



CAMINO DEL INDIVIDUALISMO⁽¹⁾

ROBERT L. HEILBRONER⁽²⁾

«La televisión es dramática. Despierta las emociones y cautiva la atención. Nosotros, pese a ello, estamos convencidos de que la página impresa es un medio de educación y de persuasión más efectivo. Los autores de un libro pueden examinar los problemas profundamente sin sentirse limitados por el tictac del reloj. El lector puede detenerse y pensar y volver unas páginas atrás sin que le distraiga el atractivo de las escenas que aparecen incesantemente en su pantalla de televisión.»

«Quienquiera que sea persuadido por el programa vespertino de televisión, o incluso por diez programas vespertinos de una hora cada uno, no está realmente persuadido y puede ser convertido por la primera persona de opinión contraria con la que pase una tarde. La única persona que puede verdaderamente persuadirle a usted es usted mismo. Usted tiene que poderles dar vueltas a los problemas en su cabeza con calma, sopesar los varios argumentos y dejarlos madurar para, después de mucho tiempo, convertir así sus preferencias en convicciones.»

Milton Friedman, Premio Nobel de Economía y tal vez el economista conservador más famoso del mundo, y su esposa y colaboradora Rose Friedman, introducen al lector con este llamamiento a la razón a su diagnóstico de nuestros males presentes y a su prescripción para remediarlos (véase el recuadro sobre «La obra de Milton Friedman» inserto en este trabajo). A juzgar por la rápida llegada del libro *Free to Choose* a la lista de «best sellers» y por la atención concedida al programa de televisión en el que Milton Friedman repitió su mensaje y se defendió denodadamente de sus críticos, parece seguro que su exposición tendrá un gran éxito. Queda por ver si su llamamiento

(1) Traducción de la reseña escrita por el profesor Heilbroner sobre el libro de MILTON y ROSE FRIEDMAN, *Free to Choose: A Personal Statement*, New York, Harcourt Brace Jovanovich, 1980. El título de la reseña en inglés fue «The Road to Selfdom» y se publicó en *The New York Review of Books*, vol. 27, n.º 6, 17 de abril de 1980, págs. 3 a 8.

(2) El autor es titular de la cátedra Norman Thomas de economía en la New School for Social Research, de la ciudad de Nueva York. Su reseña del libro de los esposos Friedman ha sido traducida al español por Manuel Sigüenza, catedrático de economía en la Universidad de Puerto Rico (Recinto de Río Piedras).

a la razón será eficaz: si los cientos de miles de lectores de su libro —los millones quizás de lectores que eventualmente comprarán la edición en rústica, que es de pensar se venderá más adelante en los aeropuertos y en las tiendas de revistas y medicamentos— se afirmarán en sus convicciones y adoptarán el punto de vista de los esposos Friedman.

Esto, por supuesto, va a depender mucho de la fuerza de las convicciones engendradas por los argumentos de los dos autores. Veamos pues con qué se encuentra el lector cuando abre el libro.

El primer mensaje es claro y vigoroso. Es un respaldo sonoro de la libertad económica y política y una advertencia acerca de los peligros de continuar en nuestra trayectoria presente.

«La experiencia de los años recientes —crecimiento menguante y productividad decreciente— suscita la duda de si la inventiva privada podrá continuar superando los efectos debilitadores del control gubernamental caso de que sigamos concediendo cada vez más poder al gobierno y autorizando a una “nueva clase” de funcionarios públicos a gastar fracciones cada vez mayores de nuestros ingresos en nombre nuestro presuntamente. Más pronto o más tarde —y quizás antes de lo que muchos de nosotros esperamos— un sector gubernamental cada vez mayor destruirá tanto la prosperidad que debemos al mercado libre como la libertad humana tan elocuentemente proclamada en la Declaración de Independencia.»

Este mensaje, repetido frecuentemente a lo largo del libro, explica, estoy seguro de ello, su éxito popular. Los esposos Friedman expresan lo que un gran número de personas ansían escuchar. No es nada nuevo decir que se nota por todas partes entre los electores democráticos una gran frustración e irritación y que el resentimiento popular dirigido antes contra los excesos

de las grandes empresas y de los grandes sindicatos apunta hoy principalmente hacia el gobierno desmesurado. Por ello se comprará el libro de los Friedman y se leerán con avidez y se citarán frecuentemente sus llamamientos a la acción, porque es un libro en armonía con los tiempos que corren, independientemente de que sus argumentos y diagnóstico sean convincentes o no.

Pero hay, sin embargo, mucho más en el libro *Free to Choose* que estas afirmaciones y acusaciones. La mayor parte del libro consiste en argumentos económicos dirigidos a demostrar su diagnóstico y a dar fuerza a sus aseveraciones. Esta es la parte que da autoridad al libro, pero sospecho que en gran medida esta parte se quedará sin leer. Los esposos Friedman pueden tener de su lado la seriedad, la virtud, quizás incluso la verdad, pero su relato carece de la vitalidad y de la sencillez de la obra de un periodista económico tal como Martin Mayer o del ingenio y atrevimiento de J. K. Galbraith. En consecuencia me temo que pocos de quienes compren el libro, porque saben que habla de sus frustraciones, «darán vuelta a sus páginas» para meditar sobre sus argumentos. Los aceptarán con fe, pero sin leerlos.

Aquellos lectores que se abran camino a través de la prosa clara y sencilla de los autores se encontrarán con los temas de la eficacia del mercado libre y de los efectos funestos del gobierno, ilustrados o explicados con respecto a una serie de temas, relacionados entre sí. Comenzarán con la Gran Depresión, cuya causa se despacha como «dificultades económicas crecientes junto con la perforación de una burbuja especulativa insostenible», pero cuya persistencia demoledora se atribuye detenidamente a las acciones mal consideradas de la agencia monetaria del gobierno, el Sistema de la Reserva Federal.

Los lectores considerarán después el crecimiento del estado del bienestar, producto de la Depresión. Descubrirán de nuevo que

LA OBRA DE MILTON FRIEDMAN

La obra de Milton Friedman como economista lo ha hecho famoso al menos en tres direcciones. Reconocido pronto como persona de mente excepcionalmente brillante e iconoclasta, durante las décadas de los años cincuenta y sesenta se ganó la atención nacional de su país con una serie de artículos muy originales acerca de los motivos que operan detrás del consumo. Estos artículos, que fueron atacados con vigor y defendidos con habilidad, asociaron vagamente a Friedman con un ideario antikeynesiano y lo definieron como conservador, debido al énfasis que se daba en dichos artículos al poder que tiene la conducta económica espontánea de imponerse y prevalecer, pese a los esfuerzos del gobierno de influir sobre ella, especialmente en el caso de las decisiones de gastar o ahorrar de los individuos.

Un segundo componente, relacionado con el primero, de la reputación de Milton Friedman fue su formulación de la atrevida hipótesis de que «el dinero importa» en la determinación del producto nacional bruto. Esta opinión desafiaba abiertamente la creencia ortodoxa

prevaleciente entonces de que el producto nacional bruto podía ser afectado sólo por la política fiscal y no por la monetaria. El libro de Friedman y de su colaboradora Anna J. Schwartz, *A Monetary History of the United States, 1867-1963* (Princeton University Press, 1963), junto con una serie de artículos desconcertantes e incisivamente razonados, fueron cambiando gradualmente la opinión económica hasta que, a comienzos de la década de los años setenta, el monetarismo se convirtió en la concepción ortodoxa preponderante. Esta concepción no se ha visto nunca libre de ataques y se encuentra ahora quizás ya en decadencia. Es típico de la afición de Friedman a las posturas extremas el hecho de que él ha insistido siempre en que sólo el dinero importa y en que la política fiscal —gastos e impuestos— produce poco efecto sobre la economía en general o por lo menos poco efecto intencionado.

Milton Friedman es conocido también, en tercer lugar, por su llamativa opinión acerca de la metodología económica —a saber, que el único criterio de la ciencia economí-

ca es el resultado correcto de las predicciones que se deducen de sus hipótesis. Al justificar esta opinión Friedman afirma que el «realismo» de esas hipótesis carece totalmente de interés —que la ciencia económica debería ser enteramente indiferente a la verosimilitud de sus supuestos y preocuparse solamente por el grado de confianza que merezcan sus predicciones. No es necesario decir que este punto de vista ha puesto a Friedman en el ojo o centro de una tormenta creada por él mismo.

Free to Choose es el segundo libro político de Milton Friedman, precedido por el libro *Capitalism and Freedom*, de 1962, escrito también con su esposa. La filosofía del primer libro es muy semejante a la del último y los esposos Friedman consideran, de hecho, que su libro más reciente es sólo una versión más «práctica», más a ras de tierra de los temas presentados en el libro anterior.

(*La obra de Milton Friedman*, páginas 19-21.)

las características contraproducentes del gobierno han desbaratado programas cuyos objetivos eran nobles. «El fracaso repetido de programas bien intencionados no es un accidente», afirman los Friedman. «No es simplemente el resultado de errores de ejecución. El fracaso estriba profundamente en el uso de medios malos para conseguir objetivos buenos». Los medios malos son fundamentalmente programas de gasto del gobierno orientados hacia resultados que se oponen al mercado o que se convierten en despilfarro rápidamente porque carecen de reguladores automáticos semejantes a los del mercado. Así suben los gastos del Departamento de Salud, Educación y Bie-

nestar (HEW), pero (nos dicen ellos) no hay mejoría alguna en la atención médica verdadera recibida por la gente. El programa de seguridad social es amplio, pero sus finanzas se encuentran en serio desorden. El despilfarro domina el sistema de asistencia social, pero todavía más inquietante que el despilfarro es el daño a nuestro sistema moral: se debilita la familia, se menoscaban los incentivos al trabajo, al ahorro y a introducir innovaciones y se coarta nuestra libertad.

De la consideración de estas deficiencias o peligros manifiestos los esposos Friedman pasan a examinar el problema de la igual-

dad, a saber, la aparición de la nueva y perniciosa creencia de que «cada uno debería tener el mismo nivel de vida o ingresos y debería terminar la competición en el mismo puesto». Esta concepción de la igualdad, con su énfasis en los resultados y no en las oportunidades, produce un daño social serio porque conduce a una legislación igualitaria que no se puede hacer cumplir. Todavía peor:

«Cuando la gente comienza a violar un grupo de leyes, la falta de respeto por la ley se extiende de forma inevitable a todas las leyes, incluso a aquellas que todo el mundo considera morales y correctas —tales como las leyes contra la violencia, el robo y el vandalismo. Aunque parezca difícil de creer el crecimiento de la baja criminalidad en Gran Bretaña durante las últimas décadas puede bien ser consecuencia de la campaña en pro de la igualdad.»

Los Friedman dirigen después su atención a los problemas de la educación, la protección del consumidor y del trabajador y finalmente a la inflación. Aquí nos encontramos con más variaciones acerca del mismo tema. La educación pública sufre del mal de su envergadura excesiva y de un monopolio gubernamental con el que es imposible rivalizar. El bienestar de los consumidores puede ser salvaguardado ocasionalmente por las agencias del gobierno, pero más frecuentemente se pone en peligro por la inercia o el egoísmo de la burocracia gubernamental. Problemas nacionales tales como la energía no se alivian, sino que únicamente se agravan, cuando se descarta el mercado flexible en favor de la intervención del gobierno. Las restricciones al acceso a ciertas ocupaciones, tales como las impuestos por la Asociación Médica Americana (AMA) o por cualquier sindicato, protegen pequeñas clientelas de individuos a expensas de grandes grupos de ciudadanos. Por lo que se refiere a la inflación, ella también se debe a la imposición del poder gubernamental más allá de sus pro-

prios límites. «Desde tiempo inmemorial», nos advierten los Friedman, «los soberanos —sean reyes, emperadores o parlamentos— han sentido la tentación de recurrir a aumentar la cantidad de dinero con el fin de adquirir recursos para emprender guerras, construir monumentos o para otros fines. Han caído frecuentemente en esta tentación y, siempre que lo han hecho, la inflación ha aparecido a continuación poco después».

Entretejido con este diagnóstico, capítulo por capítulo, de nuestros males más importantes el lector encontrará numerosas prescripciones. Como es fácil de predecir los esposos Friedman abogan porque se fomente la actividad del mercado y porque se desaliente la del gobierno. A tenor con esto, debería acabarse con el monopolio de la educación pública mediante su conocido plan de los comprobantes, el cual permitiría a los padres escoger la escuela a la que irían sus hijos, con lo cual se pondría a las escuelas privadas en igualdad con las públicas. Deberían eliminarse los planes de «protección» del consumidor y corregirse las distorsiones introducidas por el monopolio, en parte mediante el desmantelamiento de todas las tarifas y cuotas comerciales y en parte mediante la anulación del poder de conceder licencia a los grupos profesionales tales como la Asociación Médica Americana. Y debería, por supuesto, imponerse un control a la emisión de cada vez más dinero. Idealmente debería completarse este programa con una serie de enmiendas constitucionales en favor de la libertad económica. Estas enmiendas limitarían el poder gubernamental de imponer contribuciones y de incurrir en gastos, abolirían las tarifas, prohibirían los controles de precios y salarios, impedirían que se exigiese licencia para el ejercicio de las profesiones y ocupaciones, simplificarían los impuestos, prohibirían que se impusiesen contribuciones a las empresas, limitarían el crecimiento anual de la oferta monetaria e indiciarían los bonos del gobierno para pro-

teger contra la inflación a los tenedores de esos bonos.

Esto, a grandes rasgos, constituye la esencia del libro de los esposos Friedman. Tiene visos de verdad patente y aires de seguridad en lo que se dice y un tono de convicción que se comunican rápidamente al lector. De hecho, lo que primeramente impresiona a uno en este libro es el carácter aparentemente abrumador de su lógica y el aspecto irrefutable de las pruebas aducidas a favor de la tesis de los autores. Tómese como un primer ejemplo, el contraste entre el Japón de 1867 y la India de 1947, que ellos presentan al comienzo de su libro. ¿No existía acaso una semejanza llamativa en los puntos de partida iniciales de ambas naciones? «Ambos eran países con una antigua civilización y una cultura refinada. Cada uno tenía una población marcadamente estamental. El Japón tenía una estructura feudal... La India tenía un sistema de castas rígido... Ambos países experimentaron un cambio político importante, que permitió una alteración drástica del orden político, económico y social. En ambos países tomó el poder un grupo de líderes capaces y dedicados..., decididos a convertir el estancamiento económico en un crecimiento rápido...»

En verdad, retrospectivamente, todas las diferencias parecían estar a favor de la India. En 1867 el Japón estaba totalmente aislado del mundo occidental. No tenía la estructura de capital físico, los ferrocarriles, las factorías o el cuerpo de funcionarios públicos de que disfrutaría la India en 1947. En términos de recursos el Japón era el más pobre de los dos países. No tenía ninguna entrada fortuita de capital semejante al «volumen enorme de recursos» recibidos por la India como ayuda extranjera.

Pero observen lo que ocurrió. El Japón se convirtió en una potencia económica formidable, con un nivel de vida elevado y una amplia libertad política. La India siguió eco-

nómicamente estancada e incluso cayó por breve tiempo en la dictadura, cosa que, nos advierten los esposos Friedman, podría ocurrir de nuevo. ¿Cómo se explica pues estas diferencias? «Creemos que la explicación es la misma que la correspondiente a la diferencia entre Alemania Occidental y Alemania Oriental, Israel y Egipto, Taiwán y la China comunista. El Japón, dependió primeramente de la cooperación voluntaria y de los mercados libres... La India dependió de la planificación económica central.»

El argumento parece convincente hasta que uno comienza a pensar en lo que se ha excluido en estas comparaciones: la larga y traumática experiencia de la India con el imperialismo británico, para la cual no existe correspondencia en el caso del Japón; la fragmentación lingüística de la India comparada con la homogeneidad de la cultura japonesa; la caída del Japón en la dictadura durante la década de los años treinta. Los autores pasan por alto la enorme inyección de capital americano en Japón después de la Segunda Guerra Mundial, cuando el Japón, se convirtió en la avanzada militar de los Estados Unidos en el Extremo Oriente. Independientemente de lo que se diga acerca de la libre empresa en Tokio, existe también en el Japón una planificación informal del gobierno, los bancos y las sociedades anónimas («Japón, S. A.»), la cual contrasta con el caos contagioso de la vida en las aldeas de la India, no importa cuál sea la retórica socialista que se use en Delhi.

Los esposos Friedman, en una palabra, pasan por alto una vasta serie de elementos que enturbiarían la claridad de su exposición. Lo que parece ser una demostración bien delineada y apropiadamente simplificada para presentar un argumento bien pronunciado, se convierte en realidad en un argumento montado sobre hechos escogidos y factores omitidos que, de ser usados por un ideólogo izquierdista, serían descritos sin vacilación por los autores como

vergonzados. Y no es sólo en el contraste entre la India y el Japón donde encontramos este tipo de argumento. El contraste entre las dos Alemanias no menciona la extracción de recursos de Alemania Oriental por Rusia. Al discutir las diferencias entre Israel y Egipto no consideran la preparación y las destrezas respectivas de las dos poblaciones o la crítica infusión de capital filantrópico en Israel. La yuxtaposición de Taiwán y la China continental omite el hecho de que el sistema del mercado de la China precomunista se desplomó.

Esta misma argumentación unilateral caracteriza una gran parte de sus diagnósticos y prescripciones de política. Su adopción del sistema de los comprobantes, por ejemplo, no presta atención a los temores de los críticos de que tal sistema convertiría nuestras escuelas públicas en el vertedero de todos los estudiantes que, por cualquier razón, no resultasen aceptables para las instituciones educativas privadas. Su ataque de las industrias reguladas nos pone de nuevo, en efecto, bajo la égida de las fuerzas del mercado libre, que es precisamente el medio del cual nos escapamos hacia la regulación gubernamental en primer lugar. Su llamamiento confiado en pro de un control de la oferta monetaria para detener la inflación ignora el creciente escepticismo profesional con la posición monetarista. Su ataque de las consecuencias antisociales de la campaña a favor de la igualdad se apoya en su insinuación de que ella ha sido un factor tras del crecimiento de «la criminalidad baja experimentada en Gran Bretaña durante las últimas décadas», pero pasa por alto el brote de los conflictos raciales en Inglaterra originados por la inmigración de Asia y Africa y la aparición por todo el mundo de una cultura violenta de la juventud.

A la vista de tales argumentos lo único que puede hacer un crítico es llevarse las manos a la cabeza. Algunas de las propuestas específicas de los autores me parecen

a mí ingeniosas y dignas de consideración, pero no debido a las pruebas seleccionadas o a los argumentos sobados que ellos presentan en su apoyo. El libro *Free to Choose* se encuentra en la misma relación con el debate político y económico serio que en la que se hallan los sermones fundamentalistas con la investigación bíblica.

Puesto que yo no puedo, sin escribir un libro tan largo como el de ellos, defender los méritos o demostrar los deméritos de sus argumentos, lo que haré en lugar de eso es examinar unas pocas ideas fundamentales que parecen servir de base a su pensamiento. La primera de esas ideas es su concepción del papel histórico del propio capitalismo con respecto a «la naturaleza humana». Para los esposos Friedman el capitalismo representa un estadio de la historia en el que por fin se concede a una propensión de fuerza profunda y casi primordial el lugar y la esfera de acción que legítimamente le corresponde. Se trata de la propensión al mejoramiento material, la cual le proporciona al capitalismo su fuerza motriz y —como resultado de la competencia— su inherente mecanismo regulador. Adam Smith ciertamente sustentó tal concepción de la historia y calificó a la economía del mercado como el estadio de «la libertad perfecta». Los Friedman continúan apoyando su filosofía social sobre tal creencia.

Existe, sin embargo, una concepción contrapuesta de la historia, a saber, que el sistema del mercado, lejos de representar la realización de una propensión durante mucho tiempo reprimida, es el producto de un violento proceso de desplazamiento social durante los siglos XVII y XVIII que culminó en una estructura inestable y mal recibida de relaciones sociales y económicas. Esta es la concepción de observadores tales como Burke, Coleridge y Ruskin, por no decir nada de Polanyi, Veblen y Marx. Desde este punto de vista el sistema del mercado es únicamente un episodio pasajero en el dra-

ma humano, una era tumultuosa y creadora en la cual la esfera económica fue elevada temporalmente por encima de la matriz de fuerzas políticas y sociales que normalmente la contienen y la controlan.

Desde esta perspectiva obtenemos, creo yo, una imagen más clara del contraste entre las sociedades del mercado y las otras sociedades, que aparece tan conspicuo en el libro de los Friedman. Nadie niega que las fuerzas del capitalismo puedan ser origen de un crecimiento económico dramático. Los autores tienen toda la razón para señalar a Hong-Kong —o al Japón o a Alemania Occidental o a Israel— como monumentos a la capacidad de acumular capital de tales sistemas y quizás a su idoneidad para crear y nutrir los procesos políticos democráticos. Esto, sin embargo, no constituye el cuadro completo. El capitalismo construye, pero también socava. Satisface los deseos, pero crea otros nuevos todavía más de prisa, de manera que las sociedades capitalistas se distinguen por su ansia o apetencia perpetuas y no por su sentido de satisfacción. Las sociedades capitalistas crean libertades políticas, pero simultáneamente temen las consecuencias de aplicar el credo democrático a la esfera económica.

Resulta pues que el capitalismo es mucho más dinámico, más inquieto, más contradictorio en sí mismo de lo que a los esposos Friedman les gustaría que nosotros creyésemos. Su idea del sistema del mercado es ingenua: captan una parte de su naturaleza, pero son ciegos para las demás.

Su concepción de la libertad económica se encuentra estrechamente asociada con esta idea simplista del sistema del mercado. La palabra «voluntario», usada frecuentemente por los autores, es una palabra clave. El distintivo de un sistema de mercado, según lo describen ellos, es que sus miembros cooperan voluntariamente y, por lo tanto, con entusiasmo y eficiencia. «La intuición principal de *La Riqueza de las Naciones* de

Adam Smith», escriben los esposos Friedman, «es engañosamente sencilla. Si un intercambio entre dos partes es voluntario no tendrá lugar a menos que ambas partes crean que se van a beneficiar con él». Pero incluso Adam Smith reconoció que el intercambio voluntario de los servicios del trabajo y del capital no era exactamente de la misma naturaleza para ambas partes. «El trabajador puede ser tan necesario para el amo como el amo para él», escribió Adam Smith, «pero la necesidad no es tan inmediata». Así que el intercambio de trabajo en el mercado —la actividad nuclear del sistema del mercado— no es tan completamente natural o tan inequívocamente voluntario como pretenden los autores.

Esta concepción restringida de la libertad económica afecta por supuesto la argumentación de los esposos Friedman. Según usan ellos la expresión, la libertad económica significa el derecho de ganarse la vida en el mercado y el derecho conexo con él de disfrutar de una interferencia pública con esa actividad lo más pequeña posible. Pero existe, una vez más, otra idea de la libertad económica. La libertad económica puede tomar la forma de leyes que liberen a los hombres de las presiones del mercado, permitiéndoles, por ejemplo, exigir un salario mínimo legal o acogerse a la asistencia pública antes que hacer un trabajo desagradable. Puede que no nos gusten los efectos de los salarios mínimos o las disposiciones legales relativas a la asistencia pública, pero es incorrecto negar que esas medidas proveen también un tipo de libertad a quienes se benefician de ellas. Así, pues, la libertad económica puede mostrarse también como la capacidad de los individuos de alcanzar colectivamente objetivos que no pueden lograr por separado: los sindicatos hacen libres a los hombres de imponer sus deseos, algo que ellos no serían libres de hacer sin dichos sindicatos. De nuevo, podemos denostar contra el abuso del poder por los sindicatos, pero eso no niega su efecto de

liberar a sus beneficiarios de su impotencia no sindical.

Los autores reconocen, por supuesto, que los sindicatos pueden conseguir beneficios especiales para sus propios miembros, pero nos llaman la atención acerca de las limitaciones que imponen a otros. Parece ser que nunca se les ocurre pensar que los derechos de la propiedad y de las prerrogativas gerenciales también realzan la libertad de algunos y limitan la de otros. Al igual que con su concepción del capitalismo, la manera en que los autores usan la palabra libertad es supersimplificada y abstracta (3).

Hay una tercera idea que manifiesta también una concepción curiosamente angosta. Es el enfoque de la igualdad por los esposos Friedman:

«Una gran parte del fervor moral detrás de la campaña en pro de la igualdad de resultados surge de la extendida creencia de que no es justo que algunos niños lleven una gran ventaja sobre otros, sencillamente porque se da el caso de que sus padres son ricos. Por supuesto que no es justo. La injusticia, sin embargo, puede tener muchas formas. Puede tener la forma de herencia de propiedad —bonos y acciones, casas, fábricas—; puede tener también la forma de herencia de talento —talento musical, vigor, genio matemático. Se puede interferir más fácilmente con la herencia de propiedad que con la herencia de talento. ¿Pero existe acaso alguna diferencia desde un punto de vista ético entre ambas?»

La respuesta a este pregunta es que claro que existe una diferencia y además una diferencia que tiene que ser conocida por los autores. La diferencia consiste en que no atribuimos significado moral alguno a las injusticias determinadas por la naturaleza y en cambio sí atribuimos tal significado a las determinadas por la sociedad. Nadie considera *moralmente* malo que una persona sea hermosa y otra fea, pero todo el mundo cree que es moralmente malo el que dos

personas tengan ingresos que, al compararse entre sí, hieran la sensibilidad o violen las convenciones sociales. Esto es verdad independientemente de que esos ingresos sean iguales o no. Nos sentimos moralmente indignados cuando un bandido gana tanto como un ciudadano respetuoso de la ley y cuando un individuo inepto tiene más que una persona útil. La cuestión moral no consiste en absoluto en la igualdad de resultados, sino en el carácter de los argumentos aducidos en favor o en contra de cualquier clase de determinación social, trátese del acceso a la justicia, del trabajo, del ingreso o de otra cosa cualquiera. Los esposos Friedman han omitido el advertir a sus lectores acerca de esta obvia distinción moral. No deben por lo tanto sentirse confundidos si sus lectores concluyen, al oír esta distinción, que sus mentores no son unos guías morales totalmente dignos de confianza.

(3) Hace muchos años, en una reseña de un libro del economista polaco Oskar Lange, Milton Friedman escribió: «Tenemos aquí un despliegue brillante de lógica formal, pensamiento abstracto y complicadas cadenas de deducción; el análisis con todo parece ser una racionalización de las conclusiones de política alcanzadas previamente más que una base para ellas. ¿Qué es lo que hace estéril el tipo de teorización empleado incluso en las manos de un profesional tan competente como Lange?» (*Essays in Positive Economics*, Chicago, The University of Chicago Press, 1953, página 277).

Friedman responde que Lange cede a la tentación de «la supersimplificación» y del «uso de clasificaciones que carecen de una contrapartida empírica directa». Parece ser que con estas palabras él encontró la horma exacta para su propio zapato.