco contempla en su crítica que en una misma industria a menudo hay varios network compitiendo entre sí. En el ámbito de las tarjetas de crédito, miles de empresas cooperan bajo el network VISA, pero éste a su vez compete con el MasterCard o el American Express. Las deseconomías de escala compensan la presión hacia un único estándar.

Pero más allá de los incentivos estrictamente económicos Friedman destaca el papel relevante que pueden jugar los valores morales de las personas y su percepción de lo que es legítimo en un determinado contexto. En la actualidad la policía y el ejército también podrían sublevarse y tomar el control de las instituciones, y sin embargo no lo hacen. Es razonable pensar que existen ciertas restricciones morales internas que se lo impiden y que podrían darse igualmente en una sociedad anarquista. Incluso a nivel internacional los Estados están lejos de entrar en colusión tanto como teóricamente podrían, o de neutralizar a la mayoría de los estados

“disidentes”, ya se trate de paraísos fiscales, dictaduras opresoras, amenazas comerciales etc. El argumento de Cowen no explica por qué en lugar de surgir un cártel estatal mundial los estados respetan (relativamente) la soberanía de los demás estados y compiten entre sí en múltiples ámbitos.

Friedman, especialista en análisis económico del derecho, explica que en la actualidad los costes de la legislación se externalizan (todos pagan por lo que quieren algunos), lo que resulta en una sobreproducción de leyes y políticas ineficientes. En un escenario de ley privada cada uno paga lo que contrata, y esta internalización de costes presiona a favor de un marco legal más liberal. Por ejemplo, las leyes actualmente reprimen muchos “crímenes sin víctima” (aquellos en los que la supuesta víctima ha consentido, como el consumo y la compra-venta de drogas, la prostitución, el suicidio asistido, el juego, llevar el velo o no ponerse el cinturón de seguridad). Votar a favor de esta legislación es gratis, y los costes de investigar, perseguir, juzgar y encarcelar a los infractores se reparten entre todos los contribuyentes. No obstante, en un escenario de ley privada el coste de imponer tus valores personales, fuerza mediante, corre de tu propia cuenta. Si te molesta que el vecino consuma pornografía o fume un porro ya no puedes esperar que el Estado le reprima con el

dinero de todos, tendrás que contratar los servicios adicionales de una agencia con un código penal más puritano. Y como la gente está dispuesta a pagar más para proteger su persona y su propiedad que para reprimir los vicios inofensivos de los demás, tenderían a producirse leyes liberales<sup>8</sup>.

Friedman sugiere así un matiz importante que otros autores anarcocapitalistas pasan por alto: un escenario anarquista (sin monopolio público de la violencia) no tiene que ser necesariamente liberal. Es concebible que las agencias y tribunales que descentralizadamente producen leyes para sus clientes ofrezcan normas antiliberales (si es que hay demanda para ello), y los conflictos que surjan entre clientes de agencias con códigos ideológicamente dispares se resuelvan con *trade-offs* y compensaciones dependiendo de qué facción está dispuesta a pujar más.

La mayoría de autores anarcocapitalistas saltan del escenario estatista al escenario anarquista dando por supuesto que en este último habría una fuerte mayoría social que demanda leyes liberales. Dada la naturaleza de esa transición

---

<sup>8</sup> Friedman ha escrito profusamente sobre economía y derecho en otras obras y artículos. Por ejemplo, véase «Law's order: an economic account», *Princeton University Press*, Primavera 2000; y «Anarchy and efficient law», en «For and against the State: new philosophical readings», editado por John T. Sanders y Jan Narveson, *Rowman & Littlefield*, 1996.

(parece lógico que la oposición al Estado implique una oposición generalizada a normas liberticidas) es probable que así sea, pero no es baladí considerar, como hace Friedman, qué sucedería si la sociedad anarquista no estuviera tan uniformemente comprometida con los valores de la libertad (o con el tiempo dejara de estarlo). Su análisis es igualmente útil para explorar las consecuencias de la diversidad de opiniones *dentro* del propio movimiento liberal en un escenario anarquista. Por ejemplo, si la opinión pública estuviera dividida (como lo está el liberalismo) entre partidarios del derecho al aborto y antiabortistas, o entre partidarios de la pena capital y detractores, ¿qué tipo de leyes se producirían? Pues, siguiendo a Friedman, cabe especular que agencias con distintas normas encontrarían el modo de coexistir pacíficamente, haciendo concesiones y compensaciones para evitar enfrentamientos violentos que dispararían sus costes.

*La maquinaria de la libertad* describe el mejor sistema al que se puede aspirar. La pregunta es cómo vamos de aquí hasta allí. Que el anarcocapitalismo sea naturalmente estable no resuelve la cuestión de cómo llegamos a él en primer lugar. Tampoco cabe sugerir una hipotética y expedita transición de un Estado mínimo a una sociedad sin Estado, dando por resuelta la cuestión de cómo llegamos al Estado mínimo

partiendo del Leviatán actual. Sobre todo porque hay buenas razones para pensar que el Estado mínimo es un escenario inestable que tiende al Leviatán.

Imaginemos dos mesas en un restaurante, con 20 comensales en cada una. En la primera los costes se socializan, esto es, las facturas individuales se sumarán y se dividirán por 20. En la segunda mesa los costes se internalizan: cada persona paga por lo que consume. ¿Qué mesa habrá gastado más al final de la velada? En la primera cada comensal piensa: "si pido un plato más caro el precio se reparte entre los demás". Y como todos piensan lo mismo, piden en promedio platos más caros, disparando la factura.

En el contexto estatal, argumenta Friedman, los individuos tienden a despreciar los costes de que otros reclamen prestaciones y regulaciones (pues se diluyen entre todos los contribuyentes) y al mismo tiempo tienden a codiciar las prebendas estatales (cuyos beneficios recoge en exclusividad el recipiente). El resultado no es otro que una demanda creciente de prestaciones y regulaciones por parte de la población. Así es como el Estado mínimo, legitimando los impuestos y la socialización de costes, no lo es por mucho tiempo. Los intentos de limitar esta tendencia a través de una constitución, separación de poderes y

otros mecanismos internos resultan a la larga infructuosos. Como decía Anthony de Jasay, es como poner un cinturón de castidad a una doncella y dejar la llave al pie de la cama<sup>9</sup>. Si es el propio Estado el que se pone los límites (a través del parlamento, el tribunal constitucional, etc.) puede modificarlos o reinterpretarlos cuando se vea empujado a ello. La historia de los Estados Unidos ilustra que el propósito y el significado original de una constitución cuasiminarquista no resiste la presión del Estado por crecer y rebasar los límites que ésta impone. Así pues, quizás la disyuntiva sea entre el Leviatán y la sociedad sin Estado, siendo cualquier propuesta intermedia inestable a largo plazo.

Pero, ¿por qué estamos encasillados en el primer equilibrio, que es el peor? Siendo estable, es lógico que ahora sea difícil salir de él. Pero al menos deberíamos poder explicar por qué la sociedad ha vivido bajo Estados la mayor parte de su historia moderna (con algunas excepciones relevantes, como la Islandia medieval<sup>10</sup>, el “no tan salvaje” oeste<sup>11</sup> o los comerciantes sujetos al derecho mercantil<sup>12</sup>). Friedman afirma que

---

<sup>9</sup> «The State», Anthony the Jasay, *Liberty Fund*, 1998.

<sup>10</sup> «Private creation and enforcement of law: a historical case» David Friedman, *Journal of Legal Studies*, Vol. 8, Marzo 1979, p. 400.

<sup>11</sup> «An american experiment in anarcho-capitalism: the not so wild, wild west» Terry L. Anderson y P. J. Hill, *Journal of Libertarian Studies*, Vol. 3, p. 9-29, 1979.

<sup>12</sup> «Justicia sin Estado», Bruce Benson, *Unión Editorial*, 2000. Benson menciona varios ejemplos históricos más de ley privada.

detrás del marco institucional actual está la percepción popular de que el Estado es necesario. En este sentido, para superarlo basta con convencer a la gente de que no es así, con libros como *La Maquinaria de la Libertad* o ejemplos prácticos que ilustren las ventajas del mercado vis a vis el Estado: fondos de inversión que aporten pensiones más altas que la Seguridad Social, escuelas privadas que eduquen mejor que las públicas, empresas de seguridad que proporcionen mayor protección que la policía nacional o tribunales de arbitraje que solucionen disputas de una forma más eficiente que el sistema de justicia público.

Con todo, puede que haya razones más profundas, y menos racionales, que expliquen el arraigo del estatismo. Daniel Klein lo llama “el romance” de la gente con el Estado<sup>13</sup>. Klein arguye que las personas se sienten atraídas por la idea de un proyecto colectivo que trascienda sus humildes acciones y los coordine a todos en pos de un fin común. Los individuos, en relación con el Estado, experimentan un sentimiento de coordinación mutua, poseen una percepción común de la naturaleza, el funcionamiento y la finalidad del proyecto colectivo. En el mercado, este sentimiento de

---

<sup>13</sup> «The people's romance. Why people love government (as Much as They Do)», Daniel B. Klein, *The Independent Review*, v. X, n. 1, verano 2005.

percepción compartida está ausente. La coordinación es indirecta, cada individuo persigue su propio interés, lo que resulta en intercambios que traen prosperidad y armonía social. Pero a primera vista el mercado son individuos corriendo en distintas direcciones, con intereses enfrentados, sin que sea su intención hacer una sociedad más justa y próspera. No en vano Adam Smith se refería a la mano invisible del mercado. La imagen que transmite el Estado, por el contrario, es la de un épico proyecto colectivo con la misión expresa de crear una sociedad mejor. Esta visión es más romántica. El Gobierno establece instituciones permanentes que nos aportan una experiencia compartida, y las dramáticas pugnas electorales refuerzan la percepción de que nos hallamos ante una empresa heroica.

Si la hipótesis de Klein es cierta, ¿qué futuro le espera al liberalismo? El liberalismo raramente puede apelar a los instintos románticos de la gente porque la libertad es una ética de mínimos ("haz lo que quieras siempre y cuando respetes la libertad de los demás"), no un proyecto positivo, de acción. Solo en circunstancias excepcionales, como en la revolución americana, el liberalismo ha sido una empresa genuinamente romántica. Por tanto, el estatismo juega con ventaja, parece conectar mejor con las aspiraciones románticas de la gente. Una opción

es redefinir el conflicto ideológico de un modo tal que la defensa de la libertad sea percibida como una lucha épica contra un enemigo opresor y no como una mera disputa académica. Otra opción es recurrir a la crítica racional y a la persuasión, o refutar los prejuicios con ejemplos. Que la gente sea proclive al romanticismo político no quiere decir que no pueda superarlo si ve que implica un error intelectual.

Por otro lado, Klein sostiene que la prosperidad y los avances en la comunicación y el transporte que el mercado ha introducido están minando los cimientos del romance de la gente. Ya no estamos vinculados a un solo grupo, que monopoliza nuestro sentimiento de pertenencia. Nuestra experiencia común disminuye, tenemos varios puntos focales y experimentamos estructuras menos jerarquizadas y más espontáneas o en forma de red. Esta dislocación no ocurre solo con respecto a la experiencia, también ocurre con respecto a la interpretación de la realidad social. La cultura política oficial está perdiendo protagonismo. La gente recurre a internet, a programas de radio o a la televisión por cable para obtener la interpretación que quiere. El intento de hacer del Estado un proyecto colectivo romántico es recibido con creciente escepticismo, y eso también juega a favor de la causa liberal.

¿Pero qué acciones concretas debe desempeñar el movimiento liberal si quiere avanzar hacia una sociedad sin Estado? Friedman evita dar una respuesta específica y unívoca a esta pregunta, y traza una analogía sugerente: si el liberal rechaza los medios políticos (planificación central, jerarquía) para organizar la sociedad, quizás también debiera rechazar los medios políticos para intentar abolir la política. En este sentido, el movimiento liberal no debería estructurarse como las instituciones a las que intenta combatir, sino imitar las instituciones y empresas propias del mercado. Así, en esta división del trabajo en el seno del liberalismo, pueden convivir, cooperar e incluso competir entre sí distintas organizaciones y aproximaciones.

El Nobel de economía James Buchanan, en su reseña de la obra de Friedman<sup>14</sup>, anima al lector a plantearse alternativas radicales en una coyuntura en la que el Estado, pese a fallar persistentemente, no deja de crecer. Quizás el anarquismo de mercado merece ser tenido en cuenta después de todo. Buchanan, que de hecho se declara filosóficamente anarquista aunque crea que en la práctica no sería un sistema viable, hace un último paralelismo que podría contentar a anarquistas y a minarquistas

---

<sup>14</sup> «Review of the machinery of freedom», James Buchanan, *Journal of Economic Literature* XII, 3 (septiembre 1974), p. 914-915.

por igual (¡o a ninguno de los dos!): si el Leviatán ha crecido a la sombra de la filosofía del Estado limitado, quizás solo en el contexto de una sociedad filosóficamente anarquista puede llegar a consumarse el Estado mínimo. *La maquinaria de la libertad*, en cualquier caso, nos muestra el horizonte de lo deseable y la dirección a seguir.



## PRÓLOGO A LA SEGUNDA EDICIÓN AMERICANA

La mayor parte de este libro se escribió entre 1967 y 1973, cuando se publicó la primera edición. Me he limitado a realizar pequeños cambios en el material existente porque creo que las cuestiones abordadas y los argumentos no han cambiado sustancialmente en los últimos 15 años. En algunos casos, el lector encontrará los ejemplos obsoletos; el capítulo 17, por ejemplo, fue escrito cuando Ronald Reagan era gobernador de California. Donde esto pudiera haber supuesto un serio problema, he actualizado los ejemplos o añadido comentarios explicativos, pero en la mayoría de las ocasiones he mantenido el texto original. La mayor parte de los ejemplos actuales no lo serán por mucho tiempo; con un poco de suerte este libro sobrevivirá también al actual gobernador de California.

He seguido el mismo principio en lo que respecta a las cifras. Los datos relativos a los adictos a la heroína en Nueva York o a la importancia de U.S. Steel en la industria siderúrgica describen la situación en torno al año 1970, cuando se escribió la primera edición.

Cuando lea esos números, recuerde que los precios y los salarios medios en 1970 eran

aproximadamente un tercio de como son en 1988, cuando se ha escrito este prólogo. Por otra parte, las cifras que son puramente hipotéticas («Si una mujer trabajadora puede contratar a una sirvienta india que ganaba X euros al año en la India...») se han actualizado para hacerlas más verosímiles para el lector moderno. Los apéndices también han sido actualizados, la mayoría de ellos por mi amigo Jeff Hummel.

Todos estos son pequeños cambios. La principal diferencia entre esta edición y la primera radica en la inclusión de ocho nuevos capítulos, que constituyen la parte IV del libro.

Algo que quizás debería haber explicado en el prólogo original, y que puede sorprender a algunos lectores, es la aparente falta de congruencia entre capítulos. En el capítulo 10, por ejemplo, defiende un sistema de cupones en el que el dinero de los impuestos se emplee para subvencionar la educación, pero en la parte III abogo por una sociedad sin impuestos, sin gobierno y, por supuesto, sin cupones.

La parte II del libro sugiere reformas específicas, dentro de la estructura de nuestras actuales instituciones, que producirían resultados deseables mientras nos acercamos hacia una sociedad libertaria. Un sistema de cupones que nos traslade desde una educación pagada y producida por el gobierno a una educación

pagada por el gobierno pero producida en un mercado competitivo es una de esas reformas. En la parte III intento describir cómo debería ser una sociedad plenamente anarcocapitalista y cómo funcionaría. Esta parte describe un cambio mucho más radical de nuestras instituciones actuales que la parte II, que describe cómo deberían realizarse los primeros pasos de ese cambio radical.

El motivo de escribir un libro como este es tener que evitar explicar las mismas ideas cien veces a cien personas distintas. Una de las recompensas que he obtenido ha sido conocer, años más tarde, a gente que ha incorporado mis ideas a su propia estructura de pensamiento. Esta segunda edición está dedicada a una de esas personas. Siendo honesto, no puedo describirlo como seguidor o discípulo, puesto que la mayoría de nuestros encuentros públicos han sido debates. Es más, creo que sus opiniones más conocidas son erróneas y, posiblemente, peligrosas. Es solo alguien que ha empezado por conocer y entender todo lo que yo tenía que decir sobre el tema de este libro en su primera edición, lo que hace su argumentación aún más interesante.

Por todo ello, esta segunda edición está dedicada a Jeffrey Rogers Hummel.



## PRÓLOGO A LA PRIMERA EDICIÓN AMERICANA

Mis opiniones políticas parecen naturales y obvias —al menos a mí—. Otros las encuentran peculiares. Su peculiaridad consiste principalmente en que extraen de determinadas afirmaciones, bastante habituales en el discurso político, sus conclusiones naturales.

Yo creo, como muchos dicen creer, que todo el mundo tiene derecho a vivir su propia vida —allá cada uno—. De ahí deduzco, como muchos de izquierdas, que toda censura debería ser eliminada. Y que deberían revocarse todas las leyes contra la droga —marihuana, heroína o la cura para el cáncer de cualquier charlatán—, así como las leyes que obligan a equipar los coches con cinturones de seguridad.

El derecho a controlar mi vida no significa tener derecho a conseguir lo que quiera gratuitamente, ya que, para que esto fuera posible, otro tendría que pagar por lo que yo recibiese. Como cualquier buen derechista, estoy en contra de los modelos de bienestar que ayudan a los pobres con el dinero arrebatado a los contribuyentes.

También me opongo a los aranceles, subsidios, avales de créditos, proyectos de remodelación

urbana o ayudas a la agricultura —en resumen, a todos los numerosos programas que ayudan a los que no son pobres (a menudo los ricos) con el dinero arrebatado a los contribuyentes (a menudo los pobres) —.

Soy un liberal smithiano<sup>15</sup> o, en terminología norteamericana contemporánea, un conservador goldwateriano<sup>16</sup>. Solo que yo llevo mi devoción por el *laissez-faire* más lejos que Goldwater —cuánto más lejos quedará claro en los siguientes capítulos—. A veces me considero un anarquista goldwateriano.

Estas peculiares opiniones mías no me parecen peculiares. Si así fuera, tendría que haber pagado a Harper & Row<sup>17</sup> para que publicaran este libro, en lugar de que ellos me pagasen a mí. Mis opiniones son las típicas ideas de un pequeño, aunque cada vez mayor, grupo de personas; un «movimiento» que ha comenzado a atraer la atención de los medios de comunicación nacionales. Nos llamamos libertarios.

---

<sup>15</sup> Adam Smith, economista y filósofo escocés del siglo XVIII, es considerado fundador del liberalismo económico. Entendía el capitalismo como el estado natural de las relaciones sociales y el *laissez-faire* como el motor del progreso económico.

<sup>16</sup> Barry Goldwater, senador conservador norteamericano que revitaliza el movimiento político conservador en Estados Unidos en los años 60 y cuyas ideas han tenido gran impacto en el movimiento libertario.

<sup>17</sup> Editorial estadounidense que publicó en New York, en 1973, la primera edición de *The machinery of freedom; guide to a radical capitalism*.

Este libro trata sobre las ideas libertarias, pero no es la historia del «movimiento» libertario ni una descripción de su estado actual. Está de moda medir la importancia de las ideas por el número y la violencia de sus adeptos. Esa es una moda que no voy a seguir. Si, al acabar este libro, usted comparte muchas de mis ideas, sabrá lo más importante que debe conocer sobre el número de libertarios —que somos uno más que cuando empezó a leer—.



## AGRADECIMIENTOS

La mayor parte del contenido de los capítulos del 12 al 15, del 17 al 20, 22, 23 y 25 se publicó inicialmente en *The New Guard*<sup>18</sup> con ligeras variaciones. Gran parte del capítulo 34 vio la luz en *The Alternative*<sup>19</sup>. El capítulo 10 fue escrito para el Centro de Educación Independiente y se publicó posteriormente en *Human Events*<sup>20</sup>. Quiero expresar mi agradecimiento a todos los editores y casas editoriales que me han autorizado para utilizar el material aquí.

El capítulo 38 se publicó originariamente, aunque con grandes diferencias, en *Libertarian Connection*. Debido a que en este peculiar periódico los autores conservan la propiedad de sus escritos, en este caso no necesito agradecer a los editores haberme permitido utilizar el material. En cambio, les doy las gracias por su contribución en la difusión de ideas útiles y por haber mantenido un foro fructífero y productivo.

---

<sup>18</sup> Revista literaria independiente de periodicidad anual.

<sup>19</sup> Revista conservadora estadounidense de publicación mensual, sobre actualidad y política, fundada en 1924 por George Nathan y Truman Newberry con el nombre de *The American Spectator*, nombre que recupera en 1977 tras haber sido rebautizada en 1967 como *The Alternative: An American Spectator*.

<sup>20</sup> Revista semanal estadounidense de carácter conservador.

El capítulo 47 apareció en un primer momento en *Frontlines*<sup>21</sup>, vol. 2, núm. 6, marzo de 1980.

También quiero dar las gracias a aquellos que leyeron y comentaron mi manuscrito: Emilia Nordvedt, Larry Abrams y, especialmente, a Milton Friedman. Y, por su crítica esporádica y su paciencia, a Diana.

---

<sup>21</sup> Asociación de prensa *amateur* política y filosófica fundada por Durk Pearson y Sandy Shaw en 1968 con el nombre de *The Libertarian Connection*, y rebautizada posteriormente como *The Connection*.

## INTRODUCCIÓN

*De Ayn Rand a los tozudos anarquistas hay un acuerdo ocasional sobre los medios llamado libertarismo, que es la fe en la política/economía del laissez-faire [...] o cómo odiar a tu gobierno sistemáticamente.*

S. BRAND, THE LAST WHOLE EARTH  
CATALOG

La idea principal del libertarismo es que a cada uno debería permitírsele vivir su propia vida como le plazca. Nos oponemos frontalmente a la idea de que se deba proteger por la fuerza a las personas de sí mismas. Una sociedad libertaria no legislaría contra la droga, el juego o la pornografía —y no obligaría a utilizar el cinturón de seguridad en los coches—. También rechazamos la idea de que algunos tengan derecho a reclamar a otros cualquier otra cosa que no sea que les dejen vivir. Una sociedad libertaria no tendría estado del bienestar ni sistema de seguridad social. Los que quisieran ayudar a otros lo harían voluntariamente a través de las organizaciones benéficas privadas, en lugar de utilizar el dinero arrebatado a los contribuyentes. Las personas que desearan una pensión de jubilación lo harían a través de seguros privados.

Aquellos que quisieran vivir en una sociedad «virtuosa», rodeados de otros que compartiesen su idea de virtud, deberían tener libertad para construir sus propias comunidades y comerciar entre sí para prevenir el «pecaminoso» acto de comprar o alquilar. Los que quisieran vivir en comunidad podrían establecer sus propias comunas. Pero nadie tendría derecho a imponer su estilo de vida a su prójimo.

Hasta aquí, muchos que no se consideren libertarios podrían estar de acuerdo. Lo difícil es definir lo que significa que te dejen vivir. Vivimos en una sociedad compleja e interdependiente donde a cada uno de nosotros nos afectan constantemente hechos que acontecen a miles de kilómetros de distancia, a personas de las que nunca hemos oído hablar. ¿Cómo, en una sociedad así, podemos hablar con conocimiento de causa de que cada individuo es libre para hacer lo que quiera con su vida?

La respuesta a esta pregunta radica en el concepto de derechos de propiedad. Si consideramos que cada uno es dueño de su propio cuerpo y puede adquirir la propiedad de otras cosas creándolas o recibiendo la propiedad transferida por otro propietario, entonces es posible, al menos formalmente, definir «que te dejen a uno vivir» y su contrario «ser coaccionado». Alguien que me impide por la

fuerza usar mi propiedad como quiero, cuando no la estoy utilizando para violar su derecho a usar su propiedad, me está coaccionando. Alguien que me impide consumir heroína me coacciona; alguien que me impide dispararle, no.

Esto deja en el aire la cuestión de cómo se adquiere la propiedad de las cosas que no son creadas, o no del todo, tales como la tierra o los recursos minerales. No hay consenso entre los libertarios a este respecto. Afortunadamente, la respuesta no tiene una gran relevancia en el carácter de una sociedad libertaria, al menos en este país. Solo el 3 % de la renta nacional corresponde a arrendamientos. Añadiendo la renta imputada de las viviendas ocupadas por sus propietarios, esta cifra alcanzaría el 8 % aproximadamente. El impuesto sobre la propiedad inmobiliaria —alquiler recaudado por el gobierno— es de aproximadamente otro 5 %. Así pues, la renta imputada total de todas las propiedades, suelo y edificaciones asciende a aproximadamente un 13 % de la recaudación total. La mayor parte de ese porcentaje es alquiler sobre el valor de los inmuebles, que son creados con el esfuerzo humano y, por ello, no supone ningún problema en la definición de los derechos de propiedad. El alquiler total de todo el suelo, que sí supone un problema, no es más que una pequeña parte de la renta total. El valor total de todos los minerales consumidos, el otro

gran recurso «no producido», en su estado natural, es del 3 % aproximadamente. De nuevo, gran parte del valor es resultado del esfuerzo humano, de extraer el mineral de la tierra. Lo único que puede considerarse razonablemente como no producido es el valor de los recursos naturales utilizados. Por consiguiente, los recursos cuya existencia no se debe a ninguna acción humana suponen para sus propietarios, como máximo, quizás una vigésima parte de la renta nacional. La inmensa mayoría de esa renta es el resultado de las acciones humanas. Es generada por colectivos identificables de personas que trabajan juntas y cuyo trabajo se regula mediante acuerdos que especifican cómo va a dividirse su producto conjunto.

El concepto de propiedad permite, al menos, una definición formal de «dejar vivir» y «coaccionar». Que esta definición se corresponda con lo que la gente normalmente quiere decir con esas palabras — que una sociedad libertaria sería libre— no es en absoluto evidente. Se trata de que los libertarios repartan la empresa con nuestros amigos de la izquierda, quienes proclaman que todo el mundo debería ser libre para actuar según su voluntad, pero defienden que un hombre hambriento no es libre y que, por consiguiente, su derecho a la libertad implica una

obligación de proporcionarle alimento, tanto si se quiere como si no.

El libro está dividido en cuatro partes. En la primera parte hablo de las instituciones de la propiedad privada y pública y de cómo han funcionado en la práctica. En la segunda, analizo una serie de cuestiones individuales desde un punto de vista libertario. En la tercera, abordo cómo podría ser una futura sociedad libertaria y cómo podría conseguirse. La última parte contiene nuevo material sobre temas variados incorporados a esta segunda edición.

El propósito de este libro es persuadir al lector de que una sociedad libertaria sería libre y atractiva, de que las instituciones de la propiedad privada son la maquinaria de la libertad que la hace posible, en un mundo complicado e interdependiente, para que cada uno viva su vida como le convenga.



# PARTE I

## EN DEFENSA DE LA PROPIEDAD

*Un santo dijo «Dejemos que la ciudad perfecta se alce.  
Aquí, las necesidades no tratan sobre los matices,  
medios, o fines.  
Dejadnos querer que todos estén  
vestidos y alimentados; mientras uno quede  
hambriento nuestras disputas solo se burlan de su dolor.  
Así, lucharemos todos por el bien  
en una brigada de hermandad».*

*Un hombre gritó «Yo sé la verdad,  
Perfecta y absoluta. No se puede negar.  
El que lo haga es un loco o un necio  
o de sus mentiras busca sacar provecho.  
Los pueblos son herramientas que sé manejar  
Para incluíros a todos y cada uno en mi plan».  
Eran un solo hombre.*



## EN DEFENSA DE LA PROPIEDAD

El concepto de propiedad es fundamental para nuestra sociedad, posiblemente para cualquier sociedad viable. Funcionalmente, puede comprenderlo cualquier niño de más de tres años. Intelectualmente, no lo entiende prácticamente nadie.

Pensemos en el eslogan «derechos de propiedad versus derechos humanos». Su fuerza retórica radica en que implica que los derechos de propiedad son derechos de la propiedad y los derechos humanos son derechos de los humanos; los seres humanos son más importantes que la propiedad (sillas, mesas y similares), luego los derechos humanos imperan sobre los derechos de propiedad.

Sin embargo, los derechos de propiedad no son derechos de la propiedad: son derechos de los humanos relativos a la propiedad. Son un tipo concreto de derechos humanos. El eslogan evoca la imagen de un hombre afroamericano que se niega a marcharse de un restaurante sureño. Esa situación refleja la reivindicación de derechos que entran en conflicto, pero todos los derechos reivindicados son derechos de propiedad. El propietario del restaurante reivindica el derecho a controlar una propiedad: su restaurante. El hombre afroamericano reivindica el derecho

(limitado) a controlar una parte de esa misma propiedad: el derecho a permanecer sentado en la barra tanto tiempo como desee. Ninguna propiedad reivindica derechos: el taburete no abre la boca para reclamar que el afroamericano respete su derecho a no ser utilizado para sentarse.

La única reivindicación de derechos *de* la propiedad con la que he topado es la afirmación por parte de algunos ecologistas de que algunos objetos —una secuoya, por ejemplo— tienen un derecho inherente a no ser destruidos. Si un hombre comprase una tierra en la que creciese uno de estos árboles, reivindicase su derecho a talar el árbol y se enfrentase a una acción ecologista, no en defensa de sus propios derechos, sino en defensa de los derechos del árbol, realmente podríamos encontrarnos ante un conflicto entre «derechos humanos» y «derechos de propiedad». Y esa no era la situación en la que pensaban los que acuñaron la frase.

El que uno de los eslóganes políticos más efectivos de las últimas décadas no sea más que un error verbal que confunde los derechos a la propiedad con los derechos de la propiedad demuestra el grado de confusión popular respecto a todo el asunto. Puesto que la propiedad es una institución económica central de cualquier sociedad, merece la pena dedicar

tiempo y esfuerzo a comprender qué es la propiedad y por qué existe.

Hay dos hechos que hacen necesarias las instituciones de la propiedad. El primero es que diferentes personas persiguen diferentes fines. Los fines pueden diferir porque las personas solo busquen su propio interés o porquetengan distintas opiniones de lo que es un propósito sublime y digno. Tanto si hablamos de miserables como de santos, la lógica de la situación es la misma y lo seguirá siendo mientras cada persona, observando la realidad desde su punto de vista único, llegue a una conclusión diferente sobre qué debería hacerse y cómo.

El segundo hecho es que existen determinadas cosas que son suficientemente escasas como para que no todo el mundo pueda usarlas tanto como le gustaría. No es posible que todos tengamos todo lo que queramos. Así pues, en toda sociedad debe existir un modo de decidir quién va a usar qué y cuándo. Usted y yo no podemos conducir a la vez el mismo coche cada uno a nuestra casa.

El deseo de varias personas de usar los mismos recursos para distintos fines es el principal problema que hace que las instituciones de la propiedad sean necesarias. El modo más sencillo de resolver este conflicto es la fuerza física. Si

yo puedo dejarte fuera de combate, yo usaré el coche. Este método sale muy caro, a menos que te guste pelear y tengas un buen seguro médico. También hace que sea difícil hacer planes: a menos que seas el actual campeón de pesos pesados, nunca sabrás cuándo podrás utilizar un coche. El uso directo de la fuerza física no es una buena solución para el problema de los recursos limitados y normalmente solo recurren a ella los niños pequeños y los grandes países.

La solución habitual consiste en que una persona o grupo de personas decidan el uso de cada *cosa* conforme a unas *normas* establecidas. A estas *cosas* se les denomina propiedad. Si cada cosa es controlada por un individuo que tiene el poder de transferir ese control a cualquier otro individuo, llamamos a esa institución propiedad privada.

En las instituciones de la propiedad, privada o pública, una persona que desee usar una propiedad que no sea suya debe conseguir que el individuo o grupo que controle dicha propiedad le permita hacerlo; debe convencer al individuo o grupo de que si le dejan utilizar la propiedad para sus propios fines, los de ellos se verán satisfechos.

Con la propiedad privada, esto se suele hacer por intercambio: yo ofrezco utilizar mi propiedad (que puede que me incluya a mí mismo) para

ayudarle a usted a alcanzar sus fines a cambio de que usted use la suya para ayudarme a alcanzar los míos. Algunas veces, las menos, el objetivo es persuadirle de que mis fines son buenos y que, por lo tanto, usted debe perseguirlos. Así es como funciona la beneficencia y, en cierto grado, las familias.

De esta manera, en las instituciones de la propiedad privada cada individuo utiliza sus propios recursos para alcanzar sus propios fines. La cooperación se da, o bien cuando varios individuos creen que es más fácil conseguir un fin común juntos que por separado, o bien cuando consideran que pueden alcanzar sus distintos fines con mayor facilidad cooperando a través del comercio, cada uno ayudando a los demás a lograr sus fines a cambio de que estos le ayuden a conseguir los propios.

En las instituciones de la propiedad pública, quienes ostentan la propiedad (es decir, controlan el uso de las cosas) son las instituciones políticas y esa propiedad se usa para alcanzar los fines de dichas instituciones políticas. Dado que el cometido de la política es reducir la diversidad de los fines individuales a un conjunto de «fines comunes» (los fines de la mayoría, el dictador, el partido en el poder o cualquier persona o grupo que ejerza el control efectivo de las instituciones políticas), la

propiedad pública impone esos «fines comunes» al individuo. «No preguntes lo que tu país puede hacer por ti, sino lo que tú puedes hacer por tu país»<sup>22</sup>. En otras palabras, no preguntes cómo puedes conseguir lo que crees que es bueno, pregúntate cómo puedes conseguir lo que el gobierno te dice que es bueno.

Veamos un caso concreto en donde se pueden comparar los efectos de la propiedad pública con los de la propiedad privada. La totalidad de los medios de comunicación impresos (periódicos, revistas y similares) son producidos por la propiedad privada. Compre el papel y la tinta, alquile una imprenta y listo. O, a menor escala, utilice una fotocopidora. Uno puede imprimir lo que quiera sin tener que pedir permiso al gobierno. Por supuesto, siempre que no necesite usar el servicio nacional de correos para distribuir lo que ha imprimido. El gobierno puede usar, y en ocasiones ha usado, su control sobre el correo como instrumento de censura.

Los medios audiovisuales (radio y televisión) son otro asunto. En EE.UU. las ondas electromagnéticas han sido calificadas como propiedad pública. Las emisoras de radio y televisión únicamente pueden operar si obtienen permiso de la Comisión Federal de

---

<sup>22</sup> Frase célebre de John F. Kennedy en su discurso inaugural.

Comunicaciones (FCC)<sup>23</sup> para utilizar esa propiedad. Si la FCC entiende que una emisora no opera «por el interés general», tiene derecho legal a revocar la licencia de emisión o, al menos, a denegar su renovación. Y las licencias de radiodifusión cuestan mucho dinero. La fortuna personal de Lyndon Johnson<sup>24</sup> se forjó sobre un imperio de radiodifusión cuyo principal activo fue la relación especial entre la FCC y el líder de la mayoría del Senado.

Los medios impresos solo requieren propiedad privada: los medios audiovisuales utilizan la propiedad pública. ¿Cuál es el resultado?

Los medios impresos son inmensamente diversos. Cualquier punto de vista, ya sea político, religioso o estético, tiene su pequeña revista, su boletín o su periódico alternativo. Muchas de estas publicaciones son extremadamente ofensivas para los gustos y opiniones de la mayoría de los norteamericanos. Por ejemplo, *The Realist*, una revista de humor obscena y extraña que una vez publicó una tira cómica que mostraba «una nación bajo Dios»<sup>25</sup> como un acto de sodomía de Jehová al Tío Sam; *The Berkeley Barb*, el

---

<sup>23</sup> Agencia estatal de los Estados Unidos encargada de la regulación de las telecomunicaciones interestatales e internacionales.

<sup>24</sup> Lyndon Johnson amasó una fortuna gracias a las cadenas que había comprado con su mujer y a la influencia que ejercía sobre la FCC, que decidía a su favor.

<sup>25</sup> Referencia al juramento de lealtad a la bandera de EE.UU.

periódico con los anuncios clasificados de mayor contenido pornográfico del mundo; o la publicación *Black Panther* que superpuso una cabeza de cerdo en el cadáver de Robert Kennedy.

Los medios audiovisuales no pueden permitirse ofender. Cualquiera con una licencia de varios millones de euros en juego actúa con precaución. Ninguna emisora de televisión en los Estados Unidos emitiría historias como las de *The Realist* y ninguna radio emitiría anuncios propios de la sección clasificada de *The Berkeley Barb*. ¿Cómo se podría convencer a los honorables miembros de la FCC de que son de interés general? Después de todo, como dictaminó la FCC en 1931 tras denegar la renovación de la licencia al propietario de una emisora, muchas de sus declaraciones eran, y cito sus palabras, «vulgares, cuando no indecentes. Sin duda, no son ni constructivas ni entretenidas». «Aunque no podemos censurar, es nuestro deber velar por que las licencias de los medios no sirvan como propaganda personal y por que se mantenga un modelo de refinamiento propio de nuestros días y de nuestra generación».

El *Barb* no tiene que ser de interés general, ya que no pertenece al público en general. La radio y la televisión sí. El *Barb* solo tiene que interesar a sus lectores. *National Review*, la revista

fundada por William Buckley, tiene una tirada de unos 100 000 ejemplares. La compra uno de cada 2 000 estadounidenses. Si los otros 1 999 lectores potenciales piensan que se trata de un periodicucho depravado, racista, fascista y papista, es su problema —se seguirá publicando—.

Recientemente, la FCC ha decidido que no se podrán emitir las canciones que parezcan defender el consumo de drogas. ¿Constituye esto una violación de la libertad de expresión? Por supuesto que no. Cada uno puede decir lo que quiera, pero no en las ondas públicas.

Cuando digo que no es una violación de la libertad de expresión, lo digo completamente en serio. No es posible que todo el mundo use las ondas para lo que se le antoje; no hay suficiente espacio en el dial. Si el gobierno es el propietario de las ondas, debe racionarlas, decidir qué debería emitirse y qué no.

Lo mismo ocurre con el papel y la tinta. La libre expresión puede ser libre, pero la expresión escrita no lo es: requiere recursos escasos. No es posible que todo el que crea que su opinión es digna de ser escrita, se la haga leer a todo el país. Nos quedaríamos sin árboles mucho antes de tener papel suficiente para imprimir millones de copias de todos y cada uno de los manifiestos.

Nos quedaríamos sin tiempo mucho antes de acabar de leer toda la morralla resultante.

Sin embargo, tenemos libertad de prensa. Las cosas no se imprimen gratis, pero se imprimen si alguien las paga. Si el escritor está dispuesto a pagar, imprime sus panfletos y los reparte por todos los rincones. Lo habitual es que sea el lector quien pague suscribiéndose a una revista o comprando un libro.

En un sistema de propiedad pública, los valores del público en su conjunto se imponen a los individuos que precisan del uso de esa propiedad para alcanzar sus fines. En cambio, en un sistema de propiedad privada, cada individuo puede perseguir sus propios fines si está dispuesto a asumir el coste. Nuestros medios audiovisuales son monótonos; nuestros medios impresos, variados.

¿Podría cambiarse esto? Fácilmente. Convirtiendo las ondas en propiedad privada. Dejando que el gobierno saque a licitación el derecho a emitir en una frecuencia determinada, frecuencia por frecuencia, hasta privatizar toda la banda de emisión. ¿Implicaría esto que el control de las ondas quedaría en manos de los ricos? No más de lo que la propiedad privada de la prensa implica que los periódicos se impriman solo para los ricos. El mercado no es un campo

de batalla en donde la persona con más dinero gane la batalla y se lleve todo el premio. Si lo fuera, Detroit gastaría todos sus recursos diseñando Cadillacs de oro para Howard Hughes, Jean Paul Getty y otros multimillonarios.

¿Qué falla en la analogía del campo de batalla? Para empezar, el mercado no otorga todos sus recursos al consumidor con mayor poder adquisitivo. Si yo gasto 10 euros en artículos y usted gasta 20 euros, el resultado no es que usted consiga todos los artículos, sino que usted obtiene las dos terceras partes y yo solo un tercio. Tampoco, por lo general, la cantidad de un determinado producto adquirida por un consumidor se resta de lo que está disponible para otro —la ganancia de una persona no tiene por qué ser la pérdida de otra—. Si yo fuera el único comprador de artículos, solo se producirían artículos por valor de 10 euros (ocho artículos a 1,25 euros cada uno). Cuando apareciera usted con 20 euros, el primer efecto sería un aumento en el precio de los artículos, lo que induciría a los fabricantes de artículos a producir más, y pronto habría suficientes para que yo pudiera tener mis ocho y usted sus dieciséis. No ocurre lo mismo en el caso de las ondas, que son, en cierto sentido, un recurso limitado y fijo, como el terreno. Pero, al igual que ocurre con

el terreno, un precio más alto incrementa eficazmente el suministro al hacer que la gente utilice las existencias más intensivamente. En el caso de las ondas, si el precio de una banda de frecuencia es elevado, saldrá rentable emplear un equipo mejorado para concentrar más emisoras en un determinado rango de frecuencias, para coordinar más cuidadosamente las emisoras en distintas áreas y así minimizar las «zonas de guarda» entre frecuencias cercanas, para utilizar partes del espectro que antes permanecían inutilizadas (la banda UHF de televisión, por ejemplo) y, con el tiempo, para sustituir algunas emisoras por televisión o radio por cable.

Otro error en la imagen que se tiene de que, en el mercado, el «rico se lo lleva todo» surge de la confusión entre cuánto dinero tiene un hombre y cuánto quiere gastar. Si un millonario solo está dispuesto a pagar 10 000 euros por un coche, tendrá un coche del mismo valor que el que yo tendría si estuviese dispuesto a pagar el mismo precio; el hecho de que él tenga un millón de euros en el banco no reduce el precio ni mejora la calidad del coche. Este principio es aplicable a la radio. Howard Hughes *podría* haberse gastado mil millones de euros en comprar todas las frecuencias de radio pero, a menos que fuese a ganar dinero con ello —el dinero suficiente para justificar su

inversión—, no lo habría hecho. A fin de cuentas, tenía un sinfín de formas más baratas de divertirse.

¿Qué implicaciones tiene esto en el futuro de las ondas como propiedad privada? En primer lugar, la naturaleza proporcional de la «victoria» del mercado haría prácticamente imposible que cualquier rico o grupo de ricos compraran todo el espectro de emisión y lo utilizaran con algún siniestro propósito propagandístico. Con un proyecto así, estarían compitiendo contra los que quisieran comprar las frecuencias para emitir lo que los oyentes querrían oír y hacer dinero con ello (bien directamente, como en la televisión de pago, o indirectamente, a través de la publicidad). La suma total dedicada a la publicidad en los medios audiovisuales asciende a unos 4 000 millones de euros al año. Los empresarios que presentasen ofertas por la propiedad de las bandas de emisión para sacar tajada, seguramente estarían dispuestos, si fuera necesario, a hacer un pago definitivo de varios miles de millones de euros. Supongamos que la banda de radio tiene cabida para cien emisoras (la actual de FM tiene espacio para al menos 50, y la de AM para muchas más). Para que nuestra hipotética panda de millonarios maquiavélicos adquiriera el control de las cien emisoras, deberían pagar cien veces más que la competencia. Esto rondaría el billón de euros, o

unas mil veces la fortuna total de los individuos más ricos del país. Supongamos ahora que la panda de millonarios pudiera reunir 10 000 millones de euros (la suma de la fortuna de los diez o veinte norteamericanos más ricos) y consiguieran igualar la cantidad que están dispuestos a pagar los empresarios que quieren destinar las emisoras a fines comerciales. Cada grupo consigue 50 frecuencias. Los empresarios emiten lo que los oyentes quieren oír y se hacen con ellos; los hipotéticos millonarios emiten la propaganda que quieren que el público escuche y no ganan ningún oyente, y de este modo diez o veinte de los hombres más ricos de EE.UU. se arruinan.

Parece evidente que serían los empresarios quienes comprarían las ondas con fines comerciales para poder emitir lo que sus clientes quieren oír y así obtener el mayor beneficio posible. Muchos serían el mismo tipo de personas que poseen ahora emisoras de radio. La mayor parte de las emisoras se orientarían a los gustos de la mayoría, como sucede ahora. Aunque, si hubiese nueve emisoras compartiendo el 90 % de los oyentes, lo mejor que podría hacer la décima emisora sería emitir algo diferente para hacerse con el 10 % restante, en lugar de con la décima parte de la gran mayoría. Con cien emisoras, la centésima primera podría ganar dinero con una audiencia

del uno por ciento. De este modo, habría emisoras especializadas para satisfacer todos los gustos. De hecho, ya las hay. Sin embargo, esas emisoras ya no estarían limitadas por el poder de veto que ejerce ahora la mayoría a través de la FCC. Si alguien se sintiera ofendido por lo que hubiese escuchado en la emisora de *The Berkeley Barb*, solo podría hacer una cosa: cambiar de cadena.

Los medios de comunicación proporcionan un ejemplo muy ilustrativo de la diferencia entre los efectos de la propiedad pública y de la privada, pero se trata de un ejemplo que muestra solo una parte de los inconvenientes de la propiedad pública. Porque «lo público» no solo tiene el poder de evitar que los individuos hagan con sus vidas lo que quieran, sino que además incita a ejercer ese poder. Si la propiedad es pública, yo, usando una parte de esa propiedad, reduzco la cantidad disponible que usted puede usar. Si usted desapruueba el uso que yo le doy, entonces, desde su punto de vista, estoy derrochando recursos valiosos que se necesitan para otros fines más importantes —los que usted aprueba—. En la propiedad privada, lo que derrocho me pertenece. Usted podría, en teoría, desaprobarme que derroche mi propiedad, pero nada le incentiva a meterse en problemas para detenerme, puesto que, incluso aunque no «derroche» mi propiedad, nunca será suya.

Simplemente será usada para lograr otro de *mis* propósitos.

Esto no solo se aplica al derroche de los recursos ya producidos, sino también al derroche de mi propiedad más valiosa, que es mi tiempo y energía. En una sociedad basada en la propiedad privada, si trabajo duro, la principal consecuencia es que gano más dinero. Si decido trabajar solo diez horas a la semana y vivir con los escasos ingresos correspondientes, soy yo quien paga las consecuencias. En las instituciones de la propiedad pública, al negarme a producir tanto como pudiera, reduzco el total de la riqueza disponible para la sociedad. En dicho caso, otro miembro de esa sociedad podría afirmar, con razón, que mi holgazanería sabotea los fines de la sociedad, que estoy privando de comida a niños hambrientos.

Pesemos en los *hippies*. Nuestras instituciones de propiedad privada les sirven a ellos del mismo modo que a cualquier otro. Se producen pipas de agua y camisetas teñidas, se imprimen panfletos clandestinos y copias de *Steal this book*<sup>26</sup>, y todo en el mercado legal. Las drogas se pueden encontrar en el mercado negro. Ningún capitalista sostiene que ser desinteresado e

---

<sup>26</sup> *Steal this book*, cuya traducción en castellano sería «Roba este libro», fue escrito por Abbie Hoffman en 1970 y publicado en 1971. Ofrece consejos a los lectores sobre cómo hacer para vivir gratis.

improductivo es malo y que, por tanto, no debería invertirse el capital en producir para personas así o, si alguno lo cree, es otro quien invierte el capital y obtiene el beneficio.

El enemigo es el gobierno: la policía arresta a esos «vagabundos», las escuelas públicas insisten en cortar el pelo a los que llevan melena, los gobiernos estatales y federales despliegan operaciones masivas para frenar la importación y venta de drogas. Al igual que la censura en radio y televisión, esto es en cierto modo la imposición de la ética de la mayoría sobre la minoría. Pero parte de la persecución tiene su origen en reconocer que aquellos que eligen ser pobres contribuyen menos a los fines comunes. Los hippies no pagan muchos impuestos. En algunos casos esto es muy evidente: la adicción a las drogas es mala porque el adicto no «cumple con su parte». Si todos fuéramos adictos, la sociedad se desmoronaría. ¿Quién pagaría los impuestos? ¿Quién lucharía contra el enemigo exterior?

Este argumento cobra mayor importancia en un estado socialista, como Cuba, en donde una fracción mucho mayor de la economía es propiedad pública. Parece ser que allí su equivalente a nuestros hippies sería detenido y enviado a campos de trabajo para cumplir con su parte de la revolución.

George Bernard Shaw, un socialista sorprendentemente lúcido, expuso detalladamente el asunto en *Guía de la mujer inteligente para el conocimiento del socialismo y el capitalismo*.

*Pero puede ocurrir que el perezoso Willie diga que detesta el trabajo y que está dispuesto a percibir menos y a permanecer más pobre, sucio, harapiento y hasta desnudo por el gusto de trabajar menos. Pero, como ya hemos visto, esto no puede consentirse: la pobreza voluntaria es tan nociva socialmente como la involuntaria. Las naciones decorosas deben empeñarse en que sus ciudadanos lleven vidas decorosas, realizando todo el trabajo que les corresponde en la tarea nacional y percibiendo toda su parte de la renta... la pobreza y la irresponsabilidad social serán lujos prohibidos.*

*El servicio social obligatorio es un acierto tan indiscutible, que el primer deber de un gobierno es buscar el modo de que todo el mundo trabaje lo suficiente para pagar su existencia y deje un remanente para beneficio del país y para el mejoramiento del mundo (de los capítulos 23 y 73).*

Veamos, como un ejemplo más actual, el éxodo urbano tal y como lo describe *The Mother Earth News*<sup>27</sup>. Ideológicamente, es hostil a lo que considera una sociedad derrochadora,

---

<sup>27</sup> Revista bimensual estadounidense, interesada en la ecología y la autosuficiencia, que enseña a sus lectores a obtener una alimentación sana y natural y a cultivar productos de manera autónoma. Nace con el movimiento del éxodo urbano.

antinatural y de consumo masivo. Aun así, las instituciones de la propiedad privada de esa sociedad la sirven tal y como sirven a cualquier otra. *The Mother Earth News* y *The Whole Earth Catalog*<sup>28</sup> se imprimen en papel comprado en el mercado privado y se venden en librerías privadas, al igual que otros libros y revistas dedicados a enseñar cómo ganar un millón de euros en bienes inmuebles o cómo vivir la vida con cien mil euros al año.

---

<sup>28</sup> Publicación que pretendía ayudar al lector a crear comunidades autosuficientes, proporcionaba una lista de herramientas y recursos e informaba de dónde se podían localizar y comprar. La publicación coincidía con el movimiento de éxodo urbano de los años 60.



## UN INCISO NECESARIO

Unas páginas atrás, afirmé que un individuo que trabaja duro en las instituciones de la propiedad privada obtiene la mayor parte del beneficio. Esto es diametralmente opuesto a las ideas socialistas sobre la explotación, de las que hablaré en el capítulo 8. Asimismo, contradice la creencia común de que cuando un individuo es productivo, la mayor parte del beneficio es para otros. En esta creencia subyace gran parte del apoyo público a las escuelas financiadas por el Estado, a las subvenciones a empresas concretas y similares. Haría falta dedicar un tratado entero de economía para profundizar en este asunto (sugiero algunos en el apéndice), sin embargo, el análisis minucioso de un único ejemplo permitirá al lector aplicar la misma lógica a otros ejemplos por sí mismo.

Supongamos que hay cien médicos y que cada uno cobra diez euros por consulta. A ese precio, el número de visitas que los pacientes quieren hacer a los doctores es el mismo que el número de consultas que los doctores desean atender. Si esto no fuera así —si, por ejemplo, hubiera personas dispuestas a pagar diez euros por una visita pero los médicos tuvieran su agenda completa— el precio cambiaría. Los médicos podrían subir los precios y aun así seguir

teniendo la agenda llena. A un precio más alto, algunos pacientes decidirían acudir al doctor con menos frecuencia. La demanda de servicios médicos caería por la subida de los precios hasta igualar el volumen de servicios que los médicos estuvieran dispuestos a prestar a ese precio.

Yo decido ser el médico centésimo primero, aumentando con ello la oferta de servicios médicos. El precio al que la oferta iguala a la demanda cae: los doctores cobran solo 9,90 euros por visita. ¿He beneficiado a la sociedad en general? No. Consideremos las visitas al médico que habrían tenido lugar sin mí. Por cada visita, el paciente es ahora diez céntimos más rico, pero el médico es diez céntimos más pobre. Luego, en términos netos, no se ha producido ninguna mejora. Consideremos ahora las visitas adicionales que los pacientes hacen a los médicos debido a la bajada de precio. Estas personas deben de considerar que una visita adicional al médico vale menos de 10 euros, o la habrían hecho al antiguo precio. Asimismo deben de considerar que vale más de 9,90 euros, o no la habrían hecho al precio actual. Por consiguiente, el beneficio de los pacientes en las visitas adicionales es de entre cero y diez céntimos por visita —la diferencia entre lo que pagan por ella y el valor que le otorgan—. Pero yo, el nuevo doctor que

proporciona el servicio adicional, gano 9,90 euros por cada visita, obteniendo así la mayor parte del beneficio de lo que produzco. En efecto, produzco un servicio que vale entre 9,90 y 10 euros, y lo vendo por 9,90 euros.

Si el número total de médicos fuera mucho mayor de cien (que lo es), la reducción en el precio de una visita resultante de la incorporación de un nuevo médico sería mucho menor. Cuanto más se aproxime a cero la variación del precio, más cerca estará el nuevo doctor de ganar el cien por cien de lo que produce.

Como sugiere este ejemplo, el principal error en la idea de que el beneficio de la productividad de una persona es esencialmente para otros es que ignora el salario que obtiene la persona productiva. En una sociedad de propiedad privada que funcione correctamente, el salario —la cantidad por la que una persona puede vender lo que produce— está estrechamente ligado al valor real que tiene ese producto para quien lo consume.

Este argumento depende de que yo acepte que lo que el paciente quiere pagar es realmente lo que para él vale lo que obtiene —un principio que los economistas llaman «soberanía del consumidor»—. Supongamos que rechazo ese principio y que creo que la mayoría de la gente

neciamente infravalora la importancia de estar sano y que una persona que solo está dispuesta a pagar solo 10 euros para acudir al médico está realmente obteniendo un servicio que vale 20 euros —pero no lo sabe—. Entonces deduzco que un médico percibe solo la mitad de lo que produce.

Este principio también funciona a la inversa. Si creo que estar sentado en un bar y emborracharse es un modo estúpido de pasar la noche, deduzco que a los camareros se les paga mucho más de lo que «realmente» merecen, porque sus clientes piensan erróneamente que los camareros realizan un servicio valioso. En ambos casos, mi creencia de que el salario de una persona equivale más o menos a lo que produce parte de mi negativa a aceptar el criterio de quien usa el producto en lo relativo al valor de lo que obtiene. Naturalmente, el socialista o el puritano siempre presupondrán que si el Estado decide lo que las personas «deberían» querer, coincidirá con lo que ellos quieren, ya que sus valores son los «correctos».

Este argumento no implica que todos los que producen estén mal pagados, ya que ello significaría que la gente infravalora todo, sino que cada cosa se valora en relación con las demás; el dinero es tan solo un intermediario práctico. Si considero que una visita al doctor

vale «solo» 10 euros, entiendo que no vale más que otras cosas que pueda comprar con esa cantidad. Si estoy infravalorando la visita al médico, debo de estar sobrevalorando las demás cosas.



## EL AMOR NO ES SUFICIENTE

*Cada vez con mayor frecuencia [...] la política y los políticos no solo contribuyen al problema: son el problema.*

JOHN SHUTTLEWORTH,  
*The Mother Earth News.*

Una objeción común a la propiedad privada es que se trata de un sistema inmoral porque está basada en el egoísmo. Esto es falso. La mayoría de la gente define *el egoísmo* como la actitud de preocuparse solo por uno mismo y de no dar ninguna importancia al bienestar de los demás. El argumento a favor de la propiedad privada no se basa en que las personas adopten tal actitud; se basa solo en que las personas tienen y persiguen diferentes fines. Cada persona es egoísta únicamente en el sentido de que acepta y sigue su propia percepción de la realidad, su propia idea del bien.

Esta objeción también es errónea porque plantea falsas alternativas. En cualquier institución, existen tres maneras principales de conseguir que alguien me ayude a alcanzar mis fines: amor, comercio y fuerza.

Por amor me refiero a hacer de mis fines los fines de otro. Aquellos que me aman desean que

consiga lo que quiero (excepto los que piensan que no tengo ni idea de lo que es bueno para mí), así que voluntariamente, desinteresadamente, me ayudan. Aunque puede que amor sea mucho decir. Otra persona también podría compartir mis fines, no porque sean mis fines, sino porque, de algún modo, entendemos lo mismo por *bueno*. Esa persona podría ofrecerse para trabajar en mi campaña política, no porque me quiera, sino porque piense que sería bueno que saliese elegido. Por supuesto, puede que compartamos fines comunes por motivos completamente diferentes. Yo podría simplemente pensar que soy lo que el país necesita, y ella, que soy lo que el país merece.

El segundo método de cooperación es el comercio. Estoy de acuerdo en ayudarle a conseguir sus fines si usted me ayuda a conseguir los míos.

El tercero es la fuerza. Haga lo que digo o disparo.

El amor —o, de manera más general, el hecho de compartir un fin común— funciona bien, pero solo para un tipo concreto de problemas. Es difícil llegar a conocer a un gran número de personas lo suficiente como para amarlas. El amor puede proporcionar cooperación en asuntos complicados entre grupos muy

reducidos, como las familias. También funciona entre un grupo numeroso de personas para fines muy sencillos —tan sencillos como para que muchas personas diferentes puedan estar completamente de acuerdo—. Sin embargo, para un fin complejo que implique a un grupo numeroso de personas —por ejemplo, producir este libro— el amor no es suficiente. No puedo esperar que todas las personas que necesito que cooperen —linotipistas, editores, libreros, leñadores, fabricantes de papel y un largo etcétera— me conozcan y me quieran lo suficiente como para querer publicar este libro por mí. Tampoco puedo esperar que todos ellos compartan mis opiniones políticas tanto como para considerar la publicación de este libro un fin en sí misma. Ni puedo esperar que todos ellos quieran leer el libro y, por lo tanto, estén dispuestos a ayudar en su producción. Esto me lleva al segundo método: el comercio.

Yo apporto tiempo y esfuerzo para producir el manuscrito. A cambio, consigo una oportunidad para difundir mis opiniones, un estímulo satisfactorio para mi ego y un poco de dinero. Aquellos que quieren leer el libro adquieren el libro. A cambio dan dinero. La editorial y sus empleados, los editores, aportan tiempo, esfuerzo y las habilidades necesarias para coordinarnos al resto de nosotros, y ellos consiguen dinero y reputación. Los leñadores,

los impresores y demás aportan su esfuerzo y habilidades y reciben dinero a cambio. Miles de personas, puede que hasta millones, cooperan en una única tarea, cada uno persiguiendo sus propios fines.

Así pues, en la propiedad privada, el primer método, el amor, se usa cuando es viable. Cuando no lo es, se recurre al comercio como alternativa.

La crítica de la propiedad privada por considerarla egoísta compara el segundo método con el primero. Sugiere que la alternativa al comercio «egoísta» es el amor «desinteresado». Sin embargo, en la propiedad privada, el amor ya funciona cuando puede. A nadie se le impide hacer algo gratuitamente si quiere hacerlo. Muchas personas —padres que ayudan a sus hijos, voluntarios que trabajan en hospitales, monitores de grupos de *boy scouts*— lo hacen. Si, en aquello que la gente no está dispuesta a hacer gratuitamente, el comercio es sustituido por otra cosa, esa cosa tiene que ser la fuerza. En lugar de personas egoístas que hacen cosas porque quieren, serán personas desinteresadas que actúan a punta de pistola.

¿Es injusta esta acusación? La alternativa ofrecida por aquellos que condenan el egoísmo es siempre el gobierno. Como es egoísta hacer algo por dinero, debería existir un «cuerpo de

jóvenes» que limpiase las calles, reclutados para un «servicio universal». En otras palabras, esto significa que el trabajo debería ser desempeñado por personas que fuesen encarceladas si rehusaran hacerlo.

Una segunda objeción que a menudo se plantea en un sistema de propiedad privada es que los recursos pueden estar mal repartidos. Una persona puede pasar hambre mientras que otra dispone de más alimento del que puede comer. Esto es cierto, pero es cierto en cualquier sistema de distribución de recursos. Quienquiera que tome la decisión puede tomar una decisión que yo considere incorrecta. Por supuesto, podemos instaurar un organismo oficial y capacitarlo para alimentar al hambriento y vestir al desnudo, pero eso no significa que vayamos a ser alimentados y vestidos. En algún momento, una o varias personas deben decidir quién obtiene qué. Mecanismos políticos, organismos y burócratas siguen sus propios fines tanto, seguramente, como los empresarios individuales persiguen los suyos.

Si casi todo el mundo está a favor de alimentar al hambriento, los políticos pueden considerar que les beneficia hacerlo. Sin embargo, bajo tales circunstancias, el político es innecesario: un alma caritativa dará de comer al hambriento de todos modos. Pero si la gran mayoría está en contra del hambriento, un alma

caritativa perteneciente a la minoría que está a favor le seguirá dando sustento —el político no—.

No hay modo alguno de garantizar que los políticos solo utilicen para hacer el bien el poder que se les ha otorgado. Si alimentan a una boca, privarán de alimento a otra; la comida no surge de la nada. Solo conozco un caso en la historia moderna, en que, en tiempos de paz, un elevado número de personas muriera de hambre a pesar de haber alimento disponible. Tuvo lugar bajo un sistema económico en que el gobierno decidía quién necesitaba comida. Joseph Stalin decidió cuánta comida necesitaban los habitantes de Ucrania. El gobierno soviético se incautaba de lo que «no necesitaban» y lo enviaba a otros lugares. Durante los años 1932 y 1933, varios millones de ucranianos murieron de inanición. Durante cada uno de aquellos años, según las cifras soviéticas, la Unión Soviética exportó en torno a 1,8 millones de toneladas de cereales. Si tomamos una cifra alta para el número de hambrientos —digamos, ocho millones— los cereales habrían proporcionado unas dos mil calorías al día a cada uno de ellos.

Pero, en la objeción socialista que se hace a la mala distribución de los recursos del capitalismo, hay algo con lo que simpatizo estéticamente, cuando no económicamente.

La mayoría de nosotros creemos fervientemente que solo hay un bien y que lo ideal sería que todo el mundo lo persiguiera. En un estado socialista con una perfecta planificación central, todo el mundo forma parte de una jerarquía que persigue el mismo fin. Si ese fin es el único bien verdadero, esa sociedad será perfecta en un sentido en el que una sociedad capitalista, donde cada uno busca su propia idea del bien, diferente e imperfecta, no puede serlo. Puesto que la mayoría de los socialistas imaginan un gobierno socialista dirigido por gente como ellos, creen que ese gobierno buscará el bien verdadero —aquel que se corresponde con su imperfecta idea del bien—. Seguramente esto sea mejor que un sistema caótico en el que personas no socialistas derrochan valiosos recursos persiguiendo todo tipo de otros *bienes*. Aquellos que sueñan con una sociedad socialista rara vez consideran la posibilidad de que algunas de esas otras personas puedan conseguir imponer sus fines al soñador, en lugar de lo contrario. George Orwell es la única excepción que me viene a la mente.

Un tercer argumento en contra de la propiedad privada consiste en que el ser humano no es realmente libre mientras necesite utilizar la propiedad de otros para publicar sus opiniones, o incluso para comer o beber. Si tengo que elegir

ente hacer lo que usted me dice o morirme de hambre, el sentido en el que soy libre puede ser de utilidad para un filósofo político, pero a mí no me sirve de mucho.

Eso es bastante cierto, pero es exactamente igual de cierto —y mucho más importante— en cualquier sistema de propiedad pública. Es mucho más probable que haya un dueño de toda la comida si las cosas están en propiedad de los gobiernos que si están en propiedad de individuos privados: hay muchos menos gobiernos. El poder es más limitado si se divide. Si un solo hombre posee toda la comida, puede exigirme que haga prácticamente cualquier cosa. Si la comida está dividida entre cien hombres, ninguno puede exigirme mucho a cambio de ella porque, si alguno lo intenta, puedo conseguir un trato mejor con otro.

## INTERLUDIO

He hablado a grandes rasgos sobre la «propiedad privada» y la «propiedad pública» y he defendido la superioridad de la primera. Pero en las sociedades existentes, tanto «capitalistas» como «comunistas», coexisten instituciones de propiedad pública y privada. Puedo tener mi coche, pero el gobierno tiene las calles. ¿Cuál es el límite del concepto de propiedad privada? ¿Hay tareas que deban ser realizadas pero que, por su naturaleza, no puedan llevarse a cabo de manera privada y, por lo tanto, tenga que seguir asumiéndolas el gobierno?

Yo creo que no. Creo que aunque existen determinadas tareas importantes que, por determinados motivos, son difíciles de realizar en un sistema de instituciones de propiedad estrictamente privada, estas dificultades, en teoría, y tal vez en la práctica, pueden solucionarse. Sostengo que *no* existen funciones inherentes al gobierno. En ese sentido soy un anarquista. Todo lo que el gobierno hace puede clasificarse en dos categorías: aquello de lo que podemos prescindir hoy y aquello que esperamos poder prescindir mañana. La gran mayoría de las funciones del gobierno pertenecen a la primera categoría.

El sistema de instituciones que me gustaría ver hecho realidad algún día sería un sistema completamente privado —esto es lo que a veces se llama anarcocapitalismo, o anarquía libertaria—. Estas instituciones serían, en algunos aspectos, radicalmente diferentes de las actuales; cómo podrían funcionar se trata en profundidad en la tercera parte de este libro.

Después de leer los próximos capítulos, el lector probablemente se preguntará por qué, si no espero que el anarcocapitalismo produzca más que las sociedades históricamente capitalistas, me preocupo por defender esas sociedades. Algunos anarcocapitalistas no. Reconocen que muchas de las críticas frecuentes al «capitalismo» son justas, pero sostienen que todo sería diferente si pudiésemos eliminar el gobierno.

A esto se le llama escurrir el bulto. Los seres humanos y las sociedades humanas son demasiado complejos como para que confiemos en pronósticos a priori sobre cómo funcionarían instituciones que nunca hemos probado. Podemos, y debemos, intentar distinguir qué elementos de las sociedades históricamente capitalistas los elementos que fueron producidos por las instituciones de la propiedad privada y cuáles producidos por la intervención del gobierno. Después de hacer esto, debemos basar nuestra creencia de que

las instituciones de la propiedad privada  
funcionarán bien en el futuro observando  
que dichas instituciones, en la medida en que  
existieron, funcionaron bien en el pasado.



## ROBIN HOOD SE HA VENDIDO

*No preguntes lo que tu gobierno puede hacer por ti, sino lo que tu gobierno está haciendo por ti.*

Muchas de las personas que coinciden en que la propiedad privada y el libre mercado son instituciones idóneas para permitir que cada cual persiga sus propios fines con sus propios recursos rechazan el *laissez-faire* total porque piensan que conduce a una distribución injusta o, como mínimo, indeseable, de la riqueza y la renta. Admiten que el mercado responde a la demanda de los consumidores, expresada por su voluntad de pagar por lo que quieren, de una manera mucho más perceptiva y eficaz de la que el sistema político responde a la demanda de los votantes, expresada por sus votos. Sin embargo, afirman que el mercado es «antidemocrático» aduciendo que el número de «votos» —es decir, el número de euros disponibles para gastar— varía considerablemente de una persona a otra. Por consiguiente, consideran que el gobierno debería intervenir en el mercado para redistribuir la riqueza y la renta.

Este argumento entiende acertadamente el libre mercado como un sistema que tiene su propia

lógica interna, que produce resultados independientes del deseo de aquellos que lo sostienen, como puede ser una distribución desigual de la renta. Erróneamente aborda el proceso político como si careciese de su propia lógica interna. El argumento simplemente presupone que pueden crearse instituciones políticas para producir cualquier resultado deseado.

Supongamos que hace cien años alguien intentaba convencerme de que las instituciones democráticas podían emplearse para transferir dinero de la mayor parte de la población a los pobres. Yo podría haber contestado lo siguiente: «El número de pobres, esos a los que usted quiere ayudar suele ser menor que el resto de la población, a quien quiere quitar dinero para ayudarlos. Si los que no son pobres no son lo suficientemente generosos como para dar dinero a los pobres voluntariamente a través de la beneficencia privada, ¿qué le hace pensar que serán tan tontos como para votar que se les obligue a ellos mismos a darlo?».

Este hubiera sido un argumento irrefutable hace cien años, pero en la actualidad no lo es. ¿Por qué? Porque hoy en día la gente cree que nuestra actual sociedad es la prueba tangible de que ese argumento no se sostiene, que nuestro gobierno transfiere, y lleva transfiriendo desde

hace años, cantidades considerables de dinero de los que no son pobres a los que lo son.

Esto no es más que una ilusión. Existen determinados programas gubernamentales que dan dinero a los pobres —como el de ayuda a las familias con hijos dependientes, por ejemplo—. Sin embargo, este tipo de programas se ve neutralizado por aquellos que tienen el efecto contrario —programas que perjudican a los pobres en beneficio de los que no lo son—. Casi con total seguridad, los pobres estarían en una mejor situación si se aboliesen tanto los subsidios que reciben como los impuestos, directos e indirectos, que pagan. Veamos algunos ejemplos.

La seguridad social es indiscutiblemente el mayor programa de bienestar social de los Estados Unidos. Suspensiones anuales equivalen a casi cuatro veces la suma de todos los demás programas de bienestar. Se financia mediante un impuesto regresivo —aproximadamente un 10 % sobre la renta hasta un umbral de 7 800 euros y nada sobre los ingresos restantes a partir de esa cantidad—. Los que tienen ingresos inferiores a 7 800 euros y que, por lo tanto, abonan una cantidad menor al año, recibirán posteriormente una pensión más baja, pero la reducción en la retribución es inferior a lo que proporcionalmente correspondería. Si

la balanza de recaudación y pensiones fuera el único factor aplicable, la seguridad social redistribuiría el dinero ligeramente de las personas con rentas más altas a aquellas con rentas más bajas.

Sin embargo, existen dos factores adicionales que casi con total seguridad invierten el efecto. La mayoría de las pensiones de la seguridad social se abonan anualmente —una cantidad dada al año, desde una edad determinada (normalmente los 65 años) hasta el fallecimiento—. El importe total que un individuo recibe depende de cuánto vive después de los 65 años. Permaneciendo los demás factores constantes, una persona que vive hasta los 71 recibe un 20 % más que otra que vive hasta los 70. Por otro lado, la cantidad que un individuo abona a la seguridad social no solo depende de los impuestos anuales que pague sino también de cuántos años tribute. Una persona que empiece a trabajar a los 24 cotizará la seguridad social durante 41 años; otra que empiece a trabajar a los 18 cotizará durante 47 años. La primera, permaneciendo los demás factores constantes, pagará un 15 % menos que la segunda y obtendrá los mismos beneficios. Los pagos no realizados con respecto al otro trabajador corresponden al inicio de su trayectoria laboral y, debido a que los primeros

pagos tienen más tiempo para acumular intereses que los últimos, el ahorro efectivo es incluso mayor.

Si tomamos como referencia un tipo de interés del 5 %, el valor acumulado de los pagos del primer individuo a los 65 años sería aproximadamente dos tercios del valor acumulado de los pagos del segundo.

Las personas con rentas más altas tienen una mayor esperanza de vida. Los hijos de las clases medias y altas empiezan a trabajar más tarde, a menudo mucho más tarde, que los hijos de las clases bajas. Estos dos hechos hacen que la seguridad social sea mucho más beneficiosa para los que no son pobres que para los que lo son. Que yo sepa, nadie ha hecho nunca un análisis minucioso de este tipo de efectos, por lo tanto solo podemos hacer cálculos aproximados.

Comparemos a alguien que sigue estudiando durante dos años después de graduarse en la universidad y vive hasta los 72 con alguien que empieza a trabajar a los 18 y muere a los 70. Sumando el tercio ahorrado en pagos al 30 % obtenido en ingresos (aquí el efecto de los intereses funciona en la dirección contraria, ya que los pagos extra asociados a una vida más larga se sitúan al final de la misma), calculo que el primer individuo obtiene, como consecuencia, aproximadamente el doble por su

dinero con respecto al segundo. No conozco ningún efecto capaz de anular esta tendencia.

La seguridad social no es, ni mucho menos, el único gran programa gubernamental que quita a los pobres para dárselo a los que no lo son. Un segundo ejemplo es el plan agrícola. Puesto que consiste esencialmente en un conjunto de acciones gubernamentales para mantener el precio de la cosecha, se financia en parte mediante impuestos y en parte a través del incremento del precio de los alimentos. Hace años, cuando hice cálculos de algunas de las actividades del Ministerio de Agricultura, estimé, usando los datos de ese mismo ministerio, que el aumento del precio de los alimentos en aquel momento suponía en torno a dos tercios del coste total del programa agrícola que estaba estudiando. El aumento del precio de los alimentos funciona como un impuesto regresivo, ya que los más pobres gastan una mayor proporción de sus ingresos en comida.

El aumento del precio beneficia a los agricultores en proporción a la cantidad que venden: los grandes agricultores consiguen un beneficio proporcionalmente mayor que los pequeños. Además, a los grandes agricultores les resultará más fácil hacer frente a los costes legales necesarios para conseguir el máximo beneficio de otros componentes del programa. Es sabido que, cada año, un número

considerable de agricultores o «corporaciones agrícolas» reciben más de 100 000 euros cada uno y que unos pocos reciben más de un millón de euros en subsidios de un programa supuestamente creado para ayudar a los agricultores pobres.

Así pues, el programa agrícola consiste en un beneficio ligeramente progresivo (que beneficia a aquellos con rentas más altas algo más que proporcionalmente a esas rentas) financiado por un impuesto regresivo (que grava a aquellos con rentas más altas algo menos que proporcionalmente a esas rentas). Probablemente, su efecto neto sea transferir dinero del más pobre al menos pobre —una curiosa forma de ayudar a los pobres—. Una vez más, no dispongo de cálculos exactos que midan el efecto global.

Podría llenar páginas enteras enumerando programas similares. Las universidades públicas, por ejemplo, subvencionan la educación de las clases altas con dinero procedente en gran medida de contribuyentes relativamente pobres. Los planes de renovación urbana utilizan el poder del gobierno para evitar que se extiendan los barrios marginales, un proceso que a veces se denomina «prevención del deterioro urbano». Esto supone una valiosa protección para las clases medias que viven en el límite de las zonas obreras, pero el «deterioro

urbano» es precisamente el proceso que hace que haya más viviendas disponibles para las personas de renta baja. Los defensores de la renovación urbana afirman que están mejorando las viviendas de los pobres. En el área de Hyde Park de Chicago, donde he vivido gran parte de mi vida, están demoliendo los bloques de viejos apartamentos baratos para sustituirlos por casas de 30 000 y 40 000 euros; una gran mejora, para aquellos pobres que dispongan de 30 000 euros. Y esta es la norma, no la excepción, como hace años reveló Martin Anderson en *The federalbulldozer*<sup>29</sup>.

Esto no quiere decir que los pobres no obtengan ningún beneficio de los programas del gobierno; todo el mundo gana algo con alguno de los programas gubernamentales. El sistema político es en sí mismo una forma de comercio. Cualquiera que tenga algo que ofrecer —votos, dinero, trabajo— puede conseguir un favor especial, pero ese favor es a costa de otros. Ya he explicado antes que, en términos generales, prácticamente todo el mundo sale perdiendo. Sea todo el mundo o no, quienes sin duda pierden son los pobres, que pueden ofrecer menos que cualquier otro.

---

<sup>29</sup> Cuya traducción en castellano sería «El *bulldozer* federal». Es un análisis crítico sobre la renovación urbana en los EE.UU. entre los años 1949 y 1962

No podemos simplemente decir «dejemos que el gobierno ayude a los pobres», «reformemos el impuesto sobre la renta para que realmente sean los ricos quienes paguen». Las cosas tienen su razón de ser. Tendría tanto sentido como que el defensor del mercado libre argumentase que cuando estableciese su libre mercado, los salarios serían iguales para todos.

Las cifras de este capítulo, incluyendo la descripción de la contribución a la seguridad social, corresponden a 1970. Tanto el tipo impositivo como la renta máxima sujeta a tributación han aumentado sustancialmente desde entonces.



## EL RICO SE ENRIQUECE Y EL POBRE SE ENRIQUECE

*[...] cuanto más aumentan la maquinaria y la división del trabajo, tanto más aumenta también el trabajo para el obrero, bien porque se le alargue la jornada, porque se le intensifique el rendimiento exigido, se le acelere la marcha de las máquinas, u otras causas.*

*Toda una serie de elementos modestos que venían perteneciendo a la clase media [...] son absorbidos por el proletariado [...] y la maquinaria [...] va reduciendo los salarios casi en todas partes a un nivel bajísimo y uniforme.*

*La situación del obrero moderno es muy distinta, pues lejos de mejorar conforme progresa la industria, decae y empeora, por debajo del antiguo nivel de su propia clase.*

MARX Y ENGELS,  
*MANIFIESTO COMUNISTA*

Gran parte de la oposición a las instituciones de la propiedad privada surge de las creencias populares acerca de los efectos que dichas instituciones han tenido en el pasado, creencias que no están contrastadas históricamente. Marx era suficientemente científico para hacer predicciones sobre el futuro

que pudieran demostrarse o desmentirse. Desafortunadamente, los marxistas siguen creyendo en su teoría mucho después de que se haya probado que es falsa. Una de las predicciones de Marx afirmaba que el rico se enriquecería y el pobre se empobrecería, desapareciendo gradualmente la clase media y empeorando la situación de la clase obrera. En las sociedades históricamente capitalistas, la tendencia ha sido prácticamente la contraria. En términos absolutos, el rico también se ha enriquecido, pero la diferencia entre ricos y pobres parece haberse ido diluyendo lentamente, aunque la escasa fiabilidad de las estadísticas hace que sea difícil evaluarla.

Muchos liberales modernos sostienen que las predicciones de Marx eran suficientemente precisas en cuanto a *laissez-faire* capitalista, pero las instituciones liberales, como los sindicatos de trabajadores, las leyes sobre el salario mínimo y los impuestos progresivos, han impedido que se cumplan.

Es difícil refutar una afirmación sobre lo que podría haber sucedido. Podemos ver que tanto la mejora general del nivel de vida como la decreciente desigualdad parecen haber ido aumentando constantemente, durante un largo periodo de tiempo, en distintas sociedades más o menos capitalistas. La parte

progresiva del impuesto sobre la renta recauda muy pocos ingresos (véase Apéndice) y no tiene prácticamente repercusión en la acumulación de riqueza mediante plusvalías. Parece ser que el principal efecto de la ley de salario mínimo es que priva de empleo a los trabajadores menos cualificados, que con frecuencia no valen el salario mínimo para el empleador (este efecto puede constatarse en el drástico aumento de la tasa de desempleo de los adolescentes de color que se produce cada vez que sube el salario mínimo). En el capítulo anterior afirmé que las medidas liberales tendían a perjudicar a los pobres en lugar de beneficiarlos y a incrementar las desigualdades, en lugar de reducirlas. Si eso ha sido cierto en el pasado, entonces la tendencia igualitaria que hemos experimentado es a pesar de estas medidas y no debido a ellas.

Otra versión del mismo argumento sostiene que la Gran Depresión fue la verdadera expresión del capitalismo *dellaissez-faire* y que fuimos rescatados de ella abandonando el *laissez-faire* en favor de las políticas keynesianas. La controversia en este punto se plasma, no solo en un libro, sino en una amplia bibliografía; durante décadas ha sido tema central de debate entre economistas. Aquellos que quieran indagar el lado antikeynesiano encontrarán unavariante del mismo en *The*

*Great Contraction*<sup>30</sup>, de Friedman y Schwartz. Los autores sostienen que la Gran Depresión no fue causada por el *laissez-faire* sino por la intervención del gobierno en el sector bancario, y que sin esa intervención no se habría producido.

Son pocos los que creen que el capitalismo conduce inexorablemente al empobrecimiento de las masas. La prueba contra esta tesis es irrefutable. Sin embargo, la desigualdad relativa resulta mucho más difícil de juzgar, y son muchos los que piensan que el capitalismo, si no se interviene, conduce a una creciente desigualdad de la renta. ¿Por qué? Su principal argumento es que el capitalista rico invierte su dinero y se enriquece. Sus hijos heredan el dinero y continúan el proceso. De este modo, los capitalistas se enriquecen más y más. De alguna manera deben de estar consiguiendo sus altos ingresos a costa de los trabajadores, que son los que «realmente producen» los bienes que los ricos consumen y que, en consecuencia, deben de estar empobreciéndose. Este argumento parece implicar que los trabajadores se empobrecen cada vez más, pero precisamente los que lo defienden tienden a creer que el progreso económico general está enriqueciendo a todos.

---

<sup>30</sup> Cuya traducción en castellano sería «La Gran Depresión».

Por consiguiente, el empobrecimiento es solo relativo.

La afirmación de que el capitalista incrementa sus ingresos a expensas de los trabajadores ignora el hecho de que el capital es productivo por sí mismo, un asunto que abordo en profundidad en el capítulo 8. El incremento de la productividad resultante de la acumulación de capital es una de las razones del progreso económico general.

Incluso aunque el capitalista invierta todo lo que le rente su capital y no consuma nada, su fortuna solo aumentará el porcentaje que le rinda su capital —el tipo de interés que se pague por su dinero—. Si el tipo de interés es menor que el porcentaje en que aumentan los salarios totales de los trabajadores, la fortuna relativa del capitalista disminuirá. Históricamente, el porcentaje de incremento de los salarios totales ha oscilado entre un 5 % y un 10 % al año, un porcentaje similar al tipo de interés que se paga por el capital. Además, los capitalistas consumen parte de sus ingresos; si no lo hicieran, no tendría mucho sentido ser capitalista. Históricamente, la proporción total de la renta nacional destinada a retribuir el capital en este país ha disminuido de modo constante, como se muestra en el Apéndice.

Por supuesto, un capitalista que haya tenido un gran éxito gana mucho más que el tipo de interés ordinario sobre su capital —así es como hace fortuna—. Si procede de una familia de ingresos bajos, puede incluso verse incapaz de consumir una parte sustancial de lo que gane. Sin embargo, sus hijos son otra historia; no tienen un talento especial para ganar dinero, pero sí mucha práctica en gastarlo, al igual que los hijos de sus hijos. Los Rockefeller son un claro ejemplo de la decadencia de una dinastía. Su fundador, John D. Rockefeller, era un hábil hombre de negocios. Su hijo fue filántropo. Los hijos de su hijo son políticos. La compra de la gubernatura de dos estados no ha acabado con la fortuna forjada por el anciano pero, como mínimo, ha debido de ralentizar su crecimiento.

Marx no solo predijo el creciente empobrecimiento de las clases trabajadoras, sino que también afirmó que ya estaba sucediendo. Como muchos de sus contemporáneos, creía que la propagación de las instituciones capitalistas y de los métodos industriales de producción habían causado una miseria generalizada a principios del siglo XIX. Esta creencia, basada en una historia cuestionable y una lógica aún más cuestionable, todavía es común.

Muchas personas que leen acerca de las largas jornadas de trabajo y los bajos salarios del siglo XIX en Inglaterra y en los Estados Unidos consideran demostrada la acusación contra el capitalismo y el industrialismo. Estas personas olvidan que esas condiciones nos parecen intolerables porque vivimos en una sociedad enormemente más próspera, y olvidan también que nuestra sociedad ha llegado a ser tan productiva gracias al progreso económico conseguido en el siglo XIX con instituciones de un capitalismo de *laissez-faire* relativamente desenfrenado.

En las condiciones económicas del siglo XIX, ninguna institución, socialista, capitalista o anarcocapitalista, podría haber generado de manera inmediata lo que entendemos como un nivel de vida digno. La riqueza simplemente no existía. Si un socialista hubiera confiscado los ingresos de todos los capitalistas millonarios para dárselos a los trabajadores, el resultado habría sido que los trabajadores estarían en una posición ligeramente mejor que la anterior. Los millonarios generaban muchísimo más dinero que los trabajadores, pero había aún muchísimos más trabajadores que millonarios. Se necesitó un largo periodo de progreso para producir una sociedad lo suficientemente rica como para que las condiciones del siglo XIX le pareciesen miserables.

Otros van más allá y alegan que las condiciones durante la Revolución Industrial, especialmente en Inglaterra, eran reprobables, no en comparación con nuestro actual nivel de vida, sino con condiciones anteriores. Esta fue la creencia de muchos escritores ingleses de la época. Desafortunadamente, pocos de ellos conocían la vida inglesa del siglo anterior. Su actitud se retrata en la eufórica descripción que Engels hace de la situación de la clase obrera en la Inglaterra del siglo XVIII.

*Ellos no tenían necesidad alguna de matarse en el trabajo, no hacían más de lo que deseaban, y sin embargo ganaban lo suficiente para cubrir sus necesidades, tenían tiempo para un trabajo sano en su jardín o su parcela, trabajo que era para ellos una distracción [...]. Eran personas «respetables» y buenos padres de familia; vivían de acuerdo con la moral, porque no tenían ocasión alguna de vivir en la inmoralidad, ningún cabaret ni casa de mala fama se hallaban en su vecindad, y el mesonero en cuyo establecimiento ellos apagaban de vez en cuando su sed, era igualmente un hombre respetable, las más de las veces, un gran arrendatario que tenía en mucho la buena cerveza, el buen orden y no le gustaba trasnochar. Ellos retenían a sus hijos todo el día en la casa y les inculcaban la obediencia y el temor de Dios; [...] los jóvenes crecían con sus compañeros de juego en una intimidad y una simplicidad idílicas hasta su matrimonio.*

La evidencia histórica, aunque imperfecta, parece indicar que durante el siglo XIX la situación de la clase obreramejoraba: la tasa de mortalidad descendió, los ahorros de los trabajadores aumentaron, el consumo por parte de los trabajadores de «lujos» como té y azúcar aumentó y las horas de trabajo disminuyeron. A aquellos que estén interesados en una lectura más profunda sobre esta evidencia les recomiendo *La Revolución Industrial* de T. S. Ashton, o *El capitalismo y los historiadores*, compilado por F. A. Hayek.

En plena Revolución Industrial, gran parte de la oposición procedía de la conservadora alta burguesía terrateniente, que objetaba que el lujo y la independencia estaban corrompiendo a la clase obrera. Es curioso que el tiempo haya convertido a esos señores en aliados intelectuales —a menudo citadas directamente como autoridades en la materia— de liberales y socialistas modernos que acometen contra el capitalismo del siglo XIX por diferentes razones. Los liberales modernos sostienen que el progreso se debe a la legislación estatal, la limitación de horas de trabajo, la prohibición del trabajo infantil, la imposición de normas de seguridad y otras violaciones del principio *dellaissez-faire*. Sin embargo, todo apunta a que la legislación siempre ha seguido al progreso en lugar de precederlo. Hasta que la mayoría de los

trabajadores no disfrutó de una jornada laboral de diez horas, no fue políticamente posible legislarla.

## MONOPOLIO I:

### CÓMO PERDER LA CAMISA

Uno de los argumentos más efectivos contra el *laissez-faire* sin control del gobierno ha sido que conduce inevitablemente al monopolio. Como dijo George Orwell, «el problema de competir es que alguien gana». De este modo argumenta que el gobierno debe intervenir para evitar la formación de monopolios o, una vez formados, para controlarlos. Esta es la justificación habitual de las leyes antimonopolio y los organismos reguladores como la Comisión Interestatal de Comercio y la Junta de Aeronáutica Civil.

La mejor refutación histórica a esta tesis se encuentra en dos libros escritos por el historiador socialista Gabriel Kolko: *The triumph of conservatism*<sup>31</sup> y *Railroads and regulation*<sup>32</sup>. Kolko sostiene que a finales del siglo pasado los empresarios creían que el futuro residía en la grandeza, en conglomerados de empresas y cárteles, pero estaban equivocados. Las organizaciones que creaban para controlar los mercados y reducir

---

<sup>31</sup> Cuya traducción en castellano sería «El triunfo del conservadurismo».

<sup>32</sup> Cuya traducción en castellano sería «Ferrocarriles y regulación».

los costes casi siempre fracasaban: daban menores beneficios que sus competidores más pequeños, eran incapaces de fijar precios y controlaban una parte cada vez más pequeña del mercado.

Supuestamente, las comisiones reguladoras se habían creado para frenar a los empresarios monopolistas. En realidad, Kolko afirma que se crearon a petición de los monopolistas fracasados para evitar la competencia que había frustrado sus esfuerzos.

Quien esté interesado en conocer los hechos históricos debería leer los libros de Kolko sobre la era progresista, así como los artículos de McGee y Stigler mencionados en el Apéndice. McGee explica la historia de Standard Oil<sup>33</sup> y Stigler examina la cuestión de si el capital ha tendido históricamente a concentrarse. Su conclusión es que el grado de concentración en la economía ha permanecido relativamente estable. Parece incrementarse porque una industria muy concentrada es mucho más visible que otras más competitivas. Todos sabemos que, en algún momento entre 1920 y la actualidad, General Motors adquirió una posición privilegiada en la industria del automóvil. Pero muy pocas veces en la cuenta de que, durante el mismo periodo, la productora de acero U.S.

---

<sup>33</sup> Empresa petrolífera fundada en 1870 por John D. Rockefeller.

Steel perdió su supremacía en la industria siderúrgica. Por el mismo motivo, tendemos a exagerar el volumen de capital concentrado en un momento determinado. Los sectores de la economía que consideramos «importantes» suelen ser aquellos en que podemos identificar una única gran firma. Rara vez pensamos en estas «industrias» como en los negocios de restaurantes y bares, el servicio doméstico o la fabricación de textiles y prendas de vestir, cada uno de los cuales es sumamente competitivo y *cada uno* de los cuales emplea a más trabajadores que el hierro, el acero y la automoción *juntos*.

Independientemente de la realidad sobre el monopolio, la creencia de que la competencia inevitablemente conduce al monopolio es generalizada. El resto de este capítulo está dedicado a entender los argumentos que respaldan esta creencia y por qué son erróneos.

Existen tres tipos diferentes de monopolio: el monopolio natural, el monopolio artificial y el monopolio estatal. Solo el primero es importante en una sociedad de *laissez-faire*.

En la mayoría de las actividades económicas, la eficiencia de una compañía crece paulatinamente a medida que crece su tamaño hasta alcanzar un equilibrio óptimo, y

luego disminuye. La creciente eficiencia refleja las ventajas de la producción en masa. Estas ventajas generalmente solo se dan hasta que la empresa alcanza una cierta envergadura; por ejemplo, una planta siderúrgica es mucho más eficiente que un horno de fundición, pero ampliar una planta siderúrgica ya existente no aporta ventajas añadidas —es por ello que las plantas siderúrgicas tienen el tamaño que tienen—. Además, dos plantas siderúrgicas no son más eficientes que una. Incrementando el tamaño también se incrementan los costes administrativos. Quienes están en la cúspide se alejan cada vez más de lo que sucede en la base de la pirámide y, por consiguiente, es más fácil que cometan costosos errores. De esta manera, una vez que las empresas han pasado el punto en que pueden sacar el máximo partido a la producción en masa, la eficiencia tiende a disminuir al aumentar el tamaño. Por este motivo, algunas grandes firmas, como General Motors, se dividen en unidades semiautónomas para acercarse lo máximo posible al sistema administrativo más eficiente de las empresas pequeñas.

Un monopolio natural se produce cuando, en un ámbito de producción, el tamaño óptimo de una empresa es tan grande que solo cabe una firma en el mercado. Un competidor más pequeño es menos eficiente que la compañía que

ostenta el monopolio y, por lo tanto, no puede competir con ella. Excepto cuando el mercado es muy reducido (la tienda de ultramarinos de un pueblo pequeño, por ejemplo), esta es una situación poco común. En la industria del acero, que se considera en general altamente concentrada, hay entre doscientas y trescientas plantas siderúrgicas, y entre cien y doscientas compañías. Las cuatro más grandes (que no las más rentables) producen solo la mitad de la producción total, y las cuatro siguientes generan solo un 16 % de la producción total.

Incluso un monopolio natural tiene capacidad limitada para subir los precios. Si los sube demasiado, otras empresas más pequeñas y menos eficientes podrán competir de manera rentable. Aquí, la analogía implícita de Orwell que compara la competencia económica con una competición se viene abajo. El monopolio natural «gana» en el sentido de que produce bienes a menor coste y, de ese modo, obtiene un mayor beneficio por cada artículo vendido. Puede ganar dinero vendiendo productos a un precio al que otras empresas pierden dinero y así se hace con todo el mercado. Pero solo acapara el mercado mientras sus precios permanezcan tan bajos que otras empresas no puedan sacar

beneficios. A esto se le llama competencia potencial.

Un famoso ejemplo es Alcoa Aluminum. Uno de los cargos presentados contra Alcoa en el juicio antimonopolio que llevó a su disolución fue que había mantenido a los competidores fuera de la industria del aluminio manteniendo sus precios bajos y aprovechando los avances tecnológicos para recortarlos aún más.

El poder de un monopolio natural se ve también limitado por la competencia indirecta. Incluso si la producción de acero fuera un monopolio natural, y aunque la compañía que ostentase el monopolio fuera sustancialmente más eficiente que los potenciales competidores, sus precios estarían limitados por la existencia de sustitutos del acero. Si aumentasen sus precios cada vez más, la gente usaría más aluminio, plástico y madera para la construcción. Lo mismo ocurre con el ferrocarril, aunque sea un monopolio, ya que se enfrenta a la competencia de barcos, camiones y aviones.

Debido a todos estos motivos, los monopolios naturales, aunque a veces existen en sistemas de instituciones *dellaissez-faire*, no interfieren seriamente en el funcionamiento del mercado. Los métodos que el gobierno utiliza para controlar estos monopolios hacen mucho más

daño que los propios monopolios, como veremos en el próximo capítulo.

Un monopolio artificial es una gran empresa creada con el propósito de controlar el mercado, subir los precios y, de este modo, disfrutar de las ventajas que proporciona el monopolio en un sector donde no se reúnen las condiciones para un monopolio natural. Cuando se consigue el mismo efecto mediante un acuerdo entre varias empresas, el grupo de empresas se denomina cártel. Puesto que un cártel tiene la mayoría de los problemas de un monopolio, además de los suyos propios, debo hablar primero de los monopolios.

Supongamos que se crea un monopolio, como era U.S. Steel, integrado por financieros que consiguen comprar muchas de las empresas existentes. Supongamos además que no existe monopolio natural; una compañía mucho más pequeña que el nuevo gigante puede producir con la misma eficiencia, si no más. Generalmente se aduce que una gran empresa siempre va a alcanzar y conservar un completo control de la industria. Este argumento, como muchos otros, depende de la falsa analogía de la lucha del mercado con una batalla en la que siempre gana el más fuerte.

Supongamos que el monopolio empieza con el 99 % del mercado y que el 1 % restante está en manos de un único competidor. Para hacer las cosas más dramáticas, permítanme desempeñar el papel del competidor.

Se cree que el monopolio, que es más grande y poderoso, puede sacarme del juego fácilmente. Para hacerlo, debe bajar sus precios hasta un nivel en el que yo pierda dinero. Pero como el monopolio no es más eficiente que yo, estamos perdiendo el mismo dinero *por cada unidad vendida*. Sus recursos pueden ser 99 veces mayores que los míos, pero también está perdiendo dinero 99 veces más rápido que yo.

Su situación es más complicada si cabe. Para obligarme a mantener unos precios bajos, la compañía monopolista debe estar dispuesta a vender a todo el que quiera comprar; de otro modo, los clientes desabastecidos me comprarán a mí al antiguo precio. Puesto que al nuevo y más asequible precio los clientes querrán comprar más que antes, el monopolista deberá aumentar su producción aunque pierda incluso más dinero. Si los bienes que nosotros producimos pueden almacenarse con facilidad, la anticipación al futuro incremento de los precios, una vez haya finalizado la batalla, aumentará aún más la actual demanda.

Entretanto, yo tengo opciones más atractivas. Puedo, si lo deseo, seguir produciendo a pleno rendimiento y vender con pérdidas, perdiendo un euro por cada cien o más que pierda el monopolio, o puedo ahorrarme dinero despidiendo a parte de mi plantilla, cerrando parte de mi planta y reduciendo la producción hasta que el monopolistase canse de malgastar su dinero.

¿Qué ocurre si el monopolio recorta los precios en algunas regiones, perdiendo dinero en el área en que yo opero y recuperándolo en otras partes del país? Si estoy realmente preocupado por esta posibilidad, puedo tomar precauciones abriendo tiendas en todos sus mercados principales. Incluso si no lo hago, los altos precios que cobra en otras áreas para compensar las pérdidas que yo le causo harán que esas áreas sean de gran atractivo para nuevas empresas. Una vez que estas se hayan establecido, el monopolio ya no dispondrá de un mercado en que recuperar sus pérdidas.

De esta manera, el monopolio artificial que intenta valerse de su tamaño para conservar su posición monopolística encuentra en una situación lamentable, como U.S. Steel, que cuando se creó abarcaba el 60 % de la producción de acero total y ahora no tiene más de un 25 %, para su desgracia. A menudo se ha dicho que Rockefeller recurrió a esas tácticas

para crear Standard Oil, pero parecen existir pocas pruebas de ello, si no ninguna. Los directivos de Standard Oil alguna vez *amenazaron* con recortar los precios y empezar una guerra de precios, en un intento de persuadir a los competidores para que mantuviesen su producción a un nivel bajo y sus precios altos. Sin embargo, los competidores entendieron la lógica de la situación mejor que historiadores posteriores, como muestra la respuesta, citada por McGee, del director de la Cornplanter Refining Company a dicha amenaza: «Bien, le dije: “Sr. Moffett, me alegra mucho que diga eso, porque si el único modo en que puede conseguirlo [el negocio] es romper el mercado [bajar los precios], y usted rompe el mercado, yo le haré competencia también en 200 millas a la redonda y le obligaré a vender sus productos”, y añadí: “Por mí perfecto. Hágalo si quiere”, le deseé un buen día y me fui».

Standard Oil nunca cumplió la amenaza. Efectivamente, según se desprende del testimonio de McGee, las pequeñas empresas independientes fueron las que recurrieron con mayor frecuencia a un recorte de precios, en un intento de ganar cuota de mercado a Standard y muchas de ellas tuvieron bastante éxito. El capital de Cornplanter creció en veinte años de 10 000 a 450 000 euros. Como afirma McGee,

comentando las pruebas presentadas contra Standard en 1911 en el caso antimonopolio, «resulta interesante que la mayoría de los ex empleados de Standard que testificaron acerca de las tácticas depredadoras de la compañía entraran en el negocio del petróleo después de dejar Standard. Ellos también prosperaron».

Otra estrategia, que Rockefeller probablemente empleara, es comprar a los competidores. Esto suele salir más barato que gastarse una fortuna intentando destruirlos —al menos, es más barato a corto plazo—. El problema es que la gente no tarda en darse cuenta de que pueden abrir una nueva refinería, amenazar con hacer bajar los precios y venderla a Rockefeller obteniendo un increíble beneficio. David P. Reighard aparentemente se forjó una importante fortuna vendiendo tres refinerías consecutivas a Rockefeller. El número de refinerías que este podía usar tenía un límite. Rockefeller, que construyó su monopolio introduciendo una organización empresarial eficiente en la industria del petróleo, no resistió la competencia de hábiles imitadores en sus últimos años y no pudo conservar su supremacía.

Hasta ahora he hablado de situaciones en que existe una única compañía monopolista. Cuando el monopolio es compartido por

varias empresas que forman un cártel, las dificultades pueden ser aún mayores.

Un cártel es más fuerte en una industria donde casi hay un monopolio natural. Supongamos, por ejemplo, que el tamaño óptimo de una empresa es tal que el mercado solo da cabida

a cuatro empresas suficientemente grandes para ser eficientes. Estas empresas acuerdan una subida de precios en beneficio mutuo. A un precio más alto, las empresas, que ahora sacan un gran beneficio con cada artículo vendido, producirían y venderían más. Sin embargo, a un precio más alto, la demanda total de sus productos sería menor que antes, por lo que deben repartirse de alguna manera el volumen total de negocio.

Una empresa que vende más que su cuota puede incrementar enormemente sus beneficios. Cada una de las empresas se ve tentada a hacer trampas infringiendo el acuerdo, acudiendo a clientes especiales y ofreciéndoles más a un precio ligeramente más barato sin que se enteren los otros miembros del cártel. Cuando esta trampa se extiende, el acuerdo del cártel se rompe. Esto parece ser lo que les ocurrió a muchos de los efímeros cárteles formados a principios de este siglo. «Hacer trampas», por supuesto, es como lo llaman los demás miembros del cártel, pero para el resto de

nosotros es un comportamiento altamente deseable.

Aunque un cártel lleve un control para prevenir las trampas entre sus miembros, este, al igual que un monopolio, sigue teniendo el problema de evitar que nuevas empresas se sientan atraídas a la industria por los altos precios y los consiguientes grandes beneficios. Incluso cuando casi existe un monopolio natural, de manera que cualquier nuevo competidor debe ser muy grande, es difícil.

La estrategia obvia de los miembros del cártel es decir a cualquier potencial competidor que, tan pronto como haya invertido su capital en construir una nueva empresa, disolverán el cártel y volverán a la competencia. La nueva empresa será la quinta en un sector donde solo hay sitio para cuatro. Una de ellas quebrará o les irá mal a todas. De cualquier forma, no parece una especulación demasiado atractiva.

Esta estrategia funcionará mientras que el cártel no establezca sus precios muy por encima del nivel de mercado. Si lo hace, deja el camino libre a una oportuna contraestrategia. El competidor potencial, antes de invertir su capital en erigir una nueva compañía, puede dirigirse a los principales clientes del cártel, informándoles de que si no crea su empresa, el cártel continuará cobrando precios elevados,

pero añadiendo que no puede arriesgarse a invertir su dinero hasta que tenga un mercado garantizado. Así pues, propone crear la nueva compañía a condición de que los clientes se comprometan a comprarle a él, a un precio lo suficientemente alto para obtener unos buenos beneficios pero bastante inferior al precio del cártel, durante un periodo de tiempo previamente acordado. Obviamente, al cliente le conviene aceptar. Una vez se ha hecho con la cuarta parte del total del negocio, construye sus factorías. El cártel puede, o bien restringir aún más su producción, mantener unos precios elevados y aceptar perder una cuarta parte del mercado, en cuyo caso el recién llegado podría finalmente expandirse, o bien competir por los clientes que el recién llegado aún no se ha llevado. En cualquiera de los casos, puesto que solo queda mercado para mantener tres empresas, una de las cuatro quebrará.

A pesar de que un monopolio artificial o cártel puede influir ligeramente en los precios, y aunque puede que le funcione por un tiempo y gane beneficios adicionales aunque esto implique atraer nuevos competidores que le robarían cuota de mercado, cualquier intento de aumentar los precios muy por encima del nivel natural de mercado conducirá a la autodestrucción del monopolio.

Lamentablemente, no puede decirse lo mismo del tercer tipo de monopolio, el monopolio estatal. El monopolio estatal ocurre cuando el gobierno impide la competencia de un modo u otro. Sin lugar a dudas, es el tipo de monopolio más importante, históricamente y en la actualidad. Irónicamente, una de sus causas —o excusas— más comunes ha sido el intento de prevenir o controlar los monopolios de los dos primeros tipos.

El Servicio Postal de los Estados Unidos (USPS) es un monopolio estatal gestionado directamente por el gobierno. La competencia, al menos en la entrega de correo de primera clase<sup>34</sup>, está prohibida por ley. Contrariamente a la creencia generalizada, han existido muchas oficinas de correos privadas en la historia tanto de los Estados Unidos como de Inglaterra. A esas oficinas les debemos muchas, quizás la mayoría, de las innovaciones en el negocio de la entrega de correo. Hubo un tiempo en el siglo XIX en que oficinas de correo privadas ilegales, que operaban en el mercado negro con un amplio respaldo popular, se encargaban de casi un tercio de la totalidad del correo de los Estados Unidos. El United Parcel Service<sup>35</sup> actualmente ofrece un mejor servicio y

---

<sup>34</sup> El correo de primera clase entrega sobres y paquetes ligeros en un plazo de tres días.

<sup>35</sup> Constituye una de las principales empresas de paquetería del mundo.

mejores precios que el servicio postal nacional, y el negocio de reparto privado de correo de tercera clase<sup>36</sup> está creciendo rápidamente.

El USPS a menudo ha defendido su monopolio argumentando que necesita el dinero que obtiene de la entrega de correo de primera clase para subvencionar las demás clases. Afirma que los competidores privados «acabarían con la esencia del negocio» y harían que el USPS perdiera dinero o subiera las tarifas de las clases menos rentables. Las empresas privadas ya ofrecen mejores servicios que el USPS (garantizando la entrega en un plazo específico, por ejemplo), a un precio considerablemente inferior, y ganan dinero precisamente en el sector que el USPS dice necesitar financiar con los beneficios de la primera clase.

William Wooldridge trata en profundidad la historia del servicio privado de correos y su situación actual en *Uncle Sam the monopoly man*<sup>37</sup>. El que realmente me preocupa es un tipo menos obvio de monopolio estatal, pero no puedo dejar el tema del USPS sin mencionar dos hechos históricos importantes.

---

<sup>36</sup> La publicidad y el correo no prioritario constituyen el correo de tercera clase.

<sup>37</sup> Cuya traducción en castellano sería «Tío Sam: el hombre del monopolio».

Una de las mayores empresas privadas de correos fue la American Letter Mail Company, fundada por Lysander Spooner, anarquista libertario del siglo XIX y autor del ensayo anarquista titulado *No treason: the Constitution of no authority*<sup>38</sup>. Spooner rebate la teoría del contrato de gobierno como un abogado que defiende un caso. Pregunta específicamente cuándo firmó el contrato social (en concreto, la Constitución), es más, si alguien lo ha firmado y, en tal caso, si los firmantes tenían poder notarial, y, de no ser así, en base a qué estamos obligados a acatarlo. Después de analizar los argumentos clásicos concluye que «es obvio que el único gobierno visible y tangible que tenemos está integrado por esos supuestos agentes o representantes de una banda secreta de ladrones y asesinos que, para encubrir o disimular sus robos y asesinatos, se han llamado a sí mismos “el pueblo de los Estados Unidos”». La American Letter Mail Company fue disuelta por ley, pero el USPS, según afirma Spooner, imitó sus bajas tarifas.

Mi segunda referencia histórica tal vez sea apócrifa; nunca he tenido arrojo ni iniciativa suficientes para investigar y verificar la historia. Si no es cierta, debería serlo. Parece ser que, a

---

<sup>38</sup> Cuya traducción en castellano sería «Sin traición: la Constitución sin autoridad».

comienzos del siglo XIX, cuando los ferrocarriles empezaban a cobrar importancia, un emprendedor concibió la innovadora idea de utilizarlos, en lugar de caballos, para entregar el correo. Por aquel entonces, las empresas privadas de correos ya eran ilegales, pero la ley no se aplicaba rigurosamente. Al emprendedor le fue muy bien hasta que presentó una oferta al gobierno de los Estados Unidos para gestionar el correo nacional —a una quinta parte del precio que estaba cobrando el Servicio Postal de los Estados Unidos—. Al USPS le pareció que había llegado demasiado lejos y reivindicó sus derechos. El emprendedor perdió su negocio y el USPS le robó su idea.

*Cuando el furgón de correo se queda atascado en el barro, el correo de tercera clase es lo que arroja bajo las ruedas.*

STEWART BRAND

## MONOPOLIO II:

### MONOPOLIO ESTATAL

#### PARA ENTRETENIMIENTO Y BENEFICIO

Un político corriente no puede traicionar a un aliado sin ruborizarse, pero un hombre de negocios que está metido en política [...] cobrará entrada para ir a la orilla del lago y convertirá en una felonía que cualquiera compre algo fuera de su tienda, y todo lo atribuirá a mejoras públicas [...].

MR. DOOLEY\*

En los Estados Unidos, la forma predominante de monopolio este siglo no ha sido ni el monopolio natural, ni el artificial ni el monopolio estatal directo, sino el monopolio estatal en manos privadas. Las empresas privadas, incapaces de establecer monopolios o cárteles, al no tener modo de mantener alejados a los competidores, recurrieron al gobierno. Aquí tiene su origen la regulación del transporte —la Comisión Interestatal de Comercio (ICC) y el Consejo de Aeronáutica Civil (CAB) —. Un proceso similar fue el que dio lugar a las licencias ocupacionales, que otorgan poder de monopolio a muchos sindicatos, entre ellos al más poderoso y probablemente el más

pernicioso de todos los sindicatos: la Asociación Médica Americana (AMA).

Las dificultades a las que se enfrentan los cárteles privados están excelentemente expresadas en la descripción de Rockefeller, citada por McGee, de un intento fallido (en 1872) de controlar la producción de crudo para incrementar su precio:

[...] el alto precio del crudo provocó, como ha hecho y como seguirá haciendo mientras el petróleo brote de la tierra, un incremento de la producción, y se obtuvo demasiado crudo. No pudimos encontrar un mercado para su venta.

\* Mr. Dooley fue un tabernero irlandés ficticio cuya sabiduría hizo popular el humorista estadounidense Finley Peter Dunne.

[...] por supuesto, cualquiera que no perteneciera a esta asociación estaba produciendo tanto como podía; y para aquellos que sí pertenecían, muchos de ellos hombres de honor y alto rango, la tentación de producir un poco más de lo que habían prometido a sus asociados o a nosotros era demasiado grande. Parecía muy difícil evitar que el petróleo llegara a ese precio [...].

La predicción de Rockefeller fue excesivamente pesimista. Hoy, a pesar de que el petróleo sigue brotando de la tierra, los gobiernos federales y estatales han tenido éxito donde los productores

de petróleo de 1872 fracasaron. A través de las cuotas de importación de petróleo y las restricciones estatales a la producción, mantienen un precio del petróleo alto y un nivel de producción reducido. Progreso...

Comúnmente se cree que, a finales del siglo XIX, los ferrocarriles ostentaban el privilegio de un monopolio casi ilimitado. La realidad, como muestra Kolko, es que el transporte de larga distancia era altamente competitivo, los fletes disminuyeron y el número de ferrocarriles aumentó hasta entrado el nuevo siglo. Una línea ferroviaria podía tener el monopolio de su ruta en trayectos cortos, sin embargo un transportista que operase entre dos grandes ciudades tenía múltiples itinerarios alternativos —por ejemplo, existían veinte entre San Luis y Atlanta—. Los descuentos en el transporte ferroviario, frecuentemente citados como indicio de monopolio, eran en realidad lo contrario: descuentos que los principales transportistas podían conseguir de una línea amenazando con enviar sus mercancías a través de un competidor.

Los directivos de las compañías ferroviarias con frecuencia se aliaban para intentar fijar tarifas, pero la mayoría de estas conspiraciones se venían abajo, por lo general en unos pocos

meses, por los motivos que Rockefeller expone en su análisis del intento de controlar la producción de crudo: o bien las partes en el acuerdo rebajaban subrepticamente las tarifas (mediante una clasificación errónea de las mercancías u ofreciendo descuentos secretos) para robarse clientes unos a otros, o bien los ferrocarriles extranjeros se aprovechaban de los altos precios y se establecían. El empresario estadounidense J. P. Morgan destinó sus vastos recursos monetarios y su reputación a cartelizar la industria, pero fue un rotundo fracaso. A comienzos del año 1889, por ejemplo, creó la Interstate Commerce Railway Association para controlar los precios de los ferrocarriles en la costa oeste. En marzo se desencadenó una guerra de precios y en junio la situación volvió a ser la misma que antes de que interviniese.

Para entonces, un nuevo factor se sumó a la situación. En 1887, el gobierno federal creó la Comisión Interestatal de Comercio con el apoyo de gran parte de la industria ferroviaria (al contrario de lo que narran muchos libros de historia). Inicialmente, esta comisión tenía poder limitado. Morgan intentó utilizarla para forzar el cumplimiento del acuerdo de 1889, pero fracasó.

Durante los 31 años siguientes, su poder fue aumentando paulatinamente, permitiéndole primero prohibir

los descuentos (los que, según estima Kolko, suponían a los ferrocarriles un 10 % de sus ingresos brutos) y finalmente consiguió la potestad para fijar los precios.

La primera interesada en lo que hacía la ICC era la industria ferroviaria. El resultado fue que esta industria acabó por dominar la comisión, que rápidamente se convirtió en un instrumento para conseguir el monopolio de precios que no había podido alcanzar en el libre mercado. El patrón era claro a partir de 1889, cuando Aldace Walker, uno de los primeros miembros de la ICC, dimitió para asumir el liderazgo de la Interstate Commerce Railway Association de Morgan. Terminó convirtiéndose en presidente del consejo de Atchison, Topeka y Santa Fe. La ICC ha servido al sector ferroviario como agente cartelizador hasta hoy. Además, ha ampliado su radio de acción hasta abarcar otros medios de transporte y evitar, en la medida de lo posible, que perjudiquen al ferrocarril.

Fue en 1884 cuando un gran número de empresarios ferroviarios se dieron cuenta de las ventajas que les brindaba el control federal. Les costó 34 años conseguir que el gobierno fijase sus precios. La industria de transporte aéreo surgió en una época más favorable para la regulación. En 1938 nació la Junta de Aeronáutica Civil (CAB), inicialmente

denominada Administración de Aeronáutica Civil. Se le otorgó poder para regular las tarifas de las aerolíneas, asignar rutas y controlar la entrada de nuevas firmas en el mercado aéreo. Desde ese día hasta la desregulación de la industria a finales de la década de 1970, no se creó ninguna nueva línea troncal —ninguna gran aerolínea interestatal con vuelos regulares de pasajeros—.

La CAB tenía una limitación: solo podía regular las líneas aéreas interestatales. Existía una ruta intraestatal principal en el país —entre San Francisco y Los Ángeles—. Pacific Southwest Airlines (PSA), que operaba esa ruta, no tenía vuelos interestatales, por lo que no estaba sujeta a la fijación de tarifas de la CAB. Antes de la desregulación, los billetes entre San Francisco y Los Ángeles con la aerolínea PSA costaban aproximadamente la mitad que cualquier trayecto interestatal comparable en el país. Esto nos proporciona una idea del efecto de la CAB sobre los precios: los mantuvieron aproximadamente al doble de su nivel competitivo.

¿Significa esto que la mitad del dinero gastado en los billetes aéreos se destinó a beneficios de monopolio para las compañías aéreas? No. Los efectos de la regulación son mucho más despilfarradores que un simple traspaso. Si el billete entre dos ciudades cuesta cien euros y a la

aerolínea le cuesta cincuenta transportar un pasajero, cada pasajero adicional da a la aerolínea un beneficio de cincuenta euros. Cada aerolínea está dispuesta a asumir costes adicionales, hasta un límite de cincuenta euros por pasajero, para apartar a los pasajeros de sus competidores. Sin la CAB, las aerolíneas competirían en precios hasta que el billete bajase a cincuenta euros, aunque renunciaran al beneficio extra. Con la fijación de tarifas de la CAB, consiguen el mismo efecto compitiendo de formas menos útiles. Pueden gastar dinero en anuncios, comidas elaboradas y elegantes azafatas. Pueden fletar aviones medio vacíos para ofrecer a los pasajeros una mayor afluencia de vuelos al día. El factor de carga —el porcentaje de asientos ocupados— en la industria aérea estadounidense ronda el 50 %. Sería interesante analizar los cambios en el factor de carga después de la desregulación para evaluar cuántos de esos asientos vacíos eran resultado de la inevitable incertidumbre en la demanda y cuántos resultado de la competencia entre las compañías aéreas sin los beneficios del monopolio que les brindaba la regulación.

En este mundo complejo, es poco frecuente que un argumento político pueda documentarse con pruebas al alcance de todos, pero, hasta la desregulación, la industria aérea fue uno de esos casos. Si uno no creyese que el efecto de

la regulación gubernamental del transporte pudo provocar una subida de los precios, podría llamar a cualquier agencia de viajes de confianza y preguntar si todas las tarifas aéreas interestatales eran iguales, cómo eran las tarifas de PSA entre San Francisco y Los Ángeles comparadas con las tarifas de las principales aerolíneas y cómo era el billete comparado con el billete de otras rutas importantes de longitud similar. Si uno no cree que la ICC y la CAB estén del lado de las industrias que regulan, que averigüe por qué establecen tarifas mínimas y máximas.

La ICC y la CAB ejemplifican un tipo de monopolio de derecho. Otro ejemplo, de importancia similar, son las licencias ocupacionales. La lógica política es la misma. Se aprueba una ley y se establecen instituciones políticas, aparentemente para proteger a los consumidores de un determinado producto o servicio. Los productores, que tienen un interés mucho mayor que los consumidores en que esas instituciones operen, toman el mando y las utilizan para subir los precios y evitar la competencia.

Probablemente el ejemplo más notorio sea la concesión de licencias a trabajadores cualificados en el sector de la construcción, como fontaneros y electricistas. La concesión de licencias está bajo control efectivo del sindicato

correspondiente, que la utiliza para reducir el número de trabajadores e incrementar sus salarios, a veces hasta niveles desmesurados. Para mantener esos salarios, los sindicatos deben reducir el número de trabajadores con licencia y hacer uso de las leyes locales para impedir la entrada a trabajadores sin licencia. En ocasiones, esto ha llevado a un conflicto entre irregulares, que querían introducirse en el negocio de la construcción, y sindicatos, que querían excluirlos, a ellos y cualquier otro que no formase parte de su propio círculo de amigos y familiares. Los sindicatos también se aprovechan de los códigos de edificación, utilizándolos para prohibir la adopción de avances tecnológicos que pudieran poner en peligro sus trabajos. La innovación en métodos de construcción de bajo costo se prohibió en las grandes ciudades, precisamente donde más se necesitaba.

De todos los sindicatos que explotan licencias, el más importante es la Asociación Médica Americana (AMA), que normalmente no se considera un sindicato. Quienes conceden las licencias<sup>39</sup> a los médicos son los estados, y la AMA es quien controla las juntas estatales de licencias. No es de extrañar. Si fueras un legislador estatal, ¿a quién encontrarías más

---

<sup>39</sup> Para ejercer la medicina en los Estados Unidos es necesario tener una licencia similar a la colegiación en España.

cualificado para otorgar licencias a los médicos que a otros médicos? Pero a los propios médicos les interesa reducir el número de médicos exactamente por el mismo motivo por el que a los fontaneros les interesa reducir el número de fontaneros: la ley de la oferta y la demanda, que hace aumentar los salarios.

Los médicos justifican la restricción del número de médicos —a otros y por supuesto también a sí mismos— bajo el pretexto de mantener la calidad. Incluso si fuera cierto, el argumento contiene un error de bulto. La negativa a la concesión de las licencias al 50 % menos cualificado de médicos puede que incremente la calidad media de los médicos, pero reduce la calidad media de la atención sanitaria. No significa que todos vayamos a tener mejor atención sanitaria, sino que la mitad de las personas no tendrán atención sanitaria o que todos tendrán la mitad.

Algunas de las restricciones que la AMA ha defendido, como exigir que los postulantes a las licencias médicas sean ciudadanos norteamericanos y se examinen en inglés, tienen una muy dudosa relación con la calidad. Más bien parece un intento de evitar que los inmigrantes compitan con los doctores estadounidenses. Cabe destacar que durante los cinco años siguientes a 1933, se autorizó a ejercer en este país al mismo número de médicos

formados en el extranjero que durante los cinco años anteriores, a pesar del gran número de profesionales que se refugiaron en nuestro país procedentes de Alemania y Austria durante dicho periodo. Esto constituye una clara evidencia del poder de la medicina organizada para limitar el acceso a su profesión.

¿Cómo controla la AMA el número de médicos? La negativa a la concesión de licencias a profesionales de la medicina ya formados provocaría una enorme hostilidad entre los rechazados, y eso le saldría políticamente caro.

En lugar de eso, el peso recae sobre las escuelas de medicina. Para conseguir la licencia, un postulante debe haberse graduado en una escuela de medicina autorizada. Los estados obtienen su lista de escuelas autorizadas del Consejo de Educación Médica y Hospitales de la AMA. Para una escuela de medicina, ser borrado de la lista significa su ruina. En la década de 1930, cuando los médicos, al igual que cualquier otra persona, sufrían los efectos de la Gran Depresión, el Consejo de Educación Médica y Hospitales escribió a las escuelas de medicina quejándose de que habían admitido a más alumnos de los que podían formar adecuadamente. En los dos años siguientes, las escuelas redujeron el número de admitidos. Desde entonces, la AMA utiliza métodos más

sutiles, sin embargo la lógica de la situación no ha variado.

Mucha gente, ante la evidencia de las comisiones reguladoras y las licencias ocupacionales, sostiene que la solución es mantener las comisiones y la concesión de licencias pero «haciendo que funcionen» en interés general, lo que equivale a decir que el hecho de que casi todas las agencias reguladoras y organismos de acreditación hayan seguido la misma pauta durante todo el siglo pasado es meramente causal y que dicha pauta podría modificarse fácilmente. Esto es un disparate. Los políticos no se mueven por altruismo o buenas intenciones, se mueven por poder.

Un político que puede regular una industria consigue mucho más ayudando a esa industria, cuyos miembros conocen y se preocupan por los efectos de la regulación, que ayudando a las masas de consumidores, que no saben que les están perjudicando y no sabrían que les están protegiendo. Un político astuto puede —como muchos han hecho—ayudar a la industria y que, al mismo tiempo, los consumidores creen que se les está protegiendo. Los consumidores, cuya relación con la industria ocupa una parte insignificante de sus vidas, nunca sabrán el precio que habrían pagado si la regulación no existiese.

El mismo principio se aplica a la concesión de licencias. Una vez existe, es casi inevitable que la propia profesión se ocupe de otorgarlas. ¿Quién si no tiene interés en cómo se haga, y además el conocimiento específico necesario para ello? Y el interés de la profesión es directamente opuesto al interés del resto de nosotros —a favor de reducir el número de los que la ejercen en lugar de aumentarlo—.

Este capítulo se centra en el monopolio del gobierno, no en la protección del consumidor. No puedo profundizar en qué sucedería si se aboliesen todos los tipos de licencia ocupacional, incluida la licencia de los médicos, como creo que debería pasar. Esta cuestión se trata en detalle en *Capitalismo y libertad*, de Milton Friedman, cuya investigación, hace más de cincuenta años, fue la primera en establecer la relación entre la concesión de licencias y los altos ingresos de los médicos.

Además de mediante la regulación y la concesión de licencias, el gobierno también reduce la competencia, en cierto modo, restringiendo el comercio. Para un determinado tamaño de empresa, cuanto mayor es el mercado, más empresas existen. El mercado automovilístico estadounidense da cabida solo a cuatro fabricantes, pero el mercado mundial

tiene capacidad para muchos más. Al aplicar aranceles a los coches extranjeros, el gobierno hace que competir sea más difícil para las marcas extranjeras y, de ese modo, disminuye la competencia en el mercado estadounidense. Esto mismo se hace extensivo a muchas otras industrias.

Hay otro modo en que el gobierno ha fomentado el monopolio. Sorprendentemente, es probable que no fuera intencionado, sino que fuera un efecto secundario de las leyes concebidas para ayudar a los contribuyentes adinerados a pagar impuestos más bajos. Si una compañía paga sus beneficios en dividendos, los accionistas deben declarar sus dividendos como ingresos y pagar los impuestos correspondientes. Si la compañía invierte sus ganancias internamente, incrementando el valor de sus acciones, los accionistas pueden evitar pagar impuestos sobre ese incremento y, en el peor de los casos, pagarán el impuesto de plusvalía, que es inferior. Por lo tanto, mientras haya que tributar menos por las plusvalías que por los ingresos, una empresa invertirá internamente, incrementando su tamaño, incluso si el resultado es económicamente menos eficiente que repartir los beneficios entre los accionistas para que estos los inviertan. Esto tiende a hacer que las empresas crezcan hasta superar un tamaño que ya era óptimo para

producir de manera eficiente. La primera vez que escribí este capítulo, señalé que el efecto desaparecería si las leyes impositivas cambiaran y eliminaran esta ventaja fiscal; pero con tipos impositivos progresivos, la plusvalía era un resquicio legal demasiado valioso como para renunciar a él fácilmente. Catorce años después, la ley de reforma fiscal de 1986 redujo considerablemente el tipo impositivo máximo y eliminó el tratamiento especial de las plusvalías. Un posible resultado debería ser la reducción del tamaño de las empresas que son demasiado grandes para ser eficientes.

La conclusión de los dos últimos capítulos, considerados juntos, está clara. El poder de monopolio existe solo cuando una empresa puede controlar los precios que cobran los competidores existentes y evitar la entrada de nuevos competidores. El modo más efectivo de conseguirlo es utilizando el poder del gobierno. Existen elementos que favorecen el monopolio en nuestra economía, pero prácticamente todos tienen su origen en el gobierno y podrían no existir en un sistema de instituciones de propiedad completamente privada.



## EXPLOTACIÓN E INTERÉS

«Explotación» es una palabra que a menudo se utiliza pero rara vez se define. En su significado más literal —yo «exploto» a alguien si consigo algún beneficio de su existencia—, es el motivo por el que existe la sociedad humana. Todos nos beneficiamos de la existencia de otros. Todos explotamos a los demás. Para eso nos relacionamos unos con otros. Sin embargo, el uso que generalmente se le da a la palabra tiene la connotación de que una persona se beneficia perjudicando a otra o, como mínimo, que una persona se beneficia injustamente a expensas de otra. Es posible que este uso proceda de la teoría marxista sobre la explotación laboral. Sea este o no su origen, refutando esta teoría puedo dar respuesta a una de las más frecuentes acusaciones de «explotación» formuladas contra el capitalismo y los capitalistas.

A continuación reproduzco el razonamiento de Marx. Los bienes son producidos por obreros que utilizan herramientas (máquinas, fábricas, etc.). Las herramientas, a su vez, fueron fabricadas por anteriores obreros. Todo ha sido producido por los obreros, ya sean actuales o pasados. Sin embargo, el capitalismo reclama parte del rendimiento de la producción,

basándose en la justificación de que ha sido él quien ha proporcionado las herramientas. Este argumento no es válido, ya que las herramientas fueron en realidad producidas por obreros. El capitalista que, sin haber contribuido en absoluto a la producción, se adueña de parte del producto, está claramente robando — explotando— a los verdaderos productores, los obreros.

El problema de este argumento es que no reconoce que pagar por las herramientas hoy y esperar años para recuperar el dinero es una actividad productiva en sí misma, y que el interés generado por el capital es la remuneración correspondiente.

Veamos un caso particular. Una fábrica construida en 1849 comienza a funcionar en 1850 y deja de producir en 1900. Su construcción ha costado un millón de euros, y genera para su propietario unos ingresos de 100 000 euros anuales.

Según Marx, este dinero es, o bien riqueza generada por los trabajadores que construyeron la fábrica y que debería revertir en ellos, o bien riqueza robada a los trabajadores que trabajan en la fábrica que, en este caso, cobrarían menos de lo que realmente producen.

Supongamos que los trabajadores que construyeron la fábrica cobraron un millón

de euros, el coste total de su construcción (para simplificar, ignoraré otros costes de construcción que, Según Marx, finalmente pueden remontarse a los costes del trabajo producido por anteriores trabajadores). El capitalista recuperará el dinero invertido en los primeros diez años. A partir de ahí, sus ingresos son, desde el punto de vista marxista, pura explotación.

Para que este argumento sea válido, hay que considerar el millón de euros invertido en 1849, cuando se hizo el trabajo, «igual» que el millón de euros recibido a lo largo de la década siguiente. Los trabajadores, por su parte, podrían no estar de acuerdo con esto. Seguramente no habrían hecho el trabajo si se les fuese a pagar diez años después. Si hubiesen querido y podido trabajar en esas condiciones, el capitalista habría sido innecesario: en efecto, los obreros podrían haber construido la fábrica ellos mismos trabajando gratis, haber recibido su pagadurante los diez años siguientes y seguir cobrándola durante cuarenta años más. El cometido del capitalista es pagarles el salario por adelantado. Si no estuviese ahí para pagarles, la fábrica no se habría construido y no se habrían producido bienes. Él mismo asume un coste, ya que también preferiría tener el dinero para hacer con él lo que quisiera en 1850, en lugar

de tenerlo bloqueado e irlo soltando lentamente durante un tiempo. Es del todo razonable que deba recibir algo por esta contribución.

Otra forma de plantearlo es decir que el dinero representa un amplio abanico de alternativas. Si en este momento tengo diez euros, puedo gastarlos llevando a mi novia a un restaurante, o comprar un billete de autobús a alguna parte, etc. Siempre es deseable disponer de varias alternativas, ya que entonces tendré múltiples posibilidades entre las que elegir la más atractiva. El dinero puede guardarse fácilmente, por lo tanto, no *tengo* que gastarlos en cuanto lo consigo. Si hoy tengo diez euros puedo ahorrarlos hasta mañana y gastarlos en una de las posibles alternativas para los diez euros mañana, o puedo gastarlos hoy si encuentro una alternativa más atractiva que cualquiera de las que pueda tener si espero. No obstante, diez euros hoy tienen mucho más valor que diez euros mañana. Esto es por lo que existen los tipos de interés y por lo que si usted me presta diez euros hoy, debo devolverle un poco más de diez euros mañana.

La diferencia entre el provecho que puedo sacar del dinero hoy y el que puedo obtener mañana es mínima, como también lo es el interés acumulado por diez euros en un día. Sin embargo, cuando se trata de un periodo de tiempo sustancial en la vida de un hombre, la

diferencia del valor también es sustancial. Para mí no es lo mismo poder comprar una casa para mi familia hoy que dentro de diez años. Tampoco diez años son insignificantes para la persona que me presta el dinero ahora y espera recibir algo a cambio. El marxismo se equivoca al considerar como dinero robado el interés recibido por un capitalista o abonado por un deudor a un acreedor. En realidad, es el pago por el valor recibido.

El mismo error explica por qué muchas personas consideran la herencia injusta. Entienden que si un padre gana dinero y se lo deja a su hijo, que vive de los intereses, el hijo en realidad está viviendo *a expensas* de los demás. Como dijo una persona con la que he conversado sobre este asunto, el mercado de valores —acciones, obligaciones, cuentas bancarias y demás— es simplemente símbolo o fachada. Debemos ver más allá, ver las cosas reales que están sucediendo a objetos reales. Esta realidad es que alguien no está produciendo nada y está consumiendo algo, y que otros tienen que pagar por ello.

Es el padre el que lo paga. Si el hijo estuviera literalmente viviendo de la comida producida y almacenada por su padre, esto resultaría obvio y muy pocos se opondrían. No obstante, la situación es exactamente la misma si el padre decide invertir su patrimonio en lugar de

consumirlo o convertirlo en provisiones de alimento. Al comprar una fábrica en lugar de un yate, está incrementando la productividad de la sociedad. Los trabajadores pueden producir más utilizando esa fábrica de lo que podrían producir sin ella. Es esa producción adicional lo que alimenta a su hijo.

Para los verdaderos igualitarios, que consideran la igualdad como un fin en sí misma, esto no tiene justificación. La herencia es desigual y, por tanto, injusta. Yo no simpatizo con esta opinión. No encuentro ninguna razón mejor que la avaricia para reclamar que «merezco» parte del patrimonio de otro, que no he ayudado a producir, cuando estemuere. No encuentro un motivo más noble que la envidia por el que a alguien le pueda molestar la buena suerte del que recibe una herencia «no merecida».

## NECESITO NADA

La palabra «necesidad» debería eliminarse del léxico del discurso político. Está inexorablemente asociada a unapeligrosa simplificación de la realidad: la idea de que existen determinados valores infinitamente más importantes que todos los demás —cosas que necesito y no simplemente quiero—, y de que esas «necesidades» pueden determinarse objetivamente.

A primera vista, esta idea parece razonable. ¿Acaso no es mi «necesidad» de comida, agua y aire completamente distinta del deseo de placer o comodidad? Estas cosas son necesarias para vivir. Seguramente la vida no solo es más importante que cualquier otra cosa, sino que es infinitamente más importante. La cantidad de comida, agua y aire que necesitamos para vivir no es cuestión de gustos o preferencias, sino que es un hecho biológico.

El efecto que produciría sobre mi esperanza de vida verme privado de comida, agua o aire sería un hecho biológico; el valor que para mí tiene la vida no lo es. Estar vivo es, para la mayoría de nosotros, altamente deseable, pero no infinitamente deseable. Si así fuera, estaríamos dispuestos a sacrificar cualquier otro valor para conseguirlo. Cada vez que fumamos un

cigarrillo, cada vez que conducimos demasiado rápido, estamos conscientemente cambiando vida —un poquito de vida, una pequeña posibilidad de morir ahora o una alta probabilidad de vivir menos— por un placer bastante menos importante.

El que dice, como casi todo el mundo, que la vida humana tiene un valor infinito y que no puede medirse en términos meramente materiales, está diciendo, si se me permite, auténticos disparates. Si realmente lo pensase acerca de su propia vida, nunca cruzaría la calle, salvo para ir al médico o para ganar dinero a fin de cubrir las necesidades de la supervivencia física. Comería lo más barato y más nutritivo que pudiese encontrar y viviría en una pequeña habitación, ahorrando sus ingresos para visitar frecuentemente a los mejores médicos. No correría riesgos ni se daría lujos y viviría una larga vida. Si a eso se le puede llamar vida. Si alguien realmente creyese que la vida de los demás fuera infinitamente valiosa, viviría como un asceta, ganaría la mayor cantidad de dinero posible y gastaría todo lo que no fuese absolutamente necesario para sobrevivir en paquetes de asistencia comunitaria, investigación en enfermedades para las que aún no se ha encontrado cura y otras obras benéficas similares.

En realidad, los que hablan del valor infinito de la vida humana no viven de ninguna de estas formas. Consumen inmensamente más de lo que necesitan para vivir, y puede que incluso tengan tabaco en el cajón y un coche deportivo en el garaje. Reconocen con sus acciones, si no con sus palabras, que la supervivencia física solo es un valor, aunque ciertamente uno muy importante, entre muchos.

La idea de «necesidad» es peligrosa porque amenaza la esencia del argumento práctico a favor de la libertad. Dicho argumento parte de reconocer que cada individuo es el más cualificado para elegir por sí mismo cuál, de múltiples posibles tipos de vida, es el mejor para él. Si muchas de estas elecciones implican «necesidades», entendidas como cosas de valor infinito para una persona que otros pueden decidir mejor, ¿de qué sirve la libertad? Si no estoy de acuerdo con el experto en lo que respecta a mis «necesidades», no es que emita un juicio de valor, sino que estoy cometiendo un error.

Si admitimos el concepto de necesidades, también debemos aceptar la pertinencia de que otro, como puede ser el gobierno, tome por nosotros decisiones relativas a dichas necesidades. Ese es precisamente el argumento que respalda la subvención del gobierno a la medicina y la investigación médica. La medicina,

como la comida, el agua o el aire, contribuye a la supervivencia física. El tipo y la cantidad de atención sanitaria necesaria para un fin concreto —por ejemplo, curar o prevenir una enfermedad— es una cuestión, no de preferencias individuales, sino de opinión experta. Por consiguiente, se defiende que la cantidad de atención sanitaria que una persona «necesita» debería ser gratuita. Pero, ¿cuánto es eso? Algunas «necesidades» pueden satisfacerse, y a un precio relativamente bajo. Por ejemplo, el coste mínimo de una dieta que cubra todas las necesidades nutricionales (rica en brotes de soja y en leche en polvo) no es superior a unos cientos de euros al año. Cualquier otro gasto adicional en comida tiene el único fin de hacerla más sabrosa —lo que podría considerarse un lujo—. Sin embargo, la atención sanitaria adicional sigue generando importantes gastos médicos, y probablemente llegue un punto en que la medicina absorba toda la renta nacional. ¿Significa eso que debemos satisfacer nuestra «necesidad» de atención médica convirtiéndonos todos en médicos, salvo aquellos que sean absolutamente necesarios para la producción de comida y techo? Obviamente no. Una sociedad así no sería más atractiva que la «vida» de aquel que realmente consideraba su vida infinitamente valiosa.

El error reside en la idea de que mejorar la salud, por poco que sea, merece la pena a cualquier precio, por elevado que sea. Hay un punto en el que el coste, en tiempo y dinero, de una atención sanitaria adicional es mayor que el razonable para la consiguiente mejora de la salud. Dónde se encuentra ese punto depende del valor subjetivo que cada persona otorgue, por un lado, a tener una buena salud, y por otro, a otras cosas que pueda comprar con ese dinero o hacer con ese tiempo. Si la atención sanitaria se vendiese en el mercado, al igual que otros bienes y servicios, los individuos la consumirían hasta ese punto y gastarían el resto de su dinero en otras cosas. A través de Medicare<sup>40</sup>, el gobierno toma esa decisión, forzando al individuo a comprar una determinada cantidad de atención sanitaria, independientemente de que este piense o no que el precio es justo.

Un programa como Medicare permitiría también transferir dinero de una persona a otra, hecho que a menudo mencionan los que afirman que este tipo de programas hace posible que los pobres reciban una atención sanitaria de calidad

---

<sup>40</sup> Medicare es un seguro médico público de los EE.UU. que cubre a personas mayores de 65 años, menores de 65 con ciertas discapacidades o de cualquier edad con enfermedades renales. Según la cobertura de servicios suscrita, se financia mediante el pago de impuestos, retenidos a los trabajadores, o a través del pago de cuotas mensuales.

que de otro modo no podrían costearse. Si esto fuera cierto, la transferencia y la parte específicamente médica del programa deberían evaluarse por separado. Si transferir dinero de los ricos a los pobres es bueno, puede hacerse sin ningún tipo de seguro médico obligatorio; si el seguro médico obligatorio es bueno, puede existir sin que haya ninguna transferencia. Luego no tiene sentido utilizar la transferencia para justificar el seguro.

De hecho, es bastante cuestionable que los programas médicos gubernamentales transfieran el dinero de ricos a pobres. Existen pruebas de que la medicina social en Gran Bretaña tiene el efecto contrario. Los que más ganan pagan más impuestos, pero también, por diversos motivos, obtienen un mayor beneficio de los servicios. En los Estados Unidos, Medicare ha sido integrado en la seguridad social, un sistema existente de «seguro» obligatorio que, como expliqué en un capítulo anterior, probablemente transfiera dinero de los pobres a los que no lo son.

Si la experiencia nos puede servir de referencia, es muy difícil que los pobres consigan algo que no han pagado, pero sí podrían estar pagando por cosas que no reciben. La principal consecuencia de estos programas, para ellos y para cualquier otra persona, es que se ven forzados a pagar por servicios que no comprarían voluntariamente

porque no consideran que valgan lo que cuestan. A esto se le llama «ayudar a los pobres».

Los partidarios de estos programas siempre afirman que los pobres son tan pobres que no pueden permitirse una atención sanitaria básica, lo que, probablemente, signifique que son tan pobres que para pagar una atención sanitaria mínima tendrían que renunciar a algo incluso más básico —comida, por ejemplo—. Pero el hecho de que los beneficios que los pobres reciben se financien con sus propios impuestos solo hace que la situación vaya a peor ya que, en lugar de tener que renunciar a atención sanitaria para poder comer, los pobres se ven obligados a privarse de sustento para conseguir atención sanitaria.

Afortunadamente, la situación pocas veces es tan extrema. A pesar de las morbosas noticias que hacen pensar lo contrario, la mayoría de los pobres no se encuentran al borde de la inanición literal, lo que indica que, en este país, el número de calorías ingeridas es prácticamente independiente de la renta. Si los pobres gastasen la mayor parte de su dinero en médicos, no se morirían de hambre, sino que simplemente comerían peor, vestirían peor y vivirían en un hogar incluso peor que en el que ya viven. Si no gastan mucho dinero en atención sanitaria es porque el coste es demasiado elevado, lo que están en una excelente posición para evaluar. El

que la gente que tiene más dinero quiera donarlo para brindar atención sanitaria a los pobres es admirable; el que la gente quiera donar el dinero de los pobres, no.

## PARTE II

### POPURRÍ LIBERTARIO O CÓMO VENDER EL ESTADO A TROZOS

#### PARANOIA

*Ese tipo para mí desconocido a las 3 de la mañana echa  
abajo la puerta y me dice que mi aspirina es LSD.*

*«Lo dice ahí, en la botella, ácido acetilsalicílico». En serio,  
doctor, le digo, creo que alguien me acecha.*

*Creo que para luchar no valgo pero con este boleto que no  
he comprado, vendido por un camello llamado Sam, me ha  
tocado un billete a Vietnam; unas vacaciones tropicales de  
12 meses todo incluido con un funeral de una nación  
agradecida gratuito.*

*Pero el doctor dice que necesito que me vean por creer que  
alguien me acecha.*

*Hay cosas que intento entender, como el hombre de la  
puerta de la habitación que dice que esta misma noche iré a  
prisión  
a menos que cambiemos y lo hagamos bien.*

*Doctor, doctor, venga y vea que realmente alguien acecha.*

*Entonces nos pide, arrancando la sábana mientras, nuestro  
libro de familia y la declaración de la renta  
diciendo: «Necesitas licencia hasta para volar, ¿cómo has  
creído que es gratis...?».*

*Qué ciego hay que estar para no darse cuenta: el Estado, el  
Estado me acecha.*



## VENDE LOS COLEGIOS

Acertijo del año: ¿en qué se parece un colegio público al servicio postal de los Estados Unidos? Respuesta: los dos son ineficientes, cuestan cada año más que el anterior y son un motivo perpetuo de queja sobre el que nunca se hace nada. En resumen, son un típico monopolio del gobierno.

El servicio postal de los Estados Unidos es un monopolio legal: nadie puede abrir un negocio de entrega de correo de primera clase. La enseñanza pública es un monopolio en virtud del dinero que recibe del Estado y de los gobiernos locales. Para competir con ella, un colegio privado no subvencionado debe ser, no solo superior, sino tan superior que sus usuarios estén dispuestos a renunciar a su parte de ese dinero.

La solución es sencilla. Los gobiernos deberían subvencionar la escolarización en lugar de los colegios. Esto podría lograrse fácilmente con un sistema de cupones a través del cual cada estudiante recibiría del Estado un cupón para la matrícula canjeable en cualquier colegio cualificado, ya fuera público, privado o parroquial.

El valor del cupón correspondería al gasto per cápita del Estado en escolarización. Los sistemas de enseñanza pública tendrían que financiarse con el dinero recibido de sus alumnos en forma de cupones. Los colegios privados y parroquiales podrían, si quisieran, complementar los cupones con cuotas adicionales, donaciones benéficas o ayudas a la Iglesia.

De esta manera, el sistema de enseñanza estaría abierto a una competencia real. Un empresario del sector educativo que encontrase un modo de ofrecer una mejor educación a menor coste ganaría dinero y ampliaría su negocio. Sus competidores, públicos y privados, tendrían que mejorar o se verían obligados a cerrar.

Este empresario tendría el mejor incentivo posible para encontrar buenos profesores y pagarles un salario justo. Se probarían distintos métodos de enseñanza. Los que fracasaran desaparecerían y los que tuvieran éxito se emularían.

El Estado tendría que determinar qué es un colegio «cualificado» para asegurarse de que los cupones se gastasen en escolarización. Algunos defensores de la educación privada temen que este poder pudiera utilizarse para controlar colegios que ahora son independientes. Por ese motivo, se oponen a cualquier subvención a los

colegios privados o prefieren bonificaciones fiscales.

El problema de las bonificaciones fiscales es que son inútiles para los pobres, quienes, puesto que reciben la peor educación de los colegios públicos, serían los mayores beneficiarios de un sistema competitivo. Si se optase por las bonificaciones, éstas deberían combinarse con un sistema de cupones directos para los padres cuyos impuestos fueran menores que la cantidad bonificada.

Incluso con las bonificaciones, el Estado (o gobierno federal) decide qué califica como «gasto en educación». Aunque no hubiese ningún tipo de subvención, existen leyes de escolarización obligatoria por las que el Estado decide qué es un colegio y qué no. Un estado que quiere controlar sus colegios privados puede hacerlo.

La mejor solución a este problema sería que cualquier estado que adoptase un sistema de cupones estipulase en la legislación inicial que cualquier institución pudiera calificarse como colegio, siempre que sus estudiantes superasen unos exámenes objetivos. En Nueva York, por ejemplo, la ley podría establecer que se concediese la homologación a cualquier colegio si el resultado medio de su promoción en los

exámenes Regents<sup>41</sup> fuera superior al de promociones de las escuelas públicas del Estado clasificadas en el tercio inferior.

Una nueva escuela podría impartir clases provisionalmente acumulando cupones hasta que se graduara su primera promoción. Un colegio con niños discapacitados o desfavorecidos podría solicitar al Estado un reconocimiento especial si no pudiera reunir los criterios habituales.

Esta legislación sería suficiente para evitar que los padres abriesen falsos «colegios» para llevarse al bolsillo el dinero de los cupones. Asimismo, sería casi imposible que el Estado controlase tanto el método como el contenido de la enseñanza privada.

El Estado podría obligar a los colegios a enseñar determinadas ideas (incluyéndolas en el examen), pero no podría impedir que enseñasen otras y no habría ningún tipo de control sobre cómo las enseñasen. Un profesor que discrepase con la postura ortodoxa siempre podría decir a su clase: «Esto es lo que los examinadores quieren que escribáis en el examen. Sin embargo, yo creo que la verdad es...».

Un sistema de cupones, tomando este tipo de precauciones, no solo evitaría que el Estado

---

<sup>41</sup> Exámenes estandarizados realizados en todo el estado de Nueva York en las principales materias de educación secundaria.

controlase a los alumnos que ahora acuden a colegios privados, sino que también reduciría en gran medida el poder estatal sobre los estudiantes que asisten actualmente a colegios públicos.

Según una encuesta Gallup realizada hace algunos años, el 30 % de los padres llevaría a sus hijos a colegios privados si fueran gratuitos y un 29 % los enviaría a centros parroquiales. Los colegios parroquiales ya cuestan menos de lo que el Estado se gasta en los públicos. Por consiguiente, con los cupones podrían ser gratuitos. Los colegios privados actuales podrían cobrar mucho menos, y algunos de ellos, al igual que muchos de los nuevos centros creados para competir con los colegios públicos, serían gratuitos. De esta manera, el número de alumnos en colegios administrados por el Estado se reduciría a la mitad.

Para los que consideran deseable que el gobierno tenga poder para asegurarse de que todos aprenden las mismas cosas del mismo modo, esto es un inconveniente del sistema de cupones. Para los que preferimos un sistema educativo libre y diverso, es una ventaja.

Es posible que el Tribunal Supremo prohibiese el uso de cupones en colegios parroquiales, alegando que viola la separación entre Iglesia y Estado. Dificultades jurídicas similares surgieron

en el pasado en el condado de Prince Edward, en Virginia, en el caso sobre segregación escolar<sup>42</sup>. El tribunal dictaminó que las ayudas estatales a los alumnos de colegios privados no podían utilizarse como mecanismo para evitar la integración. Lo más probable es que esto significase que los colegios que practican la segregación racial no podrían financiarse con los cupones. Si el tribunal pronunciase un fallo similar con respecto a los colegios religiosos, el sistema de cupones podría seguir funcionando, pero estaría limitado a los colegios privados.

La primera vez que escribí este capítulo, en torno a 1970, no estaba clara la postura que adoptaría un tribunal sobre la constitucionalidad de emplear cupones en los colegios religiosos. Cuando lo revisé en 1988 seguía sin estar claro, pero la probabilidad de que el tribunal lo declarase constitucional había aumentado ligeramente, al menos a juicio de un profesor de derecho y amigo mío especializado en la relación entre Iglesia y Estado.

Independientemente de lo que dictaminase un tribunal, ¿es el sistema de cupones en realidad una subvención ilegítima a la religión? No. El Estado da subvenciones a los padres para que

---

<sup>42</sup> Davis contra la junta escolar del condado de Prince Edward, que finalmente resultó en la desegregación de las escuelas públicas en los EE.UU. fue iniciado por los propios estudiantes, después de la huelga de 1951 en protesta por la masificación y las mediocres condiciones de su escuela.

estos paguen una educación a sus hijos, y pueden escolarizarlos donde deseen. Que ellos empleen la subvención para pagar esa educación en una escuela parroquial no es más subvención estatal a la religión que el que una organización de ayuda a los necesitados compre comida en una venta benéfica de la parroquia. Por supuesto, los colegios parroquiales esperan conseguir su finalidad de enseñar religión al mismo tiempo que proporcionan al Estado aquello por lo que este les paga: educación en materias seculares. Del mismo modo, la Iglesia espera utilizar los beneficios obtenidos en la venta benéfica para financiar proyectos religiosos.

Un argumento que a veces se esgrime contra el sistema de cupones es que subvencionaría a los ricos y empobrecería al sistema de educación pública, transfiriendo el dinero a las familias adineradas que llevan a sus hijos a colegios privados de élite.

Desafortunadamente para este argumento, solo la mitad de un 1 %<sup>43</sup> de todos los alumnos de los Estados Unidos asisten a colegios privados laicos (unos 250 000). La gran mayoría de los alumnos de las escuelas no públicas (unos 5,5 millones) están inscritos en colegios de la Iglesia y sus

---

<sup>43</sup> N. del T.: sic. | N. del A.: Este dato, así como los siguientes, están tomados del *Statistical Abstract of the United States: 1967*.

padres suelen ser más pobres, no más ricos, que la media de la comunidad.

En los estados donde la confesión católica romana representa un alto porcentaje de la población, el sistema de cupones aumentaría substancialmente los gastos del Estado en educación, ya que este tendría que proporcionar cupones a los niños que ahora asisten a colegios parroquiales. Pero sin ningún tipo de ayuda estatal, las escuelas parroquiales podrían cerrar<sup>44</sup> y el Estado tendría que pagar por sus alumnos de todos modos.

Además, esos son precisamente los estados en los que ahora es difícil recaudar dinero para los colegios públicos, ya que los padres que no llevan a sus hijos a centros públicos se oponen frontalmente a pagar nuevos impuestos para la educación.

Una posible objeción al sistema de cupones es que incrementaría las desigualdades en materia de educación. En la actualidad, se dice que todos los niños, ricos y pobres, van a los mismos colegios públicos. Con un sistema de cupones, las familias pobres enviarían a sus hijos a escuelas públicas o privadas que funcionasen solo con cupones, mientras que las familias ricas podrían complementar los cupones con cuotas

---

<sup>44</sup> N. del A.: *New York Times*, 22 de septiembre, página 32; 4 de septiembre, página 44 y 16 de junio, página 1 (1969).

adicionales y, por lo tanto, llevar a sus hijos a mejores colegios.

Pero en nuestro actual sistema, el colegio al que acude un niño está determinado por la zona en que vive, y esa zona a su vez está determinada por los ingresos de sus padres. Con el programa de cupones, una familia de un barrio marginal profundamente preocupada por la educación de su hijo, podría, con sacrificio reunir mil euros al año o conseguir una beca de estudios, añadir esto al valor de su cupón y así llevar al niño a un buen colegio privado. Con el sistema actual puede elegir entre pagar 5 000 euros anuales por un buen centro privado o comprarse una casa de 200 000 euros en un barrio residencial con un buen colegio.

De este modo, el sistema de cupones, aunque no elimina la distinción de clases en la educación, la difumina. Hoy una élite muy reducida asiste a colegios privados, los niños de clase media acuden a centros relativamente buenos en barrios residenciales y los pobres que viven en los barrios obreros van a colegios que por lo general, son poco más que instituciones penitenciarias.

Con un sistema de cupones, los padres de clase media interesados en la educación de sus hijos podrían afrontar la diferencia en el coste de la educación entre un colegio público y un buen

colegio privado. Los padres con rentas bajas que considerasen que sus hijos estuvieran recibiendo una peor educación tendrían la opción de establecer sus propios colegios, quizás en la línea de las Harlem Street Academies<sup>45</sup>, o podrían convencer a alguien para que crease colegios privados para ellos y financiarlos con cupones.

Por todo ello, el programa de cupones, al igual que otros mecanismos de libre mercado, constituye la mejor forma de descentralización, y lo hace protegiendo los derechos incluso de las minorías más reducidas. Si el 60 % de la población de un distrito escolar quiere un tipo de colegio, el otro 40 % puede coger sus cupones y abrir su propio colegio. Si una minoría local es demasiado pequeña para poder costear su propio centro, puede unir sus recursos con grupos similares de otros lugares.

Cuando escribí este capítulo por primera vez, predije que se adoptaría un programa de cupones en algún estado, en algún momento a lo largo de los próximos años. Me equivoqué. Existieron varios intentos de introducir estos programas, pero la burocracia escolar y los sindicatos de docentes se opusieron fervientemente y lograron impedirlo.

---

<sup>45</sup> Las Street Academies, literalmente «academias de la calle», son uno de los programas más antiguos y que más éxito han obtenido en la integración de los afroamericanos en Harlem y en el Lower East Side de Nueva York. Son centros que imparten educación primaria a niños de todas las edades que han abandonado las escuelas públicas.

No hay razón para darse por vencido. Llevó mucho tiempo conseguir que el país llegase a su situación actual y llevará mucho tiempo cambiarlo. A pesar de que los intentos para sacar al gobierno del negocio de la enseñanza hasta ahora han fracasado, tanto la ideología de control del gobierno como el respaldo popular al sistema de enseñanza pública se han debilitado gradualmente. No voy a hacer más predicciones, pero aún tengo esperanza.

Durante años hemos escuchando que todo lo que necesita el sistema de enseñanza pública es más dinero. Durante años hemos visto cómo aumentaba el gasto por estudiante, con un efecto apenas perceptible en la calidad. Es hora de intentar algo nuevo.



## UNA CRÍTICA RADICAL A LAS UNIVERSIDADES ESTADOUNIDENSES

En [algunas] universidades se prohíbe que el profesor reciba cualquier tipo de honorario o gratificación de sus alumnos, y su salario constituye la totalidad de los ingresos derivados de su cargo. Esto sitúa su interés en el punto más directamente opuesto posible a su deber, ya que el interés de cualquier persona es vivir tan cómodamente como pueda. Por lo tanto, si su remuneración ha de ser exactamente la misma, desempeñe o no un arduo trabajo, sin duda le interesa, al menos lo que comúnmente se entiende por interesar, desentenderse totalmente, o, si depende de alguna autoridad que no le permita hacerlo, desempeñarlo de la forma más descuidada y negligente que esa autoridad le permita. Si se trata de un individuo activo por naturaleza y amante del trabajo, le interesa desarrollar esa actividad de forma que pueda sacar alguna ventaja, en lugar de desempeñando sus funciones, de las que no puede sacar ninguna.

Si la autoridad de la que depende reside en la entidad corporativa, facultad o universidad de la que él mismo es miembro, y en la que gran parte de los miembros son o deberían ser, al igual que él, profesores, probablemente hagan causa

común, para ser todos indulgentes con todos y cada uno consienta que otro pueda descuidar sus obligaciones si ese otro le permite descuidar las suyas propias. En la universidad de Oxford, la mayor parte del profesorado público ha dejado, desde hace muchos años, incluso de intentar aparentar que está enseñando.

[En una universidad estatal o religiosa, probablemente no se permita a un profesor] descuidar sus obligaciones. No obstante, todo lo que [...] [sus] superiores pueden obligarle a hacer es estar frente a sus alumnos un determinado número de horas, es decir, impartir un determinado número de clases a la semana o al año. Cómo sean esas clases dependerá de la diligencia del profesor, y esa diligencia probablemente sea proporcional a los motivos que tiene para mostrarla [...].

Si el profesor resulta ser un hombre con sentido común, debe de resultarle poco grato ser consciente de que está diciendo o leyendo disparates mientras imparte la lección a sus alumnos, o poco menos que eso. Tampoco debe de agradarle observar que la mayoría de sus alumnos dejan de ir a sus clases o asisten a ellas exhibiendo claros signos de desinterés, desdén y rebeldía. Si está obligado a impartir un número determinado de clases, esos motivos por sí solos, sin la intervención de ningún otro interés, podrían ser suficiente incentivo para esmerarse

en hacerlo razonablemente bien. Sin embargo, pueden presentarse distintas situaciones que lograrían frenar todos esos alicientes. El profesor, en lugar de explicar a sus alumnos la ciencia en la que pretende instruirlos, puede leer algún libro sobre ella, y si ese libro está escrito en una lengua extranjera muerta, puede traducírselo o, lo que sería más fácil, hacer que ellos lo traduzcan y de vez en cuando intervenir para hacer alguna observación, y luego puede echarse flores diciendo que está impartiendo una lección. Bastará el mínimo grado de conocimiento y esfuerzo para hacerlo, sin exponerse al desdén o la rebeldía y sin decir cosas realmente estúpidas, absurdas o ridículas. Al mismo tiempo, la disciplina de la universidad puede permitirle obligar a sus alumnos a asistir regularmente a sus pseudoclasas y a tener un comportamiento decente y respetuoso durante toda la función.

Por lo general, la disciplina en las universidades es artificiosa: no busca el beneficio de los estudiantes, sino que persigue el interés o, más propiamente dicho, la comodidad de los docentes. Su objetivo es, en cualquier caso, preservar la autoridad de los profesores e, independientemente de que estos descuiden o desempeñen con empeño su labor, obligar a los estudiantes a comportarse como si lo hicieran con la mayor diligencia y competencia. Parece

asumir una perfecta sabiduría y virtud de los primeros, y la mayor debilidad y estupidez de los otros. Sin embargo, creo que cuando los profesores cumplen con su tarea, no puede darse el caso de que la mayor parte de los alumnos no cumplan con la suya. No se requiere ninguna disciplina para obligarlos a asistir a clases que realmente merecen la pena, y es bien sabido dónde se imparten esas clases. Obligar y restringir puede, sin lugar a dudas, ser necesario en cierta medida para obligar a los niños, o incluso a los jóvenes, a recibir esos contenidos educativos que se considera necesario que adquieran a edad temprana; pero después de los doce o trece años, siempre que el maestro cumpla con su deber, obligar o restringir raras veces es necesario para seguir la educación.

Extractos de *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, volumen V, parte 3, artículo 2, escrito por Adam Smith y publicado en 1776.

## LA IMPOSIBILIDAD DE UNA UNIVERSIDAD

La universidad corporativa moderna, ya sea pública o privada, contiene una contradicción implícita: no puede adoptar ninguna postura, pero debe adoptar posturas. Lo segundo exige que una «universidad responsable» atraiga, tanto intelectual como emocionalmente. Lo primero entiende, no solo la aceptación de esta exigencia, sino su simple consideración, como algo fundamentalmente subversivo de los fines propios a la universidad.

No puede adoptar ninguna postura porque, si lo hace, el esfuerzo de sus miembros se desviará de la búsqueda de la verdad al intento de controlar el proceso de toma de decisiones. Si adopta públicamente una postura sobre un tema controvertido importante, los que se hayan decantado por alguna de las posturas opuestas intentarán no admitir en la facultad a nuevos miembros que defiendan la posición contraria para asegurarse de que la universidad tome la decisión «correcta». Contratar a un incompetente defensor del lado contrario sería poco conveniente; contratar a una persona competente que pueda persuadir a los miembros de la facultad lo suficiente como para cambiar la postura de la universidad, catastrófico. Los departamentos de las universidades que toman

decisiones corporativas en asuntos importantes tienden a convertirse en grupos de verdaderos creyentes, cerrados a cualquiera que no comparta la ortodoxia adecuada, perdiendo con ello una de las herramientas principales en la búsqueda de la verdad: el conflicto intelectual.

Una universidad debe adoptar posturas. Es una gran empresa, con gastos que ascienden a decenas de millones de euros y una recaudación de cientos de millones en donaciones. Debe actuar, y para actuar debe decidir qué es cierto. ¿Qué causa los altos índices de delincuencia? ¿Debería proteger a sus miembros contratando policía universitaria o gastando dinero en relaciones con el entorno o en la organización de la comunidad? ¿Qué efecto tendrían determinadas políticas fiscales sobre la bolsa y, por lo tanto, sobre el capital de la universidad? ¿Debería la universidad luchar por ellas? Estos son asuntos controvertidos entre los profesionales de la comunidad académica.

Una universidad puede proclamarse neutra, pero la neutralidad, como la izquierda dice, no sin razón, también es una postura. Si alguien cree que la elección de Ronald Reagan o Teddy Kennedy sería una tragedia nacional, y una tragedia en particular para la universidad, ¿cómo puede ese alguien justificar que se deje que la universidad, con sus vastos recursos de riqueza e influencia, permanezca neutral?

La mejor solución posible con la actual estructura de la universidad ha sido, no la neutralidad, sino la ignorancia o la impotencia de la comunidad universitaria. Siempre que los estudiantes y la facultad desconozcan que la universidad está sobornando a políticos, invirtiendo en países con regímenes dictatoriales o similares, y siempre que no tengan manera de influir en las acciones de la universidad, esos actos no obstaculizarán a la universidad en su propia función de búsqueda de la verdad, sin importar el bien o el mal que puedan causar al mundo exterior. Una vez que la comunidad universitaria se dé cuenta de que la universidad actúa, o puede actuar, de manera que repercuta en el mundo exterior, y de que los estudiantes y la facultad pueden influir en esas acciones, se acabó el juego.

Con la estructura de la actual universidad corporativa, no existe ninguna solución satisfactoria a este dilema. En la mayoría de las mejores universidades, la facultad tiene control total. Una universidad dirigida desde fuera, por un gobierno estatal o un consejo de administración que se autoperpetúa, tiene sus propios problemas. Una universidad puede fingir no tomar decisiones, o puede aparentar que la facultad no tiene control sobre ellas, pero solo por un tiempo. Al final, alguien se dará cuenta de qué traje lleva el emperador.

La solución es sustituir la universidad corporativa por instituciones con una estructura esencialmente económica en lugar de política; un mercado en lugar de una jerarquía. En el siguiente capítulo describo este tipo de estructura. En una universidad de libre mercado, el problema desaparece: los mercados no adoptan posturas.

## ADAM SMITH U.

Hace algunos años, el consejo estudiantil de la Universidad de Chicago se planteó contratar a un profesor elegido por mayoría entre los votos del alumnado. Esto era avanzado en el sentido de que abría las fronteras de la universidad más allá de la «escuela del consenso». Una propuesta así ejemplifica el fracaso intelectual de la nueva izquierda. El objetivo de descentralizar el poder académico para permitir la controversia y diversidad es admirable. El medio propuesto, la elección del profesorado por voto mayoritario, es absolutamente contrario a ese objetivo. La toma de decisiones «democrática» es un medio para averiguar y aplicar el deseo de la mayoría; no tiene otra función. Sirve, no para fomentar la diversidad, sino para evitarla. Los miembros inteligentes de la nueva izquierda seguramente sean conscientes de la futilidad de esa propuesta. Quizá por eso sean tan reticentes a describir cómo debería funcionar una sociedad. No han entendido, ni emocional ni intelectualmente, el concepto de cooperación no coercitiva de una sociedad que deja que cada uno consiga lo que quiere.

Antes de entrar en cómo funcionaría una «universidad de libre mercado», debemos analizar qué falla en el actual sistema. La

ausencia de poder estudiantil que lamenta la nueva izquierda es resultado directo del éxito de uno de los proyectos predilectos de la vieja izquierda, que concedía importantes subvenciones a la educación. Los estudiantes de las universidades públicas y, en menor grado, de las privadas, no pagan el coste total de su educación. La consecuencia es que la universidad no necesita a sus estudiantes; siempre puede conseguir más. Al igual que el propietario de un piso de alquiler controlado, la universidad puede permitirse ignorar los deseos y preferencias de sus clientes.

Si las subvenciones se aboliesen o se convirtiesen en becas para los estudiantes, de modo que la universidad obtuviese ese dinero de las matrículas, estaría en la posición de un comerciante que vende sus productos a precio de mercado y, por lo tanto, se vería obligada a vender lo que sus clientes quisieran comprar. Esta es la situación de las escuelas de comercio, como Berlitz y sus distintos centros de formación a distancia, y así es como actúan.

Una universidad como esta, incluso si se financiara exclusivamente con las matrículas, aún sería una organización centralizada y burocrática. En una universidad de libre mercado, sin embargo, la actual estructura corporativa se sustituiría por distintas organizaciones independientes, que cooperarían

en interés mutuo mediante procesos normales del mercado. Entre estas estructuras organizativas probablemente se encontrarían uno o más negocios de alquiler de aulas y un gran número de profesores, cada uno de los cuales pagaría por el uso de un aula y cobraría a los estudiantes que desearan asistir a sus clases el precio que acordasen mutuamente. De este modo, el sistema sería en última instancia costado por los estudiantes, que elegirían sus clases en función de lo que quisieran estudiar, de la reputación del profesor y del precio.

Otras organizaciones podrían coexistir con estas. Podría haber una que se encargara exclusivamente de examinar en varias asignaturas y conceder títulos a quienes aprobasen. Probablemente, se contratarían profesores para que pasasen parte de su tiempo redactando y corrigiendo esos exámenes. Otra podría ocuparse de las funciones administrativas, como imprimir un catálogo que indicase la oferta de asignaturas y los precios, o recopilar expedientes de los estudiantes que quisieran esas asignaturas y estuvieran dispuestos a pagar por ellas. Podría haber grupos que publicasen y vendiesen evaluaciones de profesores y asignaturas, como la *Confidential Guide* elaborada por *The Harvard Crimson*<sup>46</sup>.

---

<sup>46</sup> Periódico de la universidad de Harvard en Cambridge.

Podría haber grupos de investigación que trabajasen en la misma comunidad para permitir que los investigadores complementasen sus ingresos enseñando y para emplear a estudiantes como asistentes de investigación baratos. Algunos miembros de la comunidad podrían impartir las clases elementales de una asignatura y, a la vez, pagar a otros miembros para recibir una formación más avanzada. Podría haber compañías privadas que ofreciesen residencias a los estudiantes que quisieran alojarse en ellas.

La principal característica de este esquema es que, como cualquier sistema de mercado, produce lo que el consumidor quiere. En la medida en que los estudiantes, incluso contando con la asistencia de asesores profesionales y evaluaciones por escrito de las clases, están menos capacitados para juzgar lo que reciben que quienes ahora se encargan de contratar y despedir a los profesores, esto puede suponer un inconveniente, pero garantiza que lo que determina qué profesores se emplean es el interés de los estudiantes y no el de la universidad, tal como esta lo entiende.

Con el tipo de sistema de mercado que acabo de describir, una mayoría de estudiantes, e incluso una gran mayoría, solo puede tener un efecto positivo, y no negativo, sobre lo que se enseña. Puede garantizar que algo se enseñe *pero no que algo no se enseñe*. Mientras haya suficientes

estudiantes interesados en una asignatura para que un profesor pueda ganar dinero enseñándola, esa asignatura se impartirá, aunque a muchos otros estudiantes no les interese. El sistema de mercado consigue el objetivo de la propuesta de la nueva izquierda.

Podría ser posible reformar nuestras actuales universidades para acercarlas a estas universidades de libre mercado. Una manera de hacerlo sería introducir un plan de «desvío de matrícula». Este mecanismo permitiría que los estudiantes asistieran a algunas clases impartidas por profesores de su elección, aunque adquirieran la mayor parte de su educación en la universidad. Un grupo de estudiantes informaría a la universidad de su deseo de recibir clase el año siguiente de un profesor que no perteneciera a la misma. La universidad multiplicaría el número de estudiantes de ese grupo por el importe medio de los gastos de matrícula por alumno que la entidad destina al salario cuatrimestral de un profesor. El resultado sería la parte del precio de su matrícula que el grupo querría dejar de pagar al profesor elegido por la universidad para pagar a otro de su elección. La universidad le ofrecería esa suma a cambio de enseñar la asignatura o asignaturas propuestas. Si aceptase, los estudiantes estarían obligados a elegir esa asignatura.

La universidad determinaría los créditos, dado el caso, asignados a esas materias. El número de créditos que cada estudiante consiguiese sería en un primer momento muy limitado. Si el programa tuviera éxito, se ampliaría hasta igualarse con el de las demás optativas. Los departamentos decidirían si una determinada asignatura satisfacía sus requisitos específicos.

Un programa de desvío de matrículas no parece ser una propuesta muy revolucionaria. Puede empezar a pequeña escala como un experimento educacional de los que interesan a cualquier educador liberal. Estos planes podrían, a largo plazo, revolucionar las universidades.

En primer lugar, el desvío de matrícula se utilizaría para contratar académicos de prestigio en periodo sabático, figuras políticas de la izquierda o la derecha, directores de películas invitados por los grupos cinematográficos de la universidad y otras personalidades, pero también ofrecería a los jóvenes profesores una alternativa a la trayectoria profesional habitual. Los profesores competentes considerarían que, atrayendo a muchos estudiantes, podrían conseguir un salario mucho mayor que trabajando para una universidad. El grande y creciente número de profesores *free lance* cualificados incentivaría a más centros a adoptar programas de desvío de matrícula y así simplificar sus propios problemas de

contratación de profesorado. Las universidades tendrían que ofrecer importantes incentivos para evitar que sus mejores profesores sucumbieran a trabajar de forma independiente. Estos incentivos podrían tomar la forma de efectivas estructuras de mercado en la universidad, recompensando a los departamentos y profesores por atraer estudiantes. Las grandes universidades se descentralizarían radicalmente para acercarse a lo que sería una universidad de libre mercado. Muchas asignaturas serían impartidas por profesores *free lance* y los departamentos desarrollarían una independencia que rozaría la autarquía.

Con estas instituciones, los estudiantes, aunque podrían contar con la ayuda de los servicios de asesoramiento, serían los principales responsables de la estructura de su propia educación. Muchos estudiantes acceden a la universidad sin estar preparados para esa responsabilidad. Un mercado educativo competitivo desarrollaría otras instituciones para responder a sus necesidades, como podrían ser pequeñas escuelas superiores que ofrecieran una educación altamente estructurada y un estrecho contacto personal con los estudiantes, quienes, al comenzar su educación, podrían acogerse a un plan de estudios diseñado por aquellos que ya han terminado su carrera. Un alumno podría estudiar en una escuela superior

como esta hasta que se sintiese preparado para decidir sobre su propia educación y entonces se cambiaría a la universidad.

Ha llegado el momento de empezar la subversión del sistema estadounidense de enseñanza superior, no con el objetivo de la destrucción, sino del renacimiento.

## ABRE LAS PUERTAS

*« Dadme a vuestros rendidos, a vuestros pobres, vuestras masas hacinadas anhelando respirar en libertad, el desamparado desecho de vuestras rebosantes playas. Enviadme a estos, los desamparados, sacudidos por las tempestades a mí. Yo elevo mi faro detrás de la puerta dorada»*

## VERSOS GRABADOS EN LA BASE DE LA ESTATUA DE LA LIBERTAD

Hasta mediados de la década de 1920 este país practicaba una política de inmigración sin restricciones. Con excepción de algunos orientales, cualquiera que quisiera venir era bienvenido. Desde 1905 hasta 1907, y de nuevo en 1910, 1913 y 1914, entraron en el país más de un millón de inmigrantes al año. A ellos y a sus descendientes se les debe gran parte de nuestra riqueza económica y cultural. Sería difícil encontrar alguna figura pública importante que se atreviese a afirmar que esa política fue un error.

Casi igual de difícil sería encontrar una figura pública importante que abogara por volver a dicha política. Los debates recientes se han centrado en cómo distribuir y hacer respetar nuestro limitado cupo de inmigración entre las

distintas nacionalidades, y no en si este cupo debería o no existir.

En mi opinión, la restricción a la inmigración es un error: deberíamos abolirla mañana y reactivar el frente que más éxito ha tenido jamás en la lucha contra la pobreza.

Un peligro de esta política es que los inmigrantes pobres podrían venir con la intención de sobrevivir como fuera hasta convertirse en ciudadanos y luego aprovecharse de nuestro estado de bienestar. Por lo tanto, incluyo en mi propuesta la condición de que los nuevos inmigrantes deban cumplir el requisito de quince años de «residencia» antes de poder disfrutar de este derecho. Asimismo sugiero que las leyes estatales y federales de salario mínimo sean modificadas para que no cubran a los nuevos inmigrantes o, mejor aún, que se revoquen.

Recibiríamos un inmenso flujo de inmigrantes, probablemente más de un millón al año y posiblemente varios millones, la mayoría procedentes de Asia y Latinoamérica; la mayoría pobres. Muchos de la primera generación querrían trabajar como mano de obra no cualificada, como hicieron la mayor parte de los anteriores inmigrantes. Traerían consigo niveles de educación, nutrición y salud que horrorizarían a nuestros trabajadores sociales.

Vivirían, según nuestros estándares, pésimamente, pero vivirían bien según sus antiguos estándares, y por eso vendrían.

La inmigración sin restricciones nos enriquecería, como hizo en el pasado. Nuestra riqueza se encuentra en las personas, no en las cosas. Los Estados Unidos no son Kuwait. Si una esposa trabajadora puede contratar a una sirvienta india, que no gana más de unos pocos cientos de euros al año en India, para que trabaje para ella por seis mil euros anuales y, de este modo, dedicar su tiempo a un trabajo de treinta mil al año, ¿a quién se está perjudicando?

Mientras los inmigrantes paguen por lo que usan, no empobrecen al resto de la sociedad. Si el incremento de la población hace que el país esté más abarrotado, es solo porque los inmigrantes producen riqueza que vale más para los propietarios del terreno de lo que vale el propio terreno, y los inmigrantes pueden utilizar esa riqueza para comprarlo. El mismo principio se aplica a cualquier cosa que los inmigrantes adquieran en el libre mercado. Para destinar los recursos existentes a sus propios fines, los inmigrantes deben comprarlos con nuevos bienes de al menos un valor equivalente.

Los inmigrantes se beneficiarán de algunos servicios gubernamentales por los que no pagarán directamente, pero también pagarán

impuestos. En estas condiciones, no veo motivo para esperar que cuesten al gobierno más de lo que el gobierno les costará a ellos.

Los nuevos inmigrantes harán disminuir los salarios de los trabajadores no cualificados, perjudicando a parte de los actuales pobres. Al mismo tiempo, la presencia de millones de extranjeros convertirá la aculturación más elemental, incluso la capacidad para hablar nuestro propio idioma, en una habilidad comercial. Algunos pobres podrán abandonar sus actuales trabajos no cualificados para encontrar empleo como capataz de las cuadrillas «extranjeras» o testaferro de empresas «extranjeras».

Más importante que cualquiera de estos efectos económicos es el efecto psicológico sobre los pobres actuales: ya no serán el último eslabón de la cadena y, como los liberales han señalado acertadamente, lo que define la pobreza es lo que eres, no lo que tienes. Se restablecerá la movilidad: cada generación de inmigrantes podrá luchar por una posición superior desde la que mirar por encima del hombro a sus sucesores.

Una política de inmigración sin restricciones nos traería más que mano de obra barata no cualificada. Traería una avalancha de nuevas habilidades, en particular la capacidad

empresaria que ha convertido a los emigrantes indios y chinos en las clases comerciantes de Asia y África. Una vez que los nuevos ciudadanos se familiarizaran con el idioma y la cultura de su país de adopción, probablemente se abrirían camino entre la gran clase media estadounidense tan rápido como hicieron sus predecesores hace ochenta años.

Es una lástima que deba plantear el argumento en términos de «interés» económico o psicológico para la actual generación de norteamericanos. En realidad es mucho más sencillo: hay personas, probablemente muchos millones, que desearían venir a nuestro país, vivir aquí, trabajar aquí, criar a sus hijos aquí y morir aquí; hay personas que desearían convertirse en ciudadanos norteamericanos, como hicieron nuestros padres y abuelos.

Si queremos ser honestos, podemos devolver la Estatua de la Libertad a Francia o sustituir la inscripción obsoleta por nuevos versos: «América cerrada permanece / a los sucios extranjeros que no la merecen». O podemos volver a abrir las puertas.

*Bienvenido, bienvenido inmigrante, a mi país,  
bienvenido a casa.*

BUFFY SAINTE-MARIE



## VENDE LAS CALLES

El eslogan «vende las calles» se emplea desde hace mucho tiempo como ejemplo de los principios libertarios llevados a un extremo ridículo.

Que esto pueda ser también una propuesta práctica, me lo sugirió por primera vez el ya fallecido Robert Schuchman hace unos 28 años. En aquel momento no me convencía.

Desde luego, hay dificultades prácticas para transferir a manos privadas el actual sistema de propiedad gubernamental de las calles y autopistas (aunque las dificultades son mucho menores para las comunidades recientemente creadas, algunas de las cuales ya disponen de redes de carreteras privadas). El coste de negociar contratos privados para garantizar a cada propietario el acceso a su casa y definir sus derechos y responsabilidades legales en lo referente al acceso a las carreteras sería considerable. También lo son los costes del actual sistema de propiedad gubernamental.

El problema de las horas punta es un buen ejemplo. El tamaño de las autopistas urbanas está determinado casi enteramente por los picos de tráfico que soportan. El coste extra para la ciudad de un conductor adicional a las tres de la

madrugada es prácticamente nulo —las carreteras están ahí de todos modos y nadie las está usando—. El coste extra medio de un conductor adicional en hora punta ronda, según tengo entendido, los cinco euros por trayecto. Actualmente, ambos conductores pagan prácticamente el mismo precio a través del impuesto sobre los combustibles, aunque con una ligera diferencia debida a la diferencia en el consumo de carburante. Si las carreteras fueran privadas, a sus propietarios les interesaría incentivar el tráfico en las horas de menos afluencia cobrando un precio inferior y disuadir a los usuarios de conducir en hora punta cobrando el precio máximo por trayecto.

Ese coste —cinco euros por trayecto— supone más de dos mil euros al año, una suma considerable para los que viven en el extrarradio. Una manera de reducirlo sería cambiar sus horas de trabajo. La costumbre actual de trabajar casi todos la misma jornada de nueve a cinco tiene algunas ventajas (un empresario sabe que si él está en su oficina, su cliente probablemente también lo esté), pero también supone costes importantes, especialmente en las ciudades más pobladas. Los recursos fijos, como los parques, las playas, los restaurantes y las carreteras se usan de una forma muy irregular, se abarrotan en determinados momentos y están vacíos en otros.

Un ahorro anual de dos mil euros en costes de transporte, añadido a un aparcamiento más barato y a otros beneficios no monetarios como un trayecto más rápido y restaurantes menos abarrotados, sería incentivo suficiente para inducir a algunas firmas a cambiar su horario de trabajo o el de alguno de sus empleados a, digamos, de once a siete, o incluso de tres a once de la noche.

El coste de conducir en hora punta también podría evitarse de otras formas. Las personas que viven en el extrarradio podrían utilizar otros medios de transporte más baratos: autobús, tren o incluso vehículos compartidos. Podrían mudarse a la ciudad o trasladar sus negocios a las afueras. En cualquier caso, estarían reaccionando ante el verdadero coste de sus acciones, algo que ahora no se ven obligados a hacer.

¿Cómo puede una empresa privada cobrar tarifas variables? Podría usar peajes y variar los precios en función del momento del día y de las condiciones del tráfico. Podría cobrar un importe mensual fijo por el derecho a utilizar sus carreteras en horas de gran afluencia y un menor importe por el derecho a utilizarlas solo a otras horas. Los que hubieran abonado alguna de las tarifas recibirían un identificativo. Además, podrían adoptarse otro tipo de medidas para los usuarios que utilizasen las carreteras con menor

frecuencia. Distintas empresas de carreteras podrían establecer acuerdos que permitieran a los clientes de una circular por otras sin coste adicional.

Haciendo uso de la tecnología moderna sería posible, y relativamente barato, establecer un sistema mucho más detallado de tarifas que variasen en función de dónde y cuándo circulásemos. Se equiparía a cada vehículo con un transpondedor —una pequeña radio diseñada para recibir información de tipo «¿quién eres?» y enviar la respuesta con el equivalente en lenguaje de máquina a «soy el vehículo número 97341»—. La tecnología para hacer esto ya existe, y se ha empleado durante años en el pago de peaje automático para autobuses. La información sobre qué coche circuló, dónde y cuándo sería recabada por un ordenador central y se facturaría mensualmente a los conductores. Si a los clientes les preocupase que ciertos detalles sobre sus movimientos pudieran caer en manos de una esposa celosa o un jefe controlador, podría desarrollarse un sistema que recogiese cuántas unidades de carretera utilizó cada vehículo al día pero no cuándo o dónde. El número de unidades de carretera por milla cobrado a los usuarios podría variar con el tiempo y el lugar.

La imposición de tarifas variables no es la única mejora que podría hacer una compañía que

actúe con fines lucrativos. Los embotellamientos son el menor inconveniente de un organismo del gobierno, pero para una empresa privada suponen la pérdida de una pequeña fortuna en forma de clientes potenciales. Los embotellamientos no son el inevitable resultado de que muchas personas quieran conducir a la vez. El número de vehículos que transitan por una autovía con retenciones donde los coches circulan a una distancia de 20 pies del anterior y a una velocidad de 5 millas por hora<sup>47</sup> es bastante menor que el de la misma autovía si los vehículos circulan a 50 millas por hora y los separa una distancia de 60 u 80 pies<sup>48</sup>. Una autovía eficazmente gestionada, con un sistema de control informático que impida el acceso cuando la densidad del tráfico sea demasiado elevada o que disponga de «áreas de espera» a las que desviar el exceso de tráfico temporalmente con el fin de agilizar la circulación, llevaría a todo el mundo a su destino más rápido.

Los dispositivos electrónicos de grabación, el acceso controlado por ordenador y las jornadas laborales de tres a once suenan a ciencia ficción. Las autopistas privadas traerían además otras

---

<sup>47</sup> En sistema métrico decimal, circulan a una distancia aproximada de 6 metros del anterior y a una velocidad de unos 8 kilómetros por hora.

<sup>48</sup> En sistema métrico decimal, los vehículos circulan a una velocidad aproximada de 80 kilómetros por hora y los separa una distancia de entre 18 y 24 metros.

mejoras obvias, algunas muy esperadas. Es difícil que a una entidad privada le compense llenar su autopista con personal de mantenimiento en las horas punta y luego mandarles a casa, dejándola vacía por la noche, sin coches ni empleados.

Cualquiera de estas mejoras podría, en principio, ser llevada a cabo por las instituciones socialistas que actualmente hacen funcionar nuestras autopistas, pero ninguna, que yo sepa, lo ha hecho. Entre tanto, nuestras ciudades continúan llenando sus autopistas con tráfico altamente subvencionado, mendigando dinero a Washington y culpando de este completo desastre a las empresas privadas.

Este capítulo se escribió inicialmente en 1969. Un ahorro de dos mil euros en 1969 equivale a unos seis mil euros en 1989<sup>49</sup>.

---

<sup>49</sup> El mismo ahorro de 2 000 dólares en 1969 equivaldría a unos 12 500 dólares en 2012.

## CONSTRUIDO AL 99,44 POR CIENTO

He resuelto el problema del tránsito urbano masivo. Aplicar mi solución a una gran ciudad requiere una compañía privada que esté dispuesta a invertir aproximadamente un millón de euros en equipamiento y unos cuantos más en publicidad y organización. Su coste es bajo porque mi sistema de transporte ya está construido al 99 %. Su esencia es el uso más eficiente de nuestra actual inversión multimillonaria en carreteras y automóviles. Lo llamo taxi colectivo. Para entenderlo rápidamente, piense en algo intermedio entre un taxi y hacer autostop. Las paradas de taxi colectivo, como las actuales paradas de autobús, se dispondrían convenientemente por toda la ciudad. Un conductor que llegase a la ciudad con un coche vacío, pararía en la primera parada de taxi colectivo y recogería a los pasajeros que fueran en su misma dirección. Seguiría su ruta habitual, dejando pasajeros según pasase por sus paradas. Cada pasajero pagaría una tarifa según una tabla que indicase los precios entre cualquier par de paradas.

¿Sería este un sistema de transporte eficiente? Sí. Los coches son ineficientes solo porque suelen circular en sus tres cuartas partes vacíos. Un

coche lleno puede competir con los medios habituales de transporte colectivo. Además, los coches ya existen y circulan de acá para allá constantemente. El coste adicional del taxi colectivo se limita prácticamente a lo que cuesta materializar las paradas, establecer una tabla de precios y similares.

¿Estarían dispuestos los conductores a llevar pasajeros? En determinadas condiciones, que trataré más adelante, sí. Los ingresos adicionales por hacerlo estarían lejos de ser triviales. Supongamos un coste de 2 euros por cabeza. Un conductor que transportase regularmente cuatro pasajeros en cada trayecto, cinco días a la semana, podría ganar 4 000 euros al año —no parece poca cosa—. Este conductor también convertiría su automóvil, a efectos fiscales, en gastos profesionales.

Existen dos dificultades para la implantación del taxi colectivo. La primera es la seguridad: el conductor medio no está por la labor de recoger extraños. Esto podría solucionarse con la tecnología. La compañía responsable de crear las paradas de taxi colectivo podría expedir tarjetas de identificación con banda magnética tanto a los conductores como a los pasajeros potenciales. Para recibir esta tarjeta, el solicitante tendría que identificarse ante la compañía. Cada parada estaría equipada con un lector de tarjetas que tendría una ranura para el

conductor y otra para el pasajero. Cuando uno de ellos insertase una tarjeta válida, se encendería una luz visible para el otro. En un sistema más sofisticado, el lector podría acceder a una lista de tarjetas robadas o perdidas. Si se introdujese una tarjeta de la lista, se emitiría una alerta a la comisaría local. El lector podría incluso registrar el par de tarjetas y si un conductor o un pasajero desapareciesen, la policía sabría a quién buscar. El coste de este tipo de medidas de seguridad sería ínfimo comparado con el coste de cualquiera de los actuales medios de transporte público. Habría cuatrocientas paradas de taxi colectivo diseminadas por todo Chicago; una cada media milla en todas las direcciones. Si la señalización y el lector de tarjetas de cada parada supusiesen un coste de 2 500 euros, el coste total ascendería a un millón de euros.

La otra dificultad es política. Muchas grandes ciudades cuentan con algún tipo de regulación para controlar los taxis y a los taxistas. En esas ciudades, dicha regulación impediría casi con total seguridad el desarrollo del taxi colectivo. Los conductores de autobuses, los taxistas y las compañías de taxis se opondrían a cambiarla. Los políticos locales podrían mostrarse escépticos respecto al valor de un sistema de transporte colectivo cuya construcción haría que

miles de millones de euros dejasen de circular por sus manos.

Los taxis colectivos no son, en realidad, una nueva idea. Son una forma común de transporte en muchos lugares del mundo. En los Estados Unidos prosperaron brevemente durante algunos años tras la Primera Guerra Mundial y luego desaparecieron cuando las compañías de tranvía se dieron cuenta de que podían tener más éxito compitiendo en el mercado político que en el económico. La historia completa se relata en el artículo de Eckert y Hilton, citado en el apéndice II.

Hace muchos años, me encontraba en un aeropuerto, camino al centro de la ciudad. Como por aquella época yo era un estudiante sin un céntimo, empecé a buscar alguien que llevase mi misma dirección con quien pudiera compartir un taxi. Me recogió el conductor de una limusina que llevaba pasajeros a la ciudad por un precio algo menor que el de una carrera en taxi, informándome abiertamente de que lo que estaba haciendo era ilegal. Yo no tenía dudas de que él estaba en lo cierto, ya que los pasajeros forasteros de las compañías aéreas, en esa ciudad o en cualquier otro sitio, no constituyen un grupo de presión poderoso.

Quizá esté siendo demasiado ambicioso. Antes de invertir dinero en los taxis colectivos, aunque

solo sea un millón de euros, podemos probar con propuestas más modestas. Un primer paso podría ser equipar los aeropuertos con señales que indicasen las distintas zonas de la ciudad. Los pasajeros podrían agruparse bajo la señal correspondiente a su destino y ponerse de acuerdo para compartir taxis. Podemos seguir soñando...



## UN PRIMER PASO

En los círculos de Washington donde se conciben y circulan las grandes ideas antes de comunicarlas al confiado público, la idea de un gobierno de área metropolitana ha rondando durante años. La mayoría de los gobiernos de las grandes ciudades, a diferencia de los de pueblos, aldeas o pequeñas ciudades, están proporcionando pésimos servicios públicos a los ciudadanos, y además lo están haciendo a un coste desorbitado. Según esa idea, este problema podría solucionarse ampliando aún más estos gobiernos. Nueva York, que con ocho millones de habitantes ha demostrado ser prácticamente ingobernable, llegaría a ser, según esta tesis, tan fácil de gobernar como West Fairlee<sup>50</sup>, en el estado de Vermont, si se anexaran las localidades vecinas y se convirtiese así en un monstruo metropolitano de 15 a 20 millones de habitantes. Esta idea es del mismo genio que descubrió que la pobreza, que está disminuyendo, es la causa del crimen, que está aumentando.

---

<sup>50</sup> En 1973, fecha de publicación de la primera edición de este libro en inglés, la población de West Fairlee era inferior a 350 habitantes. En 1989, cuando se publicó la segunda edición, esta cifra era de menos de 600 habitantes.

Yo no creo que si los pequeños gobiernos son buenos y los grandes, malos, los gobiernos descomunales vayan a ser mejores. La primera lección que ha de tenerse presente es que nuestros actuales gobiernos municipales ya son demasiado grandes. Aquellos que defienden una descentralización como solución a este problema normalmente se refieren a una reorganización administrativa de los gobiernos municipales. Sin embargo, lo que realmente se necesita es una descentralización del tipo más elemental. Nuestras ciudades deberían votar gobiernos submunicipales, con subalcaldes que dirigiesen áreas con menos de 100 000 habitantes. Estos gobiernos serían los responsables de proporcionar protección policial, educación y muchos otros servicios gubernamentales.

Este tipo de gobiernos no son, en absoluto, demasiado pequeños para ser prácticos. La inmensa mayoría de la población estadounidense se rige por gobiernos locales que dirigen poblaciones con menos de 100 000 habitantes —y la inmensa mayoría de la población estadounidense disfruta de mejores servicios del gobierno a un menor coste que los que vivimos en las grandes ciudades—. Algunos servicios, como el transporte público o las vías urbanas rápidas, podrían ser mejor gestionados por los actuales gobiernos municipales. Si eso fuera así, su gestión debería seguir siendo

municipal. Cuando las ventajas de prestar el servicio a gran escala no resultasen tan obvias, como podría ser el caso de la recogida de basuras, el gobierno municipal podría ofrecer a las subciudades la opción de que estas mismas proporcionasen ese servicio.

Esta descentralización supondría un aumento del control local sobre la educación, un objetivo compartido por una gran variedad de personas bienintencionadas, desde nacionalistas afroamericanos hasta blancos a favor de la segregación, desde William F. Buckley<sup>51</sup> hasta John Lindsay<sup>52</sup>. No obstante, esto no tendría que impedir que los niños fuesen a la escuela allá donde prefiriesen. Los niños de una subciudad podrían asistir al colegio en otra, siempre y cuando su propia subciudad pagase un coste per cápita adecuado. Este tipo de sistema se utiliza con frecuencia en las zonas rurales, donde algunas localidades no pueden afrontar el coste de tener un colegio propio. Acuerdos similares posibilitarían la existencia de colegios especiales, como el Bronx Science de Nueva York, que

---

<sup>51</sup> Político, escritor y comentarista estadounidense que tuvo gran influencia en el pensamiento conservador de Norteamérica. Fundador de la revista de contenido político *National Review*. En 1957 escribió sobre la supremacía de la raza blanca en los estados del Sur, pero a finales de los años 60 rectificó su postura declarándose contrario al racismo y a la segregación racial. Cuestionó el papel del gobierno en la solución de los problemas urbanos.

<sup>52</sup> Ver nota 41.

podrían ser gestionados por la gran ciudad o por las subciudades.

La descentralización es igual de importante para las fuerzas policiales. Una de las principales quejas de los vecinos, especialmente en los barrios más deprimidos, es que la policía no los protege ni está allí para protegerlos, sino que es una fuerza de ocupación enviada por el Ayuntamiento para proteger la propiedad de los ricos e influyentes. Si un policía local contratado y pagado por un gobierno local no hiciera su trabajo, lo perdería. Además, le sería más fácil desempeñar su labor porque los residentes locales verían a los policías como sus empleados y protectores y no como sus enemigos.

Aún queda el interrogante de quién debería recaudar los impuestos. Una posibilidad es que la ciudad recaudase todos los impuestos y transfiriese una parte a las subciudades. Otras alternativas consistirían en que las subciudades recaudasen sus propios impuestos o, lo que quizá sería más eficaz, que la gran ciudad estableciese un impuesto base, y partir de ahí, cada subciudad determinase los impuestos que quisiese recaudar en su límite territorial. Una subciudad podría ofrecer un alto nivel de servicios gubernamentales, financiados con un alto nivel de impuestos, mientras otra compensaría sus escasos servicios con impuestos bajos.

Una propuesta radical, si se quiere conseguir un efecto inmediato, debe ser tan política como prudente. La descentralización de las ciudades es política porque los gobiernos de las ciudades y los condados son criaturas del gobierno estatal, del que reciben sus estatutos. Las constituciones estatales solo pueden ser modificadas por los votantes del Estado, no por el Congreso. Los estatutos municipales, en cambio, solo pueden ser modificados por la asamblea legislativa estatal o con su permiso. La mayoría de las grandes ciudades son gobernadas por demócratas y están localizadas en estados gobernados por republicanos. Chicago constituye el ejemplo más representativo, aunque también cabe mencionar Nueva York, Los Ángeles, Cleveland y Filadelfia. Con las actuales instituciones, un alcalde demócrata que controla el 60 % de los votos de una gran ciudad controla todo el gasto, todo el trato de favor y todo el poder. Si se dividiese la ciudad en aplicación de una ley estatal, las subciudades en las que los republicanos o demócratas independientes tuviesen mayoría quedarían fuera del control del alcalde, y ni siquiera las subciudades demócratas estarían bajo su control directo. Su poder disminuiría desde el 100 % hasta, tal vez, un 70 %, y sus oponentes podrían reunir suficiente respaldo popular para hacerse

con el poder en las subciudades que este no controlaba.

La descentralización, además de ser deseable por sí misma, también es un medio para liberar una gran ciudad del yugo de un Sam Yorty<sup>53</sup> o un John Lindsay<sup>54</sup>. Ronald Reagan y Nelson Rockefeller<sup>55</sup>, por favor, tomen nota.

Este capítulo se escribió en 1969. Siéntase libre el lector de sustituir los ejemplos por otros más actuales.

---

<sup>53</sup> Polémico alcalde de Los Ángeles desde 1961 hasta 1973, ciudad difícil de gobernar que había pasado de ser una pequeña ciudad de la costa oeste a convertirse en la tercera mayor metrópoli del país. Crítico con el movimiento de lucha por los derechos civiles y oponente declarado de las iniciativas contra la segregación racial y del feminismo. Su administración fue especialmente criticada por no cooperar con los esfuerzos para mejorar las condiciones de los barrios más deprimidos de la ciudad.

<sup>54</sup> Alcalde de la ciudad de Nueva York desde 1966 hasta 1973. Debó enfrentarse a numerosas huelgas y protestas durante su mandato, incluida una huelga de transporte desde su primer día en el cargo que dejó a Nueva York sin autobuses y metro durante 12 días y una huelga de profesores como consecuencia de un intento de descentralización de las escuelas locales que fue entendido como tentativa para restar poder a los sindicatos. Esta batalla se convirtió en símbolo del caos de Nueva York y de la incapacidad de la ciudad para proporcionar un buen sistema educativo. Otro acontecimiento relevante durante su mandato fue la tormenta de nieve de 1969 que causó 14 muertos y 68 heridos en su primer día, y cuya gestión hizo arreciar las críticas contra el alcalde por favorecer a Manhattan a expensas de zonas como el Bronx, Staten Island o Queens.

<sup>55</sup> En 1969, Ronald Reagan y Nelson Rockefeller eran gobernadores de los estados de California y de Nueva York, respectivamente.

## CONTRAATAQUE

Todos los días se oyen noticias de intrusiones del gobierno en la cada vez más restringida área reservada a la empresa privada. Para los defensores del *Zeitgeist*<sup>56</sup>, surferos en la ola del mañana, el futuro del capitalismo parece tan brillante como el futuro de un pingüino en el desierto. Se equivocan. El contraataque es avanzar. Dondequiera que haya un monopolio estatal, hay ineficiencia, pésimos servicios y una oportunidad para obtener ganancias. El capitalismo contraataca.

El monopolio más publicitado es el servicio postal de los Estados Unidos. Allí el avance del frente capitalista ha obligado al monopolio estatal, a pesar de su subvención federal masiva, a emprender acciones legales para limitar la aparición de competidores privados.

Existe un monopolio estatal mayor y aún más ineficiente que el servicio postal. Se trata de una industria de servicios gestionada tan ineficientemente que sus clientes a menudo esperan cola durante años antes de ser atendidos, y luego esperan otros tantos hasta que el gobierno zanje un asunto que no debería

---

<sup>56</sup> Movimiento que, ya desde los años 70, preveía una crisis económica y medioambiental y proponía un sistema económico basado en los recursos naturales.

requerir más de una o dos semanas. No es de extrañar que entre el 80 % y 90 % de los clientes se den por vencidos, se marchen a casa y lo solucionen por sí mismos.

Me refiero, por supuesto, al servicio de arbitraje y ejecución de contratos privados. Quienes prestan este servicio son, principalmente, los tribunales civiles, aunque podrían hacerlo mejor las instituciones privadas. De hecho, a veces lo hacen.

Los que compiten con los tribunales en este negocio se denominan árbitros. La mayor organización en este ámbito es, según tengo entendido, la Asociación Americana de Arbitraje (AAA). Las empresas, y en particular las que operan en el plano internacional y, por tanto, están sujetas a las complicaciones del derecho internacional, firman contratos en los que acuerdan que cualquier discrepancia en cuanto a la interpretación del contrato será arbitrado por la AAA. Normalmente, los contratos de este tipo cubren asuntos donde es más importante que una decisión sea inmediata que cuál sea la decisión en sí. Si se lleva a los tribunales alguno de estos asuntos, ambas partes olvidarán cuál era el objeto del litigio mucho antes de que el caso se resuelva. El arbitraje proporciona un modo más rápido y barato de resolver este tipo de conflictos.

Los acuerdos de arbitraje sin ningún tipo de mecanismo de ejecución son una alternativa satisfactoria a los tribunales cuando el problema es un desacuerdo amistoso y el asunto en cuestión es menos importante que seguir manteniendo una buena relación entre las dos partes. En otros casos, el arbitraje puede no ser una buena opción si el árbitro, a diferencia de los tribunales, no tiene forma de hacer cumplir sus decisiones. Si una parte se niega a aceptar una decisión, el único recurso que le queda a la otra es acudir a los tribunales con la esperanza de que el fallo, cuando finalmente se pronuncie, sirva de algo a sus nietos.

Una gran parte del potencial negocio del arbitraje atañe a contratos que requieren algún tipo de mecanismo de ejecución. Un empresario que pudiese proporcionar este arbitraje vinculante ganaría mucho dinero. Actualmente se gastan miles de millones comprando el mismo servicio al sistema judicial. Una buena institución privada debería poder convertir una parte sustancial de esos miles de millones en beneficios.

Se me ocurren dos maneras en que se podría proporcionar un arbitraje vinculante sin involucrar al sistema judicial. Ambas necesitarían que las agencias de arbitraje, al igual que los actuales árbitros, no solo tuviesen reputación de no ser más corruptas que los

tribunales, sino mucho más que eso, hasta el punto de que fueran conocidas por su ejemplar honestidad. Existen indicios de que se desarrollarían empresas con esta reputación si existiese un mercado para ellas. Hace algunos años, por ejemplo, American Express pagó la deuda de otra compañía, que ascendía a una parte sustancial de sus beneficios de ese año, a pesar de no tener responsabilidad legal de hacerlo. American Express lo hizo porque su responsabilidad moral podría verse cuestionada, y como la compañía está en el negocio de la producción de dinero (lo que hace mucho mejor que el gobierno, por cierto), tener una reputación intachable valía más para ella que el coste de asumir la deuda.

El primer método de ejecución sería que las dos partes contratantes diesen a la agencia de arbitraje una suma igual a la penalización máxima recogida en el contrato. La agencia de arbitraje tendría completa autoridad para decidir qué hacer con el dinero. En caso de incumplimiento del contrato por parte de una empresa, transferiría una suma adecuada a la otra. Tras el vencimiento del contrato, devolvería el dinero, más los intereses, a las partes contratantes, después de deducir un importe previamente acordado. Los tribunales no tendrían jurisdicción sobre el contrato entre las partes y el árbitro y, por lo tanto, no habría

barrera legal para evitar que la agencia de arbitraje se quedase con ambos depósitos —una sola vez—.

La segunda forma de ejecución ya se utiliza, pero no son las agencias de arbitraje quienes la emplean. En su presente forma se denomina calificación crediticia. Cualquier empresa cuyo contrato estipulase la resolución de litigios mediante arbitraje y luego se negara a aplicar la decisión entraría en la lista negra de esta agencia —que no le permitiría recurrir a sus servicios de nuevo—. Antes de que dos compañías firmasen un acuerdo de arbitraje, cada una debería primero comprobar en todas las agencias de arbitraje acreditadas que la otra no figurase en ninguna de estas listas negras, ya que no tendría mucho sentido firmar un acuerdo de arbitraje con una empresa que hubiera incumplido lo pactado en el pasado. De este modo, una empresa que estuviera en una lista negra se vería obligada a acudir a los tribunales para hacer cumplir su contrato, en lugar de al arbitraje. Si los tribunales funcionasen tan mal como ahora, la indisponibilidad del mecanismo de arbitraje tendría un coste considerable. Así pues, la amenaza de ser incluido en una lista negra sería una sanción eficaz para garantizar el cumplimiento de los contratos que se rigiesen por el arbitraje.

Con un sistema como el arriba descrito, evolucionarían dos tipos de empresa: las que se acogiesen al arbitraje en prácticamente todos sus contratos y tuvieran reputación de respetar siempre su decisión y las que, por el contrario, recurrieran a los tribunales. El primer grupo tendría una ventaja competitiva obvia. La honestidad tiene su recompensa.

Un mecanismo de libre empresa de este tipo no se limitaría necesariamente a las causas civiles referidas a contratos explícitos. Muchos procedimientos judiciales por daños personales podrían ser reemplazados por acuerdos de arbitraje entre compañías aseguradoras, al igual que otros tipos de causas civiles. En cierto modo, esto ya ocurre. Actualmente las aseguradoras no solo ofrecen el servicio de compartir los riesgos de sus clientes, sino que también proporcionan, estableciendo negociaciones entre ellas para llegar a acuerdos y así evitarse los costes legales de ir a juicio, un sustituto parcial de los tribunales. Este trabajo quizá podría ser mejor desempeñado por agencias dedicadas exclusivamente al arbitraje.

Un árbitro potencial dispone de un mercado multimillonario que ahora está casi completamente en manos de un monopolio estatal que vende servicios de baja calidad a un precio desorbitado. Todo lo que se necesita para

entrar en el negocio es honestidad, ingenio,  
trabajo duro y suerte.



## PODRÍA HABER SIDO

Desde el Apolo XI, la oposición al programa aeroespacial ha procedido casi enteramente de críticos de izquierdas, que consideraban que consumía recursos enormemente necesarios para la Tierra. Algunos de ellos también se opusieron al Sputnik. Tal vez no estuviesen en contra de la carrera espacial, sino de que los Estados Unidos la ganasen, al igual que muchos se oponen, no a nuestra intervención en Vietnam, sino al bando elegido.

La mayoría de los conservadores parece haber aceptado, e incluso abrazado, el programa aeroespacial y, con él, la idea de que el gobierno es el único que puede hacer posible la exploración del espacio. Esta idea es falsa. Si no hubiésemos tenido tanta prisa, no solo podríamos haber llevado un hombre a la luna, sino que lo habríamos hecho obteniendo beneficios.

¿Cómo? Posiblemente haciendo de ello un espectáculo televisivo. Solo el alunizaje ya tuvo una audiencia de 400 millones de telespectadores. Si la televisión de pago hubiese sido legal, esa enorme audiencia podría haber generado varios miles de millones de euros gracias a las series y programas

emitidos antes, durante y después del alunizaje. Si el telespectador medio viera, en total, veinte horas de programas sobre el Apolo, habría pagado unos veinticinco céntimos por hora por ver el mayor espectáculo de la Tierra.

Después del alunizaje, todo el mundo, desde Columbia Gas a Stouffers Foods, intentó atribuirse el mérito. Se les podría haber cobrado el privilegio. El gasto anual de los Estados Unidos en publicidad asciende a unos 20 000 millones de euros. ¿Qué compañía no destinaría el 10 % de su presupuesto en publicidad a ser parte del mayor acontecimiento histórico desde la crucifixión?

Las rocas lunares, una vez estudiadas, podrían haberse subastado. También sellos matasellados en la luna. Los astronautas podrían haber delimitado una pequeña parcela de los cientos de millas del inmenso territorio lunar y venderla. ¿Cuánto pagaría alguien por la titularidad legal de un acre en la Luna? ¿Y qué me dicen de las vallas publicitarias en la Luna —con un pequeño recargo por transporte e instalación—?

¿Sería esto una idea comercial diabólica que solo un capitalista indecente totalmente envilecido por la avaricia podría aprobar? La alternativa fue utilizar el poder del Estado para recaudar impuestos con el fin de conseguir una media de 500 euros por familia en el país, quisieran o no

—a punta de una pistola metafórica—. ¿Es mejor esto que vender el valor comercial del programa a los clientes que quisieran pagarlo? Los codiciosos capitalistas ganan dinero con el comercio; los buenos liberales lo roban. Un capitalista codicioso pudo haber vendido el alunizaje por algo más de 5 mil millones de euros. El gobierno gastó 24 mil millones de euros en llegar a la Luna. Al gobierno, hacer cualquier cosa le cuesta al menos el doble de lo que le costaría a otro. Habría costado algo menos de 12 mil millones de euros producir el programa Apolo con gestión privada.

Sin embargo, el Apolo fue un programa forzoso. Si no hubiésemos tenido tanta prisa, habría costado bastante menos. Durante la espera, el crecimiento económico habría aumentado el «precio» de la Luna y el progreso tecnológico habría reducido el coste de llegar hasta ella. Habríamos llegado a la Luna, obteniendo beneficios, en algún momento de los años setenta.

La bandera estadounidense, en la Luna o en cualquier otro lugar, solo tiene valor como símbolo; símbolo de la consecución de los objetivos del hombre que solo es posible mediante la asociación voluntaria, la cooperación a través del intercambio mutuo en una sociedad libre. Capitalismo. Para él, no es ningún honor que se gasten miles de millones

de euros de la recaudación de impuestos en colocar un trozo de metal pintado en la luna.

POSDATA: La ley de Friedman

Los lectores escépticos pueden querer pruebas de mi afirmación de que cualquier cosa cuesta a los gobiernos el doble de lo necesario. Un ejemplo relativo a nuestro país es el correo. Las compañías privadas de correos obtienen beneficios entregando correo de tercera clase por la mitad de lo que cobra el servicio postal de los Estados Unidos, con pérdidas. Otro ejemplo es la administración económica del gobierno ruso, que invierte, en términos de PIB, el doble de lo que nosotros invertimos en un periodo comparable de nuestro desarrollo para conseguir el mismo índice de crecimiento. El sector privado japonés invierte el mismo porcentaje que Rusia y consigue un índice de crecimiento dos veces mayor.

Cuando escribí esto, la idea de un programa aeroespacial privado era el tipo de cosas que solo los escritores de ciencia ficción y los libertarios extremistas se tomaban en serio. Actualmente, es la política oficial de la administración correspondiente.

## ¿ES WILLIAM F. BUCKLEY UNA ENFERMEDAD CONTAGIOSA?

*El gobierno federal debería aprobar leyes basadas en los poderes extraordinarios otorgados al Estado en situaciones de epidemia [...].*

WILLIAM F. BUCKLEY, THE UNMAKING OF A MAYOR<sup>57</sup>

¿Qué famoso conservador apoya la encarcelación de las personas para impedir que se difundan sus ideas? ¿Creerían que me refiero a William F. Buckley?

Efectivamente, me refiero a Buckley. El asunto en el que adopta esta postura es la adicción a los estupefacientes. Por supuesto, no lo afirma con estas palabras, sino que, más bien, dice: «los estupefacientes son una enfermedad contagiosa», cuya propagación debe prevenirse «poniendo en cuarentena a todos los adictos, como se pondría a todos los portadores de viruela durante una epidemia». En otras palabras, encarcelando a los adictos para evitar que contagien su adicción a otros.

Llama «enfermedad contagiosa» a la adicción a los estupefacientes porque la mayoría de los adictos se enganchan por culpa de otros adictos.

---

<sup>57</sup> Cuya traducción en castellano sería «La pérdida de un alcalde».

Esta analogía niega el libre albedrío. Contagiarse de una enfermedad no implica cooperación por parte de la víctima; simplemente tiene relación con alguien que tiene la enfermedad y cae enfermo, quiera o no. Se puede poner en cuarentena al portador de una enfermedad para evitar que contagie a víctimas que no quieren contraerla. La adicción a los estupefacientes no es, en ese sentido, infecciosa. La víctima tiene que elegir consumir drogas. Aunque el señor Buckley se relacionase con una docena de adictos, no correría riesgo de adicción.

Alguien que desarrolla una adicción por relacionarse con otros adictos no tendría por qué haberse infectado necesariamente. Ha visto un patrón de comportamiento y ha optado por seguirlo. Puede que lo haga, como afirma el señor Buckley, porque «sea psicológicamente débil o esté desinformado». Estas posibilidades existen en cualquier decisión, como casarse o suscribirse a la *National Review*. Él tiene la última palabra. Su decisión, como cualquier acto de libre albedrío, puede ser errónea, pero no es involuntaria. Es conversión o persuasión, no infección. La adicción a los estupefacientes es una enfermedad contagiosa solo en el mismo sentido en que lo es el conservadurismo o el catolicismo. Al igual que la adicción a los estupefacientes, ambos son pautas de creencia y actuación que muchos pueden considerar

dañinas tanto para el «adicto» como para su sociedad. Como la adicción a los estupefacientes, ambos son propagados por los que ya están infectados. Buckley es portador de uno de ellos, o quizá de los dos, y tiene el mérito de haber infectado a muchos. ¿Se opone a la encarcelación de conservadores y católicos solo porque está de acuerdo con sus creencias? ¿Estaría a favor de meter entre rejas a Galbraith, Bundy y varios Rockefeller por ser portadores del liberalismo, una enfermedad que ha causado mucho más daño que la adicción a las drogas?

La respuesta es no. La postura que Buckley adopta respecto a la adicción a los estupefacientes se contradice con su creencia en una sociedad libre. Incluso en lo relativo a la cuestión del comunismo interno, sobre la que frecuentemente la izquierda le acusa de tener opiniones autoritaristas, justifica las leyes de seguridad interna argumentando que los comunistas nos están intentando imponer su sistema a la fuerza. Los adictos a los estupefacientes no lo hacen; quiere encarcelarlos por actuar y convencer a otros para que actúen de un modo en el que ellos mismos son los principales perjudicados.

Buckley podría no admitir que a quien más perjudica la adicción es al adicto. Prueba de ello

es que cita al alcalde Wagner<sup>58</sup> cuando estima que «el coste para la comunidad de la delincuencia, el tratamiento y la protección policial adicional» es de mil millones de euros al año. De ser esto cierto, ascendería a unos 20 000 euros por adicto, en cuyo caso la ciudad podría ahorrar dinero si contratara a un policía que acompañara a cada adicto en todo momento.

Que sea cierto o no, es irrelevante. Ese es el coste, no de la adicción, sino de las leyes que prohíben los estupefacientes. Los adictos no cometen prácticamente ningún delito mientras están colocados. Ni tienen la intención ni, por lo general, la habilidad. Roban para pagar la siguiente dosis. Si fueran legales, los estupefacientes costarían mucho menos que ahora y, como en el caso de los alcohólicos, muy pocos adictos cometerían delitos graves para poder costeárselos.

La respuesta de Buckley es: «No es factible desentenderse de los problemas sociales haciendo que las drogas estén, por norma general, sujetas a prescripción médica. Un típico adicto siempre va a querer más droga de la que un médico responsable, a quien preocupe la salud física de los adictos, vaya a estar dispuesto a recetarle». Esto implica que es cometido del

---

<sup>58</sup> Robert F. Wagner, Jr., alcalde de la ciudad de Nueva York durante tres mandatos.

médico imponer su criterio al adicto. Seguramente el médico advertiría al adicto de los posibles efectos de una sobredosis. Si, sabiéndolo, al adicto no lo importa poner en juego su salud o incluso su vida por unos cuantos años, o meses, o minutos de un estado de éxtasis inducido por las drogas, es su problema. Parte de la libertad radica en el derecho de cada individuo a echar su vida a perder como le dé la gana.

Suena cruel decir que debería permitirse a un adicto quitarse la vida con drogas. Consideremos entonces la alternativa a la que nos lleva Buckley. Para velar por la salud de los adictos, limitamos su consumo de drogas. Debido a su deseo de conseguir más drogas, el adicto se vuelve peligroso para nosotros, sus benévolo protectores. Por ello, los encarcelamos y, por lo que puedo deducir de las declaraciones del señor Buckley, tiramos la llave. Después de todo, como él afirma, «es prácticamente imposible *curar* a los adictos a los estupefacientes que no desean curarse».

Buckley debería plantearse revisar sus premisas desde el momento en que, casualmente, se sorprende hablando sobre la dificultad de curar a personas de algo de lo que no quieren curarse. Ha permitido que una analogía errónea lo conduzca a una posición insostenible.

Los que hayan caído en la adicción psicológica y deseen curarse merecen nuestra compasión y caridad. Los adictos que no quieran curarse deberían ser abandonados a su suerte.

Este capítulo se publicó originalmente como artículo en *The New Guard*, en abril de 1969. Buckley contestó a la revista el verano de ese mismo año. Yo lo rebatí brevemente en octubre de 1969.

En su columna de marzo de 1985, Buckley anunció que había cambiado de opinión y que ahora estaba a favor de legalizar la heroína y la cocaína, un paso que los «observadores más perspicaces» habían «recomendado [...] durante años». Buckley dejaba claro que, en principio, seguía sin ver nada malo en que el gobierno regulara la conducta moral privada. Apoyaba la legalización porque consideraba que el gobierno nunca podría ganar la guerra a las drogas, mientras que la prohibición aumentaba considerablemente los delitos violentos.

## ES MI VIDA

*El noventa y cinco<sup>59</sup> por ciento de todo es basura.*

### LEY DE STURGEON

No se puede comprar leche cruda certificada en Illinois. La leche cruda es leche sin pasteurizar. La leche certificada cruda es leche cruda producida según unas condiciones sanitarias tan estrictas que su recuento bacteriano es *inferior* al de la leche pasteurizada. El proceso de calentamiento para pasteurizarla desnaturaliza la proteína de la leche y destruye algunas vitaminas y enzimas. Algunos nutricionistas afirman que la pasteurización reduce drásticamente el valor nutricional de la leche y que la leche cruda, cuando está higienizada, es mucho mejor que la pasteurizada. Además de mejor, también es ilegal en Illinois.

Hay un número determinado de sustancias químicas que algunos nutricionistas consideran necesarias en la alimentación, de la misma manera en que reconocen que las vitaminas son necesarias. Por ejemplo, se cree que la colina y el inositol ayudan a metabolizar el colesterol y, de esa forma, protegen contra la arteriosclerosis y los infartos.

---

<sup>59</sup> Sic.

Según la etiqueta de mi frasco de colina, «no se ha establecido la necesidad de colina en la nutrición humana». Según la etiqueta de mi frasco de inositol, «no se ha establecido la necesidad de inositol en la nutrición humana». Dudo que los fabricantes consideren esto una buena publicidad, especialmente porque las etiquetas no contienen ninguna mención que contrarreste la anterior indicando que la colina o el inositol puedan ser buenos para la alimentación. El etiquetado estándar es un requisito federal. Al parecer, es ilegal que los fabricantes nos digan por qué piensan que debemos comprar su producto.

Tanto la reglamentación federal sobre el etiquetado como las leyes estatales contra la leche cruda son intervenciones del gobierno ante una continua controversia entre dos grupos de expertos: los nutricionistas y los médicos. Para los nutricionistas, muchos de los problemas aparentemente médicos son causados, al menos en parte, por una nutrición inadecuada. Según los médicos, salvo algunas excepciones bien conocidas, una dieta adecuada proporciona una nutrición completa, sin necesidad de ningún alimento especial o suplemento vitamínico. La disputa es larga y compleja. A los que deseen estudiar el punto de vista de los nutricionistas,

les recomiendo *Food facts and fallacies*<sup>60</sup> de Carlton Fredericks y Herbert Bailey. Mi opinión, basada en un análisis muy limitado de la bibliografía, es que los nutricionistas tienen pruebas suficientes. Las listas aprobadas de «necesidades diarias recomendadas» son demasiado prudentes en cuanto al número de nutrientes y a las cantidades sugeridas. Puede que, a la larga, se demuestre que algunos de los nutrientes adicionales son inútiles, pero es posible que el riesgo de tomarlos merezca la pena.

¿Por qué muchos médicos y su representante oficial, la Asociación Médica Americana (AMA), adoptan la postura contraria? En parte, quizás, por el interés económico personal —al fin y al cabo, los nutricionistas están compitiendo con ellos en el negocio de mejorar la salud de las personas—, pero principalmente, sospecho, porque los médicos, habiéndose formado en una manera determinada de proteger la salud de las personas, están recelosos y consideran a los nutricionistas unos incompetentes de la medicina, unos charlatanes.

Algunos realmente lo son. Cualquier tienda de alimentos saludables con un expositor ofrecerá una variopinta colección de folletos sobre cómo vivir hasta los cien años a base de yogurt y trigo

---

<sup>60</sup> Cuya traducción en castellano sería «Verdades y mentiras sobre la alimentación».

bulgur. El negocio de la alimentación sana no está exento de la ley de Sturgeon, como tampoco lo están la medicina y la reglamentación. A ningún burócrata le hace gracia ofender a un grupo de presión poderoso y respetado. La regulación suele ser parcial, a favor de las ventajas y en contra de los problemas, lo ortodoxo contra lo radical —en este caso, los médicos y la AMA contra los nutricionistas—. El lado ortodoxo puede dar a su postura rango de ley para prohibir que los fabricantes esgriman argumentos que el gobierno y la AMA no aceptan o para prohibir que los consumidores individuales compren productos que, a su juicio, no son buenos para ellos.

Esto es parcialidad, no a favor de los médicos y en contra de los fabricantes, ni a favor de los expertos y en contra de los desinformados, sino simplemente a favor de lo viejo y en contra de lo nuevo. La Administración de Medicamentos y Alimentos (FDA) no impide que la industria alimentaria etiquete sus panes y harinas como enriquecidos, incluso si, como muchos sostienen, se les ha quitado más de lo que se les ha añadido. La industria alimentaria es un interés establecido y respetable. Solo aquellos con ideas nuevas e impopulares se arriesgan a ser tachados de charlatanes o chalados y a ser tratados en consecuencia.

El mismo problema afecta a la reglamentación gubernamental sobre los fármacos.

En este asunto, la FDA no se limita a censurar el etiquetado, sino que tiene poder para autorizar o prohibir el comercio de «medicamentos peligrosos». Casi todo el mundo aprueba este poder. El peligro de un fabricante irresponsable que saca un nuevo producto prematuramente, solo para descubrir sus trágicos efectos secundarios, es obvio. ¿Qué es más natural que permitir que el gobierno evite este tipo de riesgos letales manteniendo los nuevos medicamentos fuera del mercado hasta que se demuestre que son inocuos? ¿Por qué no ir sobre seguro?

Sin embargo, no hay modo de ir sobre seguro. Si un nuevo medicamento de gran utilidad se no se saca al mercado, morirán personas que podrían haberse salvado si el medicamento se hubiera comercializado. La prudencia mata. A quién mata, puede que no sea obvio. A menudo el nuevo medicamento es solo un antiguo medicamento mejorado. La mejora podría incrementar el índice de curación de un 80 % a un 85 %. Nunca podrá saberse qué hombres, mujeres y niños forman ese 5 % que la prudencia ha matado; sus muertes son estadísticas, no titulares. Un cadáver estadístico es tan real como un bebé afectado por la talidomida y que ocupa la primera plana, solo que es menos visible.

La visibilidad es un elemento importante en política, y la FDA es una institución política. Si tiene que elegir entre una tragedia en portada y diez en las estadísticas médicas, inevitablemente prefiere la última. Así pues, se inclina claramente a favor de la sobrerreglamentación, a favor de frenar el progreso médico en nombre de la prudencia.

Las empresas farmacéuticas comparten en cierto modo esta inclinación. Los cadáveres en portada dan mala publicidad, y la mala fama puede salir cara. Sin embargo, las empresas farmacéuticas también están en el negocio de venta de medicamentos a personas que desean vivir con todas sus fuerzas, y un producto nuevo y mejorado es una nueva fuente de ingresos. Las farmacéuticas están, en cierto grado, en condiciones de sopesar el riesgo de tragedia y el valor de la oportunidad de una vida mejor — para los que quieran vivirla—.

Mi conclusión personal —que las farmacéuticas deberían ser libres para vender cualquier cosa y sus clientes libres para comprarla, sujetos a una responsabilidad por daños causados por publicidad engañosa— debe de parecer una barbaridad a muchos. Por supuesto, significa aceptar la certeza casi absoluta de que unas cuantas personas morirán al año a causa de los efectos secundarios imprevistos de los nuevos medicamentos.

Creo que las consecuencias de nuestra política actual, aunque menos visibles, son incluso peores. Cuánto peores no puedo decirlo, pero sé que al menos un médico que ha participado en el desarrollo de la cortisona cree que ahora no estaría disponible si la FDA, en aquel momento, hubiese impuesto los estrictos requisitos de seguridad que impone en la actualidad. Esto mismo se ha dicho de la penicilina —aunque no sé con cuánto fundamento—. Sin duda habrá personas que arriesguen su vida al consumir medicamentos nuevos que no sean seguros, y salgan perdiendo. En el otro lado de la balanza, hay millones de personas vivas que habrían muerto si hubiéramos «ido sobre seguro» hace 50 años.

El argumento de este capítulo recibió un apoyo abrumador en 1981, cuando la FDA publicó un comunicado de prensa confesando un asesinato masivo. Por supuesto, no se redactó así en el comunicado; simplemente anunciaba que la FDA había aprobado el uso de timolol, un bloqueador beta que previene infartos.

Cuando se aprobó el timolol, fuera de los Estados Unidos ya se habían estado utilizando bloqueadores beta desde hacía más de diez años. Se estimó que el uso de timolol podría salvar entre siete mil y diez mil vidas al año en los Estados Unidos. Por lo tanto, prohibir el uso de

bloqueadores beta hasta 1981 convertía a la FDA en responsable de cerca de cien mil muertes innecesarias.

## LOS DERECHOS DE LOS JÓVENES

Un niño de unos diez años se escapó de casa. Cuando la policía lo encontró meses más tarde, estaba bien alimentado, tenía dinero en los bolsillos, un lugar donde quedarse y era conocido y querido por sus vecinos. Como su propio hogar no era adecuado, lo llevaron a un orfanato. Fingió un intento de suicidio para salir y lo trasladaron a un centro de salud mental. Los médicos lo vieron completamente sano, pero se resistieron a enviarlo de vuelta al orfanato, porque era evidente que a él no le gustaba y porque el chico era una buena influencia para otros pacientes. Que yo sepa, sigue en el centro.

¿Qué derechos deberían tener los padres o, en su defecto, otros adultos, sobre los niños? En la teoría, esto plantea el difícil dilema de cuándo un bebé se convierte, en cierto sentido, en un ser humano. En la práctica, creo que la solución es sencilla. Cualquier niño que supere una edad mínima (digamos, nueve años) que esté dispuesto a cuidar de sí mismo debería poder dejar de estar sometido a la autoridad de sus padres. Durante su primer año de libertad, el niño tendría la opción de volver a formar parte de su familia. En este periodo podría exigírsele que visitara a su familia y reafirmara su decisión varias veces. Después de que se hubiera

mantenido por sus propios medios durante un año, sus padres dejarían de estar obligados a volver a hacerse cargo de él.

Un niño podría cuidar de sí mismo por sus propios medios o ser adoptado por otra familia. En este último caso, los nuevos padres asumirían las obligaciones de manutención que antes tenían los padres biológicos. Las personas que desearan ayudar a niños y protegerlos de padres indeseables u otros peligros podrían tramitar adopciones adecuadas o crear orfanatos libres a los que los internos irían voluntariamente, no a la fuerza.

Los niños con frecuencia se escapan de casa, y son pocos los niños de diez años que pueden valerse por sí mismos, pero lo más probable es que no estén fuera de casa más de unos días. Un niño de esa edad cuya situación sea tan desesperada como para irse de su casa y no volver puede que esté mejor en otro lugar.

Los adolescentes presentan un problema más serio. Muchos se escapan de casa y están fuera durante largos periodos de tiempo. La decisión de huir es, sin lugar a dudas, un error en muchos casos. Pero ¿sirven de algo nuestras actuales leyes, que en teoría posibilitan que los padres puedan pedir a la policía que arrastre al fugitivo de vuelta a casa? Aparte de encerrarlo bajo llave, no hay modo de evitar que un chico vuelva a

escaparse. Creo que el principal efecto de estas leyes es que fuerzan a los fugitivos a esconderse y a relacionarse con personas que rechazan las leyes y los valores de la sociedad.

Algunos lectores pensarán que lo que los niños necesitan es más autoridad, no más libertad. Esta es una falsa dicotomía. En nuestra sociedad, los niños con frecuencia sufren una falta de autoridad parental, pero no es un tipo de autoridad que pueda establecerse por ley.

Otra historia que me viene a la memoria tiene que ver con una familia que no había inculcado prácticamente ninguna disciplina a su hija y esta era, puede que en consecuencia, realmente maleducada. En una ocasión, la tía de la niña le explicó en detalle lo que pensaba de su comportamiento. Varios días después, la familia fue a cenar a casa de la tía. La niña se portó sorprendentemente bien. Después de la cena, se dirigió a su tía (adoptiva) y le preguntó si podía vivir con ella.

Debe de ser horrible crecer rodeado de un vacío moral. No es de extrañar que la niña prefiriese vivir con alguien que le mostró, por estar dispuesta a criticar, que creía en algunos valores que hacían la crítica posible. Este tipo de autoridad es el que necesita nuestra generación. Para los que carecen de ella, la policía no la sustituye.

No obstante, la realidad tiene su propia disciplina. La alternativa a la autoridad parental es, y debería ser, la libertad —en un mundo en el que los que no trabajan a veces no comen—. Este también es un tipo de autoridad moral. Experimentar directamente el mundo real — aprender a sobrevivir en él— no es una manera tan agradable de crecer como recibir esas lecciones de los padres, pero si los padres no quieren o no pueden hacerlo, quizá sea el mejor sustituto con el que contamos.

## CAPITALISMO PROGRESISTA

Una de las tácticas más efectivas del socialismo progresista, especialmente en los Estados Unidos, ha sido la incorporación de palabras con connotaciones positivas. El mejor ejemplo es la palabra «liberal». En el siglo XIX, un liberal defendía la política económica del *laissez-faire*, el libre mercado, una democracia plural y las libertades civiles. La palabra tenía connotaciones muy positivas. Incluso hoy, mientras que ser conservador puede utilizarse con sentido favorable, no ser liberal es siempre peyorativo. Los socialistas se opusieron a las políticas económicas liberales. Los socialistas que tuvieron más éxito, en lugar de decir que el liberalismo era malo y el socialismo bueno, se llamaron a sí mismos liberales (o progresistas, otra «buena» palabra) y a sus oponentes, conservadores.

Nadie, excepto unos pocos brahmanes en Delhi y dos o tres trotskistas en Nueva York, cree ya que pueda alcanzarse el paraíso terrenal nacionalizando General Motors y convirtiendo el ultramarinos de la esquina en el despacho del alcalde. El socialismo, como ideología coherente, está muerto y no es probable que vayan a revivirlo unos estudiantes rebeldes en París o tanques soviéticos en Praga. Todavía muchas

personas, incluidos los últimos reformistas de Praga, se llaman socialistas. El «socialismo» se ha convertido en una palabra con connotaciones positivas y sin significado.

Poco después de la invasión soviética de Checoslovaquia, pasé una tarde con dos estudiantes de economía checos. Ellos creían que el propósito de las reformas checas era la creación de una sociedad que combinase los mejores elementos del socialismo y del capitalismo. Uno de los elementos del capitalismo que les gustaba especialmente era que los malos trabajadores no recibían el mismo salario que los buenos. Lo que fuera que significase el socialismo para ellos no incluía «de cada cual según su capacidad; a cada cual según sus necesidades». Ellos deseaban conservar la asistencia sanitaria del gobierno y otras prestaciones sociales, pero no era eso lo que entendían por socialismo. Para ellos, el socialismo significaba una sociedad justa, una sociedad en la que el pueblo fuera razonablemente próspero y razonablemente libre; significaba algo similar a lo que nosotros entendemos por una sociedad liberal.

Esto, en mi opinión, es lo que significa el socialismo para gran parte del mundo. Si es así, no tenemos que oponernos al socialismo —solo mejorarlo—. Cualquier cambio que haga mejorar una sociedad socialista, la hará, por definición,

más socialista. Si la gente está convencida de que la propiedad y el control estatales no funcionan, como lo están los europeos del Este tras su amarga experiencia, entonces los cambios que harán su sociedad «más socialista» serán cambios como transferir la propiedad y el control del Estado a las cooperativas de trabajadores y, posteriormente, de éstas a los propios trabajadores.

La total destrucción de las instituciones socialistas en nombre del socialismo es práctica solo si el capitalismo progresista tiende a forzarse a sí mismo a su conclusión lógica. De otro modo, los socialistas podrían evolucionar hacia algún tipo de economía mixta, intermedia entre el capitalismo y el socialismo, como la actual economía norteamericana, y adoptarla. Como libertario, liberal en el antiguo sentido, considero esto desafortunado.

En Yugoslavia se han visto indicios de que el capitalismo progresa. Las cooperativas de trabajadores yugoslavas, que, en efecto, poseen fábricas, como aquí las empresas, deben conseguir capital para invertir, ya sea de sus propios beneficios o del gobierno. Algunas cooperativas que podrían obtener un gran rendimiento de la inversión de capital no tienen suficientes beneficios para financiarla, y otras tienen grandes beneficios que estarían dispuestas a invertir a cambio de un rendimiento

razonable, pero no necesitan capital adicional en sus propias operaciones. La solución evidente, como piensan muchos economistas yugoslavos, es permitir que las cooperativas se hagan préstamos entre ellas cobrando intereses.

Un trabajador no puede vender su participación en la cooperativa (que le da derecho a una parte de los beneficios) y la pierde al jubilarse. Por consiguiente, los socios de la cooperativa no tienen ningún incentivo para hacer inversiones que vayan a generar rendimiento después de que se hayan jubilado. La solución a esto es poder transferir su participación en la cooperativa como una acción. El valor de mercado de esa participación dependería de la previsión de ganancias futuras de la cooperativa. Una inversión a largo plazo podría reducir los dividendos del trabajador pero incrementaría el valor de su participación. Esta reforma, cuando se haga, si es que se hace, supondrá un paso adelante en la conversión efectiva de Yugoslavia a una sociedad capitalista.

Al describir el objetivo de las reformas de Checoslovaquia, mis amigos checos me dijeron que los reformistas querían que la mayoría de los productos estuviesen controlados por el sistema de precios, pero que el precio de los productos de primera necesidad, como la leche y el pan, fuera fijado por el gobierno. Les contesté que si el sistema de precios fuera mejor para otras

cosas, sería incluso más importante utilizarlo para los productos de primera necesidad. Su inglés no era muy bueno, puede que hubiese alguna confusión en este punto, pero creo que uno de ellos respondió: «Sí, es lo mismo que dicen nuestros profesores».

La propiedad de alguien es aquella cuyo uso controla. Si la mayoría de las cosas son controladas por personas, individualmente o asociadas voluntariamente, una sociedad es capitalista. Si ese control se distribuye más o menos equitativamente entre un gran número de individuos, la sociedad se aproxima a la libre empresa competitiva —más de lo que se acercan las nuestras—. Si sus miembros la llaman socialista, ¿por qué no iba yo a estar de acuerdo?

El socialismo ha muerto. Larga vida al socialismo.



## SI LO QUIERES, CÓMPRALO

Como sugiere el capítulo anterior, podría existir una sociedad que algunos socialistas llamarían socialista pero que yo consideraría capitalista y libre. Una sociedad así sería posible combinando el principio «socialista» de control de los trabajadores con la descentralización radical y la estructura de mercado que necesita esta descentralización. No habría autoridad central capaz de imponer su voluntad a las unidades económicas individuales. La coordinación se realizaría mediante intercambio, comercio, a través del mercado. En lugar de empresas, la forma habitual de organización serían las cooperativas de trabajadores controladas por los propios trabajadores.

En la medida en que los individuos sean libres para poseer propiedad, producir, comprar y vender cuando quieran, el hecho de que la mayoría de las personas elijan organizarse en cooperativas de trabajadores no es más limitación a la libertad de la sociedad que el que ahora las personas en este país se organicen en empresas. Eso sería, sin lugar a dudas, un inconveniente para los que quisieran que las cosas fuesen diferentes —aspirantes a capitalistas, por ejemplo, que no pudieran encontrar una plantilla porque todos los

trabajadores prefirieran trabajar para ellos mismos—. De idéntica manera, nuestra sociedad actual es un inconveniente para un socialista que quiera abrir una fábrica con la forma jurídica de cooperativa de trabajadores pero no pueda encontrar a nadie que le proporcione la fábrica. El derecho al comercio solo se aplica a una situación cuando el intercambio es voluntario — por ambas partes—.

Yo no pondría reparos a una sociedad socialista así, aparte de que, en mi opinión, sus miembros no estarían actuando según lo que, a mi entender, era mejor para ellos. Los socialistas que defienden estas instituciones se oponen a nuestra sociedad actual, y probablemente se opondrían incluso más a la sociedad completamente capitalista que me gustaría que se desarrollase. Sostienen que el que los medios de producción estén en propiedad de los capitalistas en lugar de los trabajadores es inherentemente injusto.

Creo que están equivocados. No obstante, aunque tuvieran razón, no tendrían que pelear conmigo ni con nadie. Existe un modo mucho más sencillo de que consigan su objetivo. Si una sociedad en la que las empresas son propiedad de sus trabajadores es mucho más atractiva que otra en la que son propiedad de los accionistas, dejemos que los trabajadores compren las empresas. Si no se puede convencer a los

trabajadores de que se dejen en ello el dinero, es poco probable que estén dispuestos a dejarse la piel.

¿Cuánto costaría a los trabajadores adquirir sus empresas? El valor total de todas las acciones que cotizaban en la Bolsa de Nueva York en 1965 ascendía a 537 mil millones de euros. Ese mismo año, el total de los salarios de todos los empleados privados ascendía a 288 500 millones de euros. Los impuestos estatales y federales sobre la renta totalizaban 75 200 millones de euros. Si los trabajadores hubieran optado por vivir según el estándar de consumo de los hippies, ahorrando la mitad de sus ingresos netos, podrían haber obtenido una participación mayoritaria de todas las empresas en dos años y medio y haber comprado a los capitalistas hasta la última acción en cinco. Esto tiene un coste sustancial, pero seguramente salga más barato que organizar una revolución. También es menos arriesgado. Y, al contrario que una revolución, no tiene que hacerse de una sola vez. Los empleados de una empresa pueden comprarla en la década actual y luego utilizar los beneficios para ayudar a otros trabajadores a comprar las suyas más adelante.

Cuando uno compra una acción, no paga solo por los activos fijos de la empresa —edificios, máquinas, inventario, etc. — sino también por su experiencia, reputación y organización. Si los

trabajadores realmente pueden gestionar mejor las empresas, estos recursos intangibles no son necesarios; todo lo que necesitan son activos tangibles. Estos activos —el capital circulante neto de todas las empresas de los Estados Unidos en 1965— ascienden a un total de 171 700 millones de euros. Los trabajadores podrían comprar activos por ese valor y establecer un negocio por su cuenta con los ahorros de 14 meses.

Yo no creo que nada de esto ocurra. Si los trabajadores quisieran ser capitalistas lo suficiente como para pagar ese precio, muchos ya lo habrían hecho. Existen compañías en las que una gran parte de sus acciones es propiedad de los trabajadores, pero no muchas —Sears, Roebuck & Co. constituye el ejemplo más destacado—.

Tampoco hay ninguna buena razón por la que los trabajadores puedan querer ser capitalistas. El capitalismo es un sistema muy productivo, pero los capitalistas reciben poco de ese producto. También en 1965, el total de la remuneración de todos los empleados (públicos y privados) ascendía a 391 900 millones, casi diez veces los 44 500 millones correspondientes al beneficio total neto de todas las compañías (por «neto» se entiende después del impuesto de sociedades; los accionistas aún tienen que pagar el impuesto sobre la renta o sobre las plusvalías

por esos beneficios antes de poder gastarlos, al igual que los trabajadores deben pagar impuestos sobre la renta en función de sus salarios).



## ESCASO SIGNIFICA FINITO

*América, la tierra de lo libre. Libre significa que  
no hay que pagar, ¿no?*

ABBIE HOFFMAN, *REVOLUTION  
FOR THE HELL OF IT*<sup>61</sup>

Hoffman y otros como él defienden que las instituciones de la propiedad, pública o privada, se han quedado obsoletas y deberían abolirse. Afirman que una economía cada vez más automatizada puede hacer que todos los bienes sean abundantes, de modo que la propiedad dejaría de ser necesaria, y que ahora la propiedad evita que produzcamos tanto como pudiéramos —que podría haber personas que pasasen hambre en una sociedad con alimento ilimitado—. Hay varias cosas que fallan en esta aseveración.

Muchos países tienen acceso a la tecnología moderna y los recursos necesarios para construir

---

<sup>61</sup> Cuya traducción en castellano sería «La revolución por diversión».

fábricas automatizadas del tipo que imaginaron los creyentes en la cornucopia cibernética. Esos países cuentan con sistemas sociales, económicos y políticos muy diversos. Sin embargo, nosotros somos más ricos y ninguno de ellos experimenta el crecimiento (digamos un 30 % al año de la renta per cápita) necesario para impulsar un cambio revolucionario de aquí al año 2000 (digamos, que una décima parte de los trabajadores produzca 15 veces el actual producto nacional bruto).

Incluso si la productividad aumentase espectacularmente, la aseveración inicial asume que la demanda total es limitada porque, de lo contrario, la demanda aumentaría hasta equipararse con la productividad, como ya ha ocurrido en el pasado, y el conflicto entre distintas personas que quisieran los mismos recursos seguiría existiendo.

Los que creen en esta saturación de la demanda defienden que, por encima de unos ingresos determinados (normalmente el doble de los suyos), el consumo deja de ser útil y se convierte en puro espectáculo, de modo que cuando la producción alcanza ese nivel, no se necesitan más bienes escasos. Este argumento confunde la cantidad de consumo con la cantidad física consumida. Hay un límite a la cantidad de comida que uno puede comer o el número de coches que resulta cómodo utilizar. No hay un

límite evidente del volumen de recursos que pueden emplearse para producir un coche mejor o mejor comida. Por 10 000 euros se puede fabricar un coche mejor que por 5 000 euros; por 20 000, mejor que por 10 000. Si la renta media asciende a 100 000 euros al año, no deberíamos tener problemas para gastarlos.

Esa aseveración también confunde el significado técnico en economía de «recursos escasos» con el significado convencional de «escaso». Incluso aunque nadie esté hambriento, la comida sigue siendo escasa, ya que gastaremos más dinero en tener más o mejor comida. O alguien tiene que dejar de comer, o alguien tiene que pagar el coste de producir más. Lo contrario de bienes escasos no son bienes abundantes sino bienes gratuitos, es decir, que estén disponibles en cantidad suficiente para todo el mundo sin que cueste nada. El aire era un bien gratuito hasta que la demanda, para respirar y para albergar residuos industriales, superó la oferta.

Un ejemplo más apropiado podrían ser las cajas de cerillas o el agua potabilizada. Ambos tienen que producirse, pero el coste es tan reducido que no parece que valga la pena cobrar al usuario por utilizarlos. Por ese motivo, se han venido regalando al comprar otros productos más caros. Nadie tiene que pagar por utilizar una fuente de agua potable.

Si Hoffman está en lo cierto y la automatización llega a producir unos ingresos medios de un millón de euros al año, nadie se molestará en cobrar por la comida. Habrá máquinas de comida gratuita para ofrecer un mejor servicio a los clientes potenciales en las tiendas que vendan otro tipo de productos que merezca la pena vender (¿arte?, ¿entretenimiento?, ¿naves espaciales?) o se instalarán dichas máquinas en las esquinas de las calles para conmemorar a esposas fallecidas, como ocurre ahora con las fuentes. Si la medicina llegase a automatizarse y ser barata, los capitalistas ávidos de dinero construirían hospitales gratuitos y obtendrían beneficios alquilando las paredes como espacio publicitario.

El problema de la abundancia no es nuevo para el capitalismo que, para hacerle frente, ha tenido que proporcionar más y mejores formas de utilizar ingresos cada vez mayores —con tanto éxito que a Abbie Hoffman le cuesta apreciar lo ricos que somos según los estándares de siglos anteriores—. El capitalismo seguirá abordando el «problema» de la abundancia del mismo modo. Y es totalmente justo: el capitalismo creó el problema.

## CONTAMINACIÓN

El problema de la contaminación existe porque algunas cosas, como el aire o el océano, no son propiedad de nadie. Cualquiera que desee usarlos como vertedero es libre de hacerlo. Si se contaminase algo que perteneciese a alguien, el propietario solo lo permitiría si el contaminador estuviese dispuesto a pagarle más de lo correspondiente al daño ocasionado. Si los contaminadores poseyeran la propiedad que contaminan, les interesaría dejar de hacerlo si el daño que ocasionasen fuera mayor que el coste de evitarlo. No muchos queremos arrojar basura en nuestro jardín.

Aunque todas las cosas contaminadas fueran propiedad privada, la contaminación no desaparecería por completo. Tampoco es algo que deba desaparecer, ya que la única manera de detener por completo la producción de contaminación sería si todos cayésemos muertos, e incluso eso crearía un problema de contaminación al menos a corto plazo. En realidad, el objetivo en cuanto al control de la contaminación debe ser asegurarse de que ocurre si, y solo si, el daño que provoca es menor que el coste de evitarlo.

La solución ideal es convertir en propiedad los recursos que no son propiedad de nadie. Podríamos, por ejemplo, adoptar el principio de que las personas que viven cerca de un río tengan determinados derechos de propiedad sobre él y que cualquiera que haga caer el valor del río contaminándolo, sin el consentimiento previo del propietario, se exponga a ser demandado. Ya existen normas similares en regiones donde el suministro de agua es escaso, con el objetivo de definir los derechos de los terratenientes a agotar el caudal de los ríos que atraviesan sus tierras para el riego.

Algunas cosas, como el aire, son extremadamente difíciles de valorar en este sentido. Veamos la consecuencia de los derechos de propiedad absolutos de cada terrateniente sobre el aire que ocupa el espacio encima de su propiedad. Si me fumo un cigarrillo, una pequeña cantidad de humo se propagará rápidamente. ¿Significa esto que no puedo fumar sin la previa autorización de cada una de las personas del continente?

La solución más sencilla a esta paradoja es permitir que las partes perjudicadas por la contaminación del aire pidan daños y perjuicios —presumiblemente en acciones colectivas emprendidas por muchas víctimas contra muchos contaminadores—. No se podría obligar al cierre de un horno de fundición solo

demostrando que un instrumento lo suficientemente sensible puede, en algún momento, detectar dióxido de azufre en el aire. Sin embargo, si la concentración fuera suficientemente alta como para ser nociva, se podría presentar una demanda por los daños ocasionados.

Actualmente, la contaminación es «controlada» por los gobiernos —federales, estatales o locales—, que deciden quién tiene suficiente influencia como para que la contaminación que produce se considere necesaria. Esto reduce el control a una multitud de casos independientes y hace que resulte casi imposible que las víctimas de la contaminación denuncien lo que ocurre realmente o ejerzan una presión política efectiva.

Si es el gobierno quien tiene que ocuparse del control de la contaminación, debería hacerlo de un modo mucho más sencillo. Dejemos que el gobierno establezca un precio por unidad de volumen de cada contaminante. El precio podría variar en función de dónde se genere la contaminación, puesto que es probable que el aire contaminado sea más perjudicial en Manhattan que en el desierto de Mojave. Tendrían que pagar todos los contaminadores, desde la United States Steel Corporation hasta el último automovilista. Si el coste de evitar la contaminación fuera realmente alto, la

compañía seguiría contaminando —y pagaría por ello—. Si no lo fuera, dejaría de contaminar. Si los votantes creyesen que aún había demasiada contaminación, podrían votar que se aumentase el precio. Es un asunto relativamente sencillo.

Por supuesto, el gobierno defiende que sus actuales decisiones están basadas en cuán «evitable» es la contaminación, pero todos los contaminadores quieren seguir contaminando —siempre que les salga gratis—. Todos los contaminadores aducirán que la contaminación es inevitable. Quién se salga con la suya dependerá, no de los costes reales, sino de los costes políticos. Si los contaminadores deben pagar por su contaminación, ya sea evitable o inevitable, no tardaremos en descubrir quién podía dejar de contaminar y quién no.

## RÉPLICA A UN AMIGO SOCIALISTA

*A un hombre que espere enseñar a volar a las langostas en un año se le llama lunático, pero a un hombre que crea que los seres humanos pueden convertirse en ángeles porque se les haya votado se le llama reformista y sigue en libertad.*

MR. DOOLEY

Usted alega que, aunque las instituciones de la propiedad privada funcionasen perfectamente, seguirían siendo injustas. Cada consumidor, gastando un euro en productos que quiere obtener, «vota» a favor de la fabricación de esos productos. Las rentas son desiguales, lo que refleja —aunque solo sea eso— habilidades desiguales. Por ello, algunas personas tienen más votos que otras. La sociedad socialdemócrata ideal, a su vez, asigna recursos democráticamente, dando un voto a cada persona. Por lo tanto, es superior a la sociedad capitalista ideal.

La analogía entre gastar y votar, aunque usada con frecuencia por los defensores del capitalismo, es imperfecta. Dejando la igualdad aparte, el gasto es una forma mucho mejor —y paradójicamente mucho más igualitaria— de repartir los recursos. Esto es porque un euro,

una vez que nos lo hemos gastado, no podemos volver a utilizarlo, por lo que nos queda menos para gastar en otras cosas. Sin embargo, podemos utilizar nuestro voto una y otra vez.

Comparemos la relación entre dos personas, una con unos ingresos de 10 000 euros al año y otra de 5 000, con la relación entre otras dos personas, una simpatizante de un partido político con diez votos y la segunda, de un partido con cinco votos.

En una puja por las necesidades, el rico ofrece más que el pobre. Si en el mercado solo hubiese comida suficiente para uno, sería el pobre el que moriría de hambre. Pero cuando el rico puja por lujos y el pobre por necesidades, es el pobre quien gana. Supongamos que el rico, que ha comprado suficiente harina para hacer su propio pan, quiere comprar el resto de la harina del mercado para fabricar papel maché para las máscaras de Halloween de sus hijos.

El pobre sigue sin tener nada para comer, por lo que está dispuesto a utilizar la parte de sus ingresos que sea necesaria para hacerse con la harina. Podrá adquirir la harina, y por mucho menos de 5 000 euros. El rico ya ha utilizado la mitad de sus ingresos en comprar harina para hacer pan —hasta aquí estaba pujando contra el pobre—. Los ingresos que le quedan son casi los mismos que los que tiene el pobre, y

probablemente no vaya a gastárselo todo, ni siquiera una parte sustancial, en caretas de Halloween.

Ahora pensemos en cómo sería esta situación con los votos. El simpatizante del partido político más importante vota que se le dé la harina a él (y a los que comparten su ideología) para hacer pan. Luego vota que se les dé el resto de la harina para hacer papel maché. Gana las dos veces, por diez a cinco. Debido a que el sistema de votos es mucho más una cuestión de «todo o nada» que el gasto, las desigualdades existentes tienen efectos mucho más drásticos. Esto puede explicar por qué en nuestra sociedad, donde los pobres son políticamente débiles, también salen más perjudicados en las materias proporcionadas por el gobierno, como la educación y la protección policial, que en las que se venden de manera privada, como la comida y la ropa.

Se han desarrollado instituciones políticas, como el «intercambio de votos» entre los miembros del Congreso, para mitigar las características «todo o nada» del sistema de votos. Un congresista mide la importancia que le otorga a su proyecto de ley por el número de votos de otros proyectos que está dispuesto a negociar a cambio de que se apoye el suyo. Esto es un sustituto extremadamente burdo y aproximado del mercado —un intento de representar,

negociando entre algunos cientos de personas sobre miles de asuntos, la multitudinaria diversidad de doscientos millones de vidas.

¿Podrían crearse instituciones políticas que resolvieran completamente este problema? Ludwig von Mises<sup>62</sup> dedicó mucho tiempo a estudiar esta cuestión en los años 20. Sus argumentos están plasmados en *El socialismo: análisis económico y sociológico* y, en una forma más accesible al público, en la «novela» de Henry Hazlitt *Time will run back*<sup>63</sup>. La respuesta es no. En el momento en que un grupo socialdemócrata haya modificado el socialismo tanto como para hacer que sus mecanismos de control político sean tan precisos y sensibles como los mecanismos de control económico del capitalismo, habrá reinventado el capitalismo, algo que los yugoslavos ya han descubierto.

## II

Usted reconoce que es cierto todo lo que digo acerca de la corrupción que afecta a los organismos reguladores, poniéndolos al servicio de los intereses especiales que regulan, y acerca de la redistribución de la riqueza por parte del gobierno desde los pobres hacia los ricos. Yo

---

<sup>62</sup> Economista, historiador, filósofo y escritor austriaco que tuvo una gran influencia en el movimiento libertario.

<sup>63</sup> Cuya traducción en castellano sería «El tiempo retrocederá».

considero esto una prueba contra la institución de la propiedad pública. Usted lo considera una prueba contra la institución de la propiedad privada. Según usted, la desigualdad de las rentas, del poder y del estatus social es lo que, en esta sociedad de propiedad privada, corrompe los elementos de la propiedad pública. Solo porque unos son más ricos que otros, los primeros tienen poder para hacer que el gobierno robe a los segundos en su beneficio.

Pero robar a los pobres en beneficio de los que no lo son no es, ni mucho menos, el único robo del gobierno. Pongamos como ejemplo la CAB. Al fijar los precios de los billetes de avión muy por encima de su precio de mercado, beneficia a las compañías aéreas, es decir, a sus accionistas y empleados, en perjuicio de los pasajeros de esas compañías. Al impedir la formación de nuevas aerolíneas, beneficia a los accionistas de las compañías existentes a costa de los potenciales accionistas, clientes y empleados de las nuevas compañías aéreas que pudieran haberse creado.

Los pasajeros de las aerolíneas no son pobres. Algunos son, sin duda, más ricos que el accionista medio de una compañía aérea, y muchos son más ricos que los empleados medios de esas compañías. ¿Cómo es posible que se encuentren en el lado equivocado de una transferencia del gobierno? La respuesta puede entenderse mejor en el contexto de lo que los

economistas llaman externalidades. Una externalidad es un efecto de las acciones de una persona o empresa sobre alguien, a quien beneficia o perjudica, y al cual no se puede cobrar por el beneficio o es necesario recompensar por la pérdida. Si, por ejemplo, quemo hojas en mi propio jardín y el humo molesta a los vecinos, les estoy imponiendo un coste que no pueden forzarme a pagar. Puedo quemar las hojas, aunque el coste real de hacerlo, incluyendo los ojos llorosos de mis vecinos, sea mayor que el coste de tirarlas a un contenedor. Esto, como defienden acertadamente los oponentes del capitalismo, es una imperfección del funcionamiento de la economía capitalista.

Las externalidades tienen una repercusión mucho mayor en las instituciones controladas por el sistema de votos. Si invierto tiempo y energía en descubrir qué candidato será el mejor presidente, el beneficio de esa inversión, si lo tuviera, se repartiría uniformemente entre 200 millones de personas. Eso supone una externalidad del 99,9999995 %. A menos que sea evidente lo que debo votar, no merece la pena el tiempo y el esfuerzo de votar «inteligentemente», salvo en los asuntos en los que consiga una parte inmensa del beneficio o, en otras palabras, en aquellas situaciones en las que tenga un interés especial.

Volvamos al ejemplo de la CAB. Para que yo, un pasajero esporádico, pueda hacer algo al respecto, debería llevar un seguimiento de lo que ha votado cada miembro del Congreso, de quién los ha nombrado y de lo que mi congresista ha votado en cada proyecto de ley relacionado con la regulación de las aerolíneas. Una vez hecho esto, la oportunidad de que mi voto o cualquier presión que pudiera intentar ejercer sobre mi congresista o sobre el presidente alterasen la situación es de una entre millones y, si lo lograra, todo lo que conseguiría sería ahorrar unos cien euros al año en billetes de avión. No merece la pena. Para la industria aérea, la misma investigación, respaldada por inmensos recursos de votos y dinero, supone un ahorro de varios millones de euros. A ellos sí les merece la pena. No se trata de que sean más ricos que todos los pasajeros de las aerolíneas juntos —de hecho, no lo son—, sino de que ellos están concentrados y nosotros, dispersos.

La política de intereses especiales es un juego sencillo. Cien personas están sentadas en círculo, todas con los bolsillos repletos de peniques. Un político camina alrededor del círculo, tomando un penique de cada persona y a nadie le molesta. Total, ¿a quién le importa un penique? Cuando ha dado la vuelta completa al círculo, el político lanza cincuenta céntimos a una persona, que rebosa de alegría con la ganancia inesperada. El

proceso se repite, cada vez acabando en una persona distinta. Después de cien rondas, todos son cien céntimos más pobres, cincuenta céntimos más ricos, y felices.

### III

Usted alega que el capitalismo funciona demasiado bien, que los medios de producción más eficientes desbancan a los menos eficientes, dejando a todo el mundo con trabajos aburridos y monótonos en un entorno asfixiante.

Los medios de producción más eficientes desbancan a los menos eficientes, pero la definición de eficiencia que usted propone es demasiado restrictiva. Si, en un trabajo, un obrero produce un euro por hora más que en otro, pero las condiciones son tan malas que aceptaría gustoso un salario de dos euros menos por hora por trabajar en el segundo, ¿cuál es más eficiente? Tanto para el empleador, que ahorraría más en salarios de lo que perdería en la producción, como para el obrero, es más eficiente el trabajo «menos productivo». La eficiencia del capitalismo tiene en cuenta los costes y productos monetarios y no monetarios.

### IV

En el estado socialista ideal, el poder no atraería a los fanáticos del poder. Las personas que tomasen las decisiones no mostrarían la más mínima parcialidad hacia sus propios intereses. No habría modo de que algún avispaado utilizase las instituciones para perseguir sus propios fines. Y los ríos correrían montaña arriba.



## PARTE III

### ANARQUÍA NO ES CAOS

*Anarquía: 4. Teoría que propugna como ideal político el mantenimiento del orden con la ausencia total de un gobierno directo o coercitivo. 5. Confusión generalizada, desorden.*

#### DICCIONARIO AMERICAN COLLEGE

*El gobierno produce todo ordenado.  
En la anarquía no hay gobierno.  
Luego anarquía es caos. Demostrado.*

*En Washington no hay ningún plan  
para alimentar al hambriento de páginas atrás.  
Debe de ser casualidad  
que el lechero deje una botella en mi portal.*

*Debe de ser casualidad  
que el carnicero reciba carne en su tienda,  
que es el único lugar  
donde casualmente voy cuando necesito ternera.*

*Mi vida es caos convertido en milagro;  
hablo y me entienden  
aunque debo de decir sandeces  
ya que el gobierno las palabras no ha creado.*

*Ahora ley y orden, por otro lado  
por el bien común vela el Estado,  
por eso hay justicia al instante  
y seguridad en cada calle.*



## ¿QUÉ ES ANARQUÍA? ¿QUÉ ES GOBIERNO?

*Entonces, ¿el gobierno es útil y necesario? Un médico lo es. Pero, ¿y si nuestro querido doctor reivindica el derecho, cada vez que se le llama para tratar un dolor de tripa o un zumbido en los oídos, a robar la plata de la familia, utilizar sus cepillos de dientes y beneficiarse del derecho de pernada sobre la criada?*

H. L. MENCKEN

*anarquismo: 1. Teoría que sostiene que cualquier forma de gobierno es indeseable.*

### DICCIONARIO WEBSTER'S NEW WORLD DEL LENGUAJE AMERICANO

En la primera parte, me describí como anarquista y afirmé que el gobierno no tenía funciones legítimas. En esta parte, trataré de justificar esa afirmación. Podría hacerlo enumerando todas las cosas que hace el gobierno y explicando, para cada una, por qué no debería hacerse o cómo los individuos privados podrían realizarla mejor cooperando voluntariamente. Desafortunadamente, el papel y la tinta son recursos escasos y solo esa lista ya llenaría este libro entero. En su lugar, en los

próximos capítulos hablaré de cómo los mecanismos privados podrían desempeñar las principales funciones del gobierno —policía, tribunales y defensa nacional—. Cuando acabe, algunos lectores replicarán que las instituciones que proporcionan esas funciones «gubernamentales» son, por definición, gobiernos y que, por lo tanto, yo no soy en absoluto un anarquista, sino que solo quiero un tipo diferente de gobierno.

Estarían equivocados. Un anarquista no es, salvo en la propaganda que le hacen sus enemigos, alguien que desea el caos. Los anarquistas, al igual que muchos otros, quieren que se los proteja de ladrones y asesinos. Quieren solucionar las diferencias de un modo pacífico.

Desean, quizá incluso más que otros, ser capaces de protegerse de una invasión exterior. Después de todo, ¿qué sentido tiene abolir tu propio gobierno si inmediatamente después es remplazado por otro? Lo que los anarquistas no quieren es que estos útiles servicios —actualmente proporcionados por la policía, los tribunales y la defensa nacional— sean realizados por el tipo de institución que ahora los presta: el gobierno.

Antes de seguir con mi argumentación, debo definir qué entiendo por «gobierno». *Un gobierno es un organismo de coacción*

*legitimada*. Defino «coacción», en este contexto, como la violación de lo que las personas de una determinada sociedad creen que son los derechos de los individuos con respecto a otros individuos.

Por ejemplo, las personas de esta sociedad creen que un individuo tiene derecho a rechazar una oferta de trabajo. La negación de ese derecho es una forma de coacción denominada esclavitud. Creen también que un individuo tiene derecho a rechazar una petición de dinero o un trato. La negación de ese derecho se llama atraco o extorsión.

El gobierno es un organismo de coacción legitimada. La característica especial que distingue los gobiernos de otros organismos de coacción (como las bandas criminales ordinarias) es que la mayoría acepta la coacción del gobierno como algo normal y adecuado. El mismo acto que se considera coactivo cuando lo realiza un particular parece legítimo si lo realiza un representante del gobierno.

Si grito «¡al ladrón!» a un atracador que huye con mi cartera, los transeúntes pueden ayudarme o pueden no hacerlo, pero al menos reconocerán que mi comportamiento es razonable. Si grito «¡al ladrón!» a un funcionario de Hacienda que sale de mi casa después de informarme de que me acaba de congelar la

cuenta bancaria, mis vecinos pensarían que estoy loco. Objetivamente, Hacienda está haciendo lo mismo que el ladrón: apoderarse de mis bienes sin mi permiso. Es cierto que me promete servicios a cambio de mis impuestos, pero insiste en recaudar esos impuestos, me interesen o no sus servicios. Quizá sea esto lo que determine si es robo o extorsión. En cualquier caso, si fuese un particular el que actuase así, todo el mundo estaría de acuerdo en que se trata de un delito.

Supongamos que un empresario privado que ofreciera bajos salarios por largas jornadas de tedioso trabajo no encontrase suficientes trabajadores y resolviese el problema eligiendo hombres al azar y amenazándolos con meterlos en prisión si rehusaran trabajar para él. Sería acusado de secuestro y extorsión, y luego absuelto por demencia. Sin embargo, así es exactamente como el gobierno contrata a personas para luchar en una guerra o ser miembros de un jurado.

A menudo se dice que el gobierno, o al menos algún gobierno en particular, no solo está legitimado, sino que es legítimo, que sus acciones solo son coactivas en apariencia. Tales afirmaciones se apoyan, a menudo, en teorías de contrato social —alegando que el ciudadano está, de algún modo, contractualmente obligado a obedecer al gobierno—. Recomiendo a todos

los que estén interesados en este argumento y su refutación *No treason: the Constitution of no authority*<sup>64</sup>, de Lysander Spooner.

Los gobiernos se distinguen de otras bandas criminales en que están legitimados. Se diferencian de los grupos no gubernamentales legítimos que pueden desempeñar las mismas funciones en que son coactivos. Los gobiernos construyen carreteras. Los particulares de vez en cuando también lo hacen. Sin embargo, los particulares deben primero comprar el suelo a un precio conveniente para el vendedor. El gobierno puede fijar, y fija, un precio al cual el propietario está obligado a vender.

El gobierno es un organismo de coacción legitimada. Si las instituciones que sustituyen al gobierno cumplen con su cometido sin coacción, no son gobiernos. Si alguna vez actúan de modo coactivo pero, cuando lo hacen, sus actos no se consideran legítimos, tampoco son gobiernos.

---

<sup>64</sup> Ver nota 25.



## POLICÍA, TRIBUNALES Y LEYES EN EL MERCADO

¿Cómo podríamos resolver sin gobierno los conflictos que ahora se resuelven en los tribunales? ¿Cómo podríamos protegernos de los delincuentes?

Veamos primero el caso más fácil, la resolución de los conflictos relativos a contratos entre empresas consolidadas. Gran parte de estos conflictos ahora no se resuelven en los tribunales del gobierno, sino a través de un arbitraje privado similar al descrito en el capítulo XVIII. Las empresas, cuando redactan un contrato, especifican un procedimiento de arbitraje para cualquier conflicto que pueda surgir. De este modo evitan los gastos y las demoras en los tribunales.

El árbitro no tiene autoridad policial. Su función es proponer soluciones, no imponerlas. Actualmente, las soluciones arbitradas suelen llevarse a los tribunales del gobierno para obligar a su ejecución, pero esto es un desarrollo reciente. Históricamente, la empresa las ejecutaba voluntariamente para conservar su reputación. Después de negarse a aceptar la decisión de un árbitro, es difícil convencer a otros de que firmen un contrato que prevea el

arbitraje; nadie quiere jugar a «si sale cara tú ganas, si sale cruz yo pierdo».

Los acuerdos de arbitraje ya están muy extendidos. A medida que los tribunales se deterioran, el arbitraje se generaliza. Sin embargo, solo es válido para la resolución de conflictos cuando existe un contrato previo que lo estipule. El arbitraje por sí mismo no es una solución para alguien a quien un conductor negligente le ha abollado el coche, y menos aún para una víctima de robo. En ambos casos, es poco probable que el demandante y el demandado, que tienen diferentes intereses y ningún acuerdo previo, encuentren un árbitro que satisfaga a ambos. De hecho, el demandado no tiene ningún motivo para aceptar un arbitraje, ya que solo podría perder —lo que nos lleva al problema de prevenir la coacción—.

La protección contra la coacción es un bien económico. Actualmente se vende en diversas formas: vigilantes de seguridad, cerraduras, alarmas antirrobo... A medida que la eficacia de la policía del gobierno disminuye, estos mercados sustitutos de la policía, así como los mercados sustitutos de los tribunales, ganan popularidad.

Supongamos entonces que en algún momento futuro no hubiera policía del gobierno, sino empresas privadas de seguridad. Estas empresas

venderían el servicio de proteger a sus clientes contra el crimen. Puede que hasta garantizaran a sus clientes un seguro contra las pérdidas resultantes de actos delictivos.

¿Cómo podrían proteger estas empresas de seguridad? Eso sería una decisión económica que dependería del coste y la eficacia de las distintas alternativas. Por un lado, podrían limitarse a la protección pasiva, instalando sofisticadas cerraduras y alarmas. O podrían no tomar ningún tipo de medida preventiva y dedicar todos sus esfuerzos a capturar a los delincuentes que hubieran atentado contra sus clientes. Podrían tener patrullas de a pie o coches patrulla, como la actual policía del gobierno, o podrían confiar la vigilancia a sustitutos electrónicos. En cualquier caso, estarían vendiendo un servicio a sus clientes y tendrían un fuerte incentivo para proporcionar la máxima calidad de servicio posible al menor coste. Es de suponer que la calidad del servicio sería mejor y los costes más bajos que con el actual sistema de seguridad del gobierno.

Inevitablemente surgirían conflictos entre distintas empresa de seguridad. ¿Cómo podrían solucionarse?

Una noche, vuelvo a casa y me encuentro con que me han robado el televisor. Llamo inmediatamente a mi empresa de seguridad,

Tannahelp Inc., para informar del robo. Ellos mandan a un agente, que comprueba la cámara de seguridad queannahelp, como parte de sus servicios, instaló en mi salón y descubre una imagen de un tal, digamos, Joe Bock, marchándose con mi televisor. El agente deannahelp se pone en contacto con Joe, le informa de queannahelp tiene motivos para creer que está en posesión de mi televisor y le sugiere que la devuelva, y que además pague diez euros por el tiempo y el esfuerzo queannahelp ha dedicado a localizarle. Joe contesta que jamás ha visto mi televisor y le dice al agente deannahelp que se vaya a tomar viento.

El agente señala que, hasta queannahelp esté convencido de que se trata de un error, debe actuar basándose en el supuesto de que el televisor me pertenece. Seis empleados deannahelp, todos ellos grandes y fuertes, se presentarán en su casa a la mañana siguiente para recuperar el televisor. Joe, en respuesta, informa al agente de que él también ha contratado una empresa de seguridad, Dawn Defense, y que su contrato con ella estipula que le protegerán si seis matones intentan irrumpir en su casa y robarle el televisor.

Parece que es el comienzo de una entretenida batallita entreannahelp y Dawn Defense. Precisamente, es esta posibilidad la que ha

llevado a algunos libertarios que no son anarquistas, cuyo ejemplo más destacado es Ayn Rand<sup>65</sup>, a rechazar la posibilidad de que las empresas de seguridad compitan en el libre mercado.

Pero las guerras son muy caras, y tanto Tannahelp como Dawn Defense son empresas con ánimo de lucro, más interesadas en ahorrar dinero que en enfrentarse. Creo que el resto de la historia sería menos violento de lo que Rand suponía.

El agente de Tannahelp telefona a su homólogo en Dawn Defense: «Tenemos un problema...». Después de explicarle la situación, le dice que si Tannahelp envía seis hombres y Dawn ocho, se enzarzarán en una pelea y alguien podría resultar herido. Independientemente de quién ganase, cuando el conflicto acabase, les habría salido muy caro a los dos bandos. Puede que incluso tuvieran que empezar a pagar más a sus empleados para compensar el riesgo. Entonces las dos empresas se verían obligadas a subir sus tarifas. Si lo hicieran, Murbard Ltd., una nueva

---

<sup>65</sup> Filósofa y escritora estadounidense de origen ruso. Definía el gobierno como «una institución que ostenta el poder exclusivo de hacer cumplir determinadas normas de conducta social en una zona geográfica determinada». Para ella, un gobierno debía ser el medio para mantener bajo control objetivo el uso como represalia de la fuerza física. Un tal gobierno sería mínimo, limitado a protegernos de los criminales y los agresores extranjeros, y hacer cumplir los derechos y contratos individuales, con la ayuda de las fuerzas armadas, la policía y las leyes y tribunales civiles y penales objetivamente establecidos.

empresa agresiva que había estado intentado consolidarse en el área, bajaría sus precios y les robaría los clientes. Tiene que haber una solución mejor.

El empleado de Tannahelp sugiere que esa solución mejor es el arbitraje. Llevarán el conflicto sobre mi televisor a una reconocida empresa de arbitraje. Si el árbitro decide que Joe es inocente, Tannahelp consentirá en pagar a Joe y a Dawn Defense una indemnización para compensar el tiempo perdido y los problemas ocasionados. Si lo encuentran culpable, Dawn Defense aceptará el veredicto y, puesto que el televisor no es de Joe, no tiene obligación de protegerlo si los empleados de Tannahelp quieren recuperarlo.

Lo que he descrito es una solución muy improvisada. En la práctica, una vez consolidadas las instituciones anarcocapitalistas, las empresas de seguridad se anticiparían a tales dificultades formalizando, antes de que se produjese ningún conflicto, contratos previos en los que especificarían el árbitro que llevaría su caso.

En una sociedad anarquista así, ¿quién haría las leyes? ¿En qué se basaría el árbitro privado para decidir qué actos serían delictivos y qué sanción les correspondería? La respuesta es que los sistemas legales se producirían con fines

lucrativos en el mercado libre, de la misma manera que se producen hoy en día los libros y los sujetadores. Podría haber competencia entre las distintas marcas de leyes, como la hay entre las distintas marcas de coches.

En esa sociedad existirían muchos tribunales, e incluso muchos sistemas legales. Cada par de empresas de seguridad pactaría con antelación a qué tribunal recurrirían en caso de conflicto. De este modo, las leyes bajo las que se enjuiciaría un caso particular estarían implícitamente determinadas por acuerdo previo entre las empresas de seguridad contratadas por los clientes implicados. En principio, podría existir un tribunal y una legislación diferentes para cada par de empresas de seguridad. En la práctica, muchas empresas probablemente preferirían hacer negocios con los mismos tribunales, y muchos tribunales preferirían adoptar legislaciones idénticas, o muy similares, para facilitar las cosas a sus clientes.

Antes de tachar de caótica e injusta una sociedad en la que distintas personas se rigen por distintas leyes, recuerde que, en nuestra sociedad, la ley bajo la que se nos juzga depende del país, el estado e incluso la ciudad en donde nos encontremos. En cambio, en el sistema que estoy describiendo, depende de la empresa de seguridad que uno tenga y de la empresa de la

persona a la que acuse, o que le acuse, de un delito.

En tal sociedad, la ley se crearía en el mercado. Un tribunal se financiaría cobrando por el servicio de arbitraje. Su éxito dependería de la reputación que tuviera en cuanto a su honestidad, fiabilidad y rapidez, y de lo convenientes que fueran sus leyes para los clientes potenciales. Sus clientes inmediatos serían las empresas de seguridad, pero, a su vez, dichas empresas estarían vendiendo un producto a sus clientes. Parte de ese producto sería el sistema o sistemas legales de los tribunales que hubiesen elegido y que, por consiguiente, juzgarán a sus clientes. Cada empresa de seguridad elegirá preferentemente los tribunales que dispongan del sistema jurídico que más vaya a interesar a sus clientes.

Veamos el caso concreto de la pena capital. Algunos podrían pensar que el riesgo de ser condenados, justa o injustamente, y ejecutados por un delito castigado con pena de muerte tiene más peso que cualquier ventaja que pudiera tener. Estas personas preferirían, siempre que fuese posible, ser clientes de empresas de seguridad que, a su vez, fueran clientes de tribunales que no aplicasen la pena capital. Otros ciudadanos podrían sentirse más seguros de potenciales asesinos si supieran que cualquiera que les asesinase acabaría en la silla

eléctrica. Considerarían que la seguridad es más importante que el riesgo de acabar ellos mismos en la silla eléctrica, o de ser responsables de la muerte de un inocente acusado de asesinato. Ellos acudirían, si fuera posible, a empresas que recurriesen a tribunales que aplicasen la pena capital.

Si alguna de estas dos posturas fuese prácticamente unánime, a todas las empresas de seguridad les interesaría utilizar los tribunales de uno u otro tipo. En cambio, si unas personas prefiriesen una opción y otras la opuesta, y otorgasen a esa preferencia la suficiente importancia como para que ésta influyese en su elección de una empresa de seguridad, a algunas empresas les interesaría adoptar una política que garantizase, cuando fuera posible, el uso de tribunales que no reconociesen la pena capital, atrayendo a los clientes que se opusiesen a la pena máxima, y otras empresas harían lo contrario.

Los conflictos entre dos empresas contrarias a la pena capital se llevarían, por supuesto, ante un tribunal contrario a aplicarla y los conflictos entre dos empresas a favor de la pena capital se dirigirían a tribunales que también estuviesen a favor. ¿Qué ocurriría en un conflicto entre una empresa en contra y otra a favor de la pena máxima? Obviamente, no es posible que, si yo asesino a alguien, el caso vaya a un tribunal, pero

que si ese alguien es asesinado por mí, vaya a otro. No es posible que todos consigamos exactamente la ley que queremos.

Cada uno podemos reflejar nuestras preferencias al negociar con nuestras respectivas empresas de seguridad. Si los contrarios a la pena capital se muestran más firmes que los que están a favor, las empresas acordarán no aplicarla. A cambio, las empresas que deseen la pena capital obtendrán algo en compensación. Puede que acuerden no pagar los costes de los tribunales o, quizás, que otros asuntos en discordia se traten a su modo.

Todos podemos imaginar que el proceso de negociación ideal, para este u otro conflicto, sería de la siguiente manera. Dos empresas negocian si recurren a un tribunal a favor o en contra de la pena capital. La empresa que está a favor calcula que sus clientes pagarían hasta 20 000 euros anuales por disponer de un tribunal favorable a la pena máxima. Esa es la cantidad adicional que la empresa podría ganar si incluyese en sus servicios la garantía de dicha pena en caso de conflicto con otra compañía. La empresa contraria a la pena capital cifra la cantidad correspondiente en 40 000 euros. Esta última ofrece a la empresa que está a favor 30 000 euros al año a cambio de acordar un tribunal contrario a la pena máxima, y esa empresa acepta. Ahora la empresa contraria

puede subir sus tarifas lo suficiente como para ganar 35 000 euros adicionales. Sus clientes están contentos, ya que la garantía de no existir pena capital vale más que eso. La empresa está contenta porque está obteniendo un beneficio adicional de 5 000 euros al año. La empresa que está a favor baja sus tarifas en una cantidad que le supone 25 000 euros al año. Esto le permite conservar sus clientes e incluso captar más, puesto que el ahorro es más que suficiente para compensarlos por no tener el tribunal que prefieren. Esta empresa también consigue un beneficio de 5 000 euros al año con la negociación. Como en cualquier buen negocio, todos ganan.

Si esta explicación le resulta confusa al lector, puede que valga la pena que la repase de nuevo, ya que el principio básico de esta negociación será importante más adelante, cuando aborde el tipo de ley que probablemente existiría en una sociedad anarcocapitalista.

Si, por casualidad, los clientes de las dos empresas se mostraran igual de firmes, es posible que eligieran dos tribunales, uno de cada tipo, y que los casos se adjudicasen al azar a uno u otro. En cualquier caso, la preferencia legal del cliente —su opinión sobre qué tipo de ley prefiere—, habrá sido un factor de peso en el tipo de ley que se le aplica, pero no habrá sido

decisivo, ya que tanto el acusado como su acusador deben regirse por la misma ley.

En el caso de la pena capital, las dos posturas son diametralmente opuestas. Otra posibilidad es que algunos clientes quieran una ley especializada, hecha a medida de sus circunstancias personales. Los que viviesen en regiones desérticas podrían querer un sistema legal que definiese muy claramente los derechos de propiedad sobre el agua. Las personas que viviesen en otros lugares tacharían el detallado tratamiento de este problema de superfluo, en el mejor de los casos. En el peor, podría dar lugar a interminables pleitos por daños y perjuicios. Por lo tanto, los residentes de zonas desérticas podrían acudir todos a una misma empresa de seguridad que recurriese siempre a tribunales que contasen con una legislación bien desarrollada en materia de agua. Otras empresas aceptarían utilizar ese tribunal en los conflictos con la primera, pero recurrirían a otros para resolver conflictos entre ellas.

La mayoría de las diferencias entre tribunales probablemente serían más sutiles. Algunos podrían pensar que un tribunal tarda menos en pronunciar las sentencias y que estas son más predecibles que las de otro, o que los clientes de una empresa de seguridad están mejor protegidos que los de otra. Las empresas de

seguridad, al tratar de labrarse su propia reputación, buscarían los «mejores» tribunales.

Pueden plantearse varias objeciones a estos tribunales de libre mercado. La primera es que venderían la justicia decidiendo a favor del mejor postor. Sin embargo, esto sería un suicidio para ellos, puesto que, a menos que mantuvieran una reputación de honestidad, no tendrían clientes —a diferencia de nuestros actuales magistrados—. Otra objeción es que el cometido de los tribunales y asambleas legislativas es descubrir las leyes, no crearlas. Si no puede haber dos leyes de la gravedad compitiendo entre sí, ¿por qué habrían de existir dos leyes de la propiedad compitiendo entre sí? Sin embargo, pueden existir dos teorías rivales sobre la ley de la gravedad o sobre cuál es la definición adecuada de derechos de propiedad. El descubrimiento es una actividad tan productiva como la creación. Si es evidente qué ley es la adecuada —qué normas de interacción humana se derivan de la naturaleza del hombre—, entonces todos los tribunales estarán de acuerdo, al igual que todos los arquitectos están de acuerdo en lo que respecta a las leyes de la física. Si no es evidente, el mercado generará una investigación para descubrir las leyes adecuadas.

Una tercera objeción es que una sociedad con muchos sistemas legales diferentes sería confusa. Si esto supusiera un serio problema, los

tribunales tendrían un incentivo económico para adoptar una legislación homogénea, al igual que las fábricas de papel tienen incentivo para producir tamaños normalizados de papel. Una nueva ley solo se introduciría cuando el innovador considerase que sus ventajas superaban a las de la homogeneidad.

La objeción más convincente a la ley de libre mercado, es que el demandante y el demandado pueden no ser capaces de acordar un tribunal común. Obviamente, un asesino preferiría un juez indulgente. Si los litigantes eligiesen el tribunal después de que se cometiese el delito, esto sería un obstáculo insalvable. No obstante, en el sistema que he descrito, las empresas de seguridad elegirían el tribunal con antelación, y sería difícil que hubiera suficientes asesinos a la vez como para que existiese una empresa de seguridad con una política de elección de tribunales que considerasen que el asesinato no es un crimen. Es más, si los hubiera, ninguna otra empresa de seguridad aceptaría esos tribunales. O bien las empresas de los asesinos aceptaban un tribunal razonable, o se enfrascarían en una guerra que nunca podrían ganar contra el resto de la sociedad.

Hasta que a uno mismo no se le acusa de un delito, todos queremos leyes que nos protejan contra el crimen y nos permitan interactuar pacífica y productivamente con los demás.

Incluso los delincuentes. A pocos asesinos les gustaría vivir con una legislación que les permitiera asesinar —y ser asesinados—.



## EL PROBLEMA DE LA ESTABILIDAD

Cualquiera con un poco de imaginación puede fabular una nueva estructura radical para una sociedad, ya sea anarcocapitalista o de cualquier otro tipo. La cuestión es, ¿funcionaría? La mayoría de las personas, cuando oyen por primera vez mi descripción del anarcocapitalismo, inmediatamente me explican dos o tres razones por las que no. En esencia, la mayor parte de sus argumentos pueden reducirse a dos: o el sistema quedaría a merced de la mafia, que podría establecer su propia «empresa de seguridad» o apoderarse de las existentes y actuar como grupos de extorsión ofreciendo ese servicio de seguridad a cambio de no causar daños ellos mismos, o bien las empresas de seguridad se darían cuenta de que el robo es más rentable que el negocio, se unirían y formarían un gobierno.

La principal arma del crimen organizado es el soborno. Funciona porque los policías no tienen un interés real en hacer bien su trabajo y sus «clientes» no tienen un modelo comparativo para saber si se está utilizando bien su dinero. ¿Qué coste tiene para el jefe de un departamento de policía dejar que sus hombres acepten sobornos que permitan el crimen? En la mayoría de los casos, ninguno. El aumento del índice de

delincuencia podría incluso convencer a los votantes de que apoyasen un aumento en el presupuesto y, con ello, los salarios del departamento de policía.

Si los empleados de una empresa privada de seguridad aceptaran tales sobornos, la situación sería bastante diferente. Cuanto peor fuese el servicio de la agencia de seguridad, más bajas serían las tarifas que pudiera cobrar. Si los clientes de una empresa viesan que perdían por robos una media de diez euros más al año que los clientes de otra, seguirían haciendo negocios con la peor agencia solo si fuera al menos diez euros más barata al año. Así pues, cada euro robado al cliente procedería, indirectamente, de los ingresos de la empresa de seguridad. Si la empresa garantizara sus resultados asegurando a sus clientes contra las pérdidas, la relación sería más directa. De cualquier manera, el director de una empresa de seguridad tendría un interés especial en que sus empleados no aceptaran sobornos. A la empresa solo le compensaría aceptar un soborno si este fuera mayor que el valor de los bienes robados—un mal negocio para el ladrón—.

Esto no significa que los empleados de las empresas de seguridad nunca fueran a aceptar sobornos, ya que el interés de un empleado y el de la empresa no es el mismo. Lo que significa es que los directores de las empresas harían cuanto

podrían para que sus empleados fueran honestos. Esto es más de lo que se puede decir de las fuerzas policiales. Aunque también existiera el crimen organizado en el anarcocapitalismo, estaría en una posición más débil que actualmente. Además, como explicaré más adelante, la mayoría de los medios que ahora utiliza el crimen organizado para ganar dinero serían legales en una sociedad anarcocapitalista. De este modo, tanto su tamaño como su poder se reducirían enormemente.

¿Y qué ocurre con la posibilidad de que la mafia tenga su propia empresa de seguridad? Para que una empresa así ofreciera a sus clientes el servicio deseado —protección contra las consecuencias de sus crímenes— debería, o bien conseguir que las otras empresas de seguridad aceptasen el arbitraje por un tribunal que aprobara el crimen, o bien negarse a cualquier forma de arbitraje. Para lo primero, debería ofrecer a las otras empresas condiciones tan buenas como para que sus clientes estuvieran dispuestos a aceptar que les robasen. Como en el caso anterior, esto se reduciría a que el ladrón sobornaría a la víctima con una cantidad mayor que lo robado, lo que sería improbable. Si se negase a aceptar el arbitraje, entonces la empresa de seguridad de la mafia se encontraría en continuo conflicto con las otras empresas de

seguridad. Las víctimas de robo estarían dispuestas a pagar más por su protección de lo que pagarían los ladrones para poder robar (puesto que los bienes robados valdrían menos para el ladrón que para la víctima). Por lo tanto, a las empresas de seguridad no delictivas les interesaría gastar más dinero para vencer a la empresa delictiva del que podría gastar esta última para vencer a las primeras. En efecto, los delincuentes lucharían en una guerra perdida contra el resto de la sociedad y serían derrotados.

Otro argumento en contra del anarcocapitalismo, relacionado con el anterior, es que la empresa de seguridad «más fuerte» siempre vencerá —el pez grande se come al pequeño—, y que la justicia que obtendremos dependerá de la fuerza militar de la empresa de la que seamos clientes.

Esto es una buena descripción de los gobiernos, pero las empresas de seguridad no son soberanos territoriales. Una empresa que lleva sus disputas al campo de batalla ha perdido antes siquiera de haber empezado el combate, sin importar cuántas batallas gane. Las batallas son caras —y también peligrosas para los clientes cuyas aceras se han convertido en zonas de fuego libre—. Los clientes acudirían a un protector más discreto. Y si no hay clientes, no hay dinero para pagar a la tropa.

Tal vez, la mejor forma de entender por qué el anarcocapitalismo sería mucho más pacífico que nuestro sistema actual es por analogía. Veamos cómo sería el mundo si no costara nada trasladarse de un país a otro. Todos viviríamos en caravanas y hablaríamos el mismo idioma. Un día, el presidente de Francia anunciaría que, debido a los problemas con los países vecinos, se recaudarían nuevos impuestos para el ejército y que en breve comenzaría el reclutamiento. A la mañana siguiente, el presidente de Francia se encontraría gobernando un territorio pacífico pero vacío, porque la población se habría reducido a él mismo, tres generales y veintisiete corresponsales de guerra.

No todos vivimos en caravanas, pero si comprásemos nuestra seguridad a una empresa privada en lugar de al gobierno, podríamos comprarla a cualquier empresa que creyésemos que pudiera ofrecernos las mejores condiciones. Podríamos cambiar a nuestros protectores sin tener que cambiar de país.

El riesgo de que las empresas de seguridad privadas engrasasen la maquinaria bélica no es alto, siempre que hubiera muchas. Esto nos lleva al segundo argumento, mucho más contundente, en contra del anarcocapitalismo.

Las empresas de seguridad tendrían una gran parte del poder armamentístico de la sociedad.

¿Qué podría evitar que unieran ese poder y se autoproclamaran gobierno?

En último extremo, no hay nada que pueda evitarlo, excepto una población que también posea armas y esté dispuesta a usarlas si es necesario. Esa es una de las razones por las que estoy en contra de la legislación de control de armas de fuego.

Sin embargo, hay medidas preventivas menos extremas que la resistencia armada. Después de todo, nuestros actuales departamentos policiales, guardia nacional y fuerzas armadas ya disponen de la mayor parte del arsenal. ¿Por qué no se han unido para gobernar el país para su propio beneficio? Ni los soldados ni los policías están especialmente bien pagados; seguro que podrían imponer mejores condiciones a punta de pistola.

La respuesta completa a esa pregunta abarcaría casi la totalidad de la ciencia política. Una respuesta sucinta es que las personas actúan de acuerdo con lo que entienden que es correcto, adecuado y práctico. Las limitaciones que evitan un golpe militar son, fundamentalmente, las limitaciones internas de los hombres armados.

Lo que debemos preguntarnos no es si una sociedad anarcocapitalista estaría a salvo de que aquellos que estuvieran en posesión de las armas usurparan el poder —la seguridad nunca va a ser

una opción—, sino si estaría más segura de esa usurpación que nuestra sociedad. Creo que la respuesta es sí. En nuestra sociedad, quienes tienen los medios para tramar un golpe de estado son los políticos, oficiales del ejército y policías. Precisamente, hombres elegidos por sus características de deseo de poder y habilidad para usarlo. Son hombres que ya se creen con derecho a pisotear a los demás —ese es su trabajo—. Están especialmente cualificados para la misión de hacerse con el poder. En el anarcocapitalismo, las personas que dirigen las empresas de seguridad serían seleccionadas por su habilidad para llevar el negocio y satisfacer a sus clientes. Siempre existiría la posibilidad de que algunos también fueran en secreto fanáticos del poder, pero seguramente sería menos probable que en nuestro sistema, en donde los correspondientes empleos se anuncian como «absténganse no fanáticos del poder».

Además del temperamento de los potenciales conspiradores, hay otro factor relevante: el número de empresas de seguridad. Si existieran tan solo dos o tres empresas en todo el territorio que actualmente abarcan los Estados Unidos, sería factible que urdiesen juntas una conspiración. Si existieran 10 000, cuando algunas de ellas se agrupasen para actuar como un gobierno sus clientes contratarían a otras para que los protegieran de sus protectores.

El número de empresas existentes dependerá de cuál sea el tamaño necesario para conseguir la protección más eficiente. Yo supongo que el número se acercará más a 10 000 que a tres. Si el rendimiento de las actuales fuerzas policiales puede servir de referencia, una empresa de seguridad que proteja nada menos que a un millón de personas está muy por encima de su tamaño óptimo.

Mi conclusión es de un optimismo moderado. Una vez que las instituciones anarcocapitalistas se hubieran establecido con gran aceptación en una amplia zona, tendrían una estabilidad razonable contra las amenazas internas.

¿Serían realmente anarquistas esas instituciones? ¿Serían las empresas de seguridad que he descrito en realidad gobiernos encubiertos? No. Según mi definición de gobierno —que creo que está más cerca que cualquier otra de explicar por qué llamamos gobierno a algunas cosas y a otras no— no son gobiernos. Esas empresas no tendrían más derechos que otros individuos y, por lo tanto, no podrían ejercer la coacción legitimada.

La mayoría de las personas, yo mismo incluido, pensamos que cualquier individuo tiene derecho a usar la fuerza para impedir que otro viole sus derechos —por ejemplo, que le roben o le asesinen—. La mayoría estamos de acuerdo en

que la víctima tiene derecho a recuperar lo que le han robado y a recurrir a la fuerza para ello. Las teorías del contrato social parten de la premisa de que los individuos tienen estos derechos y los delegan en el gobierno. Para que tal gobierno sea legítimo, debe ser establecido por consenso unánime; de lo contrario no tendría derechos especiales sobre los que rehusaran firmar el «contrato social». En un sistema de empresas de seguridad privadas, esas empresas, como el gobierno ideal, solo actuarían como representantes de los clientes que las hubieran contratado voluntariamente para hacer cumplir sus derechos; no reivindicarían derechos de los que no fueran clientes suyos, exceptuando el derecho de defender a sus clientes contra la coacción —el mismo derecho que tienen todos los individuos—. No harían nada que no pudiera hacer una persona particular.

Esto no quiere decir que nunca fueran a coaccionar a nadie. Una empresa de seguridad, al igual que un gobierno, podría cometer errores y arrestar a la persona equivocada, exactamente de la misma manera que un ciudadano particular puede disparar a quien cree que es un merodeador y, en realidad, pegar un tiro al cartero. En ambos casos hay coacción, pero solo de modo casual, y el que coacciona es responsable de las consecuencias de sus actos. El ciudadano puede ser procesado por homicidio

del cartero y la empresa de seguridad demandada por detención ilegal. Una vez que se conocieran los hechos que demostrasen que el acto era coactivo, dejaría de considerarse como legítimo.

Esto no es lo que sucede con las acciones del gobierno. Para demandar a un policía por detención ilegal, no solo debo probar que soy inocente, sino que el policía no tenía motivos para considerarme sospechoso. Si estoy encerrado veinte años y luego se demuestra mi inocencia, no puedo reclamar al gobierno por el tiempo perdido y los daños psicológicos causados. Aunque el gobierno reconozca haber cometido un error, se le permite cometer errores y no tiene que pagar por ellos, a diferencia de cualquiera de nosotros. Si, sabiendo que soy inocente, intento fugarme y un policía me dispara, él estaría en su completo derecho y yo sería el criminal. Si, para evitar que me dispare, le disparo yo en defensa propia, seré culpable de asesinato, incluso si después se probara que era inocente del robo y que solo lo hice para defenderme de la coacción (no intencionada) del gobierno.

Esta diferencia entre los derechos reivindicados por una empresa de seguridad privada y los reivindicados por un gobierno es más que una cuestión semántica sobre lo que es o no es la anarquía. Es una de las principales razones por

las que es más fácil que evolucione hacia la tiranía un gobierno, aunque limitado, que un sistema de empresas privadas de seguridad. Incluso el gobierno más limitado tiene el tipo de derechos especiales que acabo de describir. Todo lo que he explicado en el párrafo anterior era la realidad de este país en sus albores; aquellos días en que los hombres gozaban de mayor libertad —al menos los blancos—.

Esos derechos especiales permiten que un gobierno asesine a sus oponentes y luego se disculpe por el error. A menos que la intención criminal sea patente, los asesinos son inmunes al castigo. Aun cuando la evidencia es abrumadora, como en el caso de la batida policial a los *Black Panthers*<sup>66</sup> de Chicago en 1969, nadie se plantea juzgar a los responsables por sus crímenes. El fiscal del estado del condado de Cook, responsable de la batida policial, en la que murieron dos personas, y los oficiales de policía que la ejecutaron fueron finalmente acusados, pero no de conspiración para cometer asesinato, sino de obstrucción a la justicia —en otras

---

<sup>66</sup> El 4 de diciembre de 1969, catorce policías del FBI irrumpieron en el apartamento de Fred Hampton, presidente del partido Black Panther de Illinois. Los policías dispararon casi cien balas por toda la casa, matando a Fred Hampton mientras dormía. En el asalto también asesinaron a Mark Clark, e hirieron gravemente a otros cuatro miembros del partido, sin ningún herido entre los policías y una sola bala disparada por los *Black Panthers*. El asesinato de Hampton se produjo después de una serie de tiroteos entre policías y *Black Panthers* en los años anteriores.

palabras, no de matar a alguien sino de mentir sobre ello—.

Esto no es un caso aislado de error judicial, sino el resultado inevitable de un sistema en el que el gobierno tiene ciertos derechos especiales, por encima y mucho más allá de los derechos de los individuos de a pie —entre ellos el no ser responsable de sus errores—. Cuando se le despoja de esos derechos especiales y el representante del gobierno queda relegado al estatus de un ciudadano particular, con los mismos derechos y responsabilidades que los demás, lo que queda ya no es un gobierno.

*[...] un policía [...] está protegido por los poderes legislativo y judicial en los derechos particulares y prerrogativas que conlleva su alto cargo, incluyendo especialmente el derecho a meter entre rejas a los civiles a su antojo, a hacerles sufrir, a asaltarles y a poner a prueba su resistencia machacando su cerebro.*

#### H.L. MENCKEN, PREJUDICES

En un primer momento, el fiscal del estado Edward V. Hanrahan y los demás acusados fueron absueltos, pero en 1982, treinta años después de la batida, un tribunal condenó a la ciudad, al condado y a los gobiernos federales a pagar 1 850 000 euros a los supervivientes y a las madres de las dos víctimas mortales.

## ¿ES LIBERTARIO EL ANARCOCAPITALISMO?

*Un hombre que quiere protección disparará a los policías que pierden el tiempo acosando a las minorías [...]. Ningún policía privado pasará jamás horas y horas espiando a través de un agujero en la pared de los aseos con la esperanza de atrapar a algún perverso.*

WILLIAM WOOLDRIDGE

He descrito cómo podría funcionar un sistema privado de tribunales y policía, pero no las leyes que se dictarían y se harían cumplir en ese sistema. He hablado de las instituciones, pero no de los resultados. Por eso, en lugar de libertario, he utilizado el término anarcocapitalista, que hace referencia a las instituciones. Aún está por demostrar si estas instituciones conducirán a una sociedad libertaria —una sociedad en la que cada uno es libre de hacer lo que quiera con su vida y con su propiedad, siempre y cuando no las utilice para emplear la fuerza contra los demás—

.

En determinadas circunstancias, no conducirán a esa sociedad. Si casi todo el mundo cree que la adicción a la heroína es tan terrible que no debería permitirse en ningún lugar y bajo

ninguna circunstancia, las instituciones anarcocapitalistas promulgarán leyes en contra de la heroína. Las leyes se producen para el mercado, y eso es lo que quiere el mercado.

Pero las exigencias del mercado se miden en euros, no en votos. La legalidad de la heroína se determinará, no en función del número de votos a favor o en contra, sino de la suma que cada bando esté dispuesto a pagar para salirse con la suya. A los que quieren controlar la vida de los demás, no les suele entusiasmar la idea de pagar por ese privilegio. De hecho, normalmente esperan que se les pague por los «servicios» que prestan a sus víctimas. Además, los que reciben esos servicios —ya sean leyes contra las drogas, la pornografía o el sexo— están sometidos a una opresión mayor que el placer que experimentan sus opresores, por lo que están dispuestos a pagar un precio mucho más alto para que los dejen en paz de lo que cualquiera pagaría para manejarlos. Por este motivo, las leyes de una sociedad anarcocapitalista deberían estar firmemente orientadas hacia la libertad.

Por lo tanto, el puritanismo obligatorio —«crímenes sin víctimas»— debería ser menos común en el anarcocapitalismo que en un sistema de instituciones políticas. Podemos hacernos una idea de cuánto menos común analizando los costes que este tipo de leyes suponen ahora para sus víctimas y el valor de

esas leyes para quienes las apoyan. Si el valor de una ley para sus defensores es menor que el coste para sus víctimas, esa ley, aplicando la lógica del capítulo anterior, no sobrevivirá en una sociedad anarcocapitalista.

Los adictos a la heroína pagan más de dos mil millones de euros al año por la heroína. Si esta fuera legal costaría mucho menos. Casi la totalidad de los dos mil millones de euros que ahora se gastan en heroína es lo que cuesta la ley, no el hábito. Los adictos asumen costes adicionales en penas de prisión, sobredosis causadas por el precario control de calidad que afecta a los productos ilegales y otros efectos colaterales de las leyes contra la heroína. Por consiguiente, los adictos a la heroína aceptarían, si fuese necesario, soportar un coste de dos mil millones de euros, o superior, para legalizar las drogas. A los que no son adictos, les costaría unos diez euros per cápita anuales, o cuarenta euros por familia, igualar esta suma.

Si se tratase de una elección «todo o nada», probablemente la opinión pública estaría tan categóricamente en contra de la heroína que la gente querría asumir el coste. Pero una de las ventajas del sistema legal de mercado es su capacidad para adaptar el producto a sus clientes —geográficamente y en otros ámbitos—. Si se obtuviera un mayor beneficio ilegalizando la

heroína en unos sitios y legalizándola en otros, eso es justo lo que ocurriría.

La mayor parte de la población vive en zonas donde hay muy pocos adictos a la heroína. Para esas personas, el coste de ilegalizar localmente la heroína sería muy reducido. Nadie de la opinión contraria intentaría legalizarla salvo, quizás, unos pocos adictos de Nueva York que quisieran tomarse unas vacaciones lejos de la gran ciudad llevándose consigo su hábito. En esas zonas, las empresas de seguridad aceptarían agencias de arbitraje que considerasen delito consumir o vender heroína. Pero las personas de esas zonas no ganarían demasiado, aunque sí tendrían que pagar un precio mucho más alto, ilegalizando la heroína también en Nueva York.

Esto deja a ocho millones de neoyorkinos no adictos pujando contra los cien mil adictos de Nueva York, por lo que ilegalizar la heroína supone, para los no adictos, un coste de más de 100 euros anuales por persona. Mi predicción es que, si mañana aparecieran instituciones anarcocapitalistas en este país, la heroína sería legal en Nueva York e ilegal en prácticamente todos los demás lugares y la marihuana sería legal en la mayor parte del país.

A estas alturas, el lector puede estar algo confuso. Es bastante lógico, ya que estoy hablando de la creación de leyes en términos

económicos y estamos acostumbrados a pensar en ella en términos políticos. Cuando hablo de pujar por una u otra ley, no me refiero a tener una asamblea legislativa que subaste las leyes literalmente. Lo que quiero decir es que el deseo de cada persona sobre el tipo de leyes que prefiere se reflejará en el precio que esté dispuesto a pagar a su empresa de seguridad en función de si esta es capaz de conseguirle la ley que quiere. Este conjunto de «demandas» de leyes tomará forma gracias al tipo de negociación descrito en el capítulo anterior. El proceso es análogo al modo en que dos personas «pujamos» para que se le dé el uso que queremos a un terreno privado. Nuestras demandas —de los alimentos que se pueden cultivar en él, los edificios que se pueden construir, los posibles usos recreativos o similares— determinan cómo se utilizará finalmente.

Lo que he venido diciendo es que, al igual que el mercado asigna recursos a la producción de drogas ilegales en respuesta a la demanda de los que quieren consumirlas, también haría legal el uso de esas drogas para responder a la misma demanda. La pregunta evidente es por qué el mismo argumento no es válido para legalizar el asesinato. La respuesta es que el asesinato perjudica a alguien, y vale mucho más para la víctima no ser disparada que para el

asesino dispararle. Yo pido al mercado una ley que prohíba que me puedan matar. Los «crímenes sin víctimas» no perjudican a nadie, salvo en el vago sentido de hacer aflorar la indignación moral en las personas molestas por los pecados de los demás. Hay poca demanda en el mercado de leyes contra este tipo de delitos.

El mismo efecto geográfico que he descrito para la legislación de las drogas se podría aplicar también a otras leyes. En el actual sistema de instituciones, el ámbito territorial de aplicación de una ley viene determinado por hechos históricos. Si la mayoría de la población de un estado apoya un tipo de ley, esa ley se aplica a todos los que viven en ese estado. En un sistema anarcocapitalista, en la medida de lo posible, cada uno tendría su propia ley. La diversidad legal no puede ser ilimitada, puesto que debe aplicarse la misma ley a ambas partes de una disputa, pero podría existir una mayor diversidad de la que permite nuestro actual sistema. En los lugares donde la mayoría y la minoría, o minorías, están separadas geográficamente, lo que preocupa a la mayoría, principalmente, es conseguir las leyes que quieren para ellos mismos. El único que impone esas leyes también a la minoría es nuestro sistema político.

Llegados a este punto del argumento, a menudo surge la cuestión de los pobres. Dado que

los euros son votos, ¿no salen los pobres perdiendo?

Sí y no. Cuanto más dinero esté uno dispuesto a gastar en su protección, podrá obtener leyes de mayor calidad y más ajustadas a su conveniencia. Pero también es lo que sucede ahora. Nuestro sistema político de policía y tribunales ofrece un mejor servicio a los que tienen rentas más altas. En este aspecto, como en cualquier otro, aunque el mercado no trajera la igualdad, mejoraría enormemente la situación de los pobres.

¿Por qué? Porque el mercado permite que las personas concentren sus recursos en lo que es más importante para ellas. Ya traté este asunto hace algunos capítulos, con el ejemplo de un pobre que compra un producto de primera necesidad ofreciendo más dinero que el rico, que desea el mismo producto para darse un lujo. La protección contra crímenes no es un lujo.

Actualmente, los gastos del gobierno en policía y tribunales rondan los cuarenta euros anuales per cápita, lo que, según la ley de Friedman, significa que la protección privada de una calidad similar costaría unos veinte euros. Muchos habitantes de barrios marginales pagarían encantados veinte euros al año si, a cambio, obtuvieran una protección real. A muchos de ellos les roban más de esa cantidad cada año como resultado de la

pésima protección que les brinda nuestro gobierno. Serían incluso más felices si, a la vez, fueran liberados de los impuestos que pagan por la protección que la policía del gobierno no les proporciona.

A pesar de los mitos populares sobre que el capitalismo oprime al pobre, los pobres se llevan la peor parte en todo lo que les da el gobierno, como la educación, la protección policial y la justicia. En los barrios obreros hay más coches buenos que buenas escuelas. Llevar la protección al mercado significaría una mejor protección para los pobres, no peor.

## Y DE REGALO...

*Si fuera candidato a un cargo público, me cambiaría el nombre e imprimiría tarjetas que rezasen: «Denle una oportunidad, no puede ser peor».*

MR. DOOLEY

Un sistema privado de tribunales y policía tiene ventajas especiales sobre nuestro actual sistema de gobierno; ventajas relacionadas con los valores políticos de libertad y estabilidad tratados en los dos capítulos anteriores. Además, los tribunales y la policía privados tienen las mismas ventajas sobre las correspondientes instituciones gubernamentales que las que normalmente tienen los sistemas de mercado sobre los sistemas socialistas.

Cuando un consumidor compra un producto en el mercado, puede comparar distintas marcas. En el caso de la seguridad, puede contrastar cómo trabajan las distintas empresas y cuáles son sus precios. La información que tenga no será exacta y, como ocurre con la mayoría de las decisiones, podría equivocarse, pero por lo menos tiene alternativas y puede estudiarlas. Puede hablar con los vecinos, que habrían confiado en distintas

empresas de seguridad, analizar el tipo de contrato y precios que estas ofrecen y comparar las cifras sobre el índice de criminalidad entre sus clientes.

Cuando eliges a un político, solo compras promesas. Puedes saber cómo un político ha dirigido el país durante los cuatro años anteriores, pero no cómo podría hacerlo su oponente. Puedes comparar los Fords, Chryslers y Volkswagens de 1968, pero nunca nadie podrá comparar la administración de Nixon de 1968 con las administraciones de Humphrey y Wallace del mismo año. Es como si solo tuviéramos Fords de 1920 a 1928, Chryslers de 1928 a 1936 y luego tuviéramos que decidir qué marca fabricaría el mejor coche en los próximos cuatro años. Es posible que un ingeniero experto en automoción pudiera hacer una buena conjetura sobre si Ford utilizó la tecnología de 1920 para satisfacer las demandas de 1920 mejor de lo que lo hizo Chrysler en 1928 para satisfacer las demandas de ese año. El resto solo podríamos lanzar una moneda al aire. Si cayese en Volkswagen o American Motors, que no habrían fabricado ningún vehículo en los EE.UU. pero desearían hacerlo, la situación sería incluso peor. Cada uno de nosotros tendríamos que conocer cada marca a fondo para tener fundamento suficiente para decidir cuál preferimos.

De la misma manera, para juzgar a un político que ha desempeñado un cargo público, no solo se debe considerar cómo ha sido su administración, sino también la influencia que han tenido numerosos factores relevantes sobre los que no tenía control, desde la composición del Congreso hasta las condiciones meteorológicas en época de cosecha. Juzgar a políticos que todavía no han asumido un cargo es aún más difícil.

Un consumidor no solo dispone de mejor información que un votante, sino que esa información es más útil para él. Si busco marcas de coches o empresas de seguridad alternativas, decido cuál es la que más me conviene y compro lo que me ofrece, lo tengo. Si busco políticos alternativos y voto por ellos, tendré el que haya votado la mayoría. La probabilidad de que mi voto sea un factor decisivo es ínfima.

Imagine que comprásemos los coches de la misma manera en que compramos los gobiernos. Diez mil personas podrían reunirse y votar cada una por el coche que prefiriera. Todas y cada una de las diez mil personas deberían comprar el coche que saliera elegido. Ninguno nos esforzaríamos en averiguar cuál es el mejor coche, ya que decidiésemos lo que decidiésemos, los otros miembros del grupo elegirían el coche que yo tendría que llevarme. En este tipo de

instituciones, la calidad de los coches bajaría rápidamente.

Así es como tenemos que comprar los productos en el mercado político. No solo no podemos comparar las distintas alternativas, sino que aunque pudiéramos hacerlo, no merecería la pena. Esto puede tener relación con la calidad de los productos vendidos en ese mercado. *Caveat emptor*<sup>67</sup>.

---

<sup>67</sup> Locución latina que significa «Comprador, tenga cuidado». Principio por el que el comprador asume el riesgo por la calidad de lo comprado, a menos que el vendedor ofrezca una garantía.

## **SOCIALISMO, GOBIERNO LIMITADO, ANARQUÍA Y BIKINIS**

La mayoría de las variantes del socialismo asumen implícitamente un acuerdo unánime sobre los objetivos. Todos trabajan para la gloria de la nación, el bien común o lo que sea, y todos están de acuerdo, al menos en su sentido más amplio, en lo que implica ese objetivo. El problema económico, definido tradicionalmente como el problema de la asignación de recursos limitados a diversos fines, no existe. La economía se reduce al problema «logístico» de cómo aprovechar mejor los recursos disponibles para alcanzar un fin común.

En cambio, la organización de una sociedad capitalista asume implícitamente que cada persona persigue un fin diferente y que las instituciones de la sociedad deben tener en cuenta esa diferencia.

Este es uno de los motivos por los que los socialistas afirman que el capitalismo favorece la competencia mientras que el socialismo favorece la cooperación. Es una de las razones por las que el socialismo parece, en teoría, un sistema tan atractivo. Si todos perseguimos fines diferentes, estamos, en cierto modo, en conflicto con los demás. Cada uno de nosotros deseamos disponer

de los limitados recursos para alcanzar nuestros fines. Las instituciones de la propiedad privada tienen en cuenta que es posible la cooperación dentro de la competencia —comerciamos entre nosotros para que cada uno pueda hacer el mejor uso de sus recursos para lograr sus fines—, pero el conflicto fundamental de los fines sigue existiendo. ¿Significa esto que el socialismo es mejor? No más de lo que el deseo común de disfrutar de un tiempo soleado significa que las mujeres deban llevar siempre bikini o que los hombres nunca deban llevar paraguas.

Existe una diferencia entre lo que las instituciones tienen en cuenta y lo que necesitan. Si en una sociedad capitalista todos están convencidos de la conveniencia de un fin común, no hay nada en la estructura de sus instituciones que impida cooperar para alcanzarlo. El capitalismo tiene en cuenta el conflicto de fines, pero no lo necesita.

El socialismo no lo tiene en cuenta. Esto no quiere decir que, si establecemos instituciones socialistas, todos vayamos a tener inmediatamente los mismos fines. De hecho, ya se ha realizado el experimento, y el resultado es que no. Lo que significa, más bien, es que una sociedad socialista solo funcionará si todo el mundo tiene los mismos fines. De lo contrario fracasará o, lo que es peor, desembocará en una

monstruosa parodia de los ideales socialistas, como sucedió en la Unión Soviética.

El mismo experimento se ha realizado muchas veces, aunque a menor escala, en este país. Las comunas que sobreviven comienzan con un fin común, o bien proporcionado por un fuerte sentimiento religioso o bien por un líder carismático. Las otras no logran sobrevivir.

He encontrado exactamente el mismo error entre los libertarios que prefieren un gobierno limitado al anarcocapitalismo. Creen que un gobierno limitado puede garantizar una justicia ecuánime basada en principios objetivos. En un sistema anarcocapitalista, la ley varía en función del lugar y de las personas, según los deseos y creencias irracionales de los distintos clientes a los que las empresas de seguridad y agencias de arbitraje deben prestar servicio.

Este argumento asume que el gobierno limitado es elegido por una población que cree, en su totalidad o mayoritariamente, en los mismos principios justos de la ley. Para esa población, el anarcocapitalismo producirá esa misma ley uniforme y justa, y no habrá mercado para ninguna otra. Pero, igual que el capitalismo se puede adaptar a una gran variedad de fines individuales, el anarcocapitalismo puede adaptarse a la diversidad de opiniones individuales sobre la justicia.

Una sociedad ideal objetivista con un gobierno limitado es superior a una sociedad anarcocapitalista en el mismo sentido en el que una sociedad socialista ideal es superior a una sociedad capitalista. El socialismo funciona mejor con personas perfectas que el capitalismo con personas imperfectas. El gobierno limitado funciona mejor con personas perfectas que el anarcocapitalismo con personas imperfectas. Y es mejor llevar bikini con un sol radiante que un impermeable cuando llueve. Esto no es un argumento en contra de llevar paraguas.

## DEFENSA NACIONAL: EL GRAN PROBLEMA

La defensa nacional tradicionalmente ha sido considerada, incluso por los que creen en un Estado muy limitado, una función fundamental del gobierno. Para comprender por qué, primero se debe entender el concepto económico de «bien público» y las dificultades para financiar un bien público sin coacción.

Un bien público es un bien económico que, por su naturaleza, no puede proporcionarse individualmente a cada persona, sino que debe proporcionarse, o no proporcionarse, a todos los miembros de un grupo preexistente. Un ejemplo sencillo es el control de un río cuyo desbordamiento causa daños a muchos agricultores que tienen sus terrenos en el valle. Es imposible que un empresario que proponga construir una presa pueda proteger solo a aquellos agricultores que quieran asumir parte del coste de la presa. Un agricultor particular puede negarse a pagar, argumentando que si todos los demás pagan, se le protegerá igual y que, si los demás no pagan, su contribución no será suficiente para construir la presa. La pequeña probabilidad de que su contribución marque la diferencia entre construir la presa, multiplicada por el valor que para él tiene que la

presa se construya, no es suficiente para justificar el gasto.

Este es el problema que se presenta habitualmente con los bienes públicos. Es un problema porque si hay suficientes agricultores como este, que calculen racionalmente qué conviene a su interés personal, la presa no se construiría, incluso aunque el valor que tuviera para todos los agricultores en su conjunto fuera superior al coste de su construcción.

En nuestra sociedad, la solución más frecuente es que el gobierno utilice la fuerza — impuestos— para hacer que los que se benefician —y los que no— paguen la presa. El problema de esta solución, aparte de las objeciones morales al uso de la fuerza, es que puede que la presa se construya incluso si su valor total es más bajo que su coste. El gobierno no dispone de ningún mecanismo de mercado que mida el valor total que tiene la presa para los agricultores. Y, puesto que las decisiones se toman por motivos políticos, el gobierno puede optar por ignorar por completo el coste y el valor. En la práctica, las presas públicas a menudo se construyen aun cuando el rendimiento del capital invertido en construir las, contando con una estimación generosa de beneficios no monetarios, es muy inferior al tipo de interés del mercado.

Existen varias soluciones de mercado para el problema de proporcionar un bien público. Por ejemplo, el empresario podría estimar el valor que tiene la presa para cada agricultor, redactar un contrato que obligase a cada uno de ellos a pagar esa cantidad siempre que los demás también pagasen su parte, y divulgarlo. Todos los agricultores sabrían que, si se negasen a firmar, la presa no se construiría, ya que el contrato tendría que ser unánime. Por lo tanto, a todos les interesaría firmar.

Para que esto resultase, el empresario debería calcular correctamente el valor que tiene la presa para cada agricultor. Si cometiera un error, la presa no se construiría. Su trabajo sería más difícil si los agricultores se dieran cuenta de que podían salir beneficiados haciéndole creer que la presa no tenía un especial valor para ellos y que, de ese modo, se les asignaría una parte menor del coste.

Un agricultor interesado en cultivar arroz, por ejemplo, podría considerar las inundaciones esporádicas un complemento útil al riego, por lo que no tendría ningún interés en pagar por el control de las inundaciones. El empresario se vería obligado a excluir su nombre del contrato si quisiera tener alguna posibilidad de que se llegase a firmar. Es bastante justo; no hay razón por la que el agricultor deba pagar algo que no le interesa. Pero, tan pronto como se corriese la

voz, los otros agricultores se darían cuenta de que, si se dedicasen a cultivar arroz, podrían ahorrar mucho dinero. *La Gaceta de los Cultivadores de Arroz* adquiriría nuevos suscriptores. Todos ellos se ocuparían de dejar sus ejemplares en un lugar bien visible cuando les visitara el empresario de la presa y hablarían en los comercios de temas como las segadoras y las virtudes relativas de los distintos tipos de arroz. El empresario se enfrentaría al problema de averiguar qué agricultores querían realmente cultivar arroz y cuáles solo fingían quererlo —con el objetivo de cultivar trigo y conseguir que se controlasen las inundaciones sin tener que pagar—. Si no acertara e incluyese en su contrato unánime a un agricultor realmente interesado en el arroz, no conseguiría que se firmara. Si fuera a lo seguro y excluyese del contrato a todos los que aparentasen estar interesados en el arroz, no reuniría el dinero necesario.

Cuanto mayor sea el «público» de un determinado bien público, más difícil será conseguir que este contrato unánime salga adelante. Por otro lado, cuanto mayor sea la diferencia entre el valor del bien y su precio, más fácil será la labor del empresario. Podría dejar un generoso margen de error incluyendo solo a los agricultores de los que estuviera seguro y cobrando a cada uno menos de lo que

probablemente valiese la presa para ellos y, aun así, reuniría el dinero suficiente.

Otra manera de proporcionar un bien público sin coacción es convirtiéndolo temporalmente en un bien privado. El empresario podría hacerlo comprando la mayor parte del terreno del valle antes de anunciar que está pensando construir una presa, luego construirla y revender el terreno a un precio más alto, ya que la presa revalorizaría el suelo. El aumento del valor del suelo mediría el beneficio total que generaría la presa. Si fuera mucho mayor que el coste de la propia presa, el empresario obtendría beneficios. Podría haber algunos agricultores que se negaran a vender, pero mientras el empresario poseyera la mayor parte de la tierra, recibiría la mayor parte de los beneficios.

También en este caso, la labor del empresario sería más complicada cuantas más personas estuviesen involucradas. Sería difícil comprar todo el terreno antes de que los propietarios se percatasen de lo que sucedía y subiesen el precio. De nuevo, la tarea sería más fácil cuanto mayor fuera la diferencia entre el coste y el beneficio que generase su construcción. Si el beneficio fuera superior al doble del coste de construir la presa, el empresario ganaría dinero, aunque solo pudiera comprar la mitad del terreno.

En ambos casos, las propias transacciones supondrían un gasto, lo que aumentaría el coste final de construcción de la presa. Recopilar la información necesaria para redactar un contrato unánime adecuado podría resultar caro. Comprar todo el terreno del valle implicaría importantes comisiones de intermediación. Los agricultores que no se planteasen vender deberían recibir un precio mayor al de mercado para compensarlos por las molestias. Un empresario avisado, que comprara no el terreno, sino solo la opción de compra a un precio previamente establecido, podría reducir los costes, pero no eliminarlos.

¿Cómo se aplica esto a la defensa nacional? ¿Es un bien público? ¿Se puede financiar sin coacción?

Según algunos anarquistas contemporáneos, la defensa nacional puede proporcionarse, o no proporcionarse, a cada individuo o, al menos, a cada pequeño grupo de individuos. Una forma que adopta este argumento es la afirmación de que la defensa nacional no es necesaria en una sociedad anarquista, puesto que no hay nación que defender. Por desgracia, seguirían existiendo naciones de las que defenderse, a menos que retrasásemos la abolición de nuestro gobierno hasta que la anarquía fuera universal. La defensa contra las naciones, teniendo en cuenta el estado actual de la tecnología militar, es un bien

público. Está muy bien soñar que se lucha contra el invasor pueblo por pueblo, comunidad por comunidad o empresa por empresa, según el tipo particular de anarquía que apoye el soñador. Un invasor serio informaría a cada unidad de que si ofreciera resistencia o se negara a rendirle tributo, sería destruida con armamento nuclear. Una vez que el invasor hubiera demostrado que hablaba en serio, los ciudadanos de las comunidades supervivientes estarían más que dispuestos a crear, voluntariamente o de cualquier otra forma, las instituciones necesarias para complacerlo.

Mientras no se produzcan importantes cambios tecnológicos, la defensa contra las naciones debe ser proporcionada a una escala lo suficientemente grande como para financiar los recursos nucleares utilizados para un contraataque o, quizás también, para operaciones defensivas. Esto dificulta la venta de la defensa nacional en el libre mercado. Un misil antibalístico lanzado para interceptar un misil balístico a mil millas de su objetivo no puede saber si las cabezas nucleares van dirigidas a alguien que ha pagado por su defensa o a alguien que no. Aunque la defensa tomase la forma de un contraataque, e incluso si el sistema de contraataque fuera lo bastante seguro como para cesar el fuego hasta saber si sus clientes habían resultado heridos, el problema seguiría

existiendo. Los ciudadanos de Nueva York, que habrían pagado su cuota por la defensa, difícilmente podrían ver impasibles la explosión de la bomba H en Filadelfia, que no habría aportado un centavo. Al menos si el viento soplase en la dirección equivocada.

Así pues, la defensa nacional —la defensa contra las naciones— debe defender áreas de tamaño nacional, tanto si contienen naciones como si no. Por lo tanto, es un bien público, y con mucho público.

¿Puede este bien público financiarse mediante alguna variante de los métodos no coactivos que he descrito? No es evidente cómo podría. El tamaño del público es tan inmensamente grande que conseguir un contrato unánime sería prácticamente imposible, sobre todo porque un simpatizante encubierto de una potencia extranjera podría evitar que se firmase el contrato. Comprar la mayor parte del terreno que abarca la defensa nacional podría resultar más fácil que negociar un contrato unánime entre 200 millones de personas, pero tampoco mucho más fácil. El terreno tendría que comprarse antes de que los vendedores se percatasen de lo que estaba sucediendo y aumentaran el precio. Reunir el dinero suficiente para comprar los Estados Unidos sería una empresa difícil de llevar en secreto. Además, el coste de las transacciones sería considerable —

hablamos de unos cien mil millones de euros en comisiones de intermediación por todos los bienes inmuebles de los Estados Unidos—.

Existe un factor que podría ayudar a compensar estas dificultades. El coste aproximado de una defensa nacional mínima es tan solo de entre 20 y 40 mil millones de euros al año. El valor para los protegidos es de varios cientos de miles de millones de euros al año. Por consiguiente, la defensa nacional es un bien público que vale unas diez veces más de lo que cuesta, lo que puede hacer que sea más fácil, que no fácil, idear una manera no coactiva de financiarla.

El problema sería más sencillo si se pudieran crear subdivisiones. Grupos mucho más pequeños que nuestra actual población podrían formar organizaciones de defensa y financiarlas con contribuciones voluntarias. Les interesaría hacerlo si este tipo de grupos pudiera autodefenderse. Una vez existieran estas organizaciones, cientos de ellas podrían asociarse, mediante contratos unánimes, para defender áreas de tamaño nacional o incluso continental. Sería posible imaginar una Historia alternativa en la que, con una tecnología militar desarrollada, los acuerdos voluntarios evolucionaran, tal y como han evolucionado los gobiernos coactivos en nuestra historia.

Pero, en el mundo actual, los grupos pequeños no pueden defenderse a sí mismos, por lo que nada les impulsa a desarrollar acuerdos voluntarios que permitan financiar la defensa.

Una solución a este problema de desarrollar instituciones que proporcionen defensa sin el Estado, aunque resulte paradójico, podría proceder del mismo Estado. Supongamos que, en los próximos cincuenta o cien años, las instituciones privadas van asumiendo gradualmente todas las funciones gubernamentales excepto la defensa. El Estado, que no controlaría las instituciones locales, podría encontrar excesivo el coste de recaudar impuestos y sentirse tentado de recaudar dinero a la manera de la monarquía francesa: vendiendo exenciones fiscales. Podría ofrecer a las comunidades eximirles de los impuestos a cambio de un importe definitivo o una cuota anual. Esa exención de impuestos sería en sí misma un bien público para la comunidad —la defensa, a través de soborno, desde el propio Estado—. Dado que los costes de recaudación son altos, el valor de una exención de impuestos sería mayor que su coste. Por lo tanto, a los miembros de la comunidad podría interesarles crear una organización para pagar al Estado. Podría financiarse voluntariamente mediante alguno de los modos de financiación de los bienes públicos que he descrito. Probablemente,

sería preferible una cuota anual en lugar de un único pago, para así asegurarse de que el Estado siguiera comprado.

Durante un tiempo, muchas o la mayoría de las comunidades desarrollarían estas instituciones. Existiría entonces una serie de organizaciones fundadas voluntariamente (ya fuera por el interés en una donación o por acuerdos contractuales de pago por parte de los miembros de la comunidad), encargadas de «defender» a sus comunidades. Con el tiempo, estas comunidades podrían firmar convenios entre ellas para suplir al Estado actual en la tarea de financiar y proporcionar la defensa nacional.

Así pues, una solución al problema de la defensa nacional podría ser el desarrollo de organizaciones locales de defensa que obedecieran a un propósito similar. Estas organizaciones deberían recibir donaciones continuamente para proporcionar defensa; no podrían ser simplemente empresas locales interesadas en la protección de su territorio, ya que esas empresas, después de haber acordado pagar parte del coste de la defensa nacional, podrían ser expulsadas del negocio por nuevos competidores que no hubieran pagado. Este es el problema con la idea de Morris y Linda Tannahill consistente en financiar la defensa nacional a través de una o

varias compañías de seguros que asegurasen a sus clientes contra los daños ocasionados por los estados extranjeros y financiaran la defensa nacional con el dinero que recaudasen de defender a sus clientes. Para costear la defensa, estas compañías aseguradoras tendrían que cobrar tarifas sustancialmente más altas que el riesgo real justificado. Puesto que las personas que viviesen en la zona geográfica defendida quedarían protegidas aunque no estuvieran aseguradas por esa compañía concreta, les interesaría, o bien no estar aseguradas, o bien que las asegurara una compañía que no tuviese que pagar por la defensa y, por lo tanto, pudiera aplicar tarifas más bajas. La aseguradora encargada de la defensa nacional perdería todos sus clientes y quebraría, igual que sucedería si simplemente se vendiera la defensa nacional directamente a clientes particulares que se beneficiasen de la protección hubieran o no pagado.

La misma dificultad surge en la propuesta de Ayn Rand de financiar la defensa nacional cobrando por el uso de los tribunales del gobierno. Sin embargo, para recaudar el dinero necesario para la defensa, ese gobierno tendría que, o bien fijar un precio más alto que los sistemas de tribunales privados de la competencia, o proporcionar un peor servicio.

Por consiguiente, esos tribunales privados, si se permitieran, dejarían al gobierno fuera del negocio de la justicia, privándolo de su fuente de ingresos.

Al parecer, Rand esperaba que su gobierno tuviera el monopolio del negocio de la justicia (y de la protección), pero si un gobierno no utiliza la coacción para mantener alejados a los competidores, no hay ningún motivo evidente por el que no pudieran surgir el tipo de instituciones que he descrito anteriormente en esta parte del libro. Si el gobierno reivindica derechos especiales que no otorga a los tribunales privados y a las agencias de seguridad —por ejemplo, el derecho de los policías a cometer errores y no responsabilizarse de los daños ocasionados o el derecho de los tribunales gubernamentales a citar para comparecencia— entonces se convierte en un gobierno en el sentido en el que yo lo defino (Rand utiliza una definición diferente): una agencia de coacción legitimada. Cualquier cosa que hiciera el gobierno pero prohibiera a sus competidores, sería coacción, en cuyo caso estaría coaccionando a los ciudadanos particulares, o no sería coacción, en cuyo caso estaría coaccionando a las agencias de seguridad privadas al prohibirles hacer las mismas cosas (no coactivas). De cualquier modo, para que el gobierno de Rand funcionase, debería ejercer la

coacción, así que no es una solución al problema libertario de proporcionar la defensa nacional sin coacción.

Aunque las organizaciones de defensa locales deban financiarse con donaciones, podrían evolucionar de un modo diferente al que he descrito. Por ejemplo, las aseguradoras existentes recibirían unos beneficios imprevistos si se implantase un novedoso sistema de seguridad nacional que funcionase adecuadamente, ya que las pólizas vigentes en ese momento, que se habrían vendido a precios elevados en condiciones de alto riesgo, podrían saldarse en condiciones de bajo riesgo. Las aseguradoras podrían entonces utilizar esos beneficios extraordinarios para financiar la defensa nacional —aunque éstos procederían únicamente de pólizas ya contratadas, por lo que solo representarían esa pequeña parte del beneficio de defensa que habrían recibido en un futuro próximo los que ya estuviesen asegurados. Esa contribución no sería suficiente para pagar todos los costes de la defensa nacional, a menos que esta última fuera mucho más barata que ahora, pero al menos podría cubrir una parte.

Hay otras maneras en las que se podría pagar parte del coste. El objetivo de las organizaciones benéficas es financiar bienes públicos.

Actualmente recaudan de miles millones de euros al año. No hay razón por la que la defensa nacional no pueda financiarse parcialmente con contribuciones benéficas, como ya ha ocurrido históricamente. En tiempos de guerra, la gente suele donar dinero, mano de obra y armas, y comprar bonos de guerra por un valor superior al de mercado.

Hay otra forma bastante frecuente de financiar los bienes públicos, intermedia entre los métodos económicos normales y la beneficencia. El mejor ejemplo es la costumbre de las propinas. Los clientes dejan propina en un restaurante aunque no tengan intención de volver y, por lo tanto, tampoco interés personal en recompensar el buen servicio. En efecto, la recompensa del buen servicio es un bien público. Si todos lo hacemos, todos nos beneficiaremos de un mejor servicio, pero si dejamos propina en un restaurante al que no solemos ir, el beneficio irá a otros miembros de un grupo preexistente —los otros clientes del restaurante—. Dejamos propina en parte porque nos damos cuenta de esta realidad y consideramos que un buen servicio en un restaurante es un objetivo deseable —es decir, algo merecedor de un acto benéfico—. Pero la principal razón es que creemos que *debemos* dejar propina. Un sentimiento interno de obligación o la presión

social externa nos llevan a actuar de acuerdo con una suerte de contrato implícito, el deber de premiar al camarero que da un buen servicio, aunque sepamos que nadanos obliga a hacerlo y que no sufriremos ninguna pérdida material si no lo hacemos. Del mismo modo, si la defensa nacional se financiase con contribuciones voluntarias, la gente daría dinero, no como acto de beneficencia, sino porque sentirían que estaban recibiendo algo y *debían* pagarlo. Al igual que ocurre con las propinas, la cantidad recibida podría estar relacionada con la calidad que se percibiese del trabajo y, como con las propinas, las personas podrían sentirse obligadas a dar algo, incluso cuando el servicio fuese solo aceptable. Pocos nos atrevemos a no dejar propina cuando hemos recibido un mal servicio.

¿Cuánto está la gente dispuesta a pagar en esas circunstancias? No lo sé, pero una manera de hacerse una idea aproximada es ver qué propina dejan cuando no reciben ningún beneficio directo dejando una buena propina. Esto es lo que ocurre normalmente con los taxis, ya que casi nadie espera que le recoja el mismo taxista dos veces. Con los restaurantes solo pasa a veces, porque muchos clientes van al mismo restaurante regularmente. Las propinas que reciben los taxistas ascienden a un total de unos 150 millones de euros al año. Sumándolas a las demás propinas, totalizan unos dos mil millones

de euros. Estas cifras sugieren que el sentimiento individual de obligación, reforzado por la presión social, podría cubrir una parte considerable del coste de la defensa contra el enemigo exterior —algo que la mayoría consideramos más importante que mantener una buena calidad del servicio en los restaurantes—.

Aunque la defensa nacional es, ante todo, un bien público, hay partes de la misma que se pueden vender por separado a individuos o grupos. Los estados extranjeros probablemente tratarían a un organismo de defensa nacional como un gobierno en lo relativo a asuntos como los pasaportes y los tratados de extradición. Se podrían obtener algunos ingresos mediante la venta de pasaportes, la firma de convenios de extradición de delincuentes de otros países a petición de sus empresas de seguridad y otras iniciativas similares.

Además, los organismos de defensa nacional podrían elegir si querían defender determinadas zonas o no. Hawái, por poner un ejemplo extremo, podría excluirse de la cobertura de la protección nuclear del territorio continental. Las localidades situadas en los límites de la zona defendida, aunque estarían forzosamente protegidas de un ataque nuclear por cualquier sistema de defensa nacional, podrían ser o no ser defendidas contra un ataque convencional.

Un organismo de defensa nacional podría dirigirse a estas zonas e informar a los individuos y empresas que más fueran a ganar si se les defendiese —grandes terratenientes, compañías aseguradoras y similares— de que tendrían pagar un precio por la defensa.

De cualquiera de estas formas, un organismo de defensa nacional podría recaudar el dinero suficiente para financiarla sin impuestos. Evidentemente, un sistema que dependiese de organismos locales desarrollados para un propósito distinto, o un sistema destartalado financiado por la beneficencia, venta de pasaportes y amenazas a las aseguradoras hawaianas sería económicamente muy imperfecto. Pero también lo es un sistema financiado con coacción y gestionado por el gobierno.

Estos argumentos sugieren que puede ser posible defenderse de países extranjeros con medios voluntarios, pero no demuestran que lo sea. Solo estoy comparando dos sistemas imperfectos y tratando de averiguar cuál funcionaría mejor. ¿Qué pasaría si la balanza se inclinase hacia el otro lado? ¿Qué haría yo si, cuando se hubieran abolido todas las demás funciones de nuestro gobierno, llegase a la conclusión de que no hay una manera eficaz de defenderse de los agresivos gobiernos extranjeros, a excepción de la defensa nacional

financiada con impuestos —en otras palabras, financiada con el dinero arrebatado a los contribuyentes—?

Si se diese esa situación, no trataría de abolir ese último vestigio de gobierno. No me gusta pagar impuestos, pero prefiero pagárselos a Washington que a Moscú —son más bajos—. Seguiría pensando que el gobierno es una organización delictiva, pero una que, por capricho del destino, es temporalmente útil. Sería como una cuadrilla de bandidos que, mientras cometen robos esporádicos en los pueblos ubicados en su territorio, sirven para mantener alejadas a otras bandas más rapaces. No apruebo ningún gobierno, pero toleraría uno si la única alternativa fuese otro gobierno peor. Mientras tanto, haría cuanto pudiera para crear instituciones voluntarias que pudieran asumir la defensa. Eso es, precisamente, lo que quería decir cuando al principio de este libro afirmé que todas las funciones del gobierno podían clasificarse en dos categorías —aquello de lo que podemos prescindir hoy y aquello de lo que esperamos poder prescindir mañana—.

Las cifras de este capítulo datan  
del año 1970. Las cifras actuales  
en euros serán

aproximadamente tres veces  
más<sup>68</sup>.

---

<sup>68</sup> Los valores indicados en dólares, correspondientes a 1970, equivalen a casi seis veces más en 2012.

## CUANDO PREDECIR SE REDUCE A ESPECULAR

En los capítulos anteriores he descrito un tipo determinado de sociedad anarcocapitalista, completada con empresas de seguridad privadas, agencias de arbitraje privadas y, quizás, defensa privada contra Rusia. Por supuesto, ese no es el único tipo de sociedad anarquista, ni siquiera anarcocapitalista, que podría existir. En la primera parte del libro hablé de la historia de las sociedades capitalistas existentes. Pero aquellas no son, de ningún modo, el único tipo de sociedades que podrían existir en un sistema de propiedad privada. De hecho, muchas de sus instituciones no hubieran existido sin el apoyo activo del gobierno.

La anarquía libertaria es solo un sistema muy esquemático basado en la idea de derechos de propiedad individuales —el derecho de uno mismo a decidir sobre su propio cuerpo, sobre lo que produce y sobre lo que otros le dan voluntariamente—. Dentro de ese sistema hay muchas formas posibles de asociación entre personas. Los productos podrían ser fabricados por empresas inmensas y jerarquizadas, como las que ahora existen, aunque yo espero que no, porque no me parece ni un estilo de vida atractivo ni un modo eficaz de producir. Sin embargo, puede que otros no coincidan conmigo,

en cuyo caso, en una sociedad libre, tendrían libertad para organizarse en este tipo de corporaciones.

Los productos también podrían ser fabricados por comunas, grupos de familias dentro de los cuales la propiedad sería común. Este estilo de vida tampoco me parece demasiado atractivo. Yo no me uniría a una, pero tampoco tendría derecho a impedir que otros lo hicieran.

Personalmente, prefiero el tipo de instituciones económicas denominadas «agóricas», creo que por Robert LeFevre. En las instituciones agóricas casi todo el mundo trabaja por cuenta propia. En lugar de grandes compañías, existen grandes grupos de emprendedores relacionados por el comercio, no por la autoridad. Cada uno vende, no su tiempo, sino lo que su tiempo produce. Como escritor *free lance* —una de mis profesiones—, formo parte de un orden económico agórico.

He descrito un conjunto determinado de instituciones anarcocapitalistas, no porque esté seguro de que serían las que surgirían si nuestro gobierno desapareciera gradualmente, sino para demostrar que es al menos posible que las instituciones no gubernamentales sustituyan al gobierno en la mayor parte de sus principales funciones. El sistema actual por el que el mercado ofrece bienes y servicios, como

pueden ser la comida o la protección policial, es producto del ingenio de todos los empresarios que producen ese bien. Sería ingenuo creer que puedo predecir sin equivocarme cuál será la forma más barata y satisfactoria de ofrecer los servicios que ahora proporciona el gobierno. Aun así, voy al menos un paso por delante de los marxistas —que predicen que el Estado desaparecerá, pero no ofrecen ninguna descripción real, o intento de ella, de cómo podría ser una sociedad sin Estado—.



## ¿POR QUÉ LA ANARQUÍA?

*Ni la vida, ni la libertad ni la propiedad de  
nadie estarán a salvo mientras la asamblea  
legislativa esté reunida.*

CITADO POR EL JUEZ GIDEON J.  
TUCKER,  
NUEVA YORK, 1866

Muchos libertarios no defienden la anarquía, sino un gobierno constitucional limitado. En mi disertación sobre el problema del bien público en lo relativo a la defensa nacional, acepté sus argumentos hasta el punto de admitir que podría haber circunstancias en las que instituciones no gubernamentales no pudieran defenderse por sí mismas contra un estado extranjero. En esas circunstancias, un gobierno limitado podría ser de utilidad. El mismo argumento del bien público se aplica, en distinto grado, a otras cosas. Entonces, ¿por qué mi objetivo es una sociedad de instituciones no gubernamentales en absoluto, de propiedad totalmente privada? ¿No sería preferible disponer de un gobierno rigurosamente limitado que hiciera las pocas cosas que pudiera hacer mejor?

Puede que, efectivamente, fuera preferible —si el gobierno se mantuviera igual de limitado—. Aquí nos encontramos con el problema abordado en el capítulo 4. Nadie puede, simplemente, conferirle a un gobierno todas las características imaginables. Los gobiernos tienen su propia dinámica interna, y la dinámica interna de los gobiernos limitados es algo con lo que, a nuestro pesar, tenemos una gran experiencia práctica. Solo llevó alrededor de 150 años, desde la Carta de Derechos que otorgaba a los estados y al pueblo todos los poderes no delegados explícitamente en el gobierno federal, crear un Tribunal Supremo que estableciese que cultivar maíz en una granja para alimentar a sus cerdos pertenecía al comercio interestatal y, por lo tanto, podía ser regulado por el Congreso.

Supongamos que se confía a un gobierno la tarea de hacer solo aquello que las instituciones privadas no pueden realizar correctamente debido al problema que plantea el bien público. Alguien, casi seguro el gobierno, tendrá que decidir cuáles son esas tareas. Prácticamente toda actividad económica tiene algún componente de bien público. Escribir este libro no solo beneficiará a los que se entretengan leyéndolo, sino que también aumentará, o eso espero, al menos ínfimamente, la oportunidad de

que tanto usted como yo vivamos en una sociedad cada vez más libre, y eso es un bien público. No puedo hacer que los Estados Unidos sean libres para mí sin que lo sean para usted, e incluso para los ignorantes que no han comprado este libro. ¿Quiere esto decir que nuestro gobierno limitado ideal debería controlar la industria editorial? En mi opinión, no. El componente de bien público es pequeño y el coste del control público, enorme. La opinión de un gobierno oficial, con las miras puestas en el poder y la influencia, podría ser diferente.

La lógica de los gobiernos limitados es crecer. De la propia naturaleza del gobierno se desprenden razones obvias que lo explican, y multitud de pruebas. Las constituciones son, a lo sumo, una restricción moderada y temporal. Como se supone que dijo Murray Rothbard<sup>69</sup>, la idea de que un gobierno limitado se mantenga limitado es verdaderamente utópica. La anarquía por lo menos podría funcionar; el gobierno limitado ya se ha intentado.

Por supuesto, cualquiera podría preguntarse lo mismo sobre las instituciones anarquistas. ¿Cuál es su dinámica interna? ¿Continuarán las empresas de seguridad, una vez

---

<sup>69</sup> Economista, historiador y teórico político estadounidense que contribuyó a definir el libertarismo y popularizó el anarcocapitalismo. Afirmaba que aquellos servicios útiles que el gobierno presta y monopoliza podrían ser proporcionados de forma mucho más eficiente por la iniciativa privada.

establecidas, siendo negocios privados con fines de lucro o llegarán a la conclusión de que el robo es más rentable y se autoproclamarán gobierno? ¿Serán las leyes de las agencias privadas de arbitraje solo leyes que permitan a los individuos dedicarse a sus asuntos sin interferir en ellos, o permitirán que ciertas mayorías con complejo de superioridad nos impongan su voluntad, como sucede actualmente con muchas leyes? En cualquier caso, no hay garantía absoluta de que las leyes de una sociedad anarquista vayan a ser, en sí mismas, leyes libertarias.

Hay preguntas que he intentado responder en los capítulos 30 y 31. Mi conclusión fue de un optimismo moderado. Las instituciones anarquistas no pueden impedir que los miembros de una mayoría lo suficientemente amplia y apasionada conviertan sus prejuicios en leyes privadas y nos las impongan al resto, pero lo dificultan y lo encarecen, por lo tanto, hacen que sea más improbable que con las instituciones gubernamentales. Las instituciones anarquistas no pueden garantizar que aquellos a quienes se haya confiado la seguridad de la población nunca vayan a convertirse en gobernantes, pero reducirán el poder que estos tienen, juntos o por separado, y pondrán a la cabeza de las empresas de

seguridad a hombres con menos probabilidades que los políticos de considerar el robo una profesión seductora.

Por todos estos motivos, creo que las instituciones anarquistas, si se pueden implantar y mantener, serán mejor que cualquier gobierno, incluso mejor que uno inicialmente limitado y constitucional. No me importaría que la producción de algunos bienes públicos fuera ligeramente inferior a la óptima a cambio de la seguridad de que ningún gobiernopudiera extenderse al 95 % de los asuntos humanos, donde solo puede causar daño. El objetivo final de mis acciones políticas no es el gobierno limitado: es la anarquía.

Algunas veces, al llegar a este punto, se plantea otra cuestión. Estamos muy lejos del objetivo de un gobierno rigurosamente limitado, y mucho más lejos aún de la anarquía. Aunque el anarcocapitalismo sea, en teoría, un sistema mejor, ¿no sería más inteligente centrarse en el objetivo más inmediato de reducir las competencias atribuidas al gobierno y dejar para más adelante la discusión sobre su eliminación?

Yo creo que no. Es importante saber qué camino debemos tomar, pero también lo es saber dónde queremos ir. Para comprender nuestra propia postura y explicársela a los demás, debemos saber lo que queremos en última

instancia, no solo cuánto podemos vernos obligados a ceder.

Sospecho que una razón del enorme éxito de las ideas socialistas de cincuenta y cien años atrás —ideas que en muchos casos constituyen la ortodoxia de hoy— era la voluntad de los socialistas de ser utópicos. Sus políticos erancautos, pero sus afirmaciones no. Su visión de la perfección suprema fue una de las armas más efectivas en la lucha sobre el terreno.

Hay utopías y utopías. Una utopía que solo vaya a funcionar si está habitada por santos es una visión peligrosa, puesto que no hay suficientes santos. Esa visión que hemos seguido —llámese liberalismo, socialismo o comosea—, nos ha llevado a donde estamos ahora.

No he intentado construir una utopía en ese sentido, sino describir, lo mejor que he podido, instituciones factibles en las que pudieran vivir seres humanos no muy distintos de nosotros. Esas instituciones deben evolucionar con el tiempo, como lo hicieron las instituciones en las que vivimos ahora; no pueden materializarse de los sueños de un escritor entusiasta. Es un objetivo lejano, pero no tiene por qué ser inalcanzable. Es bueno saber en qué punto nos encontramos antes de dar el primer paso.

## LA REVOLUCIÓN SÍ ES POR DIVERSIÓN

*Después de una revolución, por supuesto, los revolucionarios vencedores siempre intentan convencer a los escépticos de que han obtenido grandes logros, y normalmente cuelgan a quien lo niegue.*

H. L. MENCKEN

El veredicto de un anarquista sobre la revolución violenta es rotundo. El gobierno existe, en última instancia, porque la mayoría de las personas creen que cumple funciones necesarias. La más importante de todas ellas es la protección contra la violencia y el desorden. Cuando la gente ve la anarquía como el mal supremo, no es porque le preocupe que no se reparta el correo o no se limpien las calles, sino porque teme el robo, el asesinato, la violación, los disturbios y los incendios provocados.

Cuanto mayor sea el temor del pueblo, mayor será su tolerancia, o incluso apoyo, a la tiranía del gobierno. El desorden civil conduce a más gobierno, no a menos. Se puede derrocar un gobierno, pero la situación a la que dará lugar provocará que el pueblo desee otro más autoritario. El régimen de Hitler siguió al caos de los años de Weimar. Un segundo ejemplo lo encontramos en la Rusia comunista,

una lección que los anarquistas de Kronstadt pagaron muy cara. Un tercer ejemplo es Napoleón. Aun así, muchos radicales, y algunos anarquistas, hablan y actúan como si el desorden civil fuese el camino hacia la libertad.

Para esos radicales cuya visión de la libertad es un nuevo gobierno dirigido por ellos mismos, la revolución no es una estrategia del todo absurda, aunque puede que sean demasiado optimistas al pensar que acabarán en la cima. Para los que creemos que el enemigo no es el gobierno sino el hecho de que haya gobierno, es una estrategia suicida, pero aún hay anarquistas que la defienden. ¿Cuáles son sus argumentos?

Uno de ellos es que el desorden civil es educativo. Un gobierno amenazado por la insurrección se vuelve cada vez más tiránico, mostrando al pueblo su verdadera cara. El pueblo, que se ha radicalizado, se levanta y derroca el gobierno. La Historia demuestra la veracidad de este argumento —que la revolución conduce a la represión y la represión, a la libertad—: en los territorios que una vez fueron regidos por los gobiernos opresivos de Rusia, China y el Reich alemán hay ahora comunidades anarquistas prósperas.

Otro argumento a favor de la revolución, aunque menos digno, es el simple oportunismo. Habrá una revolución, nos guste o

no, por lo que tendremos que elegir a qué lado de las barricadas queremos estar. Si un libertario no apoya la revolución, solo podrá culparse a sí mismo de haber optado por presenciar su triunfo desde una posición elevada —intermedia entre una farola y la calle y pendiendo de una soga—. Incluso si no corriera esa suerte, difícilmente podría esperar influir en la política de los revolucionarios si no les hubiera ayudado a hacer la revolución.

Este argumento no resulta convincente ni siquiera en sus propios términos. Los revolucionarios vencedores de vez en cuando acaban en posiciones de poder, pero, según la experiencia, parece más probable que acaben asesinados por cortesía de sus camaradas. En cualquier caso, la revolución tiene su propia lógica, que es, como en la política, la lógica del poder. Así pues, la revolución, al igual que la política, selecciona para el triunfo a los que tienen el deseo y la capacidad de ejercer el poder. Un libertario está derrotado incluso antes de que comience el juego. Cuando la revolución se haya impuesto, el pueblo solo deseará orden y seguridad, y si los que iniciaron la revolución tuvieran escrúpulos y ofreciesen al pueblo lo que este deseaba, llegaría otro que les parase los pies.

Parece que se pueda sacar más provecho, por razones puramente oportunistas, de apoyar la

contrarrevolución. Hay más viejos falangistas en España que viejos bolcheviques en Rusia. Pero, si tiene que haber una revolución, la mejor política de todas es, por razones morales y, de nuevo, oportunistas, la neutralidad. Meterse en una cueva, tapiar la entrada y salir cuando la gente haya dejado de dispararse.

Un tercer argumento a favor de la revolución, que puede haber tenido más relevancia que cualquiera de los anteriores, es el argumento de la desesperación. Se basa en que hay razones intrínsecas en nuestra actual situación que hacen imposible debilitar o destruir el gobierno «desde dentro del sistema». La única estrategia posible, aunque la perspectiva de que suceda es bastante gris, sería destruir el sistema desde «fuera», bien por resistencia no violenta, o bien por revolución violenta. El concepto clave de este argumento es la «clase dirigente», el grupo de personas que controlan las actuales instituciones y se benefician de ese control. En el siguiente capítulo intentaré explicar este concepto y en el capítulo posterior expondré algunas estrategias que parecen más productivas que la revolución para alcanzar la anarquía libertaria.

*¡Hurra por la revolución y por los nuevos  
cañonazos!*

*A pie un mendigo es azotado por otro  
mendigo a caballo.*

*¡Hurra por la revolución y porque vuelven*

*los cañones!*  
*Cambian de sitio los mendigos, pero no*  
*cesan los azotes.*

W. B. YEATS



## LA ECONOMÍA DEL ROBO

### O LA INEXISTENCIA DE LA CLASE DIRIGENTE

*Probablemente se podría demostrar con hechos y cifras que no hay una clase criminal estadounidense claramente identificada, exceptuando el Congreso.*

MARK TWAIN

Imaginemos una sociedad de libre mercado en la que no existe el robo. Supongamos que, de repente, un cambio social, tecnológico o de cualquier otra naturaleza lo hace posible. ¿Cuál sería el efecto global? Uno podría pensar que sería simplemente la transferencia de la cantidad robada de un grupo de personas a otro. Las víctimas serían tanto más pobres como más ricos serían los ladrones. Pero esto no es cierto.

Las personas se inician en la profesión de ladrón, como en cualquier otra, hasta que hay tantos que se reducen los beneficios para el ladrón de modo que esa profesión no es más atractiva que otras profesiones que pudieran ejercer. Los ladrones acabarían trabajando una jornada nocturna de ocho horas y recibirían el mismo salario que otros trabajadores con su mismo talento empleados en otro lugar — incluyendo, por supuesto, gastos específicos del

negocio, como costes judiciales y el tiempo perdido en prisión—. El ladrón «de poca monta» —el que cree que apenas gana con ser ladrón y no dudaría en reformarse si se redujesen lo más mínimo los beneficios— está en una mejor situación que anteriormente solo en la medida en que una mayor demanda del talento concreto que él posee, causada por la aparición de nuevas oportunidades en el robo, haya aumentado ligeramente el salario que ese talento pueda valer. El ladrón profesional —el que está más cualificado para robar o menos cualificado para desempeñar empleos honestos que la mayoría de los demás ladrones o ladrones potenciales— se beneficia algo más de la nueva situación, pero, incluso para él, el beneficio es tan solo una parte de sus ingresos, ya que con el mismo esfuerzo podría ganar poco menos ejerciendo otra profesión.

Mientras tanto, las víctimas se han empobrecido el total de la cantidad robada, que es mayor que el total de los salarios de los ladrones porque, además, pagan alarmas antirrobo, policía y otros gastos relacionados con el robo. El efecto neto del robo no ha sido la transferencia de ingresos, sino una desviación del trabajo que tiene un uso productivo al de uso no productivo, que reduce los ingresos totales de los miembros de la sociedad en, aproximadamente, la cantidad robada.

Si hubiera un gran número de ladrones cualificados, o si las cualidades requeridas para el robo fueran similares a las exigidas para otras profesiones, el beneficio que obtendrían los ladrones de la existencia del robo sería reducido. Y si, además, los ladrones fueran una parte importante de la población, a ellos mismos les perjudicaría que el robo existiese. Después de todo, no existe el honor entre ladrones, así que cualquiera podría volver tras una noche de trabajo y encontrarse con que un colega le había hecho una visita. Además, el precio de los productos que compran los ladrones se incrementaría debido a los costes del seguro, los vigilantes de seguridad y demás cosas que el robo hace necesarias. Los propios ladrones podrían perder más de lo que ganasen con el robo. Si fuesen algo racionales, ellos mismos preferirían que no fuese posible robar.

Exactamente el mismo argumento es válido para los que se dedican a la compraventa de material robado, para los compradores finales de ese material y para cualquiera que, a primera vista, parezca beneficiarse del robo. En todos los casos anteriores, la competencia reduce las ganancias por debajo del precio de mercado y, al mismo tiempo, aquellos que parecen beneficiarse del robo están soportando parte de sus costes.

Este análisis del robo entre particulares es útil para entender la naturaleza del gobierno. El gobierno se compone, en gran medida, de varias formas de robo legalizado. Se le aplican los mismos principios económicos que al robo ilegal. Hay competencia tanto para el empleo —como político, burócrata o similar— como para la compra de bienes robados —organizándose en grupos de presión para recibir subvenciones y otros favores del gobierno—. Esta competencia reduce los ingresos de los políticos y de sus clientes hasta alcanzar su nivel de mercado. Al igual que en el robo entre particulares, los individuos solo se benefician en la medida en que su talento personal sea especialmente adecuado para las profesiones gubernamentales. Al igual que en el robo entre particulares, la mayor parte de la riqueza sustraída es una pérdida neta, no una transferencia. Si se repartiera un millón de euros del dinero de los contribuyentes, cada uno de los que compitieran por ese millón estaría dispuesto a gastarse —y se gastaría— casi la misma cantidad para que se le diera a él, al igual que un ladrón particular gastaría veinte euros para robar un botín por valor de veinticinco. Además, como en el robo entre particulares, se consumen más recursos para costearla protección contra el gobierno —el coste de abogados fiscales, de la

asignación ineficiente del trabajo y del capital en la planificación de las empresas con el fin de minimizar el pago de impuestos en lugar de maximizar la producción real, y demás—. A largo plazo, es probable que la sociedad se empobrezca más que el total de la cantidad robada.

Así como los ladrones particulares pueden salir perjudicados por el robo, es posible que el efecto global de la existencia de gobierno sea que los que trabajan en él o para él salgan también perjudicados. De hecho, es probable que el número de «ladrones» sea enorme —prácticamente toda la población, de un modo u otro, utiliza el gobierno para robar algo a alguien—y que el importe total de lo robado represente una parte considerable de la renta nacional.

Se podría afirmar que los máximos beneficiarios del gobierno, en particular los políticos, solo tienen talento para el robo y que, por consiguiente, el aumento de sus ingresos debido a una mayor demanda de ese talento por parte del gobierno es considerable. Este argumento queda muy bien en un discurso, pero probablemente sea falso. Hay una dura competencia para acceder a los altos cargos y los que lo consiguen suelen tener grandes aptitudes. Las aptitudes humanas son, a mi juicio, bastante extrapolables. Por lo general,

alguien que es bueno en algo, puede también ser bueno en otras cosas. Si el gobierno se redujese drásticamente o se eliminase, los políticos podrían ejercer actividades legítimas. Quizá podrían ser artistas, o puede que ejecutivos. Probablemente la mayoría de los políticos ganarían casi tanto como ahora si dejasen la política. Pero si no hubiera políticos, todo el mundo ganaría mucho más. La abolición del gobierno, aunque podría reducir los ingresos relativos de los actuales políticos, o de los que podrían haberlo sido, aumentaría sustancialmente sus ingresos absolutos.

Este completo análisis, como sugiere el título de este capítulo, trata de responder a la afirmación de que no es posible que el gobierno pueda abolirse legalmente, ya que las personas que lo controlan se benefician de él y, puesto que lo controlan, no permitirán su destrucción «desde dentro del sistema». Ese análisis de la «clase dirigente» no logra explicar actividades gubernamentales como la regulación de las líneas aéreas, que consisten principalmente en la destrucción de riqueza y, en particular, de la riqueza de los ricos. Imponiendo altas tarifas aéreas, la CAB repercutió a los pasajeros de las aerolíneas un coste de unos dos mil millones de euros anuales. Seguramente, muchos de ellos pertenecieran a la «clase dirigente», si la había.

Las aerolíneas se beneficiaron de una pequeña parte de esa cantidad, ya que los ingresos totales netos solo sumaron unos quinientos millones de euros. Si asumimos que el 40 % de esos ingresos es resultado de las actividades de la CAB, que los miembros de la «clase dirigente» reciben todo ese 40 % y que la mitad del dinero gastado en los billetes de avión corresponde a estudiantes, parejas con pocos ingresos en luna de miel y otras personas que no forman parte de la «clase dirigente», nos queda el curioso espectáculo de una clase dirigente que se roba mil millones de euros a sí misma y paga ochocientos millones por el privilegio. Parece más razonable suponer que no existe tal clase dirigente, que más bien estamos gobernados por una multitud de bandas callejeras que se dedican constantemente a robarse entre ellas hasta lograr el empobrecimiento de sus propios miembros y del resto de la sociedad.

Aunque esto sea cierto, sigue habiendo personas que han invertido dinero en el sistema existente, que han gastado tiempo y energía esforzándose por conseguir un trabajo que le reporte grandes ganancias, y así, a corto plazo, tienen interés en mantener ese sistema. Esto es solo un problema transitorio. Esas personas lucharán con uñas y dientes ante cualquier intento de eliminación de sus puestos de trabajo mientras los ocupan, pero

no tienen ningún interés en mantenerlos para sus sucesores. La abolición del gobierno llevará más tiempo que la duración de la carrera profesional de una generación de burócratas y políticos.

Esto no significa que podamos alcanzar la anarquía simplemente repartiendo algunas fotocopias de este capítulo por el Capitolio y esperando que los congresistas reconozcan sus intereses a largo plazo —en los siguientes dos capítulos, propondré caminos hacia la libertad más prácticos (y largos) que ese—, pero, al menos, podremos borrar del mapa un obstáculo: la satánica clase dirigente, que amasa una fortuna con la mano derecha y llena la urna con la izquierda.

## EL LADO POSITIVO DE LA TRAMPA DEL BIEN PÚBLICO

El estudio de los bienes públicos que hago en el capítulo 34 y el análisis del gobierno entendido como un mercado que hago en varios otros capítulos hacen posible evaluar los méritos del gobierno y de la anarquía de un modo nuevo o, al menos, más explícito. En un gobierno, las leyes buenas son un bien público. Por eso no se promulgan.

El concepto de bien público tiene su origen en la economía, pero también se puede aplicar a la política. En nuestras actuales instituciones, las personas, en cierto modo, compran leyes. Para influir en la legislación, asumen distintos costes: acudir a las urnas a votar, investigar las implicaciones de los distintos programas electorales y los patrones de voto de los distintos candidatos o apoyar sus campañas invirtiendo su tiempo y dinero. Muchos debates sobre democracia concluyen que estos costes son prácticamente inexistentes, que si el 60 % del pueblo quiere algo, ese algo se hará. Pero esto solo es cierto para asuntos muy sencillos. Es más frecuente que el coste de averiguar lo que realmente está sucediendo y qué influye en ello

sea considerable. Uno no puede simplemente ir a las urnas y votar a los buenos, ya que ningún candidato utiliza «soy el malo» como eslogan de su campaña. El proceso político puede entenderse como un tipo peculiar de proceso económico, algo intermedio entre una tienda de ultramarinos y una carrera de caballos. Cada votante decide cuánto está dispuesto a pagar para intentar conseguir las leyes que quieren en función de la probabilidad de que sus esfuerzos tengan éxito y del valor que ese éxito tenga para él. Lo que hace es «comprar» la ley. Y, teniendo en cuenta la naturaleza del peculiar mercado en el que compramos las leyes, tenemos más probabilidades de comprar leyes malas que buenas, porque una buena ley, al igual que la defensa nacional, es un bien público.

Un bien público, como el lector recordará, es algo que, si se proporciona, debe proporcionarse a todos los miembros de un grupo preexistente. Es difícil que quien lo provee se lo cobre a los que vayan a beneficiarse del mismo, ya que no puede privar de ese bien a los que se nieguen a pagar. Por esta razón, puede que un determinado bien público no se produzca, aunque el coste de su producción sea muy inferior a su valor. Puesto que las leyes se aplican a todos los que viven en su ámbito de aplicación territorial, aunque no se

hayan esforzado en conseguir las leyes buenas son un bien público y, por lo tanto, escasean o, lo que es aún peor, las leyes malas son a menudo un «bien» menos público que las leyes buenas. El resultado es que las leyes de un gobierno son peores, no mejores, de lo que sus ciudadanos «merecen» según sus valores y creencias individuales.

Veamos un ejemplo concreto. Tengo que elegir entre dos maneras de ganar mil euros, y ambas son de carácter político. La primera consiste en trabajar para derogar un grandísimo número de leyes que beneficien a determinados grupos de interés —la fijación de precios de la CAB y la ICC, las subvenciones a la agricultura, las cuotas de producción de petróleo y así sucesivamente *ad náuseam*—, cada una de las cuales me cuesta desde unos pocos centavos hasta varios cientos de euros al año. La segunda forma es trabajar para aprobar una ley que beneficie a un pequeño grupo de interés del que yo formo parte y que costará a todos los demás algunos euros. Supongamos que no tengo ninguna preferencia moral por uno u otro método. Evidentemente, voy a elegir el segundo. Es, con diferencia, más fácil aprobar una ley que derogar cien. Por supuesto, el primer método no solo me beneficia a mí, sino que también beneficia a todos los demás —pero no

obtengo nada de él—. El segundo método me beneficia a mí y a alguno que otro más y perjudica al resto —pero no me cuesta nada—. Aunque para ganar dinero no tenga una especial preferencia por hacerlo de un modo que beneficie a los demás o que los perjudique, la existencia de las instituciones gubernamentales hace que me sea mucho más fácil elegir el último. El resultado es que, en una sociedad como la nuestra en la que la mayoría prefiere producir a robar, pasamos gran parte de nuestro tiempo utilizando las leyes para robar a los demás. La democracia puede ser, como dijo Mencken<sup>70</sup>, la teoría de que la gente corriente sabe lo que quiere y merece tenerlo —ni más, ni menos—. En la práctica, la democracia es que la gente consigue algo mucho peor de lo que quiere o merece.

Cualquier intento de mejorar la sociedad en su conjunto caerá en la trampa del bien público. Cualquier cosa que yo hiciera para que los Estados Unidos fueran más libres beneficiaría a todos, pero la pequeña parte de ese beneficio que me correspondería difícilmente sería suficiente para justificar el gran trabajo que me habría costado. Esto es un dilema especialmente espinoso para los libertarios

---

<sup>70</sup> Henry Louis Mencken, periodista y crítico social fallecido en 1956, es considerado como uno de los escritores más influyentes de su época en los Estados Unidos. Defendió la libertad de conciencia y los derechos civiles. Sus opiniones suelen considerarse libertarias.

objetivistas. Mejorar el mundo principalmente para beneficio de los demás sería altruismo, que, según sus ideas filosóficas, es el mal supremo.

Cómo conseguir no caer en esa trampa, es el tema del siguiente capítulo. Lo que quiero decir aquí es que una vez se haya instaurado una sociedad anarquista, las buenas leyes dejarán de ser un bien público. En su lugar, las malas leyes —para ser más precisos, la reintroducción del gobierno— serán las que se conviertan en bien público. O, mejor dicho, en mal público.

Puesto que en las instituciones anarcocapitalistas que he descrito cada individuo «compra» su propia ley y obtiene la que compra, la ley en sí misma deja de ser un bien público. Aun así, las leyes buenas serán caras —se hará necesario invertir tiempo y dinero en averiguar qué empresa de seguridad nos dará un mejor servicio—, pero, una vez que hayamos decidido lo que queremos, obtendremos lo que hayamos pagado. El beneficio de nuestra meditada compra revertirá en nosotros mismos, por lo que tenemos un incentivo para comprar sabiamente. Entonces, la persona que desea reinstaurar el gobierno es la que se ve atrapada en el problema del bien público. No puede abolir la anarquía y reinstaurar el gobierno solo para ella, sino que

tiene que hacerlo para todos o para nadie. Si lo hace para todos, solo recibirá una ínfima parte del «beneficio» que espera conseguir con la reintroducción del gobierno. Puede que sea lo suficientemente altruista como para pensar que es deseable que todos se beneficien de que haya gobierno, pero difícilmente otorgará el mismo valor a que se beneficien los demás como a beneficiarse él mismo. Nadie es tan altruista como para sentirse igual de feliz porque todos los ciudadanos del país reciban un centavo como por recibir él dos millones de euros.

Mientras tanto, todas las personas que defienden las instituciones anarquistas —consumidores particulares que reivindican leyes que les permitan vivir su propia vida, personal de las empresas de seguridad que protejan a sus clientes de coaccionadores (como ladrones, criminales y altruistas que quieran instaurar gobiernos) — están produciendo bienes privados y recibiendo el beneficio de lo que producen.

Permítanme repetir el razonamiento una vez más. El productor de un bien público solo puede obtener una parte del valor de producir ese bien, por lo que un bien público solo se produce si vale mucho más de lo que cuesta. El productor de un bien privado obtiene prácticamente todo su valor —normalmente vendiéndolo por lo que vale— y, por consiguiente, lo produce

siempre y cuando su valor sea superior a su coste. Por este motivo, se producen pocos bienes públicos en comparación con los privados. En las instituciones gubernamentales, las leyes malas —leyes que benefician a grupos de interés perjudicándonos a los demás— son bienes privados —para ser más precisos, están más cerca de ser bienes privados que las leyes buenas—, y las leyes buenas, es decir, las leyes que benefician a todos —como las leyes que dejan que las personas vivan su vida— son bienes públicos. En una anarquía, las leyes buenas son bienes privados y las malas, bienes públicos. Se producen pocos bienes públicos. Luego los ciudadanos de un gobierno tienen peores leyes de las que merecen y los habitantes de una anarquía, mejores. Decir que un gobierno solo funciona bien si está exclusivamente compuesto por santos y que una anarquía solo fracasa si está habitada exclusivamente por demonios no es más que una exageración ligeramente entusiasta.

Este argumento no debe confundirse con el popularizado por el economista John Kenneth Galbraith, que sostiene que la producción de los bienes públicos —entendidos como bienes producidos por el gobierno— es escasa y que, por lo tanto, deberíamos tener impuestos más altos y un mayor gasto del gobierno. En el sentido técnico

en el que uso el término, los beneficios de un aumento del gasto del gobierno son normalmente *menos* «bien público» que sus costes, ya que los impuestos destinados a un determinado programa se suelen distribuir más equitativamente que los beneficios de dicho programa. El volumen de gasto del gobierno se determina en base al equilibrio entre los costes y los beneficios en el mercado político. Puesto que los costes son más un bien público que los beneficios y, por lo tanto, tienen menos peso en el mercado, habrá demasiado gasto, y no demasiado poco como decía Galbraith.

## CÓMO LLEGAR ALLÍ DESDE AQUÍ

*No puedes llegar allí desde aquí.*

### UN VIEJO CHISTE (ESPERO)

¿Por qué no tenemos una anarquía libertaria?  
¿Por qué existe el gobierno? La respuesta, implícita en los capítulos anteriores, es que el gobierno en su conjunto existe porque la mayoría de la gente cree que es necesario. La mayor parte de las actividades específicas del gobierno, al margen de las más fundamentales, existen porque benefician a algún grupo de interés, perjudicándonos a los demás. Cada grupo de interés luchará, y ganará en la mayoría de las ocasiones, para proteger sus chanchullos. Sin embargo, los individuos que conforman ese grupo de interés sufren las consecuencias de los chanchullos de todos los demás. Si se considera la transacción en su conjunto, el efecto global es que la mayoría de ellos sale perdiendo. En la medida en que se den cuenta de esta realidad, apoyarán restricciones generales del poder del gobierno. Así pues, la tarea fundamental es la educación.

La manera más evidente de educar es escribiendo libros, dando conferencias, conversando con los amigos y utilizando todos los medios de comunicación disponibles para difundir las ideas libertarias. Esa es la estrategia en la que centro todos mis esfuerzos —y el motivo por el que he escrito este libro—.

Pero no es la única estrategia. Mostrar las cosas es una eficaz forma de enseñar. Las personas creen lo que ven. Si es el gobierno el que las protege de la delincuencia, reparte el correo y construye las calles, naturalmente acabarán pensando que sin el gobierno estas cosas dejarán de hacerse. La forma más efectiva de demostrar que todas ellas pueden hacerse a través de la iniciativa privada es haciéndolas. Por lo tanto, una segunda estrategia es el desarrollo de «instituciones alternativas» —el esqueleto del anarcocapitalismo dentro de la estructura de la sociedad contemporánea—. El United Parcel Service lo está haciendo con el servicio postal. Del mismo modo, los árbitros privados han sustituido hasta cierto punto a los tribunales del gobierno. En el capítulo 18 sugerí diversas maneras de acelerar este proceso.

La seguridad privada ya es un gran negocio. Más de un tercio del gasto total en protección contra la delincuencia va dirigido a empresas privadas, y la mayor parte de todo el personal de seguridad es privado. Algunas de las nuevas urbanizaciones

construidas ya integran sus propios sistemas de seguridad. Si esta tendencia continúa, llegará un momento en que la protección de los votantes estará casi enteramente a cargo de servicios privados sufragados con dinero de sus propios bolsillos. Comprensiblemente, se mostrarán reacios a pagar por duplicado, la segunda vez en forma de impuestos, una fuerza policial innecesaria, al igual que los padres cuyos hijos asisten a escuelas parroquiales son reacios a votar a favor de los impuestos para la educación.

Incluso si estas estrategias tuvieran éxito, el gobierno continuaría algunas décadas más ejerciendo su inmenso poder y gastando enormes cantidades de dinero. Afortunadamente, aunque los políticos suelen estar a favor de incrementar su poder, no les mueve ningún deseo altruista que garantice la opresión de nuestros nietos. Por lo general, existe la posibilidad de proponer al político de turno un paso intermedio que le beneficie a corto plazo, pero que, a largo plazo, reduzca el poder total del gobierno. Un ejemplo es el plan de cupones descrito en el capítulo 10. Lo han respaldado, con restricciones, algunos políticos poderosos, incluyendo al menos a un gobernador. No creo que al gobernador le entusiasme reducir el poder asociado a su cargo, sino que, más bien, quiere utilizar los

votos de los católicos para conservar el poder que ya tenía.

Otro ejemplo es la propuesta de la subciudad que planteé en el capítulo 17, que interesaría a los gobernadores de varios grandes estados por las razones que ya expuse.

Así pues, una tercera estrategia es crear y apoyar propuestas que interesen a corto plazo a algunos de los políticos actuales y que, a largo plazo, nos interesen a todos los demás.

No he hablado de la acción política directa — como presentar candidatos libertarios o presionar a otros candidatos para adopten posturas libertarias—. Creo que la intervención política, aunque podría ser útil como mecanismo publicitario para llamar la atención sobre las ideas libertarias, no tiene ningún otro propósito. El pueblo tiene *grosso modo* los políticos que quiere. Algunos dirían que tiene los políticos que se merece. Si los votantes llegaran a ser tan libertarios que solo eligieran a candidatos que suprimieran sus cargos al finalizar su mandato, aparecerían ese tipo de candidatos. Si los votantes quieren un gobierno poderoso, unos pocos libertarios en el Congreso no podrán detenerlos.

He descrito lo que debería hacerse, pero no quién debería organizarlo y controlarlo. No he

dicho quién debería estar al mando de las legiones libertarias.

Por supuesto, la respuesta es nadie. Una de las ideas centrales del libertarismo es que el mando, la jerarquía, no es la única manera de hacer las cosas. Por lo general, ni siquiera es la mejor. Una vez se hubiera abandonado la política como forma de dirigir el país, no habría razón para que la aceptáramos como forma de dirigir la conspiración destinada a eliminar la propia política.

Si esta sociedad se hiciera más libre, sería gracias a un gran número de personas que trabajasen individualmente o en pequeños grupos. No veo razón por la que todos debamos ser parte de grupos jerarquizados, partidos políticos o conspiraciones libertarias, modelados según las instituciones políticas contra las que estamos luchando. Sin duda, sería mejor que cooperásemos a través del tipo de instituciones por las que luchamos: las instituciones del mercado.

Un mercado da cabida a empresas de distintos tamaños. La Sociedad para las Libertades Individuales (SIL), una de las organizaciones libertarias más antiguas, es una empresa dedicada a vender libros de temática libertaria, publicar una revista, organizar conferencias y congresos y

coordinar actividades libertarias. Se estructura en lo que llaman secciones, pero sus miembros no constituyen de ningún modo una organización política. La SIL es propiedad privada de, según tengo entendido, cuatro personas, que la fundaron y la dirigen. Esto debería, espero, mantener su política interna en un tamaño manejable.

Un ejemplo de organización libertaria a mayor escala es el Partido Libertario. Al igual que otros partidos políticos, presenta candidatos a nivel local, estatal y nacional. Hasta ahora, su mayor éxito ha sido la elección de dos representantes para la asamblea legislativa del estado de Alaska. Su candidato a la presidencia con mayor éxito consiguió alrededor de un millón de votos. Algunos libertarios lo consideran un partido político serio concebido para ganar las elecciones nacionales. Otros, entre los que me incluyo, lo consideramos una manera hacer publicidad de las ideas libertarias.

En el mercado de la libertad también hay sitio para las empresas pequeñas. Yo no soy miembro activo de ninguna organización libertaria. Escribo artículos y doy conferencias, y me pagan por ello. No me tengo que preocupar de si tengo la aprobación de la mayoría de los libertarios, porque no desempeño

ningún cargo del que los votantes me puedan echar. Solo debo complacer a mis clientes.

Cuando daba conferencias a favor de la abolición del servicio militar obligatorio, había una palabrota que se oía con cierta frecuencia: «mercenario». Un mercenario, por lo que pude averiguar, era alguien que hacía algo porque quería; un soldado que luchaba por dinero.

O gloria, o patriotismo, o diversión. Lo contrario a un mercenario es un recluta, alguien que lucha porque si no lo hace acabará en prisión.

Según esta definición, solo hay dos tipos de personas: mercenarios y esclavos. Yo soy un mercenario.

*Si vale la pena salvar este país, valdrá la  
pena hacerlo sacando beneficio.*

H. L. HUNT



## EPÍLOGO PARA PERFECCIONISTAS

Cada vez que doy una conferencia o escribo un artículo, me da rabia la cantidad de cosas en las que no me puedo detener, y siempre pienso que si pudiera escribir un libro podría extenderme cuanto quisiera. Ahora que ya he escrito un libro me veo obligado a pensar que si pudiera escribir una enciclopedia...

Por ese motivo, quiero acabar comentando lo que no he dicho. Apenas he hablado de derechos, ética, el bien y el mal, lo correcto y lo incorrecto, a pesar de que estos asuntos son ideas esenciales para la mayoría de los libertarios, entre los que me incluyo. En cambio, he expresado todos mis argumentos en términos de practicidad. No he hablado de lo que la gente debería querer, sino de cómo podemos conseguir lo que la mayoría queremos.

He hecho esto por dos motivos. Estoy mucho más seguro de mi postura —de dónde proceden mis argumentos y a dónde me llevan— en cuanto a los aspectos prácticos que en lo que respecta a las cuestiones éticas. Y he descubierto que es mucho más fácil convencer con argumentos prácticos que con argumentos éticos. Esto me lleva a sospechar que la mayoría de las discrepancias políticas emergen de la cuestión «qué es», y

no de «qué debería ser». Nunca he conocido a un socialista que quisiera el tipo de sociedad que creo que produciría el socialismo.

## PARTE IV

### PARA LIBERTARIOS: UN EPÍLOGO AMPLIADO

*No escribas un libro;  
cualquiera de mis amigos  
sabe más que yo mismo  
sobre mis juicios más reflexivos.  
Van den Haag cree simplemente magnífico  
que un utilitarista sea.  
Esto es una novedad;  
no sabía que lo fuera.  
Algunos libertarios  
un cordero divisan  
a una distancia de millas.  
Mis argumentos no son correctos  
(léase «los de ellos»),  
tampoco efusivamente los vitoreo  
porque me ponen impedimentos.  
Asumir tus conclusiones es un juego  
al que jugar dos podemos.  
Igual que una bomba o una recortada.  
Predicando al converso se llega a la fama  
en círculos íntimos.  
Encuentro más entretenido  
buscar lo que puede  
hacer cambiar de opinión;  
me juego el cuello en tal misión  
—y el tuyo si quieres—.*



## PROBLEMAS

Parece que muchos libertarios creen que el libertarismo se puede plantear como un simple y convincente principio moral del que deriva todo lo demás. Algunos de los que más se oyen son «siempre es un error recurrir a la coacción» y «todo el mundo tiene derecho a controlar su propiedad, a condición de que no la utilice para violar el derecho de los demás a controlar la de ellos». Si están en lo cierto, la manera obvia de defender las propuestas libertarias es mostrando que se derivan del principio inicial. Se podría incluso alegar que defender las propuestas libertarias basándose en que sus consecuencias son deseables, como he hecho a lo largo de este libro, no solo es una pérdida de tiempo, sino que es una pérdida de tiempo peligrosa, ya que sugiere que habría que abandonar la postura libertaria si se demostrara que alguna alternativa coactiva funciona mejor.

Un problema de deducir conclusiones libertarias a partir de principios libertarios básicos es que el simple enunciado de dichos principios puede no bastar para resultar convincente. Mucha gente está a favor de recurrir a la coacción o, al menos, de hacer cosas que los libertarios entienden como recurrir a la coacción. A pesar de que a veces se afirma lo contrario, los libertarios

todavía no hemos demostrado que nuestra postura moral sea correcta.

Un segundo problema es que el enunciado de un principio libertario, tomado al pie de la letra, puede utilizarse para llegar a conclusiones que nadie, libertario o no, querrá aceptar. Si el principio se matiza lo suficiente como para evitar extraer esas conclusiones, sus implicaciones serán mucho menos evidentes. Solo tomando la precaución de limitar la aplicación de nuestros principios a casos simples podemos hacer que parezcan al mismo tiempo sencillos y verdaderos.

La manera más fácil de demostrar esto es dando algunos ejemplos. Para definir la coacción, necesitamos el concepto de propiedad, como señalé al principio del libro —algún modo de definir lo que es mío y lo que es de otro—. La solución habitual de un libertario incluye los derechos de propiedad sobre el terreno. Tengo derecho absoluto a hacer lo que quiera en mi terreno, siempre que no interfiera en el derecho de otro a hacer lo que desee en el suyo.

Pero, ¿qué se entiende por interferir? Si apunto a la puerta de la casa de mi vecino con un puntero láser de mil megavatios, seguramente estaré violando sus derechos de propiedad igual que si usara una ametralladora. Pero, ¿qué ocurre si reduzco la intensidad del láser, digamos, a la de

una linterna? Si él tiene derecho absoluto a controlar su terreno, entonces no debería importar la intensidad del láser. Nadie tiene derecho a usar su propiedad sin su permiso, así que él decide si quiere o no tolerar algún tipo de invasión.

Hasta aquí, a muchos les habrá convencido el argumento. El siguiente paso es observar que siempre que encienda una luz en mi casa, o incluso una cerilla, el resultado será una violación de los derechos de propiedad de mis vecinos. El hecho de que alguien pueda ver la luz desde su casa, a simple vista o con un potente telescopio, demuestra que algunos de los fotones que yo he producido han entrado en su propiedad. Si todo el mundo tiene derecho absoluto a proteger su propiedad, entonces cualquiera cuyo campo de visión se extienda hasta mí puede prohibirme hacer cualquier cosa que produzca luz. En estas circunstancias, el que yo tenga la «propiedad» de mi propiedad no me sirve de mucho.

La contaminación plantea un problema similar. Los libertarios afirman a veces que, puesto que contaminar el aire que ocupa el espacio situado sobre el terreno de alguien viola sus derechos de propiedad, en una sociedad libertaria podría prohibirse la contaminación, excepto cuando el contaminador tuviese el consentimiento de los propietarios de toda el área afectada. Este

argumento se utiliza para rechazar medidas como las tasas por vertido —que se abordan en el capítulo 26—, diseñadas para reducir la contaminación hasta un nivel económicamente eficiente —el punto en el que reducir más la contaminación cuesta más que lo que vale—, pero no para eliminarla.

Aquí el problema vuelve a ser que el derecho absoluto a controlar la propiedad de uno mismo abarca demasiado. El dióxido de carbono es un agente contaminante, pero también es el producto final del metabolismo humano. Si no tengo derecho a imponer una sola molécula de contaminación sobre la propiedad de nadie, entonces debo obtener el permiso de todos mis vecinos para respirar. A menos que prometa no exhalar.

La respuesta evidente es que solo se considera que se ha incurrido en una violación del derecho de propiedad cuando es significativa. Pero, ¿quién decide lo que es significativo? Si tengo derecho absoluto sobre mi propiedad, soy yo quien tiene que decidir qué violaciones de mi propiedad son relevantes. Si a alguien se le permite violar mi propiedad impunemente mientras no produzca daños significativos, estamos volviendo a juzgar las leyes por sus consecuencias.

Un problema similar se presenta si tenemos en cuenta los efectos, no poco significativos, sino de escasa probabilidad. Supongamos que decido jugar a la ruleta rusa, pero con una ligera innovación: después de cargar una bala en mi revólver y girar el tambor, apunto a la cabeza de otro en lugar de a la mía y aprieto el gatillo. La mayoría de las personas, libertarias o no, estarán de acuerdo en que esa persona tiene todo el derecho a quitarme la pistola de las manos antes de que yo dispare. Si hacer algo a alguien —en este caso, dispararle— es coacción, entonces también lo es cualquier acción que tenga la más mínima probabilidad de hacerle ese algo.

Pero, ¿y si el revólver no tiene seis recámaras, sino mil o un millón? El derecho a no ser coaccionado, si se entiende como un principio ético fundamental, debería aplicarse también en este caso. Si el libertarismo consiste básicamente en extraer las implicaciones de ese derecho, entonces parece que implica que yo nunca podré hacer nada que tenga la más mínima posibilidad de perjudicar a otra persona sin su consentimiento.

Despego de un aeropuerto en un avión privado con un radio de acción de mil millas. Hay una posibilidad —aunque reducida— de que fallen los mandos, me quede dormido o me desvíe considerablemente del rumbo por cualquier otra causa. Hay una posibilidad de que el avión, que

ha perdido el rumbo, se estrelle. Existen cosas que puedo hacer para reducir la probabilidad de que eso ocurra, pero no la haré desaparecer. De ello se desprende que al despegar impongo una posibilidad de muerte y destrucción —aunque reducida— a todos los que se encuentren bajo los tejados contra los que pueda estrellarme. Parece que de los principios libertarios se desprende que antes de despegar debo obtener permiso de todos los que viven mil millas a la redonda desde mi punto de partida.

No estoy diciendo que los libertarios que articulan su discurso en torno a los derechos en vez de las consecuencias piensen que uno no pueda encender una cerilla en su propiedad, pilotar un avión o respirar. Es evidente que no. Lo que quiero decir es que el simple enunciado de un derecho libertario tomado al pie de la letra conduce a este tipo de problemas.

Podemos evitar estas interpretaciones delimitando el enunciado de los principios, diciendo que se aplican solo a las violaciones «significativas» de derechos, o a las que «realmente perjudican a alguien», o diciendo que al respirar, encender luces o hacer cualquier otra cosa que imponga un pequeño coste a los demás, uno está dando implícitamente permiso a los demás para que ellos hagan lo mismo. Sin embargo, una vez que uno entra en ese juego, ya no puede usar los argumentos de derechos para

extraer conclusiones evidentes sobre lo que debería o no suceder. Los que creen en los impuestos pueden afirmar con la misma credibilidad que estos en realidad no perjudican porque los beneficios que producen compensan y superan su coste, o que todos aceptan implícitamente los impuestos al utilizar los servicios del gobierno.

Cuanto más pienso en estos problemas, más convencido estoy de que las reflexiones sobre principios éticos fundamentales no dan respuesta a preguntas bastante importantes; concretamente, no ofrecen ninguna respuesta, ni proporcionan modo alguno de obtenerla, a toda una serie de preguntas sobre dónde poner los límites. Parece lógico que queramos normas que prohíban la irrupción de un láser de mil megavatios o cartuchos de ametralladora en nuestra propiedad, pero no de la luz de una linterna o de las moléculas de dióxido de carbono que emiten los seres humanos. Pero, ¿cuál es el principio para decidir dónde termina ese continuo que forman los derechos de propiedad? Queremos normas que nos prohíban demostrar nuestra puntería disparando a una mosca que revolotea sobre la cabeza de otro pero que no prohíban que los aviones vuelen. Queremos normas que prohíban la irrupción de elefantes en nuestro terreno pero no de satélites

que orbiten a más de tres mil millas sobre nuestro tejado.

Un enfoque tentador para estos problemas es tratar de remontarse al origen de la propiedad del suelo. Si supiéramos como hemos adquirido la propiedad del suelo, también podríamos saber en qué consiste esa propiedad. Desafortunadamente, no podemos saberlo. Hace varios siglos, John Locke<sup>71</sup> sugirió que adquirimos la propiedad del suelo combinándolo con nuestro trabajo, pero no explicó cómo, cuando talamos una superficie de bosque, no solo adquirimos el valor incrementado resultante de nuestro esfuerzo, sino la propiedad absoluta de ese suelo. ¿Cómo adquirimos el derecho a, por ejemplo, prohibir a otros que atraviesen nuestro terreno —algo que podrían haber hecho incluso si no hubiéramos talado el bosque que lo ocupaba—? Teóricos libertarios posteriores han sugerido otras formas de establecer una propiedad sobre el suelo, como reclamarla o marcar sus límites. Pero, que yo sepa, ninguno ha presentado ningún motivo convincente que explique por qué, si al principio el suelo pertenecía a todos por igual, de alguna manera hemos perdido el derecho a pasar por él si otro manifiesta que le pertenece.

---

<sup>71</sup> Pensador inglés considerado el padre del empirismo y del liberalismo moderno. Afirmó que el derecho a la propiedad privada nace del trabajo y el esfuerzo del hombre.

Es bastante fácil encontrar razones por las que la conversión de la propiedad común en propiedad privada es algo bueno —algo que nos favorece—, pero es mucho más difícil inferir la propiedad sobre el suelo a partir de algún tipo de teoría *a priori* de los derechos naturales. Por este motivo reconocí al principio de este libro que la propiedad sobre los recursos no producidos como la tierra no tiene un fundamento sólido y afirmé que no importaba mucho porque, en una sociedad moderna, solo una pequeña parte de la renta procede de estos recursos.

Todos los problemas que he mencionado hasta ahora están relacionados con la definición de los derechos de propiedad sobre el suelo. Una gran cantidad de problemas similares surgen al intentar especificar cuáles serían las normas de un sistema legal diseñado para hacer cumplir los derechos libertarios de una manera libertaria. En un juicio penal, rara vez se tiene la certeza de que el acusado sea culpable. Si se encarcela —o se multa— a alguien después de concluir que hay un 98 % de probabilidades de que esa persona haya cometido un delito, aún hay un 2 % de probabilidades de que se estén violando los derechos de un inocente. ¿Significa esto que no se puede castigar a nadie a menos que se esté seguro de su culpabilidad al cien por cien? Y si no, ¿cómo se supone que los principios éticos

libertarios indican qué grado de certeza debería ser necesario para condenar y castigar?

Una vez que se declara culpable a un acusado, la siguiente pregunta es qué se le puede hacer legítimamente. Supongamos que le robo a usted cien euros. Si todo lo que a usted se le permite es recuperar su dinero, entonces el robo es una profesión atractiva. Algunas veces me atraparán y tendré que devolver el dinero y otras no, y podré quedármelo. Cara, yo gano; cruz, no pierdo.

Para prevenir el robo, usted debería poder recuperar más que lo robado. Pero, ¿cuánto más? Cuando formulé esta pregunta en una charla frente a un público libertario, me respondieron que eso ya lo había contestado un destacado libertario —usted tiene derecho a recibir exactamente el doble de lo que le han robado—. Ya hace muchos años de eso y, a día de hoy, nadie ha podido aún explicarme por qué debe ser el doble. Dos es un bonito número, pero también lo es tres, y mucho más cuatro, o diez, o cien. El problema no es inventar respuestas, sino encontrar un modo de deducirlas.

Podría enumerar muchos otros problemas para los que el enfoque de los derechos naturales para describir el libertarismo no ofrece, hasta donde yo sé, ninguna solución. En cambio, prefiero

proponer una crítica distinta de este enfoque. Incluso dejando al margen las situaciones que implican violaciones de derechos sumamente pequeñas, los enunciados habituales de un principio libertario implican conclusiones en las que no cree casi nadie, libertario o no.

Veamos el siguiente ejemplo. Un loco se dispone a abrir fuego contra una multitud. Si lo hace, morirán muchos inocentes. La única manera de impedirlo es dispararle con un rifle que está al alcance de varios de los individuos que se encuentran entre el gentío. El rifle es propiedad privada de su legítimo dueño, un conocido misántropo que en numerosas ocasiones ha manifestado públicamente su oposición a que cualquier otra persona utilice su rifle sin su permiso, aunque fuera para salvar cientos de vidas.

Ahora surgen dos preguntas. La primera es si las personas que se encuentran entre la muchedumbre tienen derecho a coger el rifle y disparar al loco. La respuesta, según la teoría de los derechos libertarios, como yo la entiendo, es no. El propietario del rifle no es responsable de la existencia del loco, y el hecho de que su rifle sea temporalmente de enorme valor para otras personas no les da derecho a utilizarlo.

La segunda pregunta es si es deseable que alguien coja el rifle y dispare al loco —

formulándolo de una manera más personal, si yo querría que alguien lo hiciera o si preferiría que las personas que se encontraran entre la multitud se quedasen allí paradas y les disparasen—. La respuesta a esta pregunta parece igual de inequívoca. Si alguien coge el rifle, se produce una violación relativamente leve de los derechos legítimos de su propietario; si nadie lo hace, nos encontramos ante una violación grave de los derechos legítimos de un gran número de víctimas —el derecho a no ser asesinados—, además de un coste sustancial en vidas humanas y dolor. Si alguien me preguntase cuál de estos resultados preferiría, la respuesta es evidente: el primero.

Este resultado no es, en sentido estricto, paradójico. Un resultado puede ser deseable aunque no sea posible lograrlo de forma moralmente legítima. De hecho, esta posibilidad está implícita en la idea —de Nozick<sup>72</sup>— de ver los derechos libertarios como «límites colaterales» que nos impiden alcanzar algún objetivo. Dichos límites serían irrelevantes a menos que se diese la circunstancia de que,

---

<sup>72</sup> Filósofo político estadounidense que criticó la postura utilitarista afirmando que los derechos humanos no son medios sino fines y que, por tanto, su transgresión no puede justificarse apelando al beneficio general. Frente a lo que denominaba el «utilitarismo de los derechos», propuso que los derechos de los demás actúan como «límites colaterales» de nuestras propias acciones.

ignorándolos, pudiéramos lograr mejor el objetivo.

Aunque no sea paradójico en sentido estricto, el resultado es, al menos para mí, incómodo, porque me pone en la coyuntura de tener que decir que espero sinceramente que alguien coja el arma, pero que no me parece bien que lo haga.

Una solución a este problema sería rechazar la idea de que los derechos naturales son absolutos. Las víctimas potenciales tendrían derecho a cometer una leve violación de derechos para evitar que se cometiera una violación grave, compensando posteriormente al propietario del arma lo mejor que pudieran. Otra posible solución sería afirmar que los derechos naturales son normas generales que pueden resultar útiles porque describen perfectamente cómo deberíamos actuar en la mayoría de los casos, aunque, en situaciones que se salgan un poco de lo habitual, debemos abandonar esas normas y decidir en función de los objetivos finales que estas pretenden alcanzar. Una tercera respuesta sería afirmar que la situación que he descrito no puede suceder, que existe una ley natural que garantiza que la violación de algún derecho siempre tendrá consecuencias indeseadas y que cometer una nunca reducirá el total de violaciones de derechos.

Todos estos planteamientos llevan a la misma conclusión: hay circunstancias en las que la violación de derechos debe ponderarse en lugar de rechazarla *a priori* basándose en los derechos naturales libertarios convencionales. Los que creen que una violación de derechos nunca está justificada estarán seguros de que el resultado de tal ponderación será oponerse a esa violación, pero eso no quiere decir que puedan negar los argumentos contrarios sin rebatirlos primero, ya que cualquiera de esos argumentos pretenderá ofrecer un contraejemplo a su teorema general, y si alguno de esos contraejemplos es verdadero, entonces el teorema general debe ser falso.

Hasta ahora he expuesto mi punto de vista sobre una situación imaginaria. Robar o no robar rifles para disparar a un loco no es una cuestión candente en círculos libertarios —ni en otros—. A continuación, llevaré el razonamiento al siguiente nivel defendiendo una herejía en concreto que, según la creencia generalizada, ningún libertario puede apoyar: que pueden darse circunstancias en las que el reclutamiento sería deseable.

Supongamos que nos encontramos ante la amenaza de una conquista militar por parte de un gobierno totalitario despiadado. Si la conquista triunfa, todos perderíamos una gran parte de nuestra libertad y muchos, la vida. Nos dicen que solo podrá salvarnos una llamada a

filas. Existen dos posibles respuestas. La primera es que, puesto que la coacción siempre es mala, no deberíamos acudir a la llamada independientemente de cuáles sean las consecuencias. He intentado demostrar que esta respuesta no es suficiente —como mucho nos llevaría a no alistarnos voluntariamente con la esperanza de que alguien con menos principios nos lo imponga—. A fin de cuentas, la esclavitud temporal es mejor que la permanente.

La otra respuesta posible es negar que la llamada a filas sea necesaria, lo cual se puede hacer de muchas maneras. El economista tenderá a argumentar que recaudar impuestos en metálico y utilizarlos para contratar soldados siempre es más eficiente que recaudar impuestos en forma de trabajo. El moralista, en cambio, afirmará que no merece la pena defender una sociedad cuyos miembros no quieran defenderla voluntariamente. El primer argumento lo he usado yo mismo muchas veces. Creo que, en las circunstancias en las que actualmente se encuentran los Estados Unidos, es lo correcto. Pero la cuestión que ahora me ocupa no es si es deseable una llamada a filas en las circunstancias actuales, o incluso en circunstancias similares; la cuestión es si podría serlo en cualquier circunstancia imaginable.

La respuesta es sí. Imaginemos una situación en la que la probabilidad de que un soldado muera

sea tan alta que un individuo racional, consciente de que se juega la vida, se niegue a alistarse voluntariamente, aunque fuera a recibir un salario muy alto. Imaginemos además que el porcentaje de población necesario para derrotar al enemigo es tan grande que, simplemente, no hay suficientes patriotas, altruistas, amantes de la aventura o reclutas incompresiblemente optimistas. Para ganar la guerra, el ejército debería también reclutar a personas egoístas con una visión realista de los costes y beneficios que tendrán que asumir al alistarse. Por supuesto, los reclutadores y los predicadores informarán a estos individuos de que, si todos se niegan a luchar, serán conquistados y sufrirán más que si todos se alistan voluntariamente para combatir. Un individuo responderá, con razón, que lo que él hace no determina lo que hacen otros. Si todos los demás se alistan, él puede quedarse a salvo en su casa; si, por el contrario, es el único en alistarse, le matarán casi con total seguridad o, en el mejor de los casos, le harán prisionero.

Si esto ocurriera, podría reclutarse un ejército sin llamar a filas pagando salarios muy altos y financiándolos con impuestos tan elevados que el que no quisiera alistarse voluntariamente acabase muriendo de hambre. En esas circunstancias, la coacción de los impuestos no es muy distinta de la coacción del reclutamiento. Un libertario podría seguir diciendo que

imponer la llamada a filas o los impuestos sería inmoral y que se negaría a hacerlo. Sin embargo, yo no acierto a comprender cómo, en las hipotéticas circunstancias que he descrito, puede decir que no prefiere que él mismo y todos los demás sean prisioneros temporales de su propio gobierno en lugar de permanentes de otros.

Esta explicación no quiere decir que se deba hacer una llamada a filas. Se da el caso de que no solo creo que en las actuales circunstancias una llamada a filas es algo malo, sino que también creo que si el gobierno tiene poder para imponer una llamada a filas, es mucho más probable que utilice ese poder cuando no debería en lugar de en el improbable caso de que ocurriese lo que acabo de describir. Sin embargo, es una explicación práctica que, además, podría depender de las circunstancias concretas de un determinado momento y lugar; no es una declaración de principios que pueda aplicarse donde sea y cuando sea.

Tal vez lo que demuestran estos ejemplos no sea que no podemos aceptar el simple enunciado de un principio libertario, sino únicamente que he elegido el principio equivocado. Puede que debamos cambiar una afirmación sobre lo que debemos hacer — no recurrir a la coacción— por otra sobre el objetivo que debemos perseguir —hacer aquello que reduzca la cantidad total de

coacción—. Por consiguiente, en las circunstancias particulares que he descrito, tanto la apropiación del rifle como la llamada a filas no solo son coherentes con el principio libertario, sino que dicho principio también las hace necesarias.

No puedo hablar por otros libertarios, pero me parece que esta versión del libertarismo no siempre se ajusta a mi criterio moral. Supongamos que la única manera de impedir que una persona me robe doscientos euros es robando a otra su rifle de cien euros, que no quiere prestarme ni venderme, y usándolo para defenderme. El resultado es una disminución de la cantidad total de coacción, al menos si medimos esa cantidad por el valor de lo robado. No obstante, parece —al menos a mí— que robar el rifle sigue estando mal.

Un segundo problema de este enfoque es que no sirve de ayuda cuando tenemos que elegir entre un pequeño coste en coacción y un gran coste en cualquier otra cosa. Imaginemos que usted supiera que todos los habitantes del planeta fuéramos a morir mañana —debido a una catástrofe natural, por ejemplo que un gran asteroide va a colisionar con la Tierra— y que solo usted pudiera evitarlo. Supongamos además que el único modo de evitarlo es robando un aparato valorado en cien euros a quien usted cree que es su legítimo dueño. Su elección es

simple: violar los principios libertarios robando algo o dejar que muramos todos.

¿Qué haría? No puede justificar el robo como un modo de minimizar la coacción. Morir por la colisión de un asteroide no es coacción, ya que no la causa una persona, y una vez que el asteroide haya impactado, no volverá a haber coacción porque no quedará nadie que pueda coaccionar o ser coaccionado.

Si yo tuviera que responder, diría que lo robaría. Cuando planteo esta pregunta a otros libertarios, una reacción habitual es intentar desesperadamente reinterpretar el problema hasta hacerlo desaparecer. Un ejemplo podría ser la respuesta de que, ya que la persona a la que tendría que robar moriría si usted no se apropiara del aparato, ella estaría a favor de que lo hiciera y, por lo tanto, no sería realmente un robo, ya que usted estaría usando el aparato de la forma en que esa persona querría que lo utilizara si supiera lo mismo que usted. Otra respuesta sería que no debería robar el aparato porque su creencia de que hacerlo salvaría el mundo podría no ser cierta.

Todas estas evasivas son inútiles. Siempre puedo alterar los supuestos para volver al planteamiento inicial. Puede que el dueño del aparato esté de acuerdo en que sea necesario utilizarlo si con ello se salva el mundo, pero es

un viejo, cansado de la vida y sin apego por sus semejantes. O puede que la situación esté tan clara que todo el mundo esté de acuerdo en que sin el robo vamos a morir todos.

Nuestra respuesta a ese tipo de preguntas demuestra que realmente no creemos en un único valor. La mayoría de libertarios, yo incluido, creemos que una sociedad libertaria es a la vez justa y atractiva. Es bastante fácil afirmar que estamos a favor de seguir un principio libertario sean cuales sean sus consecuencias, ya que consideramos que dichas consecuencias serían la sociedad más atractiva que el mundo hubiera conocido jamás, pero la afirmación de que ponemos los derechos individuales por encima de cualquier otra cosa es falsa para la mayoría de nosotros. Aunque les damos cierto valor, tal vez mucho, no les damos un valor infinito. Podemos fingir lo contrario solo negándonos a considerar situaciones en las que pudiéramos tener que elegir entre los derechos individuales y otras cosas que también son de gran valor.

Mi propósito no es afirmar que debemos dejar de ser libertarios. Mi propósito es afirmar que el libertarismo no es un conjunto de argumentos sencillos e inequívocos que puedan establecer con certeza una serie de propuestas incuestionables sino que es, más bien, un intento de aplicar ciertas ideas económicas y

éticas a un mundo muy complejo. Cuanto más esmero ponga uno en hacerlo, más complicaciones podrá encontrar y más deberá matizar sus conclusiones.



## MI POSTURA

En el capítulo anterior expuse que el simple enunciado de un principio libertario conduce a conclusiones inaceptables y que, por consiguiente, debe rechazarse. No hay ninguna incongruencia evidente en un principio ético que implique que no debería estar permitido respirar, pero es un principio que pocos aceptarían.

Una posible respuesta es que el libertarismo es un principio absoluto, un valor supremo no superado por nada, pero que los simples enunciados que he estado criticando no lo expresan adecuadamente. Si dichos enunciados solo son aproximaciones a una descripción más compleja y sutil del principio libertario, no es de extrañar que la aproximación a veces se venga abajo en situaciones difíciles.

Esta es una opinión con la que estoy bastante de acuerdo, pero no es muy útil para responder a preguntas sobre el mundo real, al menos no hasta que alguien sea capaz de formular un enunciado adecuado sobre lo que realmente son los principios libertarios. La Ética es una disciplina muy antigua y su ritmo de progreso no ha sido muy rápido en los últimos siglos, así que mejor esperaré sentado.

Una segunda respuesta con la que también estoy bastante de acuerdo es que hay una serie de valores importantes en el mundo. No pueden organizarse en una simple jerarquía o, al menos, no en un futuro próximo. La libertad individual es un valor importante en sí misma, no solo como medio para alcanzar la felicidad, así que no deberíamos estar dispuestos a sacrificar una gran cantidad de ella a cambio de pequeñas dosis de felicidad. Pero la libertad no es el único valor, ni es infinitamente importante en comparación con otros valores, por lo que tampoco deberíamos estar dispuestos a sacrificar cantidades ilimitadas de felicidad por pequeños logros en libertad.

Una tercera respuesta posible es que el conflicto entre los valores libertarios y utilitarios solo existe en apariencia. Quizá exista algún tipo de conexión profunda entre los dos que haga que la ética libertaria, bien entendida, sea el conjunto de normas que conducen a la máxima felicidad humana. En ese caso, los contraejemplos facilitados en el capítulo anterior deben interpretarse como algún tipo de combinación de errores sobre lo que es posible —por algún motivo esas situaciones no podrían darse en el mundo real— con errores sobre las implicaciones que se desprenden de un correcto enunciado del principio libertario. Algo en estas líneas parece derivarse de los argumentos de

aquellos filósofos libertarios que afirman llegar a sus principios, no generalizando a partir de lo que les parece que está bien o mal, sino deduciendo qué conjunto de normas es adecuado para la naturaleza humana.

Un argumento a favor de este enfoque es que coincide con la observación de que el libertarismo y el utilitarismo, aunque muy diferentes en principio, con frecuencia llevan a la misma conclusión. A lo largo de la mayor parte de este libro he utilizado argumentos utilitaristas para justificar conclusiones libertarias. De ese modo he demostrado que los conflictos potenciales entre los dos enfoques que he tratado en el capítulo anterior son la excepción, no la regla. En el capítulo 31 intenté demostrar que las instituciones anarcocapitalistas tenderían a generar leyes libertarias. Un elemento clave de ese argumento fue mi afirmación de que el valor que tiene para las personas poder controlar su propia vida suele ser mayor que el valor que tiene para cualquiera poder controlar la vida de los demás —en otras palabras, que a mayor libertad, mayor utilidad total—.

Una cuarta posibilidad, y la última que voy a analizar, es que el libertarismo está equivocado y que deberíamos abrazar el utilitarismo. Según la óptica utilitarista estricta, las normas, acciones y éticas deben juzgarse únicamente por sus efectos

sobre el total de la felicidad humana —algunos utilitaristas dirían que el promedio—. Todo lo que aumente la felicidad es bueno y todo lo que la reduzca, malo. En este supuesto, los principios libertarios solo tienen valor como medio, como conjunto de normas que a menudo resultan en un aumento de la utilidad total y que deberían rechazarse cuando no lo hagan. De nuevo, se trata de una posible interpretación de los argumentos que sostienen que los principios libertarios se derivan de la naturaleza humana, aunque, según mi propia experiencia, no es una interpretación que vayan a aceptar los que esgrimen esos argumentos.

Un argumento en contra del utilitarismo es que no puede ser una norma moral correcta porque no hay modo en que podamos saber si lo estamos aplicando. No podemos medir la utilidad que los demás confieren a las cosas y, por lo tanto, somos incapaces de saber qué la aumentaría. Incluso si pudiéramos medir la utilidad de las cosas para cada persona, no sabemos cómo compararla entre distintos individuos y, por lo tanto, no podemos juzgar si el aumento de la felicidad de una persona compensa la pérdida de felicidad de otra.

Este argumento me parece poco convincente. Pongamos por caso la compra de un regalo. Si realmente no tenemos ninguna idea de qué es lo que hace feliz a otras personas, entonces

comprar un regalo es una pura conjetura; es como abrir una página al azar del catálogo de los almacenes Sears, señalar un punto en la página con los ojos cerrados y comprar lo que apunte el dedo. Nadie piensa así; si lo creyéramos, no compraríamos regalos.

Pensemos ahora en un tribunal que concede una indemnización por daños y perjuicios. Si realmente no sabemos nada en absoluto sobre la utilidad que las personas confieren a las cosas, ¿cómo puede decidir un tribunal cuánto debe pagarme alguien por romperme un brazo? Hasta donde el juez sabe, yo podría estar disfrutando de tener el brazo roto y, en caso de que no, él no tiene forma de saber si la inutilidad de mi brazo roto vale un centavo o mil millones de euros.

Hacemos regalos y concedemos indemnizaciones por daños, y no creemos que la utilidad que las personas confieren a las cosas sea completamente inconmensurable. Lo que creemos, al menos muchos de nosotros, es que cada uno sabe más sobre sus propios valores que la mayoría de las demás personas y que, por consiguiente, la gente vive mejor cuando puede decidir lo que quiere para sí misma. Este constituye uno de los principales argumentos a favor de una sociedad libre, y está lejos de afirmar que no sabemos nada en absoluto sobre los valores de los demás.

Incluso si fuéramos totalmente incapaces de medir los valores de los demás, eso no nos impediría necesariamente construir una sociedad diseñada para maximizar la utilidad total. Puesto que cada uno conoce sus propios valores, entre todos conocemos los valores de todos. Para maximizar la utilidad total de la sociedad, podríamos instaurar normas e instituciones que utilizaran toda esa información a través de algún tipo de sistema descentralizado de toma de decisiones en el que cada uno tomase las decisiones que correspondieran a su ámbito de conocimiento.

Por supuesto, esto no es solo una posibilidad abstracta. Uno de los principales argumentos a favor de permitir que la gente interactúe libremente en un mercado regido por los derechos de propiedad es que es la mejor manera conocida de aprovechar el conocimiento descentralizado de la sociedad —incluido el conocimiento que tiene cada individuo sobre sus propios valores—. El campo de la economía del bienestar consiste, en gran medida, en el análisis de las normas que conducen a resultados óptimos en circunstancias específicas, siendo dichos resultados evaluados en función de las preferencias de las personas afectadas. Uno de los creadores de la economía moderna, incluyendo gran parte de la economía del bienestar, fue Alfred Marshall, un economista y

utilitarista que consideró la teoría económica, en cierto modo, como una manera de entender cómo maximizar la utilidad total.

Aunque se puedan medir las preferencias individuales, ya sea directamente o a través de las acciones en que se plasman, todavía nos queda el problema de compararlas. ¿Cómo podemos saber si algo que hace que empeore la situación de una persona y mejore la de otra produce un incremento neto de la felicidad humana?

Creo que la respuesta es que podríamos no ser capaces de establecer correctamente este tipo de comparaciones o de describir claramente cómo las hacemos, pero aun así las hacemos. Cuando decidimos dar diez euros en ropa y alimentos a alguien a quien se le ha quemado la casa en vez de enviar un cheque por valor de diez euros como regalo sorpresa a un millonario elegido al azar, estamos expresando una opinión sobre cuál de ellos valora más el dinero. Cuando decidimos adónde llevar a nuestros hijos de vacaciones, estamos haciendo una valoración compleja sobre si el total de su felicidad será mayor acampando en un bosque o paseando por la playa. La cuestión no puede reducirse a un cálculo preciso, pero pocos dudamos que la infelicidad de A por pincharse con un alfiler sea menor que la de B por ser torturado hasta la muerte.

El utilitarismo es una norma moral posible. Las dificultades de aplicarlo a los problemas del mundo real son considerables, pero también lo son las dificultades de aplicar una norma alternativa como la reducción de la coacción. Nos enfrentaríamos a problemas muy parecidos si intentásemos determinar y medir la cantidad de coacción o juzgar si el incremento de la coacción a una persona compensa la disminución de la coacción a otra.

El utilitarismo es una norma moral posible, pero yo no la aceptaría. ¿Por qué? Por el mismo motivo por el que rechazo el simple enunciado de los principios del libertarismo —porque puedo construir situaciones hipotéticas en las que me parezca claro que la norma proporciona la respuesta equivocada—.

Imagine que usted es el *sheriff* de una pequeña ciudad que ha sufrido una ola de asesinatos especialmente violentos. Afortunadamente, el asesino ha abandonado la ciudad. Desafortunadamente, sus habitantes no lo creen y opinan que se trata de un intento de justificar su propia incompetencia por no ser capaz de atraparlo.

Esta opinión se extiende rápidamente. Si usted no arresta a nadie por los crímenes, tres o cuatro sospechosos inocentes serán linchados. La alternativa es que usted falsifique pruebas para

incriminar a alguien. Una vez que ese alguien haya sido condenado y ejecutado, el problema habrá desaparecido. ¿Debería hacerlo?

Desde el punto de vista utilitarista, parece claro que la respuesta es sí. Usted matará a un inocente pero salvará a varios —y no tiene ninguna razón para creer que la vida del que mata vale más que las de los que salva—. Podría sentir inutilidad al saber que ha incriminado a un hombre inocente —pero si el sentimiento empeorase, siempre podría suicidarse, dejando un beneficio de, al menos, la utilidad del valor de una vida—.

No estoy dispuesto a aceptar esta conclusión. En una hipótesis anterior dije que robaría, pero en esta no incriminaría a nadie. Para salvar un millón de vidas, tal vez, pero por un beneficio neto de una o dos, no. Por consiguiente, no soy utilitarista.

A pesar de que rechazo el utilitarismo como criterio definitivo de lo que debería o no suceder, creo que los argumentos utilitaristas son, generalmente, la mejor manera de defender los puntos de vista libertarios. Aunque la mayoría de la gente no crea que maximizar la felicidad humana sea lo único que importe, sí cree que la felicidad humana es importante. Los libertarios no son los únicos que evitan conflictos creyendo que el sistema que apoyan

funciona en la ética y en la práctica. En la medida en que pueda demostrar que una propuesta libertaria concreta —la abolición de las leyes contra los estupefacientes, las del salario mínimo o todo el gobierno— produce resultados atractivos, tendré un argumento bastante contundente para convencer a cualquiera.

Así pues, una razón para basar mis argumentos en las consecuencias en vez de en la justicia es que la gente tiene ideas muy variadas sobre lo que es justo, pero generalmente coinciden en que hacer felices y prósperos a los demás es bueno. Si me manifiesto en contra de las leyes relativas a los estupefacientes basándome en que violan los derechos de los adictos, solo convenceré a otros libertarios. Si digo que las leyes contra la drogadicción, que encarecen enormemente las drogas, son la principal causa de la delincuencia asociada a la droga y que el precario control de calidad que afecta al mercado ilegal es el principal origen de las muertes relacionadas con las drogas, podría convencer incluso a los que no creen que los drogodependientes tengan derechos.

Una segunda razón por la que utilizo argumentos prácticos en lugar de éticos es que sé mucho más sobre lo que funciona que sobre lo que es justo. Esto es en parte una cuestión de especialización —he pasado más tiempo

estudiando economía que ética—, pero no creo que eso sea todo. Un motivo por el que he pasado más tiempo estudiando economía es porque creo que se sabe más sobre las consecuencias de las instituciones que sobre lo que es justo o no —que la economía es una ciencia mucho más desarrollada que la ética—.

Si es así, las implicaciones no se limitan a la mejor elección de argumentos con los que convencer a los demás. En el capítulo anterior, he introducido una larga lista de preguntas que no he sabido responder usando los principios libertarios. En el siguiente capítulo, demostraré que todas son preguntas que pueden contestarse, al menos en principio, utilizando la teoría económica para descubrir qué normas maximizan la felicidad humana. Si estoy en lo cierto, entonces la economía no solo es una forma mejor de convencer a los demás, sino que también es una mejor manera de averiguar de qué estoy a favor.



## RESPUESTAS:

### ANÁLISIS ECONÓMICO DEL DERECHO

Queremos saber cuáles deben ser las leyes de una sociedad —estatista o anarquista—. La forma más evidente de averiguarlo es partir de los principios generales de la justicia y ver qué leyes son necesarias para ponerlos en práctica. En un capítulo anterior afirmé que eso no era posible, que los principios libertarios de la justicia no pueden, al menos en su forma actual, responder a las preguntas más relevantes, ya que no ofrecen ninguna manera de decidir qué deben incluir los derechos de propiedad, cómo pueden defenderse legítimamente o cómo debe castigarse su quebrantamiento.

Cuando digo que los principios libertarios no pueden responder a las preguntas, no solo quiero decir que responderlas sea difícil —sería igual de difícil por donde quisiera que empezáramos, puesto que son preguntas difíciles—. Quiero decir que ni siquiera sé por dónde empezar a responderlas: qué hechos necesito, qué cálculos debo hacer... Es como si tuviera que resolver un problema de ingeniería y no tuviera manera de averiguar cómo empezar a realizar las ecuaciones necesarias.

Quizá otro sepa cómo hacerlo, pero no es otro quien está escribiendo este libro. Mi solución es encontrar un punto de partida diferente desde el que abordar el problema. Este punto de partida es el utilitarismo. Como filósofo moral, soy un libertario, en la misma medida en que soy cualquier otra cosa. Como economista, soy un utilitarista.

Se podría describir la mayor parte de este libro como un enfoque utilitarista del libertarismo, pero solo empleando el término «utilitarista» en un sentido muy amplio. He intentado demostrar que las instituciones libertarias producen resultados atractivos, pero no he definido «atractivo» como algo tan específico como «lo que tiende a maximizar la felicidad humana total». Sin embargo, en este capítulo voy a intentar responder a preguntas mucho más concretas; no solo «¿deberíamos tener derechos de propiedad?» sino «¿qué derechos de propiedad deberíamos tener exactamente?». Para ello, necesito una definición mucho más concreta del objetivo que pretendo alcanzar. Cuando haya terminado, la conclusión del lector, si está de acuerdo con todo lo que digo, no tendría que ser «deberíamos tener los derechos de propiedad X, Y y Z», sino más bien «si quisiéramos maximizar la utilidad total, querríamos tener los derechos de propiedad X, Y y Z».

Incluso si puedo demostrarlo, ¿por qué iba a molestarme en hacerlo? Si adopto una postura filosófica que creo que es falsa solo porque así es más fácil contestar a unas cuantas preguntas, ¿no estaría cometiendo el mismo error que el borracho que, habiendo perdido su cartera en medio de la calle, la busca bajo la luz de la farola de la esquina porque allí se ve mejor?

Creo que no. Incluso si el utilitarismo no fuese cierto, sería útil. Parece haber una estrecha correlación entre las normas que hacen a las personas libres y las que las hacen felices. Este es el motivo por el que fueron los alemanes del Este y no los del Oeste quienes dispusieron alambradas de espino y torres de vigilancia en la frontera que los separaba. Tal vez esa correlación tenga su origen en algún tipo de conexión profunda entre la libertad y la felicidad, o tal vez sea solo casualidad. En cualquier caso, parece que exista. La conclusión a la que llego es que averiguando qué normas legales harían más felices a las personas, puedo hacerme una idea de qué normas legales son apropiadas para una sociedad libre.

Una segunda razón por la que los argumentos utilitaristas pueden ser útiles es que, aunque no puedan decirnos qué normas legales deberíamos tener, pueden indicarnos, en determinadas circunstancias, cómo serán esas normas. En el capítulo 31 intenté demostrar que las

instituciones anarcocapitalistas tienden a crear leyes económicamente eficientes. Averiguando qué normas legales son económicamente eficientes, podemos hacernos una idea de qué normas generaría una sociedad así. Richard Posner, uno de los autores más importantes en el análisis económico del derecho, ha hecho la misma afirmación referida al cuerpo legal del derecho anglosajón<sup>73</sup>. Si tiene razón, entonces la eficiencia económica es útil para comprender tanto lo que es la ley como lo que debería ser. La eficiencia económica y la felicidad total están, como muy pronto verá el lector, estrechamente relacionadas. Así pues, la mejor manera de comprender la primera es entendiéndola como una medida aproximada de la segunda.

He sugerido una tercera razón al final del capítulo anterior. La mayoría de las personas, yo incluido, tenemos algo de utilitaristas. Aunque demostrar que una norma legal determinada tiende a aumentar la felicidad humana total no pruebe que la norma sea buena, es un argumento decisivo. Como no conozco una forma satisfactoria de resolver las discrepancias sobre los valores, lo lógico es que fundamente mi argumentación en valores compartidos por la mayoría de las personas.

---

<sup>73</sup> En inglés, *common law*, que es el sistema legal derivado del aplicado en la Inglaterra medieval, y que se desarrolla a partir de las costumbres y la jurisprudencia en lugar de las leyes dictadas por los políticos.

La última razón es que, independientemente de si la gente se preocupa o no por la cantidad total de felicidad humana, la mayoría de nosotros nos preocupamos mucho por nuestra propia felicidad. Si una determinada norma legal aumenta el nivel medio de felicidad, puede al menos suponerse que, en términos generales y a largo plazo, me beneficiará a mí también. Esta es una razón, aunque no necesariamente concluyente, por la que debería secundarla.

Por todos estos motivos, tiene sentido preguntarse qué normas legales tienden a maximizar la felicidad humana. El resto del capítulo está dedicado a intentar responder a esta pregunta. Para ello, la herramienta de que dispongo es el análisis económico del derecho. Comenzaré por explicar qué significa eficiencia económica, cómo puede usarse para elegir normas legales y por qué puede constituir una medida eficaz de la felicidad total.

Veamos cuál es la situación cuando un cambio determinado afecta solo a dos personas. Podemos preguntarnos cuánto vale el cambio para cada una de ellas —cuántos euros pagarían si fuera necesario para que este se produjese (valor positivo) o para evitarlo (valor negativo) —. A continuación, podríamos sumar las respuestas para obtener el valor en euros de ese intercambio. Si una persona acepta pagar cuatro euros para beneficiarse del cambio y otra

dos euros para evitarlo, podríamos decir que el cambio ha aumentado el valor total en dos euros. Podríamos hacer el mismo cálculo con cualquier otro número de personas, sumando los valores positivos de los que están a favor del cambio y los valores negativos de los que se oponen a él. Si el resultado neto es positivo, describiremos el cambio como una mejora económica o un aumento de la eficiencia; si es negativo, lo describiremos como un empeoramiento económico o una disminución de la eficiencia.

Aunque estamos midiendo el valor en euros, realmente no se necesita operar con dinero. El cambio del que hablamos podría ser la transferencia de la propiedad de una manzana de usted a mí. La manzana vale dos euros para usted y cuatro para mí. Usted pagaría hasta dos euros para quedarse con la manzana —evitar la transferencia—, luego el cambio tiene un valor para usted de menos dos euros. Yo pagaría hasta cuatro euros para conseguir la manzana, por lo que el cambio tiene para mí un valor de más cuatro euros. El cambio produce una ganancia económica de dos euros.

¿Cómo podríamos averiguar si un determinado cambio produce una ganancia o pérdida netas? La mejor manera sería medir el valor que le confieren las personas por lo que reflejan sus acciones. Supongamos que yo le ofrezco

tres euros por la manzana y usted acepta. El hecho de que yo haga la oferta significa que la manzana vale para mí más de tres euros; el que usted la acepte significa que vale menos de tres euros para usted. Asumiendo que nosotros seamos las únicas personas implicadas, la transferencia debe resultar en una ganancia neta. Generalizando el argumento llegamos a la conclusión de que cualquier transacción voluntaria que no tenga repercusión sobre un tercero debe resultar en una mejora económica.

Las transacciones voluntarias son mejoras, pero las mejoras no son necesariamente transacciones voluntarias. Supongamos que llevo días perdido en el bosque y sin comer. Me encuentro con una cabaña cerrada, fuerzo la cerradura y uso el teléfono para pedir ayuda. Como muestra de agradecimiento y responsabilidad, dejo un sobre con mucho más dinero del necesario para pagar los daños. El intercambio no es voluntario, puesto que el dueño no me había dado permiso para entrar en su cabaña, pero, al igual que en una transacción voluntaria, los dos hemos salido ganando —siempre y cuando yo haya calculado correctamente cuánto dinero dejar—. Por consiguiente, el resultado es una mejora neta.

En ambos casos —vendiendo la manzana y entrando en la cabaña—, el pago en forma de dinero ha demostrado que ha habido una ganancia neta, pero la ganancia se ha producido

por la transferencia y no por el pago, ya que habría resultado la misma ganancia de dos euros si usted hubiera perdido accidentalmente la manzana y yo la hubiese encontrado, aunque, en dicho caso, habría sido la suma de una ganancia de cuatro euros y una pérdida de dos euros en lugar de la suma de dos ganancias de un euro—por un lado, usted pierde una manzana valorada en dos euros y obtiene tres euros; por otro, yo gano una manzana valorada en cuatro euros y pierdo tres euros.

Hasta ahora hemos hablado sobre cambios, no sobre normas. El siguiente paso es preguntarse qué norma legal dará lugar solo a cambios eficientes —cambios que produzcan un beneficio económico neto—. En el caso de la manzana, queremos una norma cuyo resultado sea que usted me transfiera la propiedad de la manzana si, y solo si, vale más para mí que para usted, ya que solo así la transferencia será una mejora económica. La solución evidente es permitir la transferencia si, y solo si, los dos estamos de acuerdo. Si la manzana vale más para mí que para usted, le haré una oferta por ella que usted aceptará; si no, no se la haré. En este caso, la solución reside en los derechos de propiedad, cuyo cumplimiento se garantiza castigando a cualquiera que robe una manzana.

¿Qué ocurriría en el caso de la cabaña? Los derechos de propiedad no solucionan este problema, ya que el propietario de la cabaña no ha alquilado su teléfono para usarlo. Esta vez la solución es una indemnización por daños y perjuicios. Si fuerzo la cerradura de la cabaña — y admito haberlo hecho—, debo al propietario un pago igual al importe de los daños que he causado a su propiedad. Si utilizar su teléfono no vale ese precio, seguiré caminando; si lo vale, entraré. Esto es, en ambos casos, el resultado económicamente eficiente.

Con esto es más que suficiente para explicar cómo se puede utilizar, en principio, el análisis económico para averiguar cuáles deben ser las leyes. Antes de pasar a analizar detalladamente estos dos ejemplos y aplicar el análisis a algunos de los problemas que he mencionado en el capítulo 41, debería volver a un tema que he dejado pendiente. He hablado de maximizar la felicidad total y de la mejora económica, pero no he mencionado lo que ambos tienen en común; no he mencionado cuándo ni por qué el hecho de que un cambio sea una mejora económica implica que aumente la utilidad total.

Hay dos diferencias importantes entre el criterio de un economista y el de un filósofo. La primera se refiere a la medida de la utilidad para un individuo; la segunda, a la comparación de la utilidad entre distintas personas.

Al definir «valor», el economista acepta la propia valoración del individuo sobre si algo le beneficia o no. Si prefiero ganar una manzana y perder cuatro euros a no hacer ninguna de las dos cosas, significa que la manzana vale como mínimo cuatro euros para mí. Esta definición de valor es lo que los economistas llaman el «principio de la preferencia revelada». Se asume que no existe la posibilidad de que me equivoque al juzgar mi propio interés, de que quiera pagar por las manzanas aunque sean malas para mí.

Esta asunción implica que el valor de la heroína para los adictos es tan real como el valor de la insulina para los diabéticos. Si el lector no acepta esta implicación, deberá concluir que una mejora económica no repercute inevitablemente en un incremento de la felicidad humana total, ya que algunos de los valores ganados pueden ser errores en la apreciación de los individuos sobre lo que les conviene. Sin embargo, aun puede usted estar de acuerdo en que, para la mayoría de la gente, la preferencia revelada suele ser la mejor manera que tenemos para medir el valor y que, por consiguiente, la eficiencia económica nos proporciona una buena medida, aunque no exacta, de la felicidad total.

La segunda divergencia entre la mejora económica y el aumento de la utilidad se refería a la comparación entre personas. Al sumar los

valores individuales para decidir si un cambio es una mejora o un empeoramiento, contamos igual una ganancia de un euro para una persona que una pérdida de un euro para otra. Actuamos como si un euro —o lo que se puede comprar con él— valiera la misma cantidad de felicidad para todos.

Si la norma que sigue el economista para hacer comparaciones entre personas es errónea, ¿por qué deberíamos utilizarla? ¿Y cómo podría aclararnos qué normas legales maximizan la felicidad total? La respuesta a la primera pregunta es que esa norma se usa porque el valor que damos a una manzana es mucho más fácil de medir que la utilidad que la manzana tiene para nosotros. El valor que le otorgamos a la manzana se puede medir en función de cuánto pagaríamos por ella y, como acabo de demostrar, se puede implantar una norma legal —derechos de propiedad— que nos dé la manzana si, y solo si, su valor para nosotros es mayor que para cualquier otro.

Un sistema legal que nos diera la manzana solo si tuviera más utilidad para nosotros que para cualquier otro sería mucho más difícil de construir. Nuestras acciones muestran la utilidad que tiene para nosotros la manzana en relación con la utilidad que tiene cualquier otro bien que ofrezcamos a cambio —euros en este caso—, no en relación con la utilidad que tiene la misma

manzana para otra persona. Para dar la manzana a quien le sea de más utilidad, alguien tendría que juzgar el grado de felicidad que proporciona la manzana a cada uno de nosotros. Puede que no sea imposible conocer la utilidad que la manzana tiene para los demás, pero es mucho más difícil que conocer la que tiene para nosotros mismos. De esto se desprende que es mucho más fácil diseñar instituciones que maximicen el valor, es decir, que produzcan cambios si, y solo si, son mejoras económicas que diseñar instituciones que maximicen la utilidad total.

Es más fácil averiguar lo que aumenta el valor que lo que aumenta la utilidad, pero ¿sirve de algo la respuesta? ¿No estoy buscando otra vez donde hay más luz en lugar de donde perdí mi cartera? Creo que no. En muchos casos, aunque no en todos, el hecho de que un cambio sea una mejora económica —que incremente el valor total— es un indicio sólido de que también aumenta la utilidad total. Dado que los cambios en el valor económico se miden con mucha más facilidad que los cambios en la utilidad, podemos usar el primero como aproximación del segundo.

Pongamos por ejemplo la supresión de un arancel sobre las importaciones de los Estados Unidos. Supongamos que podemos demostrar — y en muchos casos podemos— que, además de

beneficiar a nuestros socios comerciales, representa una mejora económica para los residentes en los Estados Unidos —que la ganancia en euros para los estadounidenses que obtendrán algún beneficio de la abolición del arancel (trabajadores y accionistas de industrias exportadoras estadounidenses y consumidores norteamericanos de bienes importados) es mayor que la pérdida que supone a los perjudicados (trabajadores y accionistas de industrias que compiten con los importadores)—. Los beneficiados y los perjudicados pueden conferir a un euro un rango muy amplio de valores, por lo que un cambio que beneficie a uno de ellos en seis euros y perjudique a otro en cinco no es, necesariamente, una mejora de la utilidad total. Pero tanto beneficiados como perjudicados son grupos grandes y diversos, y no hay motivo evidente para suponer que, hallando el promedio de cada grupo, uno valore los euros más o menos que el otro. Si esa media es aproximadamente igual para los dos grupos, entonces un cambio que aumente el valor, probablemente aumentará también la utilidad. Este fue el argumento utilizado por Alfred Marshall, quien concibió la idea de la mejora económica, para justificar su uso como una forma aproximada de identificar los cambios que incrementan la utilidad total.

La aproximación será buena siempre que la apliquemos a situaciones en las que no haya motivo para creer que los beneficiados y los perjudicados confieran, por término medio, distinta utilidad a un euro —distinta relación entre el valor medido en euros y la utilidad medida en alguna unidad absoluta de felicidad—. En muchos casos esto es una suposición razonable. Probablemente los compradores y vendedores de manzanas y los cazadores perdidos y propietarios de cabañas cerradas en el bosque sean personas parecidas, y puede que hasta sean las mismas personas en diferentes situaciones.

Hay una excepción obvia. Por lo general suponemos que cuanto más dinero tiene una persona, menos valdrá para ella un euro adicional y que, por consiguiente, un euro suele representar más felicidad para una persona con muy poco dinero que para otra con mucho. Este es el motivo por el que normalmente no damos limosna a los millonarios. Así pues, suponemos que, si los beneficiados y los perjudicados tienen rentas muy diferentes, el cambio neto en el valor será una mala aproximación del cambio neto en la felicidad.

Un cambio que empobrece a un rico en diez euros y enriquece a un pobre en nueve es un empeoramiento económico, pero puede que

aumente la cantidad de felicidad en el mundo. Lo mismo sucede con un cambio que perjudica a un gran número de ricos en un total de diez millones de euros y beneficia a un gran número de pobres en un total de nueve millones. La conclusión evidente, a la que llegan muchos utilitaristas, es que la redistribución de la renta es algo bueno; gravar a los ricos para dar el dinero a los pobres puede resultar en un empeoramiento económico debido a los costes de recaudación y la falta de incentivos, y aun así sería una mejora utilitarista.

Existen dos razones por las que no estoy de acuerdo con esa conclusión. La primera es que ya que los pobres son, por sistema, políticamente débiles, tienen al menos las mismas probabilidades de ser los perjudicados de las transferencias de la renta que realiza el gobierno que de ser sus beneficiarios. Esto es lo que señalé en el capítulo 4. La segunda razón es que la lucha entre grupos por tratar de ser los beneficiarios en lugar de los perjudicados puede resultar costosa, empeorando la situación para prácticamente todos, ricos y pobres, en una sociedad que permita esa redistribución con respecto a una que no la permita. Ese asunto lo abordé en el capítulo 38. Los dos capítulos mencionados eran una crítica utilitarista de una de las principales doctrinas que divide a utilitaristas y libertarios.

Unas páginas atrás, aparqué el tema de las normas concretas para mostrar la conexión entre la mejora económica y el incremento de la felicidad total —para mostrar por qué tiene sentido diseñar normas destinadas a maximizar la eficiencia económica como medio de aumentar la felicidad humana—, y eso he hecho. No he demostrado que la mejora económica y el incremento de la utilidad total sean lo mismo; de hecho, no lo son. Lo que he demostrado es por qué la primera es una medida aproximada de la segunda, y por qué, por motivos prácticos, puede que sea la mejor medida de que disponemos. Los lectores no convencidos quizá quieran consultar el argumento original de Marshall o un estudio más detallado sobre la eficiencia económica en otro de mis libros; ambas obras figuran en el Apéndice 2. Los lectores que estén estudiando Economía deben saber que estos son casi los únicos textos a los que acudir, ya que los demás libros modernos de Economía, excluyendo el mío, emplean una definición diferente de mejora, aunque equivalente para la mayoría de los propósitos.

Volviendo a las normas específicas, la cuestión que voy a investigar es cómo se podrían diseñar normas legales que maximizaran la eficiencia económica —que permitiesen los cambios que fueran una mejora económica y evitasen los que supusieran un empeoramiento—.

Veamos otra vez la solución al problema de la manzana. Si no garantizamos el cumplimiento de los derechos de propiedad sobre las manzanas, pueden suceder como mínimo dos tipos de cambio ineficiente. El primero es que las manzanas pueden transferirse de propietarios que las valoren más a ladrones que las valoren menos y el segundo, que los ladrones pueden gastar tiempo y dinero robando manzanas en lugar de comprarlas.

Supongamos que la manzana vale dos euros para usted y cuatro para mí. En lugar de comprarla por tres euros, me cuelo en su huerto por la noche y la robo, lo que me cuesta el equivalente a un euro en tiempo y esfuerzo. La situación de usted ha empeorado dos euros —el valor que tiene la manzana para usted— y la mía ha mejorado tres —el valor que tiene la manzana para mí menos el coste de conseguirla—. Por lo tanto, la ganancia neta es de un euro. El que yo haya robado la manzana es una mejora económica con respecto a no haberla conseguido, pero no obtener la manzana no es la única alternativa; también podría haberla comprado. Robar la manzana es peor que comprarla, ya que esto último habría producido una ganancia neta de dos euros. Un sistema legal eficiente debe incluir algún mecanismo que favorezca que las personas que quieran

manzanas las compren en lugar de robarlas. Este es el motivo por el que se castiga a los ladrones.

¿Cuánto se les debe castigar? Si se atrapase a todos los ladrones, bastaría con una multa equivalente al valor de lo robado, ya que, puesto que robar objetos supone más problema que comprarlos, el robo sería la alternativa menos atractiva. Si solo se cogiese a una parte de los ladrones, digamos uno de cada diez, aplicando el mismo argumento el castigo debería aumentarse en consecuencia: si la multa por robar una manzana es diez veces superior al precio de compra, entonces el robo le costaría al ladrón, como media, tanto dinero como comprarla y además más problemas.

Ahora tenemos la misma norma para las manzanas y las cabañas. La norma que sugerí para el que irrumpe en una cabaña es que debería pagar una multa igual al daño ocasionado, siempre que lo admitiese. Incluí esa condición para exponer un caso en el que la probabilidad de ser capturado fuera del 100 %.

Para eliminar las transacciones ineficientes, el importe de la multa —o, si solo se atrapa a una parte de los ladrones, la probabilidad multiplicada por el importe— debe ser de al menos el valor de lo apropiado. El caso de la cabaña del bosque es un argumento en contra de que el importe de la multa supere esa cantidad.

A pesar de que podríamos tener normas diferentes para las manzanas y para las cabañas, será más fácil disponer de una única legislación que defina lo que son los derechos de propiedad y estipule lo que ocurre si se violan. Esa legislación debería tener en cuenta la posibilidad de que algunas violaciones de los derechos de propiedad, como el cazador perdido que irrumpen en una cabaña, pueden ser cambios deseables que, por algún motivo, no se pueden realizar mediante una transacción voluntaria. Un castigo menor que el daño causado permite cambios ineficientes, y un castigo superior impide algunos eficientes. Así pues, el castigo ideal equivaldría al daño causado, ponderado según la probabilidad de capturar y condenar a los delincuentes.

Si dedicara un libro entero, en lugar de un capítulo, al análisis económico del derecho, haría muchas matizaciones a esta conclusión para tener en cuenta posibles complicaciones como el coste de hacer cumplir la ley —prevenir los delitos ineficientes a veces puede costar más de lo que vale— o la posibilidad de equivocarse y acusar a un inocente. Los lectores interesados en un análisis más detallado pueden consultar los libros y artículos sobre el análisis económico del derecho que cito en el Apéndice 2.

Hasta ahora he hablado de la posibilidad de capturar a un ladrón como si esto fuera lo

natural, pero no lo es. Podemos aumentar la probabilidad de capturar a los ladrones contratando más policías u ofreciendo mayores recompensas. Al establecer un sistema legislativo, una de las decisiones que se deben tomar es si se debería capturar a la mitad de los ladrones y multarlos con el doble de lo robado, capturar a la décima parte y sancionarlos con una multa diez veces superior a lo robado, o capturar a uno de cada cien y pegarle un tiro.

Al elegir la combinación adecuada entre castigo y probabilidad estamos buscando un equilibrio entre dos tipos de costes: el coste de ejecución, que es el coste de capturar a los delincuentes — pagar a la policía, repartir fotografías de los delincuentes buscados y similares—, y el coste de castigo, que es el coste de sancionar a los delincuentes una vez capturados. A medida que avanzamos de una combinación de alta probabilidad y menor castigo a otra de baja probabilidad y mayor castigo, bajan los costes de ejecutar la ley, ya que solo tenemos que atrapar a un delincuente de cada cien en lugar de a uno de cada dos. Los costes de castigo, por el contrario, tienden a incrementarse proporcionalmente a la dureza del castigo. Por lo tanto, si elegimos la combinación de probabilidad y castigo — probabilidad multiplicada por castigo igual al daño causado por el delito— que produzca el

nivel apropiado de disuasión al menor coste, maximizamos el valor total.

¿Qué es el coste de castigo y por qué aumenta proporcionalmente a la dureza de la pena? Para entenderlo, veamos el caso de una multa. El coste para el delincuente corresponde al dinero que tiene que pagar. Si paga una multa de diez euros, pierde exactamente diez euros. Sin embargo, ese coste se compensa con el beneficio de quien recibe el dinero de la multa —la víctima en un sistema de derecho civil, donde la multa se denomina indemnización por daños y perjuicios, o el Estado en un sistema derecho penal—. El coste neto de la multa es solo el gasto administrativo necesario para cobrarla.

A medida que aumente la severidad del castigo, será menos probable que el delincuente pueda pagarlo en forma de multa y más probable que se deban buscar otras formas como la prisión o la ejecución. Ambas sirven, tanto o más que las multas, para disuadir de violar los derechos de propiedad de los demás, pero, a diferencia de estas, el coste para el delincuente no representa un beneficio para nadie más. Cuando un delincuente pierde la vida, nadie obtiene una vida extra a cambio; cuando está en prisión, nadie recupera la libertad que ha perdido y, sin embargo, alguien tendrá que pagar el coste adicional de su estancia en la cárcel.

Reconocer que el castigo es costoso proporciona parte de la respuesta a otro problema mencionado en el capítulo 41: cuánto debemos asegurarnos de que alguien es culpable antes de condenarlo. Castigar a un inocente resulta igual de costoso que castigar a un culpable y además no tiene efecto disuasorio. Para diseñar un sistema legislativo óptimo, debemos encontrar un equilibrio entre el coste de castigo de condenar a inocentes y el coste de tener que demostrar la culpabilidad con un menor margen de error —contratación de más policías y absolución de más culpables—.

Una conclusión es que queremos que sea necesario demostrar con un mayor grado de certeza la culpabilidad de un delito que acarree un castigo costoso, como la ejecución, que de otro que conlleve un castigo barato, como una multa. De hecho, es así como funciona nuestro actual sistema jurídico. Las causas penales requieren mayor grado de certeza —«más allá de toda duda razonable»— que las causas civiles —«la preponderancia de la prueba»—. Esto no es simplemente cuestión de tener más cuidado en los casos más importantes; una indemnización de un millón de euros por daños y perjuicios es una pena mayor que una sentencia de dos años de prisión, pero el grado de certeza que se requiere para imponerla es menor.

Ya hemos visto, al menos de una forma general, cómo y por qué deberían hacerse cumplir los derechos de propiedad. Hay una característica del análisis que yo encuentro interesante y que a algunos lectores les podría parecer chocante. En el cálculo de los costes y beneficios cuya suma intentamos maximizar, los costes y beneficios para el ladrón tienen el mismo peso que para la víctima. Al juzgar si un cambio era ineficiente y, por lo tanto, debía evitarse, las ganancias para el delincuente se sopesaban con los costes para la víctima. Al elegir una combinación de probabilidad y castigo hemos incluido en el total que queremos minimizar el coste del castigo para el delincuente junto con los costes de ejecución de la ley y los costes pagados —o beneficios recibidos— por el sistema judicial.

Lo interesante de esto es que estamos deduciendo los resultados libertarios en lugar de partir de ellos. Hemos partido del utilitarismo, que no dice absolutamente nada acerca de la virtud relativa de ladrones y víctimas, y hemos llegado a un sistema legal que castiga a los ladrones.

Antes de dejar la cuestión de la ejecución de los derechos de propiedad y pasar a tratar cómo deberían distribuirse esos derechos, debo mencionar algunas cosas más. Como señalé en el capítulo anterior, hay dos formas de medir la utilidad: desde fuera, intentando estimar el valor

que algo tiene para otra persona, respecto a lo que afirmé que hacerlo no es imposible pero que es difícil hacerlo bien, y desde dentro, porque cada uno conoce bien cuánto valen las cosas para él y sus acciones reflejan ese conocimiento.

La normativa legal que he sugerido emplea los dos métodos. Las manzanas son asignadas en función de la preferencia revelada, es decir, que si creo que la manzana vale más para mí de lo que usted considera que vale para usted, yo se la compro. Las cabañas cerradas en los bosques son asignadas según una combinación de preferencia revelada y observación externa, esto es, el cazador decide si irrumpir en la propiedad en función del valor que le otorgue a acceder al teléfono, y un tribunal decidirá la indemnización que debe pagar de acuerdo a lo que crea que el propietario valora que su puerta esté intacta. Ya he hablado de esto antes, al sugerir que la existencia de tribunales que indemnizaran por daños probaba que creemos que es posible conocer el valor que otras personas otorgan a las cosas.

Si la preferencia revelada es un modo mejor de medir el valor de las cosas, ¿por qué no elaboramos una legislación que dependa completamente de las preferencias reveladas en lugar de intentar medir el valor que otros dan a algo? La respuesta se deduce del ejemplo de la cabaña del bosque: dado que el propietario no

está en la cabaña cuando irrumpe el cazador, no es posible negociar un precio para el uso del teléfono.

¿Hay alguna manera de resolver este problema sin que un tribunal tenga que medir el valor? Es posible. El propietario podría decidir en cuánto valora que alguien irrumpa en su cabaña y poner una lista de precios en la puerta, por ejemplo cincuenta euros por romper la cerradura y diez más por usar el teléfono. El problema con esto es que existen multitud de posibles situaciones en que una persona podría querer hacer uso de la propiedad de otra sin tener la oportunidad de pedirle permiso primero. La lista de precios tendría que ser extensa y no solo estar expuesta en la puerta, sino también en cada árbol del bosque. Además de constar el precio por romper la puerta y usar el teléfono, también debería reflejar el precio por irrumpir en la propiedad si se está huyendo de un oso, por cortar leña para hacer fuego y entrar en calor y, quizás, por derribar la cabaña para crear un cortafuegos en caso de que el bosque se incendie. La solución más práctica para dar respuesta a todas estas situaciones parecer ser acudir a un tribunal que valore los daños.

Otra alternativa sería que el cazador y el propietario firmaran previamente un contrato que definiese las circunstancias y condiciones en las que el primero podría usar la propiedad del

segundo. De nuevo en este caso surgen dificultades prácticas debido a la variedad de posibles problemas y al gran número de personas involucradas. Cada cazador por separado tiene una probabilidad muy baja de perderse y tener que entrar en una cabaña, y una probabilidad incluso menor de llegar a una cabaña específica. Es poco probable que valga la pena negociar un acuerdo con antelación para un suceso que tiene solo una probabilidad entre diez millones de ocurrir. Si tratáramos de redactar con antelación contratos que cubrieran cualquier posible contingencia, no tendríamos tiempo para nada más.

Lo que sugieren estos ejemplos es que no es práctico establecer una legislación totalmente fundada en la preferencia revelada y las transacciones voluntarias. Al mismo tiempo, puesto que el mercado ofrece una manera menos costosa y más precisa de medir el valor de las cosas, nos convendría un sistema que utilizase los tribunales solo cuando no hubiese una alternativa viable en el mercado. Si, por ejemplo, hubiera algún tipo de situación para la que estuviésemos seguros de que las transacciones mercantiles siempre iban a ser prácticas y que, por consiguiente, el nivel de eficiencia de delito siempre fuera a ser cero, podríamos hacer el castigo mucho más duro de lo que hubiera estimado el tribunal por el daño causado —

«indemnización punitiva»— para reducir la probabilidad de que los errores en que incurriera el sistema judicial animaran a cometer delitos ineficientes. Pero, una vez más, profundizar en estos temas necesitaría muchísimo más de un capítulo.

Ya he terminado de esbozar la respuesta a uno de los problemas surgidos en un capítulo anterior: el castigo adecuado para un ladrón. Al hacerlo, he sentado las bases para responder a otras dos cuestiones expuestas en el mismo capítulo: las restricciones adecuadas sobre las actividades de riesgo y la mejor definición de derechos de propiedad.

El caso de las actividades de riesgo, ejemplificadas por el piloto con una escasa probabilidad de estrellarse en cualquier punto dentro de un radio de mil millas, es similar al caso del cazador hambriento. El piloto, a diferencia del cazador, no decide entrar sin permiso en una casa ajena, pero sí decide con qué frecuencia volar, con qué frecuencia revisar el aparato y qué equipamiento de seguridad comprar. Al tomar estas decisiones, controla la probabilidad de acabar entrando en alguna casa por el tejado. Del mismo modo, el que conduce un coche o utiliza dinamita para arrancar los tocones de árbol de su terreno no elige tener un accidente que ocasione daños a otras personas o propiedades. Sin embargo, sí elige cuánto

conducir o dinamitar y qué precauciones tomar. En ambos casos, lo más adecuado es contar con una norma legal adecuada que les obligue a pagar por el daño que han causado sus acciones. Si deben atenerse a una norma así, actuarán si, y solo si, el valor para que tiene para ellos hacerlo es suficientemente grande como para compensar el posible daño que puedan ocasionar.

Una disertación que profundizase en las complicaciones relacionadas con los problemas del riesgo nos llevaría, una vez más, a sobrepasar los límites de incluso un capítulo muy extenso. Uno de los aspectos que tendríamos que abordar sería la posibilidad de que quien estrellara su avión en mi casa no tuviera suficiente dinero para pagar los daños —suponiendo que siguiera vivo para preocuparse por ello—. Ante un caso así, podríamos querer normas legales que permitieran que las víctimas potenciales me prohibieran despegar, a menos que pudiera demostrar que dispongo del seguro adecuado. Un segundo aspecto es que los accidentes a menudo son el resultado de decisiones tomadas por las dos partes implicadas. El coche que usted conduce no habría golpeado mi bicicleta si yo no hubiera circulado con ropa oscura por la noche, pero mi imprudencia habría quedado en un susto si sus frenos estuviesen en buen estado. Esto dificulta el diseño de normas que eviten eficazmente los accidentes. Si yo sé que usted va

a cargar con todos los costes del accidente, no tendré ningún aliciente para tomar precauciones; si usted sabe que tendré que asumirlos yo, será usted quien no tenga aliciente; si la responsabilidad se divide entre los dos, ambos tendremos un incentivo ineficientemente bajo.

La última cuestión que trataré es cómo deben distribuirse los derechos de propiedad —la cuestión implícita en mi análisis de la invasión de la propiedad con fotones y moléculas de dióxido de carbono—. Comencemos señalando que lo que llamamos derecho de propiedad —la posesión de un terreno, por ejemplo— es, en realidad, un complejo conjunto de esos derechos. La actual legislación estadounidense recoge el derecho a prohibir el allanamiento pero, en la mayoría de circunstancias, no el derecho a disparar a los intrusos y, ni siquiera, a colocar minas antipersonas por donde puedan pasar. Tampoco recoge el derecho a prohibir que los aviones sobrevuelen una propiedad ni la invasión de moléculas de dióxido de carbono o fotones —en pequeñas cantidades—. Las cuestiones que planteé en el capítulo 41 son cuestiones sobre lo que pertenece a ese conjunto de derechos.

A primera vista, la respuesta parece evidente: cuando adquiero un terreno, adquiero también los derechos asociados a él. El problema es que

algunos derechos están asociados a más de un terreno. El derecho a decidir si un haz de luz puede cruzar el límite entre la propiedad de mi vecino y la mía está asociado tanto a su propiedad como a la mía. Para mí es útil porque si controlo ese derecho puedo evitar que él apunte a mi puerta con un puntero láser, e incluso puedo evitar que alumbre con una linterna mi habitación a través de la ventana. Para él es útil porque, sin ese derecho, no puede hacer nada en su propiedad que pueda verse desde la mía.

Para este caso particular existe una solución de sentido común. Usted tiene derecho a encender cualquier luz siempre que su intensidad sea tal que, aunque pueda verse, no me afecte. El límite se encuentra en algún punto entre la luz más intensa que pudieran emitir sus actividades habituales y la más débil que pudiera causar daños a mi propiedad. A menos que sus actividades habituales incluyan probar láseres de gran potencia o manipular armas nucleares al aire libre, no habrá ningún problema en encontrar una línea divisoria que nos satisfaga a los dos.

Sin embargo, este mismo problema surge en formas muy diversas, y algunas nada fáciles de solucionar. Cualquiera puede hacerse una idea de la dificultad que representa distinguir qué derechos pertenecen a cada conjunto leyendo

una compilación de casos reales de responsabilidad civil. Estos casos recogen cuestiones como si mi edificio puede tapan la luz del sol a otro, si puedo ampliar mi casa cuando ello impide el buen funcionamiento de la chimenea de mi vecino o si una fábrica de caramelos puede emitir vibraciones subterráneas que solo suponen un problema si un médico del vecindario instala su consulta al lado.

El primer paso para abordar estos problemas es comprender que no se trata simplemente de que una persona cause daños a otra. Si así fuera, podríamos prohibir los daños o imponer indemnizaciones. Se trata más bien de casos de dos personas involucradas en actividades incompatibles. Mi fábrica de caramelos no supondría un problema si usted hubiera ubicado su consulta en cualquier otra parte, y la ubicación de su consulta no supondría ningún problema si no existiera mi fábrica. Es otra forma de decir que el derecho correspondiente —en este caso, el derecho a decidir si puedo poner en funcionamiento maquinaria que emita vibraciones en su suelo— parece formar parte de dos conjuntos distintos de derechos: mi propiedad sobre mi terreno y su propiedad sobre el suyo.

El segundo paso es comprender que, en muchas ocasiones, no importa demasiado cuál sea la distribución inicial de los derechos en cada

conjunto, al menos desde el punto de vista de la eficiencia de la economía. Si un derecho es valioso para dos personas y pertenece a la que lo valora menos, la otra siempre puede ofrecerse a comprárselo. Si usted tiene derecho a ordenar el cierre de mi fábrica de caramelos, yo puedo proponerle costear el cierre y traslado de su consulta. Si el derecho es más valioso para mí, probablemente le haría una oferta que usted aceptase.

Esta perspectiva nos lleva al teorema de Coase, que recibe su nombre de Ronald Coase, un economista cuyas ideas han inspirado esta parte del capítulo. El teorema de Coase plantea que cualquier distribución inicial de los derechos de propiedad conducirá a un resultado eficiente, siempre que los costes de la transacción sean nulos.

La condición —que el coste de la transacción sea cero— es tan importante como el teorema. Supongamos que partimos de una distribución de los derechos de propiedad que prohíbe que los fotones invadan una propiedad ajena. Cualquiera podría prohibirme que emitiera una luz que él pudiera ver. El derecho a decidir si puedo encender o no las luces de mi casa vale para mí más que para mis vecinos, por lo que, en principio, debería poder comprar su permiso. El problema es que hay muchísimas personas que ven mi casa desde la suya. Comprar el permiso

de la mayoría no bastaría, ya que necesito el permiso de todas. El resultado probablemente sea un interminable tira y afloja, ya que seguro que alguno de mis vecinos intentaría extorsionarme para obtener una parte considerable del valor de mi terreno a cambio de darme su permiso para que yo pudiera usarlo.

De esto se deduce que, para decidir cómo deben distribuirse los derechos de propiedad, hay que tener en cuenta dos consideraciones importantes. La primera es que, en la medida de posible, los derechos deberían asignarse al conjunto de derechos en el que fueran más valiosos. El derecho a controlar el aire sobre un determinado terreno vale más para el propietario de ese terreno que para cualquier otra persona, por lo que la propiedad del suelo normalmente incluye el espacio situado inmediatamente encima de él. La segunda es que, dado que muchas veces no se sabe cuál es la mejor distribución de los derechos en conjuntos, y dado que dicha distribución puede variar con el tiempo, deberían agruparse de manera que se facilitara lo máximo posible comerciar con ellos y, por lo tanto, de forma que se minimizaran los costes de transacción de las posibles operaciones.

Una de las cuestiones que debe precisarse es cómo asignar los derechos a cada conjunto. Otra cuestión, estrechamente relacionada con la

anterior, es la de qué derechos vamos a asignar. ¿Significa mi derecho a prohibir las luces intensas y los ruidos en mi propiedad que puedo impedir que mis vecinos prueben láseres y armas nucleares —y celebrar fiestas ruidosas—, o solo que puedo pedir una indemnización por daños y perjuicios con posterioridad?

La respuesta ya se ha introducido en una reflexión anterior. Cuando es fácil llegar a un acuerdo entre las dos partes, como en el caso en que solo hay dos vecinos implicados, el derecho absoluto a prohibir, respaldado por las indemnizaciones punitivas, tiene muchas ventajas. De esa manera, el tribunal no tiene que involucrarse en la difícil tarea de medir el valor que tiene para mí que no me cierren el negocio —o que no me dejen dormir—. Si lo que mi vecino quiere hacer es lo suficientemente importante para él, puede ofrecerse a comprar mi permiso o, por qué no, mi terreno.

Sin embargo, cuando es difícil llegar a un acuerdo, una norma que estipule una indemnización por daños y perjuicios podría ser la mejor solución. No es fácil comprar el derecho a emitir humos desagradables a tres mil personas que puedan oler lo que sale de mi chimenea. Incluso si fuera mucho más valioso para mí poder tener mi fábrica en funcionamiento de lo que fuera para ellos no oler mis humos, nunca conseguiría comprar el

permiso de todos. Me enfrento al mismo problema del tira y afloja que en el caso de invadir una propiedad con fotones: una sola persona podría impedir toda la operación. Una legislación eficiente podría determinar que el derecho de mis vecinos prevalece sobre el mío, pero dándole la forma de derecho a cobrar daños y perjuicios en lugar de a hacer cerrar la fábrica.

Creo que ya he justificado el título de este capítulo. He demostrado que el análisis económico puede responder a preguntas sobre cuáles deben ser las leyes, preguntas que yo no he podido responder basándome en los principios libertarios —y que creo que no tienen respuesta—.

Deben añadirse varias precisiones a esta afirmación. He mostrado lo que debería ser la ley solo en el sentido en que un libro de ingeniería muestra cómo debe construirse un puente. El libro de ingeniería enseña cómo aplicar los principios generales de la física a una determinada información, como la resistencia de los materiales y la anchura del río sobre el que vaya a construirse el puente, para averiguar cómo construir un puente concreto. Y yo he enseñado cómo aplicar los principios económicos a una determinada información, como el valor que tiene un derecho para el titular de otro o los costes asociados a los distintos tipos de transacciones, para averiguar

qué normas legales maximizarían la felicidad humana en una sociedad concreta. Puesto que la Economía es un campo más reciente que la ingeniería, se sabe más sobre la resistencia de los materiales que sobre el coste de las transacciones, por lo que el libro ingeniería cumple su función mejor que yo la mía.

Una segunda precisión que quiero hacer es señalar que la que he ofrecido en este capítulo es una descripción muy esquemática de una parte de un campo muy extenso. Un análisis completo de las normas legales que se derivarían de la eficiencia económica requiere varios volúmenes, de los que algunos están todavía sin escribir. Además, la cuestión de qué normas son económicamente eficientes no es la única pregunta que el análisis económico del derecho intenta responder; simplemente, es la que me parece más relevante para este libro, ya que gran parte de la bibliografía económica y legal existente está dedicada a objetivos que difieren mucho de entender por qué existen determinadas normas legales y cuáles son sus consecuencias.

La mayoría de las ideas que he explicado fueron concebidas en los últimos treinta años y forman parte de un campo aún en desarrollo y que es objeto de mucha controversia. Los lectores interesados en mi trabajo en este campo y, en particular, en la pregunta de si es la iniciativa

privada quien debería garantizar el cumplimiento de la ley, como a veces ocurre en nuestro derecho civil, o la iniciativa pública, como en nuestro derecho penal, encontrarán en el Apéndice 2 la referencia a los artículos pertinentes. También pueden encontrar interesante el siguiente capítulo, que está basado en uno de mis artículos publicados y que describe una sociedad en la que el cumplimiento de las leyes, incluida la ley contra el asesinato, se garantiza de forma privada.

Solo me queda una precisión que hacer antes de finalizar este capítulo. La eficiencia económica es solo una medida aproximada de la utilidad total, y la utilidad total es solo una descripción muy parcial de lo que yo, y creo que los demás, valoramos. Aunque podamos demostrar que determinadas normas legales son económicamente eficientes, eso no significa necesariamente que debemos estar a favor de promulgarlas.

Lo que considero interesante y útil en el análisis económico del derecho no es que pueda decirme con certeza cuáles deberían ser las leyes, sino que parte de objetivos basados en lo que la mayoría queremos, y que aparentemente no tienen relación con lo que está bien o mal, y conduce a respuestas —conclusiones sobre cuáles deberían ser las leyes—, no todas evidentes.



**LA EJECUCIÓN DEL DERECHO PRIVADO,  
LA ISLANDIA MEDIEVAL Y EL LIBERTARISMO**

*Pensamos en Islandia como en una tierra de volcanes, géiseres y glaciares. Sin embargo, al estudiante de Historia debería interesarle también por ser la cuna de una brillante literatura en verso y prosa y por ser la patria de un pueblo que ha cultivado durante siglos un alto nivel intelectual. Es casi el único ejemplo de una comunidad cuya cultura y poder creativo han florecido sin unas condiciones materiales favorables, es más, en las condiciones más adversas. También debería interesar al estudiante de Política y Derecho por haber promulgado una Constitución distinta a cualquier otra conocida y poseer un corpus legislativo tan elaborado y complejo que es muy difícil creer que ya existiera entre hombres cuya principal ocupación era matarse entre ellos.*

JAMES  
BRYCE,  
*ESTUDIOS DE HISTORIA Y  
JURISPRUDENCIA* (1901), P. 263.

La historia tradicional de muchas naciones comienza con un gobernante poderoso que unifica el país bajo su mando: Arturo, Carlomagno, George Washington... La historia de Islandia también empieza con un gobernante

poderoso. Su nombre fue Harald y gobernaba uno de los pequeños reinos que conforman la actual Noruega. Después de que la mujer con la que pretendía casarse le rechazara por ser el monarca de un reino muy pequeño, Harald juró que no se lavaría el pelo ni se peinaría hasta llegar a ser rey de toda Noruega. Durante algunos años le llamaron Harald el Peludo. Tan pronto como finalizó su conquista, se lavó el pelo, impresionando a todos por su buena imagen. Pasó a la historia de Noruega como Haraldr inn hárfagri —Harald el de la Hermosa Cabellera—.

Lo que Harald estableció no fue solo una única monarquía para toda Noruega, sino también una monarquía con mucho más poder que sus predecesores sobre el pueblo noruego. El cambio no fue bien recibido por todos. Los noruegos del siglo IX se dedicaban principalmente a la agricultura, la ganadería y la piratería. Muchos de los que se opusieron al cambio actuaron en consecuencia: cargaron los barcos como mejor pudieron con sus familias, criados y parte de sus enseres y navegaron hacia el Oeste. Algunas estimaciones indican que un diez por ciento de la población abandonó el país. Muchos llegaron a Islandia, que acababa de ser descubierta. Este es el comienzo de la historia de Islandia según lo cuentan sus habitantes.

El asentamiento comenzó, según fuentes islandesas, en torno al 870 d. C. En el 930 d. C., los islandeses celebraron una asamblea en la que acordaron un sistema legal común para toda la isla, basado en las tradiciones legales noruegas, con una gran excepción: los islandeses decidieron que podían vivir perfectamente sin un rey.

La figura central en el sistema islandés era el jefe de clan. El término islandés era *goði*, que originalmente significaba sacerdote pagano. Al parecer, los primeros jefes de clan eran unos pobladores emprendedores que construyeron templos para su uso propio y de su clan, y así llegaron a convertirse en líderes locales. El conjunto de derechos que crearon estos jefes se denominó *goðorð*. Un *goðorð* era una propiedad privada que podía venderse, prestarse o heredarse. Si alguien quería ser jefe de clan, tenía que encontrar a otro que quisiera vender su *goðorð* y comprárselo. El término *goðorð* también designaba al grupo de hombres que seguían a un jefe determinado.

¿Qué derechos conllevaba el cargo de jefe de clan? Uno, quizá el más importante, era el derecho a ser el vínculo entre la gente corriente y el sistema legal. Si uno quería demandar a alguien, lo primero que tenía que saber era quién era su jefe. Esto determinaba el tribunal que le sería asignado —al igual que, en los Estados

Unidos hoy en día, el estado al que se pertenece puede determinar el tribunal competente—. Todo el mundo debía depender de un jefe para formar parte del sistema legal, pero el vínculo entre el jefe y sus hombres era voluntario. A diferencia de un señor feudal, el jefe de clan no tenía derechos sobre la tierra de sus hombres, y estos tenían libertad para cambiar su lealtad a cualquier otro jefe que quisiera acogerlos.

Otros derechos incluidos en el *goðorð* eran un voto en la asamblea legislativa y la participación en la elección de los jueces que dictaban los fallos —como nuestros miembros del jurado (había treinta y seis en el tribunal) —. El sistema judicial tenía varios niveles, empezando por el tribunal del *þing*<sup>74</sup> —la asamblea— y pasando por los tribunales de los cuartos<sup>75</sup> hasta llegar al quinto tribunal<sup>76</sup>.

En el sistema legal establecido en el año 930, el «gobierno» de Islandia tenía un funcionario empleado a tiempo parcial, conocido como el portavoz de la ley y elegido por sorteo por los habitantes de un cuarto para un periodo de tres años. Su trabajo consistía en presidir la asamblea, memorizar las leyes y dar asesoramiento jurídico y, en el transcurso de los

---

<sup>74</sup> O *thing*, por su transliteración al inglés.

<sup>75</sup> División administrativa y judicial de la Islandia medieval, equivalente a un cuarto del país.

<sup>76</sup> Tribunal con jurisdicción sobre todo el país que funcionaba a modo de Tribunal Supremo.

tres años, debía recitar el código legal entero una vez en voz alta. El pregón tenía lugar en el *Alþing*, una asamblea anual de dos semanas de duración a la que asistían personas procedentes de todos los lugares de Islandia. El *Alþing* era también donde se reunía la asamblea legislativa y donde se juzgaban los casos de los tribunales de los cuatro cuartos y del quinto tribunal. En cada *Alþing*, el portavoz de la ley recitaba una tercera parte de la misma. Si omitía algo y nadie replicaba, esa parte de la ley se eliminaba. Podría entenderse una forma temprana de legislación con vigencia limitada.

He descrito los poderes legislativo y judicial del gobierno instaurado por los colonos islandeses, pero he omitido el ejecutivo. Ellos también lo omitieron; aparte del portavoz de la ley, no había más funcionarios del gobierno.

Imagínese que usted y yo somos islandeses. Es el año 1050 d. C. y usted ha talado árboles en mi bosque, por lo que yo le demando. El tribunal decide a mi favor y le condena a pagar diez onzas de plata por los daños, pero usted ignora el veredicto, así que vuelvo al tribunal y presento pruebas de que se ha negado a acatarlo. El tribunal le declara proscrito, dándole unas semanas para abandonar Islandia. Pasado ese tiempo, puedo matarle sin consecuencias legales. Si sus amigos intentan defenderle, estarán

violando la ley y, en consecuencia, podría demandarlos.

Una objeción evidente a este sistema es que alguien lo suficientemente poderoso —en un lugar donde el poder se mide por la cantidad de amigos y parientes que se tengan, lo leales que sean y lo bien que luchen— puede desafiar la ley con impunidad, al menos cuando trate con individuos menos poderosos. El sistema islandés tenía una solución simple y elegante a este problema: las indemnizaciones por daños y perjuicios eran propiedad transferible. Si usted me hubiera causado daños y yo fuera demasiado débil para obligarle a pagarme la indemnización, podría dársela o vendérsela a alguien más poderoso. Entonces ese alguien se encargaría de obligarle a pagar para cobrar la indemnización por daños y perjuicios y fraguarse una reputación que le podría ser útil en futuros conflictos.

En esa situación, la víctima podía renunciar a parte o la totalidad del dinero, pero recibía algo más importante a cambio: demostrar que cualquiera que le perjudicara tendría que pagar por ello. El asunto tomaba un carácter más permanente si quedaba claro que la misma persona que había obligado a pagar esa indemnización volvería a hacerlo en circunstancias similares. El individuo poderoso que había reclamado la indemnización y había

logrado cobrarla podía ser un jefe de clan interviniendo en nombre de uno de sus hombres, o simplemente un granjero de la zona con muchos amigos. Ambos personajes aparecen reflejados en las sagas islandesas.

Ver las instituciones legales de la Islandia medieval como un caso extremo de algo que nos es familiar podría ayudarnos a entender su funcionamiento. Nuestro ordenamiento jurídico tiene dos tipos de derecho: civil y penal. En cierto modo, el derecho civil es ejecutado por el sector privado y el penal por el público. Si alguien me rompe el brazo llamo a la policía; si alguien rompe una ventana —o un contrato— llamo a un abogado. El abogado en un caso civil cumple la misma función como empleado del demandante que el fiscal del distrito como empleado del Estado.

En la Islandia medieval todo el derecho era civil. La víctima era responsable de hacer cumplir sus derechos, individualmente o con ayuda de los demás. La víctima que transfería la reivindicación de sus derechos a un individuo más poderoso a cambio de la mitad de lo que le correspondía era como un demandante que acuerda dividir la indemnización con su abogado en lugar de pagarle una minuta.

Se podría alegar que, aunque esto constituya una forma factible de hacer cumplir la ley, es injusto.

¿Por qué una víctima debería renunciar a parte o a toda la indemnización para ganar el caso? Quizá sea injusto, pero menos que el sistema en el que vivimos ahora. En nuestro sistema, la víctima de un delito civil, como el islandés perjudicado, debe asumir el coste de demostrar que tiene razón, mientras que la víctima de un delito penal no obtiene ninguna indemnización por daños, a menos que entable, y pague, un pleito civil paralelo.

Puesto que el sistema de Islandia se basaba por completo en la ejecución privada de la ley, podría verse como un sistema de derecho civil, pero incluyendo lo que nosotros entendemos como delitos penales. También es parecido a nuestro derecho civil en otro sentido. En nuestro sistema, el que pierde un caso civil, por lo general aunque no inevitablemente, termina pagando dinero al que lo gana. El que pierde un caso penal, por lo general termina asumiendo un pago no monetario, como la pena de cárcel o, en casos extremos, la ejecución. En el sistema islandés la solución habitual era un pago en metálico a la víctima o a sus herederos. La alternativa para el que perdía el caso era convertirse en un fugitivo. El pago por matar a alguien se llamaba *wergeld* —hombre de oro—.

Antes de decidir que ese castigo no podía ser suficiente para disuadir a los delincuentes, vale la pena preguntarse a cuánto ascendía el pago.

Según mis cálculos, el precio de matar a un hombre corriente oscilaría entre el equivalente a doce años y medio y cincuenta años del salario de un hombre corriente. El análisis que me llevó a esta cifra se recoge en uno de mis artículos que indico en el Apéndice 2. Este castigo es considerablemente mayor al que normalmente reciben hoy los asesinos si tenemos en cuenta las reducciones de la condena y la posibilidad de libertad condicional.

La comparación es aún más favorable para el sistema islandés si consideramos la distinción que hace entre homicidio y asesinato. Si usted fuera un islandés honrado y, por alguna circunstancia, matase a alguien, lo primero que haría, después de soltar su espada o su hacha, sería acudir a su vecino más próximo, asomar la cabeza por la puerta y declarar: «Me llamo Gunnar y acabo de matar a Helgi. Su cuerpo yace en el camino, usted es testigo». Uno de los primeros códigos de la ley noruega especificaba que «el homicida, el día que cometiere un crimen, no deberá alejarse más de tres casas sin confesarlo, a menos que los parientes de la víctima o los enemigos del homicida vivieran allí, pudiendo poner su vida en peligro». Al informar de la muerte, uno se declaraba homicida, no asesino. Un asesino era un homicida no confeso, alguien que había matado y trataba de ocultarlo. El *wergeld* pagado por un

homicidio equivaldría en nuestro sistema al castigo impuesto a un asesino que se entrega inmediatamente después de cometer el crimen.

La distinción entre homicidio y asesinato era importante por dos motivos. El asesinato era considerado una deshonra. En cambio, en una sociedad en la que la mayoría de personas iban armadas y donde hacerse vikingo para ir a ver mundo era frecuente entre los varones jóvenes, el homicidio no. Además, los dos actos tenían consecuencias legales diferentes. Al cometer un asesinato se perdía cualquier posibilidad de convertir el acto en legal, por ejemplo alegando defensa propia.

Una duda que surge al leer la descripción del sistema islandés —o de cualquier otro sistema que sea muy distinto al nuestro— es si funcionó en la práctica: ¿conseguían los poderosos jefes de clan desafiar sistemáticamente la ley saliendo impunes?, ¿conducía este sistema a una violencia generalizada?, ¿cuánto tiempo duró?, ¿y cómo era la sociedad que se desarrolló en este sistema legal?

Un jefe poderoso que quisiera desafiar la ley, como algunos sin duda hacían, se enfrentaba a dos problemas. El primero ya lo hemos visto: su víctima podía transferir su reivindicación a otro jefe poderoso. El segundo era que, en el sistema islandés, la parte que, habiendo perdido un caso

en los tribunales, ignoraba el veredicto quedaba en una posición intrínsecamente débil. Muchos de sus amigos podrían negarse a ayudarlo y, aunque tuviera algún apoyo, cada lucha daría lugar a nuevas causas judiciales —que perdería—. Si mataban a alguien del bando contrario, los parientes de la víctima esperaban cobrar el *wergeld*. Si no se les pagaba, podrían unirse a la coalición contra el proscrito. De este modo, la coalición contra alguien que desafiaba la ley tendía a ampliarse. Mientras el poder estuviera razonablemente bien repartido de modo que ninguna facción integrase a un número de guerreros que se acercase a la mitad de los existentes en Islandia, el sistema funcionaba básicamente solo.

Hay una escena en la *Saga de Nial* que proporciona una contundente evidencia de esta estabilidad. El conflicto entre dos grupos llegó a ser tan intenso que la lucha abierta amenazaba con estallar durante el juicio. El líder de un bando preguntaba a un neutral benévolo qué haría por ellos en caso de conflicto. Este le contestaba que si empezaban a perder les ayudaría y que cuando fueran ganando abandonaría la lucha antes de que mataran a más hombres de los que pudieran permitirse. Incluso cuando parecía que el sistema iba a derrumbarse, todavía se asumía que debían pagar por cada enemigo que mataran. La razón

era bastante obvia: todo hombre que matasen tendría amigos y conocidos que se hubieran mantenido neutrales y que solo seguirían neutrales si se les desagradiaba con el *wergeld* adecuado.

Nuestras principales fuentes de información sobre el sistema islandés son las sagas, una serie de relatos y novelas históricas escritas en Islandia, la mayoría a finales del siglo XIII y principios del XIV. En una primera lectura, parecen describir una sociedad bastante violenta, lo cual no resulta sorprendente ya que, al menos desde Homero, el espectáculo de personas matándose unas a otras ha sido una de las principales formas elegidas por los escritores para entretener a sus lectores. La principal innovación de los autores de las sagas era que sembraban la novela a partes iguales de procesos judiciales y de los conflictos violentos que generaban. El error de la cita de Bryce con la que empecé el capítulo es la afirmación de que la principal ocupación de los islandeses era matarse entre sí cuando, en realidad, parece que la principal ocupación de los personajes de las sagas era demandarse entre sí; los homicidios eran una mera excusa para litigar.

Una lectura más detenida de las sagas descubre una historia diferente. La violencia, a diferencia de en otros relatos contemporáneos de cualquier otro lugar de Europa, es solo testimonial. El

enfrentamiento típico de una saga involucra solo a un puñado de personas en cada bando, y todos los muertos o heridos tienen nombre. Cuando dos de esos encuentros suceden en capítulos consecutivos de una saga, parece que sea una continuación de la contienda, hasta que nos damos cuenta de que un personaje que aún no había nacido en tiempos del primer enfrentamiento, ya es adulto en el segundo. Los autores de las sagas concentran la acción, saltándose los años que separan las partes interesantes.

Finalmente, el sistema islandés se derrumbó en el siglo XIII, más de trescientos años después de su instauración. La caída fue precedida de un periodo de unos cincuenta años caracterizado por un nivel relativamente alto de violencia. Según estimó un erudito, las muertes violentas que tuvieron lugar durante el periodo final —sumando todas víctimas cuya muerte se narra en las sagas históricas más relevantes— ascendieron a aproximadamente trescientos cincuenta, lo que equivale a siete muertes al año en una población de setenta mil habitantes, o aproximadamente a una muerte anual en una población de diez mil.

Esto es comparable a nuestro índice de mortalidad en carretera o a la combinación de nuestros índices de asesinato y homicidio no imprudente. Si el cálculo es correcto, sugiere

que, incluso durante lo que los islandeses consideraban el catastrófico declive final, su sociedad no era mucho más violenta que la nuestra. Para aplicar esta comparación a las sociedades contemporáneas, podemos mencionar que en tres semanas del año 1066, Noruega, Normandía e Inglaterra en conjunto probablemente perdieran una parte tan grande de su población en enfrentamientos violentos — en las batallas de Fulford, Stamford Bridge y Hastings— como Islandia en cincuenta años de disputas.

No está claro cuál fue la razón de la caída. Una posibilidad es que la creciente concentración de riqueza y poder desestabilizó el sistema. Otra es que Islandia fue abatida por una ideología extranjera: la monarquía. Tradicionalmente, los conflictos perseguían determinados objetivos: cada parte intentaba hacer valer lo que consideraba sus derechos legales. Una vez resuelto el conflicto, el enemigo de hoy podía ser el aliado de mañana. Durante el periodo final de declive, parecía cada vez más que la disputa ya no trataba sobre quién debía qué a quién, sino sobre quién iba a gobernar Islandia.

Una tercera posibilidad es la presión externa. Desde Harald el de la Hermosa Cabellera, los reyes de Noruega mostraron especial interés en Islandia. En el siglo XIII, tras el fin de una larga guerra civil, Noruega tenía una monarquía rica y

poderosa. El rey noruego se implicó en la política islandesa, apoyando a un bando y luego a otro con dinero y prestigio. Cabe suponer que su objetivo era conseguir que alguno de los jefes de clan se hiciese con el poder de Islandia para él, algo que nunca sucedió. Pero en el año 1262, después de más de cincuenta años de conflicto, los islandeses se rindieron y tres de los cuatro cuartos votaron pedir al rey de Noruega que asumiese el gobierno del país. En 1263, el cuarto del norte se unió a ellos, poniendo fin a la mancomunidad islandesa.

Este no es un libro de historia, aunque cuente una historia tan interesante como la de Islandia. El motivo por el que incluyo este capítulo es que el sistema legal de la Islandia medieval se acerca más al sistema anarcocapitalista que he descrito en la tercera parte que cualquier sociedad histórica bien documentada que conozca. Casi se podría describir el anarcocapitalismo como la aplicación del sistema legal islandés a una sociedad mucho más grande y compleja.

En ambos sistemas, la ley se hace cumplir por el sector privado; ninguno de ellos depende de la intervención de una organización con derechos especiales más allá de los que tienen todos los individuos. Las agencias privadas con mecanismos de ejecución son una versión más oficial de los acuerdos mediante los que los individuos y coaliciones de Islandia utilizaban la

fuerza para salvaguardar sus derechos. La principal diferencia entre los dos sistemas es que en Islandia había un solo sistema judicial y legislativo, mientras que en las instituciones que he descrito en la tercera parte de este libro podía haber muchos tribunales independientes, cada uno de los cuales utilizaría un conjunto de leyes que creyese que pudiera vender.

Hay una cosa más que decir acerca de la mancomunidad islandesa. Si juzgamos a las sociedades por cuánto de su legado nos sigue interesando, Islandia debe figurar, junto con las sociedades más conocidas de este tipo como la Atenas de Pericles o la Inglaterra isabelina, como una de las que más éxito alcanzaron. Tenía una población aproximada de setenta mil habitantes —un gran barrio residencial de hoy en día—. De las sagas que se escribieron, se han traducido al inglés y publicado en edición de bolsillo alrededor de media docena, quizá más, unos setecientos años después de que fueran escritas. Las mejores —recomendaría para empezar la *Saga de Egil* y la *Saga de Nial*— son mejores historias y están mejor escritas que la gran mayoría de lo que se publica hoy en día.

Una vez intenté calcular a grandes rasgos la importancia de Islandia para nuestra civilización, en parte para poder responder a unos amigos que se preguntaban cómo podía interesarme una época y un lugar tan

desconocidos. Lo hice contando los archivadores del catálogo de dos grandes bibliotecas universitarias para estimar cuántas fichas correspondían a libros clasificados bajo los epígrafes de Islandia o lengua islandesa. Resultó ser un 0,1 % o, lo que es lo mismo, un libro de cada mil. Es una fracción muy pequeña en una biblioteca, pero representa una gran influencia tratándose de setenta mil personas de hace setecientos años.



## ¿EXISTE UNA POLÍTICA EXTERIOR LIBERTARIA?

Una política exterior se puede describir como libertaria en dos sentidos. En el primero y más importante, una política es libertaria si se deriva de los principios libertarios, es decir, si los libertarios la apoyan porque puede aplicarse sin violar los derechos de nadie, y las políticas alternativas no. Una tesis de este capítulo es que, en ese sentido, no hay ninguna política exterior libertaria, o al menos ninguna cuyas consecuencias estén dispuestos a aceptar muchos libertarios. La segunda tesis es que hay una política exterior libertaria en un segundo sentido menos trascendente; una política que los libertarios esperarían que funcionase mejor que las políticas alternativas por algunas de las razones por las que esperarían que una sociedad libertaria funcionase mejor que las sociedades alternativas.

Al hablar de política exterior, ignoraré casi siempre las cuestiones de quién la dirige y cómo se financia. Los libertarios que crean en un gobierno limitado pueden pensar en ella como en la política exterior de ese gobierno. Los que, como yo, crean en una sociedad sin gobierno, podemos pensar en ella como en la política exterior de cualquier institución de esa sociedad

responsable de la defensa contra gobiernos extranjeros, o como en la política exterior que debemos instar a nuestro gobierno a seguir hasta que consigamos eliminarlo.

Creo que sería útil empezar viendo dos grandes clases de política exterior: la intervencionista y la no intervencionista. En una política exterior intervencionista, un país se protege a sí mismo a través de una red de alianzas, apoyando a los poderes y fuerzas políticas que considere que serán aliados útiles en el futuro, y oponiéndose a aquellos que crea que podrían ser enemigos. En una política no intervencionista, una nación establece pocas alianzas, si no ninguna, y pone poco o ningún interés en lo que hacen los gobiernos de otros países. Se defiende a sí misma disparando a los soldados enemigos que intentan cruzar su frontera o lanzando misiles nucleares a cualquier otro país que la ataque con las mismas armas.

Podría haber quien dijera que una política intervencionista no es libertaria porque, al injerir en los asuntos internos de otros países, estamos violando su libertad para gobernarse a sí mismos. Este argumento confunde la independencia de las naciones con la libertad de los individuos. Si mi nación es independiente y si yo soy libre son dos cuestiones completamente diferentes. Que mi nación sea independiente significa simplemente que soy gobernado por

personas que casualmente viven cerca de mí. Yo no encuentro nada en la teoría libertaria que legitime moralmente la coacción solo porque los que coaccionan y sus víctimas vivan en la misma parte del mundo, hablen el mismo idioma o tengan el mismo color de piel.

Un mejor argumento contra una política intervencionista es que tal política implica casi inevitablemente aliarse con gobiernos opresivos; después de todo, no existen muchos gobiernos libertarios con los que poder aliarse. Incluso si aceptásemos entablar alianzas con gobiernos similares al nuestro, seguiríamos cerrándonos a la mayor parte del mundo, lo que dificultaría cualquier tentativa seria de implantar una política intervencionista. En la práctica, una política intervencionista implica casi inevitablemente alianzas con el sah de Irán, el actual gobierno de China, Joseph Stalin, Ferdinand Marcos o, en el caso de la política de los Estados Unidos de los últimos cuarenta y cinco años, todos los anteriores.

Aliarse con gobiernos poco atractivos no significa solo ofrecerles ayuda contra los enemigos exteriores comunes. Los gobiernos opresivos también tienen enemigos internos y, si no estamos dispuestos a proporcionar a estos gobiernos la ayuda que necesitan para continuar en el poder, encontrarán otros aliados con menos escrúpulos. Así pues, en la práctica, una

alianza con el sah no puede limitarse a la defensa contra una invasión rusa; también incluirá armar y entrenar a la policía secreta.

Si estamos apoyando, entrenando, armando y subvencionando a las fuerzas que un gobierno utiliza para coaccionar a su pueblo, entonces somos parcialmente responsables de esa coacción. Si, como libertarios, creemos que no podemos recurrir a la coacción, parece lógico que tampoco podamos ayudar a otros a coaccionar. De esto a su vez se desprende que no podemos tener una política exterior intervencionista, o al menos no muy intervencionista. Aunque la mejor manera de defendernos de la coacción de la Unión Soviética fuera aliándonos con el sah de Irán o con el partido comunista chino, no somos quién para comprar nuestra defensa a costa de los iraníes y los chinos.

Este me parece un argumento bastante convincente. Desafortunadamente, se puede llevar al siguiente nivel. La alternativa evidente a una política intervencionista es una no intervencionista que nos permita defendernos, no mediante una red de alianzas externas, sino a través de una gran cantidad de misiles equipados con cabezas nucleares que apunten a la Unión Soviética; si esta atacara a los Estados Unidos, los lanzaríamos y el resultado sería que morirían entre cincuenta y doscientos millones de

soviéticos. Aunque unos fueran altos cargos políticos, la mayoría serían víctimas inocentes del sistema soviético, no más culpables por los pecados de su gobierno que los iraníes o los chinos.

Ambas políticas exteriores, la intervencionista y la no intervencionista, plantean a los libertarios el mismo dilema moral: con una política intervencionista nos defenderíamos, cuando creyésemos necesario, ayudando a los gobiernos aliados a oprimir a sus ciudadanos; con una política no intervencionista nos defenderíamos, cuando creyésemos necesario, matando a ciudadanos inocentes de los gobiernos con los que estuviésemos enfrentados.

En ambos casos, es tentador justificar nuestras acciones tratando a los países como si fueran personas. Nos gustaría decir que está justificado matar si estos nos han atacado, del mismo modo que si Menganito intenta matarme, yo tendría derecho a matarle en defensa propia. Sin embargo, «los rusos», a diferencia de Menganito, no son una persona. Hablar el mismo idioma o vivir en el mismo país que alguien no me hace responsable de sus crímenes; al igual que nos gustaría decir que cualquier tipo de ayuda que diéramos al gobierno de Irán no nos haría culpables de la coacción porque los iraníes habrían pedido esa ayuda. Pero los iraníes que la

habría pedido y los iraníes contra los que esta recaería son personas diferentes.

Si los principios libertarios descartan tanto la política exterior intervencionista como la no intervencionista, ¿queda alguna alternativa? Creo que la respuesta es sí, pero no son muy atractivas.

Una estrategia secundada por algunos libertarios es la defensa mediante guerrillas y propaganda en lugar de alianzas o misiles. Dudo que esto funcionase porque, que yo sepa, los movimientos guerrilleros sin un apoyo externo han fracasado sistemáticamente contra ejércitos regulares. Además, las guerrillas normalmente no respetan más los derechos de los inocentes que el ejército del gobierno contra el que están combatiendo. Si optamos por las guerrillas para no violar ningún derecho individual, nuestros guerrilleros lucharán con severas restricciones. No podrán explotar una bomba si hubiera riesgo de causar daños a una propiedad privada y tampoco podrán utilizar armas automáticas si hubiera civiles en los alrededores que pudieran resultar heridos. Estarían luchando con una mano atada a la espalda.

A veces se dice que una ventaja de defender a una sociedad libertaria de un modo libertario es que los soviéticos no pueden conquistarnos si no hay nadie que se rinda a ellos. Tal vez, si no

tuviéramos Estado, los soviéticos pensarían que crear desde cero un gobierno títere no merecería la pena, porque ¿dónde iban a encontrar suficientes burócratas comunistas que hablasen inglés?

Por desgracia, como señalé en el capítulo 34, este dilema tiene fácil solución, y es probable que se les ocurra a los soviéticos o a cualquier otro conquistador. Todo lo que tienen que hacer es elegir una ciudad mediana, no muy importante, y anunciar qué tributo quieren que se les pague y cuándo. También tendrían que anunciar que si no recibieran el tributo en la fecha fijada, la ciudad se utilizaría como zona de pruebas de armas nucleares. Si el organismo gubernamental pagara el tributo, se le permitiría seguir ejerciendo su función. Si no pagara, los soviéticos arrojarían la bomba, filmarían el resultado y exhibirían la película en otros lugares. La siguiente ciudad pagaría.

Si hasta aquí mis argumentos son correctos, parece que solo nos quedan dos opciones: seguir una política que haga que a cualquier nación poderosa le sea fácil —y rentable— conquistarnos, o defendernos por medios como mínimo cuestionables —al menos según los principios libertarios—. Si elegimos la última opción, estaremos aceptando que, si dañar a inocentes es el único modo de defendernos, entonces tenemos derecho a hacerlo. En este

caso, nuestra postura moral sería similar a la de un hombre armado que es atacado en medio de una multitud y dispara a su agresor, aun sabiendo que puede herir a algún transeúnte. No parece justo que los viandantes paguen por que la víctima se haya defendido, pero tampoco lo parece decir que su única alternativa moral es quedarse allí para que le maten.

Si no queremos hacer que otros paguen por que nos defendamos, entonces tendremos una política exterior libertaria: la rendición. Esta no es una política que muchos libertarios que conozca querrían aceptar. Si no nos importa que otros paguen por nuestra defensa, entonces los principios libertarios no nos dicen si deberíamos adoptar una política intervencionista para imponer los costes a los ciudadanos de los gobiernos opresivos con los que nos hemos aliado o adoptar una política no intervencionista para imponer los costes a los ciudadanos de nuestros enemigos. En este sentido, no existe una política exterior libertaria, puesto que en una de las interpretaciones de los principios libertarios ninguna de las alternativas es aceptable y en la otra ambas lo son.

Sin embargo, creo que existe una política exterior libertaria en otro sentido; una política exterior que los libertarios esperarían que funcionase mejor que sus alternativas por las mismas razones por las que esperamos que una

sociedad libre funcione mejor que sus alternativas. Para demostrar por qué, creo conveniente comenzar con los argumentos a favor de una política intervencionista y los problemas que acarrearán esos argumentos.

Los argumentos a favor de una política intervencionista pueden resumirse en uno: la lección de Múnich. Se ha afirmado que hubiera bastado que los británicos y los franceses hubieran querido detener a Hitler en la época de los acuerdos de Múnich para que este se hubiese echado atrás, y la Segunda Guerra Mundial nunca habría tenido lugar. Muchos concluyen que la mejor manera de hacer frente a los potenciales enemigos, especialmente a los que pretenden conquistar el mundo, es evitar su expansión combatiéndolos antes de que se hagan lo suficientemente fuertes como para luchar contra ti, a través de alianzas con las naciones que ellos quieren anexionar y pactos con cualquier gobierno que quiera unirse a ti enfrentándose a ellos.

Si los nazis atacaran Checoslovaquia, los checos lucharían para defenderse, siempre y cuando vieran alguna posibilidad de ganar. Si les ayudáramos luchando contra los nazis, el derramamiento de sangre y la fortuna perdida serían principalmente de los checoslovacos. Si no apoyáramos a Checoslovaquia, cinco años más tarde nos encontraríamos luchando contra

las armas producidas en las fábricas de Skoda Works en manos del ejército alemán. Este argumento es bastante concluyente, de hecho, parece haber convencido a los responsables políticos norteamericanos y a la mayoría del pueblo de los Estados Unidos hasta el punto de que es la política que se ha seguido en las relaciones con la Unión Soviética.

El punto débil de este argumento es que da por hecho que la política exterior intervencionista se hará bien —que el ministro de asuntos exteriores será Maquiavelo o Metternich—. Para que esta política funcione, debemos acertar qué países van a ser enemigos y cuáles aliados en los próximos diez años. Si nos equivocamos, nos acabaremos involucrando innecesariamente en guerras ajenas, perdiendo vidas y dinero en sus batallas en lugar de ellos en las nuestras. Por poner un ejemplo no del todo al azar, podríamos meternos en una guerra por intentar defender a China de Japón, pasaríamos los siguientes treinta años tratando de defender de China a Japón —y Corea, y Vietnam...—, para finalmente descubrir que los chinos son nuestros aliados naturales contra la Unión Soviética.

Un problema de una política exterior intervencionista es que podemos intervenir innecesariamente o en el bando equivocado, lo que podría decirse que es la historia de gran parte de nuestras relaciones con China. Un

segundo problema es que, incluso si estuviéramos en el bando correcto, nos veríamos constantemente envueltos en conflictos que son mucho más importantes para los demás y acabaríamos pagando el coste de la intervención sin conseguir mucho a cambio.

Una de las anécdotas más sorprendentes sobre la guerra de Vietnam es que los vietnamitas de ambos bandos continuaron luchando después de tener bajas que, teniendo en cuenta el porcentaje de la población que suponían, eran muchísimo mayores que las que llevaron a los Estados Unidos a abandonar la guerra. Si uno lo piensa bien, no es de extrañar: Vietnam vale mucho más para los vietnamitas, del norte o del sur, comunistas o anticomunistas, que por los estadounidenses. Aunque fuéramos más numerosos y poderosos que las otras fuerzas implicadas en la guerra, el precio de la victoria nos pareció mayor de lo que estábamos dispuestos a pagar. Parece que los soviéticos han aprendido la misma lección en Afganistán y puede que Nicaragua nos lo vuelva a demostrar.

El problema de una política exterior intervencionista es que hacerlo mal es mucho peor que no hacer nada en absoluto. Algo que debe hacerse bien para que merezca la pena hacerlo está en manos de las mismas personas que dirigen el servicio de correos —y de las que les rodean también—.

Decir que nuestra política exterior está mal gestionada es en cierto modo engañoso. Quizá la razón de que apoyemos a dictadores que contribuyen muy poco a la defensa de los Estados Unidos sea que en realidad contribuyen a los beneficios de las empresas estadounidenses que se establecen en sus países, y que esas empresas, a su vez, apoyan a los políticos que dirigen nuestra política exterior. Si así fuera, estaríamos asistiendo, no a la incompetencia de los responsables de nuestra política exterior, sino a su competencia para alcanzar objetivos que nada tienen que ver con la defensa de los Estados Unidos: en concreto, su propia riqueza y poder.

Puede decirse exactamente lo mismo del servicio postal. Una de las razones por las que parece que está mal gestionado es porque los puestos en el servicio de correos son cargos muy suculentos que utilizan los políticos del partido en el poder para recompensar a sus fieles seguidores. Cuando se describe al gobierno como incompetente para lograr sus objetivos se está hablando metafóricamente, ya que el gobierno no es una persona; no tiene objetivos, al igual que no tiene manos, ni pies, ni ideas. Lo que quiero decir al afirmar que el gobierno gestiona mal el servicio postal es que el correo se entrega con poca frecuencia y tarde como consecuencia de que muchas personas utilizan el gobierno

para alcanzar sus propios objetivos. Lo que quiero decir al afirmar que el gobierno gestiona mal nuestra política exterior es que no está orientada a defender los Estados Unidos como consecuencia de que determinadas personas utilizan el gobierno para alcanzar sus propios objetivos. Si el motivo es la incompetencia o la corrupción es irrelevante.

Hay una lección que puede aprenderse de Múnich, pero es una lección distinta de la que habitualmente se extrae. En la época del Pacto de Múnich, Inglaterra y Francia tenían políticas exteriores intervencionistas. Por eso Hitler se aseguró de tener su permiso antes de invadir los Sudetes. Que tomaran la decisión incorrecta perdiendo la oportunidad de evitar la Segunda Guerra Mundial pone de manifiesto el error que subyace en el argumento habitual a favor de este tipo de política: lo que debe hacer un gobierno no debería decidirse basándose en el supuesto de que siempre vaya a hacerlo bien.

De esto se deduce que los libertarios deberían ser escépticos en cuanto a la política exterior intervencionista. Es difícil gestionar con éxito una política intervencionista y, como libertarios, no esperamos que el gobierno sepa hacer algo que es difícil. Incluso si la política exterior estuviese en manos de alguna entidad privada, financiada como se indicaba en el capítulo 34, seguirían existiendo muchos de los mismos

problemas. Este tipo de organización, aunque privada, se parecería más a Cruz Roja que a cualquier otra empresa privada corriente, ya que ni tendría competidores ni existiría una manera de medir fácilmente su rendimiento.

Si es de esperar que una política intervencionista funcione mal, la siguiente pregunta lógica será si una no intervencionista nos puede proporcionar una buena defensa. Si la respuesta es no, entonces, por muy escépticos que seamos sobre la capacidad del gobierno para dirigir bien una política intervencionista, no tendríamos alternativa.

Los argumentos en contra de una política no intervencionista parten de observar que Europa Occidental y Japón poseen gran parte de los recursos mundiales. Por recursos no me refiero a recursos naturales. En el mundo moderno, los recursos naturales tienen muy poco que ver con el poder mundial; eso es por lo que Australia, Canadá, Kuwait, Zaire y Zimbabue no son potencias mundiales y Japón sí lo es. Cuando digo que Japón y Europa Occidental poseen gran parte de los recursos mundiales me refiero a que tienen trabajadores cualificados, maquinaria para esos trabajadores y las instituciones políticas y sociales que propician que esos trabajadores y máquinas produzcan muchísimas cosas útiles. Es probable que si esos territorios fueran conquistados por la Unión Soviética, esta

sería un enemigo mucho más peligroso que ahora. Parece que de ello se deduce que a los Estados Unidos les interesa defender a Japón y a Europa Occidental.

Pero las mismas cosas que hacen que un país quiera conquistar otro, son las mismas que hacen que este último sea capaz de defenderse. El producto nacional bruto de países como Alemania Occidental, Francia y Japón es aproximadamente la mitad del de la Unión Soviética —el de Japón algo más, y el de Alemania Occidental y Francia algo menos—. El producto nacional bruto de todos los países de Europa Occidental juntos, que representa su capacidad para fabricar tanques, aviones de combate y misiles, es mayor que el producto nacional bruto de la Unión Soviética y sus estados satélites.

Por supuesto, los europeos podrían no ser capaces de unirse para defenderse, pero no tendrían que hacerlo. Si Alemania Occidental tuviera la mitad del ejército de la Unión Soviética, la mitad de misiles y la mitad de aviones, sería poco probable que los soviéticos la invadieran. Los soviéticos tienen una larga frontera con China por la que preocuparse y cuentan con una serie de aliados fraternales cuya amistad está casualmente relacionada con la disponibilidad de las tropas soviéticas. Además, no sería una gran victoria si aniquilaran a

Alemania Occidental perdiendo la mitad de su propia población.

Si este argumento es cierto, entonces los lugares del mundo que algún otro país quiere defender son los mismos que pueden defenderse a sí mismos. Solo nos queda un problema de transición. Teniendo en cuenta que los alemanes y los japoneses no tienen actualmente fuerzas militares suficientes para defenderse, ¿cómo podemos convencerlos de que adquieran esas fuerzas y se aseguren de no ser conquistados antes de que sea demasiado tarde?

El primer paso es dejar claro que los Estados Unidos se dirigen hacia una política no intervencionista: que en algún momento de un futuro próximo dejaremos de defender a los países que han sido nuestros aliados. Un posible segundo paso que acortaría el periodo de transición sería vender a nuestros aliados algunas de las armas con las que actualmente los defendemos, incluidas las cabezas nucleares.

Una de las ventajas de que Alemania Occidental y Japón sean defendidas principalmente por alemanes y japoneses es que se reduciría sustancialmente la posibilidad de entrar en guerra por un error de cálculo. Supongamos que, en el sistema actual, los soviéticos están pensando invadir Europa Occidental. Se preguntarían si los Estados Unidos se

arriesgarían a ser destruidos por una bomba nuclear para salvar a sus aliados. Podrían decidir que la respuesta es no e invadir. Independientemente de que acercasen, el resultado, desde el punto de vista de los estadounidenses y europeos, sería una desgracia.

Sería lógico que los soviéticos dudaran de que los Estados Unidos quisieran iniciar una tercera guerra mundial para defender a Alemania o a Francia. Sin embargo, la duda de que Alemania o Francia quisieran hacerlo sería mucho menor. Así que un mundo en el que los principales países se defendieran a sí mismos podría ser mucho más seguro que el actual, en el que dependen de nosotros.

Hay una segunda razón por la que el mundo resultante de una política exterior no intervencionista podría ser más seguro que el mundo en el que vivimos actualmente. Desde la Segunda Guerra Mundial, existen dos grandes potencias —históricamente una situación inusual—. Parece probable que un mundo en el que coexisten dos potencias sea intrínsecamente menos estable que un mundo con muchas. Si solo hay dos grandes potencias y una de ellas logra derrocar a la otra sin quedar arrasada en la contienda, lo gana todo. Si una va temporalmente a la cabeza, puede verse tentada de atacar ya que, si no lo hace, la situación podría invertirse la siguiente década. Si, por el

contrario, hubiera cinco o seis grandes potencias, entonces que A ganase una guerra contra B solo significaría que de C a F se repartirían los pedazos. Esto es una buena razón para que A no ataque a B.

Mi conclusión es que los Estados Unidos deberían avanzar hacia una política no intervencionista. Esta no es, ni mucho menos, una conclusión de principios, sino el resultado que considero que reúne las ventajas relativas de las dos alternativas. Para simplificar la explicación he puesto como ejemplo alternativas opuestas: la intervencionista y la no intervencionista. Si bien mis argumentos sugieren que deberíamos preferir una política más cercana al extremo no intervencionista, no implican que el gobierno de los Estados Unidos, o cualquier posible sucesor libertario, no deban tener ninguna relación con los gobiernos extranjeros. Uno puede fácilmente imaginarse casos concretos en los que las ventajas superen a los inconvenientes, por ejemplo un tratado que permita establecer estaciones de radar estadounidenses en Canadá para anticipar cualquier posible ataque.

Comencé este capítulo preguntando si existía una política exterior libertaria. En cierto sentido mi respuesta es que no. Cualquier política exterior que pueda tener éxito en defendernos implica serios problemas morales para los

libertarios. Este es un ejemplo de un asunto que traté en un capítulo anterior: la dificultad de definir los derechos individuales de un modo que no conduzca a conclusiones que no estemos dispuestos a aceptar.

Sin embargo, creo que hay otro sentido en el que sí existe una política exterior libertaria; una política que los libertarios pueden esperar que funcione mejor que las políticas alternativas. Esta política consistiría en defendernos luchando contra los que nos atacan en lugar de mantener una red mundial de alianzas. El argumento es simple: es mucho peor tener una política intervencionista mal gestionada que no tener ninguna, y podemos estar seguros de que una política exterior intervencionista gestionada por el gobierno de los Estados Unidos estaría mal gestionada.

*El principal eje de conducta de nuestro país con respecto a las naciones extranjeras es, al mismo tiempo que ampliamos nuestras relaciones comerciales con ellas, tener la mínima conexión política posible [...]. Nuestra verdadera política es evitar las alianzas permanentes con el resto del mundo.*

GEORGE WASHINGTON,  
DISCURSO DE DESPEDIDA AL  
PUEBLO DE LOS ESTADOS  
UNIDOS,  
SEPTIEMBRE DE 1796.



## EL MERCADO DEL DINERO

El debate sobre los sistemas monetarios alternativos normalmente se centra en qué tipo de dinero debemos tener —monedas de oro, trozos de papel verde canjeables por monedas de oro o trozos de papel verde canjeables por otros trozos de papel verde—. En mi opinión esto es un error. Lo más importante no es cómo es el dinero, sino quién lo produce.

El principal problema del dinero del gobierno no es que el gobierno no pueda proporcionar dinero estable, sino que no siempre le interesa hacerlo. La inflación por medio de la impresión de billetes es una forma de que dispone el gobierno para poder gastar dinero sin recaudar impuestos. Podría ser también un mecanismo políticamente rentable para beneficiar a los deudores a expensas de los acreedores, especialmente cuando el propio gobierno es un gran deudor. Otras formas de inestabilidad monetaria son a menudo el resultado de los intentos de manipular las variables económicas, como puede ser la tasa de desempleo, para alcanzar objetivos políticos a corto plazo.

Esto induce a pensar que en lugar de discutir sobre si nuestro gobierno debería volver al patrón oro, tendríamos que pensar en si el gobierno debería siquiera fabricar dinero. La

idea de un sistema monetario privado puede parecerse extraña, pero ya ha existido antes; Lawrence White describe un ejemplo en un libro que se cita en el Apéndice 2.

El sistema monetario privado más simple es el de dinero de base metálica fabricado por unas cuantas empresas privadas. Cada empresa acuña monedas de un peso estándar y las vende. Los clientes de la empresa que produzca monedas de un peso inferior pueden irse a otra, por lo que las oportunidades para el fraude serán escasas —o al menos más escasas que si es el gobierno el que fabrica las monedas—. Este sistema se asemeja a los distintos tipos de dinero internacional de la Edad Media. Ese dinero era producido por los gobiernos y vendido en su mayor parte a clientes sobre los que los gobiernos productores no tenían control. Estos últimos competían como empresas privadas para inducir a los comerciantes a utilizar su dinero; evidentemente la manera de hacerlo era asegurando la calidad.

Una sociedad moderna puede contar con otro tipo de dinero de base metálica: el recibo de depósito. En lugar de llevar consigo monedas de oro, se llevan los recibos de las monedas de oro almacenadas en algún lugar. En un sistema así, a diferencia de uno de reserva fraccionaria, cada trozo de papel está respaldado por la cantidad de oro que representa —es un sistema de reservas del cien por cien—.

Las ventajas del sistema de recibos de depósito sobre un sistema ordinario de dinero mercancía son que elimina el desgaste de las monedas y permite utilizar como dinero bienes poco aptos para la acuñación. Llevar encima calderilla suficiente como para comprar un automóvil sería, cuando menos, un inconveniente, pero llevar recibos por el valor de esa calderilla no supondría más inconveniente que llevar recibos por el oro correspondiente. Dado que las características de la mercancía utilizada como dinero influyen en la eficacia del funcionamiento del sistema de dinero mercancía, ampliar la gama de posibles mercancías permitiría una mejora considerable del sistema.

Una vez establecido un sistema privado de dinero de base metálica, existen causas que probablemente propiciarán el desarrollo de un sistema de reserva fraccionaria. Manteniendo solo las reservas suficientes para cubrir las necesidades diarias, un banco libera el resto de sus activos para otros fines; puede prestarlos directamente o utilizarlos para comprar activos que devenguen intereses como acciones y bonos. El primer banco que establezca este sistema obtendrá un préstamo sin intereses de sus clientes, pero una vez que los demás bancos sigan su ejemplo, la competencia les obligará a todos ellos a pagar intereses, en dinero o en servicios, por sus depósitos. Unas reservas

bancarias del cien por cien, que obligasen a los bancos a cobrar a sus clientes por el servicio de custodiar su dinero, se convierte en una alternativa poco atractiva. El resultado es un sistema en el que el dinero consiste, parte en bienes tangibles (monedas de oro acuñadas por empresas privadas) o en la garantía de esos bienes tangibles (recibos de depósito) que circulan como moneda, parte en crédito circulante sobre las reservas fraccionarias de los bancos privados (billetes) y parte en crédito no circulante a esos bancos (cuentas corrientes).

Esto asume que la reserva fraccionaria de los bancos puede ofrecer a los depositantes una certeza razonable de poder devolverles su dinero cuando lo quieran. La mayoría de las críticas a los sistemas privados de reserva fraccionaria se centran en determinar si no pueden o no quieren hacerlo. A menudo se afirma que este sistema es intrínsecamente inestable, ya que los rumores sobre la mala situación de un determinado banco pueden hacer que muchos depositantes quieran recuperar su dinero al mismo tiempo y, puesto que el sistema bancario tiene obligaciones de pago mucho más importantes que sus reservas, los bancos no podrían devolvérselo y el sistema se vendría abajo.

Pero aunque un banco, o un sistema bancario completo, tuviera obligaciones mucho mayores

que sus reservas, seguiría siendo capaz de cumplir con todas ellas. Las reservas de un banco no constituyen todos sus activos; son solo los activos que corresponden a la mercancía de reserva. Así, un banco que afronte una huida de depósitos puede vender el resto de sus activos para obtener dinero líquido y, de este modo, recuperar el dinero que ha devuelto a un grupo de asustados depositantes y usarlo para pagar a los siguientes. Un euro en efectivo puede servir para devolver un número ilimitado de euros de los depósitos, siempre que el banco tenga suficientes activos líquidos como para recomprar el euro las veces que haga falta.

Los problemas reales de estos bancos surgen, o bien cuando sus activos no tienen suficiente liquidez porque su total de activos es menor que el total de obligaciones, o bien cuando el valor de mercado de sus activos, medido en dinero, cae debido al pánico generalizado. No sería raro que sucediese esto último, a menos que el valor de los activos estuviese ligado de algún modo al valor del dinero, ya que, si cundiera el pánico, el abastecimiento de dinero caería, el valor del dinero aumentaría y, en consecuencia, se desplomaría el valor monetario de los productos —excepto de las monedas—.

Hay varias maneras en que los bancos pueden protegerse y se protegen. Una es tener activos, como préstamos y bonos cuyo valor de mercado

se fija en dinero en lugar de en términos reales. Otra es empezar con un total de activos mayor que el total de obligaciones con los depositantes. De este modo se garantiza a estos últimos que, aunque el banco pierda dinero, podrá responder. Un ejemplo histórico es el sistema bancario escocés descrito por Adam Smith —y, más recientemente y con más detalle, por Lawrence White—. Los bancos eran asociaciones y los socios generalmente eran hombres ricos. Puesto que ellos no estaban protegidos por la responsabilidad limitada, cada socio era individualmente responsable de las deudas del banco. Los depositantes solo podrían perder su dinero si las obligaciones netas del banco excedían al total de las fortunas de los socios. Algunos bancos quebraron pero, en la mayoría de los casos, los depositantes pudieron recuperar todo su dinero.

Otra alternativa a los bancos privados de reserva fraccionaria, utilizada por los bancos escoceses, es la incorporación de una cláusula adicional. Los bancos emitían billetes garantizando al portador una libra esterlina de inmediato, o a elección de los directores, una libra esterlina y seis peniques seis meses después. Los clientes, al aceptar ese billete, aceptaban el derecho del banco a suspender el pago temporalmente, siempre que el banco abonase después el interés generado durante ese intervalo.

Incluso si los bancos privados de reserva fraccionaria pudieran ser estables, ¿elegirían serlo? Una vez que un banco se hubiese forjado una reputación de solidez podría preferir convertir esa reputación en dinero en efectivo, ampliando considerablemente sus depósitos sin un respaldo adecuado, y luego convertir ese efectivo de un activo de la compañía en un activo privado de sus propietarios y directivos, dejando desprotegidos a los depositantes.

Aunque este tipo de fraudes son completamente posibles en la banca privada —y en cualquier sector de la economía— no hay ningún motivo evidente para esperar que sean comunes, especialmente en una economía moderna en la que se han desarrollado instituciones que generan y transmiten información sobre las condiciones financieras de las empresas. Si surgiese este tipo de problema en un sistema privado, una consecuencia podría ser que los depositantes prefirieran bancos que no estuvieran protegidos por responsabilidad limitada.

Existen dos argumentos más que a veces se emplean para justificar por qué el dinero no puede ser fabricado por el sector privado, pero, a mi juicio, son erróneos. El primero es que la competencia sería imposible ya que, sin un dinero estándar, cada transacción requeriría la intervención de un cambista. Pero este

argumento confunde estandarización con monopolio. Sin duda, es conveniente para el bolsillo de las empresas que el tipo de cambio entre ellas sea uno, igual que a las tuercas fabricadas por una empresa les conviene encajar en los tornillos de otra, pero ello no requiere que todo el dinero, o todos los tornillos y tuercas, sean fabricados por la misma empresa. La manera más obvia de que los distintos bancos que cuentan con reserva fraccionaria se ajusten a un estándar es que usen la misma base metálica en las mismas unidades.

Si todos los bancos aceptan que su dinero —ya sean billetes o depósitos— esté respaldado por ejemplo, por gramos de oro, entonces el dinero de todos los fabricantes debería estar sujeto a un tipo de cambio de uno —o cinco, o diez, según las distintas denominaciones—. La única excepción sería que el dinero de un banco se considerase financieramente inestable. Como ese dinero se vendería a un precio más bajo, la incomodidad que generaría reduciría en gran medida la demanda, incentivando a los bancos a cuidar su reputación.

Un segundo argumento contra la banca privada es que, puesto que pueden fabricar dinero sin costes, a un banco privado siempre le interesará producir más. Esta teoría contiene dos errores. El primero es que no reconoce que para fabricar dinero que la gente acepte, un banco debe

demostrar que puede reembolsarlo; y esto sí tiene un coste, que además aumenta proporcionalmente a la cantidad que adeuda. El segundo es dar por hecho que cuando un banco opera con el dinero que le han confiado sus clientes, no tiene que pagar por ello. En un mercado competitivo, el interés pagado por los depósitos aumentaría por hasta absorber el exceso, de modo que los bancos, como otras empresas de la competencia, recibirían únicamente lo suficiente para cubrir los costes de la operación.

*¿Qué mercancía?*

Hasta ahora no he dicho en qué mercancía debería basarse el dinero de un sistema privado. Históricamente, los patrones más comunes probablemente hayan sido el oro y la plata. Cumplían perfectamente su propósito, ya que tienen un valor elevado en relación a su peso, lo que permite transportarlos cómodamente, pueden subdividirse y refundirse fácilmente y son relativamente fáciles de medir y evaluar.

Sin embargo, en una sociedad moderna ninguna de estas características es importante, puesto que el medio en circulación no es la mercancía en sí misma sino la garantía de disponer de ella. El inconveniente del oro y la plata es que tienen

un suministro muy rígido y una demanda relativamente rígida. A juzgar por la historia reciente, el valor de ambos —respecto a la mayoría de otras mercancías que pueden usarse como base del dinero— puede variar, y varía, erráticamente, incluso sin las causas de inestabilidad adicionales que hubiera introducido un sistema de reserva fraccionaria basado en ellas.

La mercancía ideal para respaldar un sistema moderno no sería una sola mercancía, sino más bien un paquete de mercancías. El banco garantizaría que a cualquiera que llevase, digamos, cien mil de sus euros, le proporcionaría un paquete que incluyese una tonelada de acero de una calidad específica, cien fanegas de trigo, una onza de oro y otros artículos. Los bienes que conformasen el paquete serían elegidos para que el valor total del mismo se acercase lo máximo posible al nivel general de precios. Aunque un cambio en la producción tecnológica o en la demanda no monetaria podría alterar el valor de una mercancía del paquete, solo tendría una pequeña repercusión sobre el valor total del conjunto. Puesto que la cantidad de esas mercancías utilizada con propósitos monetarios supondría una mínima parte de la cantidad total de acero, trigo, oro, etc., los cambios en la demanda monetaria tendrían una repercusión insignificante sobre el valor del paquete. Por

consiguiente, el valor de ese dinero sería estable tanto ante los cambios monetarios como ante los no monetarios.

En la práctica, este sistema funcionaría de manera muy similar a un sistema fiduciario ideal en el que la autoridad monetaria mantuviese un nivel de precios estable a través de una manipulación adecuada de la masa monetaria. En un sistema de paquetes de mercancías, si la masa monetaria aumentase hasta que el paquete superase el valor de cien mil euros, los consumidores cambiarían sus euros por mercancías, haciendo caer la masa monetaria y el nivel de precios. Si la masa monetaria cayera hasta que las mercancías valiesen menos que el dinero, los bancos verían una oportunidad para emitir más dinero sin tener que respaldarlo con más mercancías, y la masa monetaria aumentaría. Por lo tanto, el sistema en su conjunto estabilizaría los precios manteniendo el precio del paquete —un índice de precios aproximado— estable en su valor nominal.

La ventaja de este sistema sobre un sistema fiduciario gestionado por el gobierno es que no depende de la sabiduría o benevolencia de la gente designada para administrar la masa monetaria, sino que proporciona un mecanismo para hacer que a las personas —privadas— que controlan la masa monetaria les interese comportarse exactamente de la misma manera

en que nos gustaría que se comportasen los funcionarios del gobierno que controlan un sistema fiduciario. Puesto que, en este sistema, la naturaleza de las reservas hace innecesario que los bancos conserven una cantidad significativa de las mismas, este es, en efecto, un sistema fiduciario en el que la obligación de respaldar la moneda con mercancías obliga a los que controlan la masa monetaria a mantener los precios estables.

### *Preferencia no es predicción*

Ya he terminado de describir lo que creo que es un sistema ideal. ¿Es probable que se lleve a la práctica? No lo creo. Cambiar de un sistema monetario a otro conlleva un difícil problema de coordinación. Prefiero usar un dinero poco rentable que usen todos los demás a un dinero ideal que nadie utilice. Por lo tanto, seguiré utilizando el sistema actual a menos que pueda conseguir que todo el mundo se cambie a la vez que yo. Un índice de inflación de un 12 % anual corresponde, para un individuo que posea cien euros en moneda, a un impuesto implícito de un euro al mes. Esto es un precio muy razonable por la comodidad de utilizar el mismo dinero que todos los demás —que es por lo que

incluso los peores sistemas fiduciarios continúan utilizándose—.

Lo que yo creo es que, aunque no hubiera barreras legales al uso de dinero privado, el sistema fiduciario existente seguiría empleándose a menos que empeorase considerablemente. Por los mismos motivos, creo que es probable que, si se empezara a utilizar un sistema privado, este se basara en el oro, aunque el oro no sea una mercancía demasiado adecuada para ese fin. Por razones que ya he expuesto, sería deseable que los bancos que emitiesen dinero privado acordaran un patrón de mercancía común en el que basar el dinero y, sería mucho más fácil elegir el oro, cuyo uso ha estado muy extendido en el pasado, que algún tipo complicado de paquete de mercancías, a pesar de las ventajas de este último.

Que el oro no sea una mercancía demasiado adecuada no implica que un sistema privado basado en el oro vaya a ser peor que el que tenemos ahora. La evidencia histórica sugiere que, aunque el patrón oro pueda causar inflación o deflación, es poco probable que cause una inflación tan alta como un sistema fiduciario, incluso uno relativamente eficaz como el nuestro. La inflación causada por un sistema fiduciario fallido atenúa cualquier posible repercusión de un nuevo descubrimiento de oro.

Las posibilidades de una recesión en un sistema de reserva fraccionaria basado en el oro son más elevadas, ya que los gobiernos tienen el privilegio de imprimir dinero pero no de destruirlo. Esto rara vez ha sido un problema en un sistema fiduciario puro.

Al abordar las actuales propuestas de reforma monetaria, es importante distinguir entre un sistema bancario privado basado en el oro y un sistema gubernamental de reserva fraccionaria vinculado al oro, como los Estados Unidos han tenido —en diversas formas— a lo largo de este siglo. Este último es al que la gente normalmente se refiere cuando habla de «volver al patrón oro». En un sistema así, el vínculo con el oro pone algunos límites a la libertad del gobierno para manipular la masa monetaria y el nivel de precios pero, al ponerlos, le da un incentivo para bloquear la libre circulación de bienes y servicios en el mercado internacional, en un intento de sortear estos límites.

A corto plazo, es muy posible que tengamos que seguir con el dinero del gobierno, pero deberíamos abandonar la idea de que un sistema así es deseable o inevitable. El dinero puede ser producido, y debería serlo, en el mercado. Al igual que la educación, es demasiado importante para dejarlo en manos del gobierno.

## **POLÍTICA ANARQUISTA:**

### **EL PARTIDO LIBERTARIO**

Entre los libertarios que apoyan la existencia del Partido Libertario existen dos perspectivas totalmente diferentes en cuanto al fin que este persigue. Según una de ellas, el partido existe para adquirir más poder político ganando las elecciones. Solo se diferencia de otros partidos en que quiere utilizar ese poder para eliminar el gobierno o reducir drásticamente sus competencias. Esta parece ser la opinión predominante en las convenciones del partido — al menos en aquellas a las que he asistido—. Aunque todavía no he escuchado a ningún candidato presidencial libertario predecir la victoria, algunos han transmitido la impresión de que es solo cuestión de esperar algunas elecciones más.

Una dificultad en esta estrategia es que puede ser incoherente con la dinámica interna de los partidos políticos. Antes de preguntar si un partido libertario puede ganar las elecciones, deberíamos preguntarnos por qué el Partido Libertario es libertario y en qué circunstancias seguirá siéndolo.

Un partido no es una persona, por lo tanto, no tiene creencias ni se le puede convencer con

argumentos filosóficos. Decir que un partido tiene determinadas opiniones solo es una forma resumida de describir el resultado de los procesos políticos internos de ese partido —los procesos que determinan qué posturas figuran en el programa del partido y, lo que suele ser más importante, qué posturas promoverán los candidatos del partido y respetarán si llegan al poder—.

Un libertario rechaza la idea de que simplemente porque el gobierno diga que existe por el bien de todos actúe en realidad de esa manera. Del mismo modo, debería rechazar la idea de que porque a un partido se le llame «libertario» vaya a seguir por sistema manteniendo posturas libertarias. Para saber cómo funcionaría un gobierno o partido político, tenemos que partir de que los individuos de esa organización persiguen racionalmente sus propios fines —egoístas o no— y luego debemos intentar predecir, en base a esa premisa, cómo actuará la organización.

Un partido político necesita recursos, ya sea para hacer campaña o simplemente para existir. Los consigue de dos maneras distintas. Por un lado, recibe donaciones de dinero y mano de obra de aquellos que desean que gane porque apoyan su ideología. Cuando se crea un partido, puede que eso sea todo lo que tiene. Sin embargo, una vez que alcanza el tamaño suficiente para ganar las

elecciones, o al menos influir en ellas, un partido adquiere también activos políticos que tienen un valor de mercado considerable. El objetivo del juego político es controlar los ingresos y gastos de cientos de miles de millones de euros al año. En ese juego, incluso un jugador relativamente débil —un partido que obtenga, digamos, entre el 5 % y el 10 % de los votos en unas elecciones nacionales y solo unos pocos escaños en el Congreso— debe favores por mucho dinero.

A un partido político le mueven dos objetivos: desea proclamar su ideología y llevar a cabo las acciones que demandan los que le apoyan, pero también desea atraer el máximo número de votos posible para maximizar sus activos políticos y, una vez haya atraído esos votos, desea actuar de manera que maximice sus ingresos —a largo plazo—. En algunos asuntos estos objetivos pueden ser coherentes; en otros no.

Cuando digo que un partido «desea» algo, de nuevo estoy resumiendo oportunamente. Veamos el ejemplo de un pequeño partido ideológico, como el Partido Libertario. Inicialmente todo lo que puede ofrecer a sus trabajadores, dirigentes o candidatos potenciales es la oportunidad de lograr sus objetivos ideológicos. Mientras esto sea cierto, sus trabajadores, dirigentes y candidatos continuarán siendo personas con un objetivo

ideológico principal, y el partido seguirá «creyendo en» el libertarismo.

Supongamos que el partido empieza a ganar elecciones. A algunas personas ocupar un cargo de poder en el partido puede reportarles mucho dinero a largo plazo. Algunas de esas personas puede que ni siquiera tuvieran ideología —y quisieran proclamar las que conviniese en ese momento—. Otras podrían ser vagamente libertarias y estar más comprometidas con sus metas personales a corto plazo que con los objetivos públicos a largo plazo. Estos dos tipos de personas tienen en común el deseo de hacer carrera ganando poder en el partido. A la larga, en la lucha por el poder, los profesionales derrotarán a los aficionados. Es cierto, al menos en la medida en que algo puede ser cierto en política, que una vez que un partido consigue un poder político sustancial, puede acabar desviándose hacia un tipo de política en el que la ideología es un medio, quizás uno importante, pero no un fin. Se convertirá en un partido que solo quiera ganar votos y dinero, de vez en cuando actuando fiel a su ideología cuando considere que es el mejor modo de conseguir votos —o el trabajo voluntario y el dinero necesarios para conseguirlos—, y otras veces actuando en contra de su ideología cuando ello le proporcione un beneficio neto, en votos o

en euros. Ya tenemos dos partidos así, por lo que no veo ninguna ventaja en tener un tercero.

Empecé este capítulo afirmando que entre los libertarios que apoyan la existencia del Partido Libertario existen dos puntos de vista distintos en lo que respecta a su función. Si el fin del partido no es que los libertarios lleguen al poder, entonces ¿cuál es?

Creo que la respuesta es que deberíamos aprender de nuestros adversarios; deberíamos imitar la estrategia de hace 60 años del Partido Socialista. Nunca alcanzó el millón de votos en unas elecciones presidenciales, pero puede que haya sido el partido político con más éxito de la historia de los Estados Unidos. Aunque nunca gobernó sobre nada mayor que la ciudad de Milwaukee<sup>77</sup>, consiguió sacar adelante prácticamente todas las propuestas económicas que incluía su programa de 1928 —una relación de propuestas radicales, desde el salario mínimo hasta la seguridad social—.

No deberíamos considerar la política como una mera herramienta para ganar poder, sino como un medio para difundir ideas. Esto no significa que nunca debamos ganar las elecciones. Un libertario en el Congreso, o incluso en la asamblea legislativa de uno solo de los estados,

---

<sup>77</sup> Según el censo de 1930, la ciudad de Milwaukee tenía alrededor de 578 250 habitantes.

podría atraer mucha atención hacia sus ideas libertarias, pero deberíamos ver el hecho de ganar alguna elección esporádica como un medio —una maniobra propagandística, si el lector prefiere llamarlo así—, nunca como un fin. Mientras nuestro objetivo siga siendo ideológico, no tendremos que preocuparnos por ganar muchas elecciones.

A medida que vayan extendiéndose nuestras ideas, irán atrayendo votos para los libertarios, aunque no necesariamente para el Partido Libertario. Probablemente otros partidos adoptarán las iniciativas más populares de nuestro programa, dejándonos la dura tarea de obtener votos para un partido que se diferencia del resto precisamente por esas posturas libertarias que la mayoría de los votantes aún no han aceptado.

Si esta estrategia funciona, será autodestructiva a largo plazo. Si conseguimos difundir lo suficiente las ideas libertarias, puede que incluso un libertario consecuente llegue a salir elegido. Si esto sucede, el Partido Libertario se acabará convirtiendo en un partido importante y enseguida empezará a perseguir votos en lugar del libertarismo. Sin embargo, puede que sea difícil reconocer la transición, ya que, llegados a ese punto, perseguir el libertarismo se habrá convertido en el mejor modo de obtener votos.

Es una derrota que todos deberíamos esperar ansiosos.

Siendo más realistas, podemos esperar que el Partido Libertario siga el camino de otros partidos mucho antes de que la población se haya convertido por completo al libertarismo — como ya hemos dicho, incluso un partido pequeño tiene valiosos favores que vender—. Pero esto no es razón para no apoyarlo. Muy pocas cosas duran para siempre. Si el Partido Libertario contribuye a difundir las ideas libertarias durante una o dos décadas más antes de sucumbir a las tentaciones de la política, es motivo suficiente para apoyarlo, igual que puede que merezca la pena fabricar un envase, aunque su destino final sea desecharlo.

El propósito inicial de este capítulo era, sencillamente, ser un ejercicio de especulación; la aplicación de la teoría de la elección pública al Partido Libertario. Unos años después, un pequeño escándalo en el Partido Libertario confirmó claramente parte de mi análisis. Según tengo entendido, un candidato libertario a un cargo público aceptó de su rival demócrata una importante suma de dinero y la utilizó para dirigir una campaña aparentemente destinada a restar votos conservadores al candidato republicano.



## G. K. CHESTERTON: RESEÑA DE UN AUTOR

De 1905 a 1925, tres de los intelectuales populares más destacados de Inglaterra fueron George Bernard Shaw, H. G. Wells y G. K. Chesterton. Tanto Shaw como Wells se consideran todavía figuras importantes, pero fuera de los círculos conservadores católicos Chesterton solo se recuerda como el autor de algunas novelas vanguardistas de suspense.

El motivo no es la calidad de lo que Chesterton decía. Muchas de sus ideas que ahora parecen tan raras al lector moderno son las que compartía con sus oponentes y con los pensadores más adelantados de su época. Las posturas que le distinguían de los demás, en particular su desconfianza en el socialismo, su paternalismo y las tendencias filosóficas generales de finales del siglo XIX y principios del XX, parecen más convincentes según pasan las décadas.

Por muy equivocadas y peligrosas que hubieran resultado ser sus ideas del superhombre y de utopías científicas o socialistas, Shaw y Wells eran «de izquierdas» y por lo tanto, progresistas, y por consiguiente, relevantes. Chesterton no. Él era un liberal radical de la tradición decimonónica, lo que ahora llamaríamos un libertario —un defensor de la propiedad privada

(y de su amplia distribución) — que negaba que las únicas alternativas fueran el socialismo o el *status quo*. En sus propias palabras:

*«Soy de esos que creen que el remedio para la centralización es la descentralización. Se ha dicho que esto es una paradoja. Parece que hay algo mágico y fantástico en decir que cuando el capital llega a estar demasiado concentrado en manos de unos pocos, lo correcto es devolverlo a las manos de la mayoría. El socialista lo pondría en manos de aún menos, pero esas personas serían políticos, que, como sabemos, siempre lo administran en interés de la mayoría».*

Chesterton no era conservador. En uno de sus debates con Shaw señaló que su oponente estaba desperdiciando mucho tiempo atacando al «sistema actual de la Inglaterra industrial [...]». ¿Quién, salvo algún diablo del infierno, lo defendería [...]? Yo me opongo a su socialismo porque será [...] endiabladamente parecido al capitalismo».

Esto suena paradójico. Cuando hemos eliminado el capitalismo y el socialismo, ¿qué queda? Pero, para Chesterton, «capitalismo» no significaba propiedad privada y libertad individual; significaba lo que creía ver a su alrededor: una sociedad dominada económica y políticamente por capitalistas, en la que la mayor parte de las personas trabajaban para grandes empresas, compraban a grandes monopolios y leían periódicos controlados por unos pocos

millonarios que, curiosamente, eran los amigos, simpatizantes y familiares de la clase política dirigente. Chesterton aceptó bastante —quizás demasiado— de la crítica socialista del entonces estado de Inglaterra, mientras sostenía que el remedio de los socialistas iba precisamente en la dirección equivocada.

Estos respondieron a muchas de sus críticas afirmando que las ideas de Chesterton simplemente estaban obsoletas, a lo que él respondió que era irrelevante de cuándo fueran:

*«Hoy en día, a menudo leemos sobre el valor y la audacia con que muchos rebeldes atacan caducas tiranías o anticuadas supersticiones. En realidad, no requiere mucha valentía atacar las cosas caducas o anticuadas; necesitaríamos más incluso para enfrentarnos a nuestra propia abuela. El hombre realmente valiente es aquel que desafía a las tiranías tempranas como el alba y a las supersticiones frescas como las flores que anuncian la primavera. El único y auténtico librepensador es aquel cuyo intelecto se encuentra tan liberado del futuro como del pasado, aquel a quien le importa tan poco lo que será como lo que ha sido, aquel a quien solo le importa lo que debe ser».*

Las impopulares opiniones de Chesterton no se limitaron a la política. En materia de religión, comenzó su carrera intelectual como un agnóstico con vagas inclinaciones cristianas. Se fue orientando cada vez más hacia el cristianismo ortodoxo y, al final de su vida, se convirtió al catolicismo. Si hubiera elegido sus

creencias deliberadamente para ofender a los intelectuales de su época, difícilmente habría encontrado dos mejores para su propósito que el liberalismo del siglo XIX y el catolicismo. Puede que lo sorprendente no sea que se le haya olvidado, sino que sus libros no se hayan quemado públicamente.

Cuando descubrí a Chesterton yo ya era libertario. Disfruté de sus ensayos políticos y me sorprendió e intrigó descubrir que defendía, con tanta inteligencia como persuasión, la ortodoxia cristiana e incluso la católica —ideas que a mí me parecían tan indefendibles como les parecían sus opiniones políticas (y las mías) a todos los demás—. Lo que me resultaba aún más intrigante era saber que era cristiano, no a pesar de ser libertario, sino debido a ello. Al intentar encontrar un fundamento firme para defender su postura política y, de paso, toda su opinión de la realidad y el lugar que el hombre ocupa en ella, Chesterton, según su propio testimonio, fue introduciéndose poco a poco en el cristianismo ortodoxo. Cuando le preguntaban por qué creía en lo que creía, respondía: «Porque percibo la vida como algo lógico y factible con estas creencias e ilógico e inviable sin ellas».

Los libertarios modernos considerarán esto una afirmación extraña. Hoy en día, salvo una pequeña minoría de cristianos, la mayoría de los libertarios más visibles son agnósticos o ateos.

En cuanto a lo que mi experiencia intelectual se refiere, a pesar de mi admiración por Chesterton, no me he convertido en católico, ni siquiera en creyente. Sin embargo, me ha ido capturando poco a poco una postura filosófica que podría describirse como un catolicismo sin Dios: la creencia de que los enunciados sobre lo que está bien o mal son verdaderos o falsos prácticamente en el mismo sentido que los enunciados acerca de la realidad física; que no deber maltratar a los niños es un hecho casi tan cierto como que si tiras algo se cae. Aquí no voy a intentar defender esta conclusión, pero creo que debe considerarse como una evidencia de que los lectores modernos, especialmente los libertarios, deberían tomarse en serio las afirmaciones de Chesterton relativas a la conexión entre sus ideas políticas y religiosas.

La aseveración de que la actual invisibilidad de Chesterton es más culpa nuestra que suya se basa en una seria acusación que con frecuencia se formula contra él: que era antisemita. Creo que es exagerada, pero no carece de fundamento. Esta acusación surge en parte por su relación con otros dos escritores, su hermano Cecil Chesterton y su amigo Hilaire Belloc, quienes perfectamente podrían haber sido antisemitas; en parte por un suceso en la historia personal de Chesterton y en parte por un importante elemento de sus ideas políticas.

El antecedente histórico fue el caso Marconi, un escándalo político en el que muchos ministros del gobierno ganaron dinero especulando con las acciones de la compañía estadounidense Marconi, aparentemente aprovechándose de la información privilegiada de que el gobierno iba a adjudicar a la compañía británica Marconi un contrato para construir una cadena de emisoras inalámbricas. Cecil Chesterton escribió varios artículos injuriosos atacando a algunos de los principales implicados. Fue demandado por difamación y se defendió a sí mismo —sin mucha pericia— creyendo que su habilidad para argumentar bastaba para compensar su falta de conocimiento de las leyes. Fue declarado culpable y brevemente encarcelado. Tres de sus rivales en el caso eran judíos: Godfrey Isaacs, director las compañías Marconi británica y estadounidense, su hermano Sir Rufus Isaacs, entonces fiscal general y posteriormente marqués de Reading, y Herbert Samuel, director general del servicio postal.

G. K. Chesterton quedó muy afectado por el caso por el trato que se le dio a su querido hermano menor y porque el intento del gobierno — liberal— de tapar el escándalo y acallar los rumores representó para él que el Partido Liberal había abandonado los principios liberales. Según declaró más tarde, «ahora más que nunca creo en el liberalismo, pero hubo un tiempo feliz de

inocencia en que creí en los liberales». Una consecuencia es que, en las historias de G. K. Chesterton, cuando los villanos son ricos y poderosos, casi siempre son judíos.

Un factor más importante que determinaba la actitud de Chesterton hacia los judíos era su opinión del nacionalismo. Era antiimperialista y chovinista, y creía que el patriotismo era una actitud apropiada para los pequeños países, no para los imperios. Cuando Gran Bretaña atacó y anexó las Repúblicas Bóer de Sudáfrica, era pro-Bóer. Posteriormente, refiriéndose a la Primera Guerra Mundial, escribió:

*«Estoy más convencido que nunca de que la Guerra Mundial se produjo porque las naciones eran demasiado grandes y no porque fueran demasiado pequeñas. Concretando, se produjo porque las naciones grandes querían convertirse en el Estado Mundial y, sobre todo, porque las cosas tan enormes llegan a ser frías, vacías e impersonales. No fue una simple guerra de naciones; fue una guerra de internacionalistas enfrentados».*

¿Qué tiene esto que ver con el antisemitismo? Para encontrar la respuesta debemos leer *The problem of zionism*<sup>78</sup>, un ensayo de 1920 que contiene tanto argumentos para acusarle de antisemita como pruebas de que no lo era. La tesis central es que el «problema de los judíos» procede del hecho de que los judíos son una

---

<sup>78</sup> Cuya traducción en castellano sería «*El problema del sionismo*».

nación en el exilio, de modo que los judíos británicos, franceses o alemanes no son realmente ingleses, franceses ni alemanes. Ignorar el problema no hará que desaparezca; la solución, si es que hubiera alguna, sería crear un estado judío.

Un obstáculo para hacerlo es que los habitantes no judíos de Palestina miran a los judíos con recelo, precisamente debido a las características nacionales resultantes de su exilio, como la tendencia a ser banqueros en lugar de herreros, o abogados en lugar de granjeros. Para que Israel funcione, «los judíos modernos tienen que hacerse leñadores y aguadores [...]. Habrá triunfado cuando los judíos israelíes busquen en las basuras, sean barrenderos, estibadores, mozos de carga u obreros». Chesterton reconoció que este era el ideal de algunos asentamientos sionistas. Refiriéndose al conflicto entre el estereotipo antisemita y el ideal sionista, escribió:

*«Nuestro descontento con el judío es que ni cultiva la tierra, ni trabaja con la pala. Sería muy difícil rechazarle si realmente dijera: “Dadme una tierra y la labraré; dadme una pala y la usaré”. No nos falta razón para cuestionar que pueda amar realmente a alguna de las naciones por las que deambula; sería también indefendible hacerse el sordo si dijera: “Dadme una tierra y la amaré”».*

Es un ensayo extraordinario. Puede que la mejor manera, y quizá la única, de comprender el

sentido en el que Chesterton era antisemita o prosemita sea leerlo entero. Es fácil extraer fragmentos en los que parece antisemita, como su sugerencia, medio en serio medio en broma, de que los judíos deberían ser liberados de todas las restricciones legales menos de una: la obligación de vestir como árabes para recordarse a ellos mismos y a quienes les acogen que son extranjeros. También es fácil encontrar pasajes que pudieran haber sido escritos por un sionista. Creo que la afirmación de que los judíos son extranjeros en los países donde viven, muy extraña para un norteamericano, me resulta menos impactante de lo que debería, precisamente porque la he escuchado antes de boca de judíos europeos.

Tales argumentos no suenan igual viniendo de un forastero, aun así creo que podría ser difícil leer el ensayo con una mente abierta y no acabar admirando a Chesterton por su intento de tratar honestamente lo que fue, y es, un problema complicado. Cabe señalar que él se aplicó los mismos principios. Su decisión final de convertirse al catolicismo fue una decisión para identificarse con un grupo visto, por la mayoría de los ingleses, como extranjero y sospechoso. Chesterton estaba defendiendo el mismo principio —la idea de que los grupos nacionales deberían ser ellos mismos y no pobres imitaciones de otros— cuando criticaba al

nacionalismo indio por no ser «ni muy indio ni muy nacional» —en un artículo que fue leído por un joven estudiante indio llamado Mahatma Gandhi—.

Lo que más distingue la obra de G. K. Chesterton de la mayoría de escritores ideológicos, de antes y de ahora, es su sensatez y buen humor. Sus adversarios ideológicos, incluso los villanos de su ficción, no son ni malvados ni tontos, sino seres humanos como nosotros, admirables en muchos sentidos, cuyas opiniones él considera equivocadas. En sus debates y novelas, el objetivo final no es destruir a los que están equivocados, sino convertirlos.