

ESCUELA AUSTRIACA: EN TORNO AL CONCEPTO DE DESIGUALDAD DE RENTAS Y PATRIMONIOS EN MISES Y HAYEK

por el Dr. Alberto Benegas Lynch (h)
Académico Titular

“The inequality of individuals with regard to wealth and income is an essential feature of the market economy”.

Ludwig von Mises

Human Action. A Treatise on Economics
Yale University Press [1949] 1963, p. 288.

“Equality of the general rules of law and conduct, however, is the only kind of equality conducive to liberty and the only equality which we can secure without destroying liberty”.

Friedrich A. Hayek

The Constitution of Liberty
The University of Chicago Press, 1960, p. 85

La Escuela Austríaca tuvo su nacimiento con la publicación de la obra *Principios de Economía* de Carl Menger en 1871¹, aunque la acuñación de la denominación de esta tradición de pensamiento comenzó a utilizarse de un modo más generalizado recién a partir del trabajo de Menger sobre epistemología en 1883². La opinión de George Stigler -quien, como es sabido, proviene de una escuela distinta de la Austríaca- es la siguiente respecto de Carl Menger

“Ciertamente, aun el más antagonista no le puede negar un lugar prominente a Menger en la tribuna de la fama en la economía, y los más entusiastas, entre los que se encuentra quien esto escribe, tendrán pocas dudas en aclamar al *Grundsätze* [la primera obra recién citada] como un tratado que en sus partes fundamentales no ha sido sobrepasado entre la *Riqueza de las Naciones* y los *Principios* de Marshall”.³

Pero las contribuciones más fértiles de la Escuela Austríaca se realizaron después de la época de Marshall. Sobre la base de la epistemología mengeriana y la notable ampliación

¹ *Principles of Economics*, Glencoe: The Free Press, [1871] 1963.

² *Investigations Into the Method of the Social Sciences with Special Reference to Economics*, New York: New York University Press [1883] 1985, Louis Schneider, ed.

³ George Stigler “The Economics of Carl Menger”, en Henry W. Spiegel y Warren J. Samuels (eds.) *Political Economy and Public Policy*, Greenwich, CT: Jai Press, 1984, vol. I.

y aplicación de la economía a áreas nuevas a partir de los teoremas que se derivan de la acción humana y la aplicación extensiva de la utilidad marginal y el consecuente subjetivismo⁴ presente ya en las primeras etapas de la Escuela Austríaca, se conformó una visión sumamente rica que se apartó del paradigma neoclásico y abrió nuevas avenidas en muy diversas direcciones⁵. El punto de partida de mayor repercusión en el campo metodológico fue la disputa entre la Escuela Histórica de Gustav von Schmoller y Menger. La primera negaba la universalidad de los postulados de la ciencia económica y afirmaba que las teorías debían ser diferentes según la nación de que se trate y según el momento histórico por el que se atraviesa⁶. Este debate se repitió de manera similar en el siglo siguiente entre John Bates Clark y los institucionalistas estadounidenses⁷.

⁴ Véase en este contexto, Uskali Mäki “Scientific realism and Austrian explanation” *Review of Political Economy*, 2-3, 1990.

⁵ Lawrence S. Moss “Austrian Economics and the Abandonment of the Classical Thought Experiment”, J. Patrick Gunning “The Theory of Entrepreneurship in Austrian Economics” y Leland B. Yeager “Austrian Themes in a Reconstructed Macroeconomics” en *Austrian Economics in Debate*, Londres: Routledge, 1997, W. Keizer, B. Tieben y R. van Zijp (eds.); S. C. Littlechild “The Problem of Social Cost” en *New Directions in Austrian Economics*, Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, 1979, Louis M. Spadaro (ed.); Roger Koppl y Richard N. Langlois “When do Ideas Matter? A Study in the Natural Selection of Social Games”, en *Advances in Austrian Economics*, Greenwich, CT: Jai Press, 1994, vol. 1, Mario J. Rizzo (ed.); Walter Block “Marginal Productivity” en *Austrian Economics*, Cheltenham, Inglaterra: Edward Elgar, 1994, parte I, cap. 18, Peter J. Boettke (ed.); Ludwig M. Lachmann “Austrian Economics in the Age of Neo-Ricardian Counterrevolution” en *The Foundations of Modern Austrian Economics*, Kansas City, Sheed & Ward Inc., 1976, Edwin G. Dollan (ed.); Robert B. Ekelund y Robert F. Hébert *Historia de las teorías económicas y de su método*, Madrid: McGraw Hill [1989] 1992, cap. 13; Henry William Spiegel *The Growth of Economic Thought*, Durhaw: Duke University Press, [1971] 1991, p. 529 y ss.; Bruce Caldwell *Beyond Positivism. Economics Methodology in the Twentieth Century*, Londres: George Allen & Unwin, 1982, p. 117 y ss.; Karen I. Vaughn *Austrian Economics in America*, Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1994, cap. 4; Israel M. Kirzner “The Crisis from an Austrian Perspective” *The Crisis in Economic Theory*, New York: Basic Books, 1981, Daniel Bell e Irvin Kristol (eds.); Barry Smith *Austrian Philosophy. The Legacy of Franz Brentano*, Chicago: Open Court, 1994, cap. 10 y Ralph Raico “Liberalism, Marxism and the State” *The Cato Journal*, vol. 2, N° 3, invierno de 1992. También véase James M. Buchanan “The Domain of Subjective Economics: Between Science and Moral Philosophy”, *Method, Process and Austrian Economics: Essays in Honor of Ludwig von Mises*, Israel M. Kirzner (ed.), Toronto: D. C. Gearth and Co., 1982; Friedrich A. Hayek “On Being an Economist” [1944] *The Complete Work of F. A. Hayek*, vol 3, W. W. Bartley III y Stephan Kresge (ed.), Londres: Routledge, 1989; Wilhelm Roepke, “The Place of Economics Among the Sciences”, Fritz Machlup “The Inferiority Complex of Social Science”, Murray N. Rothbard “Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics” y Bertrand de Jouvenel “Order vs. Organizations”, en *On Freedom and Free Enterprise: Essays in Honor of Ludwig von Mises*, Mary Sennholz (ed.), Princeton, NJ: D. Van Nostrand, 1956.

⁶ Véase, Eugen von Böhm-Bawerk “The Austrian Economists”, *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 1891, vol. I, Ludwig von Mises *The Historical Setting of the Austrian School of Economics*, New York: Arlington House, 1969, Charles Gide y Charles Rist, *Historia de las doctrinas económicas*, Buenos Aires, Editorial de Palma, 1949, tomo I, cap. 1, Robert Formaini *The Myth of Scientific Public Policy*, Londres: Transaction Publishers, 1990, cap. 2 y Mark Blaug y Nicholar Marchi *Appraising Economic Theories*, Aldershot, Inglaterra: Edward Elgar Pub., 1991.

⁷ Ludwig von Mises *The Historical... op. cit.* y, del mismo autor, *Notes and Recollection*, South Holland, Ill: Libertarian Press, 1978, cap. IV. Para la documentación referente a los seminarios de Ludwig von Mises y Hayek en Viena y luego los del primero mantenidos en New York véase Alberto Benegas Lynch (h) “Acerca del pensamiento de Ludwig von Mises. Introducción y una antología” *Estudios Públicos*, Santiago de Chile, otoño de 1991, N° 42. Para la trayectoria de Hayek en Viena y en la London School of Economics véase Stephen Kresge y Leif Wenar (ed.) *Hayek on Hayek*, Chicago: The University of Chicago Press, 1994 y también de Hayek “The Austrian School of Economics” [1968], Peter G. Klein (ed.) *The Collected Work of F. A. Hayek*, Londres: Routledge, 1992, vol. IV.

Los aportes y contribuciones de los miembros de la Escuela Austríaca desde su irrupción en el escenario intelectual hasta nuestros días, han sido múltiples y de gran fertilidad, especialmente los realizados por Ludwig von Mises y su discípulo más destacado, Friedrich A. Hayek. En el presente Seminario sobre la Escuela Austríaca en la Academia Nacional de Ciencias Económicas, los tres expositores que tendremos a nuestro cargo las tres sesiones correspondientes, hemos optado por seleccionar temas muy acotados en lugar de ofrecer un amplio espectro de las aludidas contribuciones, ya que esto último no hubiera permitido explorar con alguna profundidad tópicos que resultan tan extendidos en cuanto a materias y campos de estudio abordados por los Austríacos.

La segunda sesión concentrará su estudio en temas metodológicos y la economía matemática y, la tercera, lo hará sobre las “fallas” de mercado y el llamado modelo de “competencia perfecta”. En mi caso, tal como lo indica el título, me limitaré a una elaboración que girará en torno a la noción de igualdad a partir de las conclusiones de Mises y Hayek que aparecen en los acápites con que abro esta presentación. Para facilitar la profundización de algunos temas tratados, quedan consignadas las correspondientes referencias bibliográficas en notas a pie de página. De más está decir, que el análisis de este tema tan trascendente como la desigualdad de rentas y patrimonios no es exclusivo de la Escuela Austríaca, pero debe subrayarse que han sido especialmente Mises y Hayek quienes han abierto los cauces para el debate en esta materia presentando muchos de los argumentos más importantes, algunos de los cuales fueron desarrollados a partir de contribuciones realizadas por sus predecesores en esa Escuela, desde fines del siglo XIX.

Elegí este tema puesto que considero que, explícita o implícitamente, constituye hoy el eje central de buena parte de los escritos que aparecen publicados en la profesión de la economía y en la ciencia política. En este sentido, además de los autores más representativos del “welfare economics” deben destacarse los trabajos de Amartya Sen, Lester C. Thurow, James Tobin, G. A. Cohen, David Winter, John E. Roemer, David Miller, Ronald Dworkin y John Rawls⁸.

La premisa sobre la cual partimos es que todos los seres humanos somos distintos, no sólo desde el punto de vista anatómico, fisiológico y bioquímico, sino, especialmente, desde el punto de vista psicológico⁹. Esto último es así aun contemplando la conjetura de la clonación, debido a la presencia de la psique, sin la cual habría determinismo físico, lo

⁸ Respectivamente en “Equality of What?”, *Tanner Lectures on Human Values*, Cambridge: Cambridge University Press, 1980, N° 1; *El futuro del capitalismo*, Buenos Aires: Javier Vergara Editor, [1993]1996; “One or Two Cheers for the Invisible Hand” en Frank Roosevelt y David Belkin (eds.) *Why Market Socialism?: Voices from Dissent*, New York: M.E. Sharpe, 1994; “Self-Ownership, World Ownership and Equality, Part. II” en Ellen Frankel Paul, Fred D. Miller, Jeffrey Paul y John Andrews (eds.) *Marxism and Liberalism*, Oxford: Basil Blackwell, 1986; “Market Socialism and Reforms to the Capitalist Economy” en Julian Le Grand y Saul Estrin (eds.) *Market Socialism*, Oxford: The Clarendon Press, 1986; “Equality of Talents”, *Economics and Philosophy*, N° I, 1985; “Why Market?” en *Market Socialism op. cit.*; *A Matter of Principle*, Mass: Harvard University Press, 1985 y *Teoría de la justicia*, México: Fondo de Cultura Económica [1971] 1978.

⁹ Vid. Roger Williams *Free and Unequal: The Biological Basis of Individual Liberty*, Austin, TX: University of Texas Press, 1953.

que, a su vez, significa la ausencia de libre albedrío y, por tanto, no habría en ese supuesto tal cosa como proposiciones verdaderas o proposiciones falsas ya que, para ello, se requiere que el hombre pueda revisar sus propios juicios, que tenga ideas autogeneradas, que pueda argumentar y conocer, y no meramente repetir lo que está determinado a decir. En resumen, en el mundo determinista, no se podría argumentar siquiera en defensa del propio determinismo¹⁰. Ludwig von Mises dice que “Para la doctrina que sostiene que los pensamientos guardan la misma relación al cerebro como la bilis al hígado, no puede distinguirse entre las ideas verdaderas y las falsas tal como ocurre entre la bilis verdadera y la falsa”¹¹ y, por otro lado, Adler explica que “El mismo significado de la expresión ‘saber’ es tener en nuestra mente la verdad acerca del objeto que uno está tratando de conocer [...] ‘conocimiento falso’ es un imposible. No sería conocimiento si fuera falso. Y ‘conocimiento verdadero’ resulta redundante. Conocer es incorporar la verdad”¹². De más está decir que el conocimiento está inmerso en un azaroso proceso evolutivo de prueba y error en el que resultan necesarias las teorías en competencia al efecto de las corroboraciones siempre provisionales o, en su caso, las consiguientes refutaciones, todo lo cual no contradice la existencia de la verdad como correspondencia entre el juicio y el objeto juzgado.¹³

Entonces, de aquellas diferenciaciones individuales se sigue que los diversos talentos, vocaciones y aptitudes producirán resultados también diversos. Por otra parte, si no existirían estas diferencias no habría posibilidad de división del trabajo en el mercado y, consecuentemente, la cooperación social no resultaría posible. Como es sabido, la asignación de derechos de propiedad permite establecer usos prioritarios frente a posibilidades múltiples¹⁴, al tiempo que ubica los recursos en las manos de los relativamente eficientes. Desde luego que esto último no ocurre si la distribución del ingreso es consecuencia del privilegio, la dádiva y los mercados cautivos. Adam Smith oportunamente señaló los graves peligros que implican los favoritismos a empresarios que logran esos cometidos a través del *lobby*¹⁵.

¹⁰ Vid. Karl R. Popper y John S. Eccles *El yo y su cerebro*, Barcelona: Editorial Labor, [1977] 1982, esp. cap. P. 3, P. 4, E. 5, E. 7 y Diálogo XI; John Eccles *La psique humana*, Madrid: Tecnos, [1980] 1986 cap. 10, secc. 10.4; Karl R. Popper *Knowledge and the Body-Mind Problem*, Londres: Routledge, 1994, esp. cap. 6; Tibor R. Machan *The Pseudo-Science of B. F. Skinner*, New York: Arlington House, 1974, cap. 6; John Thorpe *El libre albedrío. Defensa contra el determinismo neurofisiológico*, Barcelona: Herder [1980] 1985; John Hospers *Introducción al análisis filosófico*, Madrid: Alianza Editorial [1967] 1976, p. 150 y ss., vol. I, cap. 5 y Gabriel J. Zanotti “El libre albedrío y sus implicancias lógicas”, *Libertas*, N° 2, mayo de 1985, año II.

¹¹ *The Ultimate Foundation of Economic Science. An Essay on Method*, Princeton: D. Van Nostrand Co., 1962, p. 30.

¹² Mortimer J. Adler *The Great Ideas*, Chicago: Open Court, 2000, p. 1, Max Weismann (ed.)

¹³ Véase Karl R. Popper “Las dos caras del sentido común: argumentos en pro del realismo”, *Conocimiento objetivo*, Madrid: Tecnos, [1972] 1974.

¹⁴ De más está decir que donde no hay escasez no se requiere la apropiación de bienes, en este sentido véase Alberto Benegas Lynch (h) “Apuntes sobre el concepto de *copyright*”, Academia Nacional de Ciencias, Buenos Aires, 1998. Véase también T. Alexander Smith *Time and Public Policy*, Knoxville: The University of Tennessee Press, 1988, cap. 1.

¹⁵ *Indagación acerca de la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*, Madrid: Aguilar [1776] 1961, p. 228-29. También véase Robert V. McKenzie *Using Government Power: Business Against Free Enterprise*, New York: Competitive Economy Foundation, 1983; Gabriel Kolko *The Triumph of Conservatism*, New York: The Free

A los efectos del consiguiente rendimiento de los siempre escasos factores de producción, no resulta indistinto cuáles sean sus respectivos destinos. Son múltiples las posibilidades y combinaciones de bienes de orden superior y, consecuentemente, son también múltiples las opciones para producir bienes de consumo. Las producciones, que responden a permanentes cambios y actualizaciones de los requerimientos de los consumidores, implican permanentes modificaciones en el rumbo de toda la cadena de producción a través de la imputación de valores que surgen debido a la estimación de los bienes finales. En la medida en que se sustrae la aludida asignación del mercado para manipularla con criterios políticos, la productividad naturalmente declina puesto que opera en dirección distinta de la establecida por el veredicto de la gente¹⁶. La distorsión en los precios relativos que resulta de la mencionada manipulación, conduce al desperdicio de factores productivos y, por ende, las tasas de capitalización disminuyen lo que, a su turno, afecta negativamente salarios e ingresos en términos reales. Entre otras, a esto conducen políticas tales como el establecimiento de mercados cautivos, monopolios artificiales, privilegios y dádivas de diversa naturaleza, restricciones arancelarias, subsidios, intrincados sistemas fiscales, manipulaciones en los tipos de cambio, empresas estatales, regulaciones atrabiliarias, inflación o deflación monetaria, legislaciones laborales improcedentes, etc. En otros términos, la inversión *per capita* puede aumentar pero sus efectos podrán ser más que contrarrestados por las aludidas políticas que no permiten los correspondientes aumentos de ingresos.

En reiteradas oportunidades, se ha pretendido describir el proceso de mercado con lo que se ha bautizado como “darwinismo social”¹⁷. Como es sabido, el concepto de evolución cultural es anterior a Darwin¹⁸, especialmente a partir de Bernard Mandeville¹⁹, pero el “darwinismo social” no sólo constituye una extensión impropia de la biología al campo de las relaciones interpersonales, sino que, aún considerada la expresión de modo metafórico, resulta opuesta a la formulación original de la idea. Por una parte, la supervivencia del más apto se refiere al proceso que se lleva a cabo en el plano biológico en donde se seleccionan especies. En el terreno social, como hemos señalado, las tasas de capitalización hacen que los salarios se incrementen lo cual significa que *los más fuertes*

Press [1963] 1977, Paul H. Weaver *The Suicidal Corporation*, New York: Simon & Schuster, 1988; Clarence B. Carson *The World in the Grip of an Idea*, New York: Arlington House, 1979, cap. 27 “Business as an Instrument of Political Power”, Wilhelm Roepke *A Human Economy. The Social Framework of the Free Society*, Chicago: Henry Regnery, [1958] 1960, p. 141 y ss, Milton y Rose Friedman *Tyranny of the Status Quo*, New York: Harcourt Brace Jovanovich Pub., 1983 y Alberto Benegas Lynch (h) *Las oligarquías reinantes. Discurso sobre el doble discurso*, Buenos Aires: Editorial Atlántida, 1999, p. 65 y ss.

¹⁶ No debe aquí confundirse el proceso electoral con el proceso de mercado. En el primer caso, la decisión legislativa no puede ser bifronte. No puede simultáneamente legislarse por esto, aquello y lo de más allá. Hay mayorías y que resuelven y minorías que acatan (no habrá conflicto de intereses si la votación se circunscribe a marcos institucionales que establecen el respeto recíproco). En cambio, en el mercado la gente puede simultáneamente decidir por muchas cosas distintas sin que resulten mutuamente excluyentes. En este sentido, véase Bruno Leoni “El proceso electoral y el proceso de mercado”, *Libertas*, N° 27, año XIV, octubre de 1997 [1960].

¹⁷ Véase, por ejemplo, Richard Hofstadter *Social Darwinism in American Thought*, University of Pennsylvania Press, 1945.

¹⁸ Bernard Mandeville *La fábula de las abejas*, México: Fondo de Cultura Económica, 1982 [1729].

¹⁹ Véase F. A. Hayek “Lecture on a master mind” *Proceedings of the British Academy*, vol. LII, Londres, 1967.

trasladan fortaleza a los más débiles, como una consecuencia no buscada y, por otra parte, en este ámbito, el proceso de selección es de normas y no de especies. Por consiguiente, el llamado “darwinismo social” no sólo tergiversa la idea de Darwin sino que constituye una mala caricatura del proceso de mercado, es decir, el proceso en el que se llevan a cabo millones de arreglos contractuales libres y voluntarios. Lo que sí puede afirmarse con razón es que la politización del mercado, al distorsionar la asignación de recursos, concentra artificialmente riquezas en manos ineficientes a expensas de salarios e ingresos que se detraen de todos aquellos, que, de no haber sido por la referida intromisión de los aparatos políticos, hubieran estado en mejor situación.

Dejando de lado los privilegios, que siempre se traducen en una injusta distribución del ingreso, reiteramos que en el proceso de mercado la distribución del ingreso opera según la eficiencia de cada cual para atender las demandas y los requerimientos de sus semejantes. James M. Buchanan ha subrayado que

“Si no hay criterio objetivo para el uso de recursos que pueda ser aplicado a los resultados como un medio indirecto de verificar la eficiencia en el proceso de intercambio, entonces, mientras los intercambios se mantengan abiertos y mientras la fuerza y el fraude queden excluidos, aquello sobre lo cual se acuerda es, por definición, aquello que puede ser clasificado como eficiente”.²⁰

Los antes mencionados resultados diferentes lógicamente se traducen en desigualdades de rentas y patrimonios. Estas desigualdades cumplen una función social de trascendental importancia dado que, como queda dicho, asigna factores de producción a las áreas donde son mejor aprovechadas, lo cual, a su turno, hace posible el aumento en las tasas de inversión. Dichos incrementos en la capitalización, como una externalidad positiva, permite que los ingresos y salarios en términos reales se eleven. Si miramos a los distintos puntos del planeta, observaremos el correlato entre capitalización y salario. Como es sabido, los ingresos y salarios en términos reales en la India no son menores a los de los Estados Unidos debido a que en este último caso las llamadas “conquistas sociales” y demás parafernalias de legislaciones laborales resultan más abundantes. Lo contrario es lo cierto. Los salarios en Vancouver son superiores a los de Somalía debido a que en el primer lugar las tasas de capitalización son superiores. No es debido a que la estructura sindical opera con mayor timidez en el primer caso que en el segundo. No es entonces el decreto y el voluntarismo ni los costos laborales adicionales los que permiten incrementar ingresos sino el volumen de capital *per capita*.

No es tampoco un tema de recursos naturales: recordemos que en esto la India es muy superior a Japón que básicamente está constituido sobre un cascote en el que el dos por

²⁰ “Rights, Efficiency and Exchange: The Irrelevance of Transaction Costs” [1983] *Liberty, Markets and State*, New York: New York University Press, 1985, p. 95. Por otra parte, para una refutación de lo que Amartya Sen propone como paradoja, véase Navin Kartik “Liberalism and Pareto Efficiency: Sen’s Paradox” *Humane Studies Review*, vol. 13, Nº 3, verano de 2001.

ciento es habitable. Tampoco se trata de un problema de sobrepoblación dado que la densidad demográfica en Somalia es la misma de la de Estados Unidos y la de Calcuta es idéntica a la de Manhattan²¹. Si al capitalista no le resulta posible robar, esto es, aliarse con el poder para obtener mercados cautivos, se ve en la necesidad de servir a sus semejantes para mejorar su propio patrimonio. Como es sabido, dejando de lado la lotería, las únicas formas de enriquecerse consisten en servir al prójimo o robarle, no hay otra opción. En una sociedad abierta el proceso de mercado y los correspondientes marcos institucionales obligan al empresario a servir los intereses del consumidor para, de este modo, aumentar sus ingresos. El cuadro de resultados hace de sistema de premios y castigos²². Los recursos que se asignan mal implican quebrantos y los que se asignan adecuadamente se traducen en las correspondientes ganancias.

Pueden parecer superfluas estas reflexiones, pero la impresión se desvanece ni bien se estudian trabajos como los presentados, por ejemplo, por los premios Nobel en Economía James Tobin o Amartya Sen, así como las obras de John E. Roemer, David Miller, Ronald Dworkin, Frank Roosevelt, John Rawls, David Winter y Lester C. Thurow²³. Este último autor es un economista que tiene los grados máximos en Oxford y Harvard y es actualmente profesor de economía en MIT. En una de sus obras más recientes se lee lo siguiente

“[E]l capitalismo sostiene que es el derecho de los económicamente competentes expulsar a los incompetentes del ámbito comercial y dejarlos liberados a la extinción económica. La eficiencia capitalista consiste en la ‘supervivencia del más apto’ y las desigualdades en el poder adquisitivo. Para decirlo de la forma más dura, el capitalismo es perfectamente compatible con la esclavitud”²⁴

En mercados abiertos, los procesos de asignación de los siempre escasos factores productivos, en última instancia, responden a los deseos, preferencias y gustos de los consumidores²⁵. Los recursos que se asignan mal implican quebrantos y los que se asignan adecuadamente se traducen en las correspondientes ganancias²⁶. No es como dice John Kenneth Galbraith (en *The Affluent Society*) que el consumidor está determinado a

²¹ Por otra parte, es interesante señalar que Thomas Sowell ha calculado que la población total del planeta puesta en el estado de Texas da como resultado 628 m² por familia tipo (cuatro personas), al efecto de ilustrar que el tema principal reside en marcos institucionales que respetan derechos de propiedad, *The Economics and Politics of Race*, New York: Longman Inc., 1975, p. 211.

²² Vid. Murray N. Rothbard *Man, Economy and State. A Treatise on Economic Principles*, Los Angeles, CA: Nash Publishing, [1962] 1970, vol. II, cap. 12.

²³ Salvo Amartya Sen, el resto de los autores mencionados los hemos tratado en Alberto Benegas Lynch (h) *Socialismo de mercado: ensayo sobre un paradigma posmoderno*, Rosario: Editorial Ameghino, 1997.

²⁴ *El futuro... op. cit.*, p. 258.

²⁵ Vid. Friedrich von Wiser *Natural Value*, New York: Kelley and Millman Inc., [1887] 1956, cap. II y III; Frank A. Fetter “The Nature of Capital and Income” en *Capital, Interest and Rent*, Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, 1977 y W. H. Hutt *The Theory of Idle Resources*, Cape Town, Sudafrica: University of Cape Town Press, 1939, cap. IV.

²⁶ Mark Skousen *The Structure of Production*, New York: New York University Press, 1990.

comprar lo que le dicta la publicidad a través del “efecto dependencia”. Una cosa es la indudable influencia de la publicidad -que por otra parte, para eso se lleva a cabo- y otra bien distinta es sugerir que por este medio se pueden imponer bienes y servicios al público. Estrictamente, si esto fuera así, por ejemplo, los empresarios de la industria automotriz, con sólo invertir las sumas necesarias en publicidad, podrían convencer a la gente de que se desplace en monopatín pagando costos aun superiores a los del automóvil. El abogado defensor intenta persuadir al juez de la razón de su cliente, fulano de tal puede intentar persuadir a fulana para contraer nupcias, etcétera, pero allí donde tienen lugar marcos institucionales que reprimen la lesión al derecho, no resulta posible la imposición²⁷. Conviene, en este contexto, precisar que, como explica Hayek, la libertad significa ausencia de coacción por parte de otros hombres²⁸. Los usos metafóricos de la libertad tienden a confundir esta noción, ya que significa una extrapolación del área de la biología y la física al campo de las ciencias sociales. Esto es así cuando, por ejemplo, se sostiene que no se es libre de bajarse de un avión en pleno vuelo, que no se es libre de dejar el alcohol, de abstenerse de comer sin sufrir las consecuencias, etcétera²⁹.

Para que tenga lugar plenamente la antedicha externalidad positiva resulta necesario que los arreglos contractuales en el mercado resulten de procesos libres y voluntarios. El establecimiento de descuentos obligatorios o impuestos al trabajo y la legislación referente a salarios mínimos y demás condiciones laborales más allá de lo establecido por las tasas de capitalización en el mercado, producen desempleo involuntario. De este modo se observa la paradoja de que hay sobrantes de trabajo a pesar de que las necesidades son ilimitadas y los recursos son siempre limitados. Por su parte, la nueva tecnología, concretamente la mecanización o la robotización creciente, libera trabajo para destinarlo a otras áreas, cosa que hasta el momento no podía concebirse debido a que el factor trabajo estaba esterilizado en las áreas que la productividad de los nuevos equipos tecnológicos no había aún alcanzado³⁰.

Como hemos apuntado, en el mercado abierto y el consiguiente proceso competitivo, los factores de producción se canalizan hacia aquellos que el público consumidor considera, al momento, como los mejores administradores³¹. Esta no es una situación irrevocable.

²⁷ Vid. Alberto Benegas Lynch (h) “La tesis Galbraith: efecto dependencia y balance social”, *Pensamiento económico*, Cámara Argentina de Comercio, tercer trimestre, 1978, N° 414.

²⁸ F. A. Hayek *The Constitution of Liberty*, Chicago: The Chicago University Press, 1960, cap. I. Para analizar la confusión entre libertad (negativa) y oportunidad (“libertad positiva”) en Isaiah Berlin, véase Murray N. Rothbard “Algunas teorías alternativas sobre la libertad”, *Libertas*, N° 31 [1982], octubre de 1999, año XVI.

²⁹ Thomas Sowell se detiene a explicar las inconsistencias contenidas en aquel lugar común que alude a “la libertad de morirse de hambre”, *Knowledge and Decisions*, New York: Basic Books, 1980, p. 117.

³⁰ Véase Ludwig von Mises *Human Action. A Treatise in Economics*, New Haven: Yale University Press [1949] 1960, p. 812 y ss.; Friedrich A. Hayek “The Ricardo Effect” *Economica*, IX, N° 34, 1942 y, del mismo autor como compilador, véase *Capitalism and the Historians*, Chicago: The Chicago University Press, 1954 y Norman J. G. Pounds *Heart and Home: A History of Material Culture*, Indiana University Press, 1989, esp. cap. 6 y *The Long Debate on Poverty*, Londres: The Institute of Economic Affairs, 1974, esp. R. M. Hartwell “The Consequence of the Industrial Revolution in England for the Poor”.

³¹ David A. Harper *Entrepreneurship and the Market Process*, Londres: Routledge, 1996 e Israel M. Kirzner *Competition and Entrepreneurship*, Chicago: The University of Chicago Press, 1973, cap. 6.

Las distintas posiciones patrimoniales relativas se modifican a medida que se modifican las circunstancias y en la medida en que los empresarios de ayer no sepan ajustarse a las cambiantes condiciones de hoy. La magnitud de las diferencias de rentas y patrimonios no resulta relevante. En este contexto, no son conducentes las mediciones como el “Gini ratio” que refleja la dispersión del ingreso a que, por ejemplo, alude Robert W. Fogel³². Más fértiles resultan las explicaciones del tipo que ofrece Robert T. Barro al sostener que “El determinante de mayor importancia en la reducción de la pobreza es la elevación del promedio del ingreso de un país y no el disminuir el grado de desigualdad”³³ En este sentido, véase *ut. supra* la definición de Buchanan sobre la eficiencia (y, como consecuencia, la distribución óptima del ingreso) en relación a diversos grados de dispersión que produce como resultado el promedio a que se refiere Barro. De todas formas, al solo efecto descriptivo puede recurrirse al promedio ponderado que incluye la información acerca de la cantidad de personas que se ubican en las distintas categorías de ingreso. Un estudio comparativo de esta índole refleja la evolución material de los diversos sectores, independientemente de los grados de concentración o de desigualdad (puede aumentar la concentración y la diferencia entre el más rico y el más pobre y, simultáneamente, mejorar la situación de todos y, viceversa, puede disminuir la concentración y acortarse las diferencias entre los extremos y, al mismo tiempo, desmejorar los ingresos de la población).

Mayores o menores diferenciaciones son, en el mercado, el resultado de lo que se considera (dados los conocimientos disponibles) que optimiza el uso de recursos³⁴. Emitir juicios de valor sobre “grandes” o “pequeñas” diferencias es asimilable y tan arbitrario como establecer, *a priori*, que el latifundio es mejor que el minifundio o que la empresa “mediana” es mejor que la “grande”. En un régimen de estado de derecho la igualdad es *ante* la ley y no *mediante* ella. Sin embargo, en no pocas ocasiones se pretende una nivelación “en la carrera por la vida”. Esto es, se dice que los participantes en el mercado no deben tener ventajas unos respecto de otros basados en situaciones que no corresponden a sus méritos personales. Por tanto, se continúa diciendo, que debe otorgarse “igualdad de oportunidades”.

³² *The Fourth Great Awakening & The Future of Egalitarianism*, The University of Chicago Press, 2000.

³³ *BusinessWeek*, septiembre 4, 2000, p. 14, “Compassionate Conservatism: Look Beyond the Label”.

³⁴ Ludwig von Mises “On Equality and Inequality”, *Money, Method and the Market Process*, Norwell, Mass: Kluwer Academic Publishers, [1961] 1990, de este mismo autor, *A Critique of Interventionism*, New York: Arlington House [1929] 1977, del mismo autor, *Bureaucracy*, New Haven: Yale University Press [1944] 1962, p. 74 y ss., del mismo autor *La mentalidad anticapitalista*, Buenos Aires: Fundación de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires [1928] 1979, del mismo autor *Socialismo: análisis económico y sociológico*, New York y Buenos Aires: Western Books Foundation y Centro de Estudios sobre la Libertad, [1922] 1968, p. 485 y ss., del mismo autor *Theory and history*, New Haven: Yale University Press, 1957, cap. XV, secc. III, Friedrich A. Hayek “Competition as a Discovery Procedure” [1968] *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, Chicago: The University of Chicago Press, 1978, y del mismo autor, “The Economics of Planning” [1941] *The Complete Work of F. A. Hayek*, Routledge: 1997, vol. 10, Bruce Caldwell (ed.), del mismo autor, *Camino de Servidumbre*, Madrid: Editorial Revista de Derecho Privado [1943] 1951, caps. IV y XIV y, del mismo autor, *Law, Legislation and Liberty. The Mirage of Social Justice*, Londres: Routledge & Kegan Paul, 1976, vol. 2, cap. 9.

Como señala Anthony de Jasay³⁵ este esquema que incluye este tipo de igualdad es autodestructivo ya que si se iguala a todos en la largada de la carrera por la vida (para seguir con esta metáfora tomada del deporte) habrá que igualar también a la llegada, esto es, en la largada de la próxima generación. Precisamente, uno de los incentivos más fuertes para la acumulación de capital es poder transmitir recursos a las futuras generaciones. Si el contendiente sabe que después del esfuerzo realizado durante la carrera será nuevamente nivelado a través de su hijo, simplemente no realizará el esfuerzo, o este será significativamente menor. Por otra parte, la igualdad de oportunidades implica desigualdad de derechos. Si se adopta aquel principio no resulta posible reconocer los mismos derechos a todos. Para seguir con el deporte, tomemos el ejemplo de un campeón de *tennis* que juega con una persona poco experimentada. Si se impone la “igualdad de oportunidades”, al buen jugador de *tennis* habrá que, por ejemplo, pedirle que juegue con una sola pierna, lo cual, se traduce en que su derecho será distinto del que se le otorga a su adversario. En una sociedad abierta las oportunidades son siempre desiguales puesto que las personas son distintas. No tiene la misma oportunidad de aprender química el retrasado que quien no lo es, no tiene la misma oportunidad de adquirir bienes el relativamente pobre respecto del relativamente rico, no tiene la misma oportunidad de correr cien metros llanos el atleta que el desvalido, y así sucesivamente. De lo que se trata es de maximizar las oportunidades de todos, pero no de igualarlas. Debe también tenerse en cuenta que una persona no es igual a sí misma en distintos momentos de su vida: no produce los mismos resultados ni tiene los mismos intereses e inclinaciones. En una sociedad abierta todos tienen *mayores* oportunidades pero no *iguales* y si se pretende establecer la “igualdad de oportunidades”, necesariamente, debido al deterioro del marco institucional³⁶, las oportunidades serán *menores*. Entre otros, Tocqueville mostraba gran preocupación con el igualitarismo: “El despotismo me parece particularmente temible en las edades democráticas”³⁷.

La distribución de ingresos por parte de las estructuras políticas, entre otras cosas, proviene del errado supuesto de que producción y distribución son procesos escindibles cuando, en verdad se trata de la cara y la contracara del mismo proceso. No hay producción sin distribución, ni distribución sin producción. La distribución es la contrapartida de la producción. Son sencillamente formas distintas de mirar el mismo proceso de intercambio. La producción se realiza con miras a obtener la distribución como contraparte. Lo contrario es la donación cuya contracara es la satisfacción de haber realizado la obra filantrópica en cuestión³⁸. Si la totalidad de la distribución se destina coactivamente de modo diferente a lo que hubiera decidido el titular o los titulares de la producción, ésta no tendrá lugar. Hace no mucho tiempo, conversando con el presidente

³⁵ *Market Socialism: A Scrutiny*, Londres: The Institute of Economic Affairs, 1990.

³⁶ Vid. Charles H. Breeden y Peter G. Toumanoff “Transaction Costs and Economic Institutions”, *The Political Economy of Freedom: Essays in Honor of F. A. Hayek*, Viena: Philosophia Verlag, 1984, Kurt Leube y Albert H. Zlabinger (eds.)

³⁷ *La democracia en América*, México: Fondo de Cultura Económica [1835] 1963, p. 636. Véase también Erik R. V. Kuehnelt-Leddihn *Libertad o igualdad: la disyuntiva de nuestro tiempo*, Madrid: Ediciones Rialp, 1962 y Helmut Schoeck *La envidia. Una teoría de la sociedad*, Buenos Aires: Club de Lectores, [1959] 1969, esp. cap. XIV.

³⁸ Vid. Adam Smith *The Theory of Moral Sentiments*, Indianapolis: Liberty Press, [1759] 1969, p. 47.

de la filial de un conocido banco, me decía que “lo importante es producir, es decir, disponer de la torta y luego se podrá pensar en las formas de distribución social”. Le sugerí que hiciéramos un ejercicio con su situación personal y le pregunté qué ocurriría con su producción si a fin de cada mes yo decidiera la distribución de sus ingresos. La respuesta es que la producción no tendría lugar. Lamentablemente, a veces se trata este tema como si “la producción” estuviera en algún lugar esperando que se la distribuyera sin percibir la simultaneidad del proceso. El origen del tratamiento de producción y distribución por cuerdas separadas, como si se tratara de fenómenos independientes, curiosamente aparece con John Stuart Mill:

“Quiéralo o no el hombre, su producción estará limitada por la magnitud de su acumulación previa y, partiendo de ésta, será proporcional a su actividad, a su habilidad y a la perfección de su maquinaria y al prudente uso de las ventajas de la combinación del trabajo [...] No sucede lo propio con la distribución de la riqueza. Esta depende tan sólo de las instituciones humanas. Una vez que existen las cosas, la humanidad, individual o colectivamente, puede disponer de ellas como le plazca. Puede ponerlas a disposición de quien le plazca y en las condiciones que se le antoje.”³⁹

Esta forma de analizar las cosas contribuyó a abrir las puertas al distribucionismo⁴⁰. Y en la medida en que la distribución apunta a la nivelación de ingresos y patrimonios, se producirán dos resultados. En primer término, quienes a ciencia cierta saben que serán expoliados por el excedente que supere la marca niveladora, se abstendrán de producir y quienes se encuentren bajo esa línea esperarán infructuosamente la distribución por las sumas adicionales para llegar a la referida marca, sumas que nunca llegarán debido a que, como queda dicho, la producción sobre la línea que marca la guillotina horizontal no tendrá lugar. En realidad, se ha recurrido a la expresión “re-distribución”, lo cual pone en evidencia que los gobiernos vuelven a distribuir con criterios políticos lo que ya distribuyó el mercado según las respectivas eficiencias⁴¹.

³⁹ *Principios de economía política*, México: Fondo de Cultura Económica, [1848] 1951, p. 191. Para otros aspectos de Mill es interesante consultar Murray N. Rothbard *An Austrian Interpretation of the Theory of Economic Thought*, Aldershot, Inglaterra: Edward Elgar Publisher, 1995, vol. 2, p. 275 y ss.

⁴⁰ *Vid.* John Bates Clark *The Distribution of Wealth*, New York: Augustus M. Kelley, [1922] 1965, cap. 5 y Antony Flew *Thinking About Social Thinking*, Londres: Fontana Press, [1985] 1991, cap. 4.

⁴¹ Además de los mencionados efectos directos de la redistribución deben destacarse los efectos adicionales debido a la distorsión en los precios relativos, *vid.* Friedrich A. Hayek *Prices and Production*, New York: Augustus M. Kelley, [1931] 1967 y, del mismo autor, “Some Remarks on the Problem of Imputation” [1926] en F. A. Hayek *Money, Capital and Fluctuations*, Londres: Routledge & Kegan Paul, 1984, Roy McCloughry (ed.). Para el efecto de la redistribución sobre el cálculo económico, la contabilidad y la evaluación de proyectos, véase Ludwig von Mises “Economic Calculation in the Socialist Commonwealth” [1920], en *Collectivist Economic Planning*, New York: Augustus M. Kelley, 1964, F. A. Hayek, ed., también de Mises, *Nation, State and Economy*, New York: New York University Press, [1919] 1983, p. 183 y ss. y Roger W. Garrison “Economic Calculation Under Socialism: Ludwig von Mises and his Predecessors”, en *The Meaning of Ludwig von Mises*, Geoffrey M. Hebener (ed.), Norwell, Mass: Kluwer Academic Publishers, 1993.

Debe prestarse especial atención al hecho de que la reasignación de recursos hacia áreas de menor rendimiento significan menores tasas de capitalización y por lo tanto menores ingresos y salarios en términos reales, muy especialmente para los consumidores de menor poder adquisitivo⁴². En otros términos, la redistribución retarda y posterga la situación de los más necesitados aunque, a primera vista, tienda a beneficiarlos del mismo modo que ocurre con la aplicación de los precios máximos que da la impresión de beneficiar a los más débiles cuando, en verdad, produce a corto plazo faltantes artificiales y, en última instancia, los indicadores de mercado ahuyentan artificialmente inversiones en las áreas más urgentes, al tiempo que tiende a producirse una contracción en los productores marginales⁴³.

Frecuentemente el redistribucionismo se ha ubicado en el contexto de la llamada “justicia social”, lo cual tiene dos significados: o bien contradice la tradicional definición de justicia de Ulpiano (“dar a cada uno lo suyo”) ya que implica sacarles a unos lo que les pertenece para darles a otros lo que no les pertenece, o bien se trata de una redundancia puesto que la justicia no puede ser vegetal o mineral. Hayek se refiere a esta idea del siguiente modo “Uno de los peores abusos del término ‘social’, que aniquila totalmente el significado del sustantivo a que se aplica, estriba en el casi universal empleo de la expresión ‘justicia social’ ”⁴⁴.

Para recurrir a la terminología utilizada en la teoría de los juegos, debe destacarse que el intercambio en el mercado genera un proceso de suma positiva, esto es, ambas partes ganan en la transacción. La riqueza no debe ser vista como algo estático de suma cero⁴⁵. Se conoce como el “Dogma Montaigne”⁴⁶, la tesis que sostiene que la riqueza de los ricos es consecuencia de la pobreza de los pobres (o que la pobreza de los pobres es consecuencia de la riqueza de los ricos). Esta conclusión surge de considerar exclusivamente el lado monetario de la transacción, prescindiendo del lado real. Así se sostiene que el vendedor incrementa su riqueza a expensas del comprador quien entregó su dinero a cambio, como decimos, sin prestar atención a que este último recibió como contrapartida el bien que valoraba más respecto del dinero que entregó. Esta visión de suma cero no permite visualizar el proceso de creación de riqueza y, por otro lado, conduce a la tesis mercantilista de la acumulación de reservas en el comercio exterior subestimando la relevancia de las importaciones⁴⁷. Una forma distinta y, si se quiere, más sofisticada de mirar el distribucionismo consiste en el análisis de la dotación natural de

⁴² Vid. Gerald P. O’Driscoll, Jr. y Mario J. Rizzo *The Economics of Time and Ignorance*, New York: Basil Blackwell, 1985, cap. 3 y 6 y Frank M. Machovec *Perfect Competition and the Transformation of Economics*, Londres: Routledge, 1995.

⁴³ Vid. Alberto Benegas Lynch (h) *Fundamentos... op. cit.*, p. 383 y ss.

⁴⁴ *La fatal arrogancia. Los errores del socialismo*, Madrid: Unión Editorial, [1988] 1990, p. 188.

⁴⁵ Israel M. Kirzner *The Meaning of the Market Process*, New York: Routledge, 1992, p. 73 y ss. y Robert Nozick *Anarchy, State and Utopia*, New York: Basic Books, 1974, p. 155 y ss. y cap. 8.

⁴⁶ Michel Montaigne, *Ensayos*, Barcelona: Ediciones Altaya [1588] 1995, libro primero, cap. XXII, p. 154 y vid. L. von Mises, *Human... op. cit.*, p. 664 y ss.

⁴⁷ Peter D. Bauer “Development Economics: The Spurious Consensus and its Background” , *Road to Freedom: Essays in Honour of F. A. von Hayek*, Londres: Routledge & Kegan Paul, Erich Streissler (ed.) y, en la misma obra, Gordon Tullock “The New Theory of Competition”.

talentos aunque, en última instancia, el resultado del aludido distribucionismo sea el mismo que el que comentamos más arriba. Algunos de los autores que critican el distribucionismo en base a los talentos que posee cada uno son Simon Green⁴⁸, Friedrich A. Hayek⁴⁹, Nicholas Rescher⁵⁰, Thomas Sowell⁵¹ y Richard A. Epstein⁵².

El eje central de los autores que proponen los talentos como parámetro para la redistribución, se basa en que aquellos no son consecuencia del mérito⁵³ lo cual haría, siempre según este criterio, que las respectivas consecuencias en cuanto a rentas, patrimonios y oportunidades no resulten justas y, por tanto, se sigue diciendo, los gobiernos deben proceder a la redistribución de esos frutos inmerecidos. En este análisis se descartan expresamente los talentos y las habilidades que son fruto del esfuerzo personal. Centran su atención en los talentos innatos y, por ende, siempre según este punto de vista, inmerecidos.

En base a algunas de las consideraciones de los autores antes mencionados que critican desde distintos ángulos la tesis de tomar los talentos como base para redistribucionismo, podemos dividir las conclusiones en siete puntos fundamentales.

En primer lugar, debe destacarse que las habilidades fruto del esfuerzo personal son *también* consecuencia de talentos innatos, esto es, el carácter y la capacidad de proceder en consecuencia. La persona recibe en proporciones diversas la potencialidad o capacidad para realizar el esfuerzo en cuestión y, claro está, puede o no decidir la utilización de las referidas potencialidades o capacidades. Este primer punto significa que si se parte de la premisa de la distribución de los talentos debe procederse con *todos*, ya que, como queda dicho, en última instancia, todos resultan innatos.

En segundo lugar, *ex ante* ninguna mente dispone de la información de la distribución de talentos, ni siquiera el propio sujeto actuante. Esto es así debido a que no existe una lista predeterminada de talentos sino que estos se van revelando a medida que se presenten las oportunidades. Y estas oportunidades eventualmente pueden no aparecer si se sabe que los resultados de sus respectivas aplicaciones serán expropiados.

Tercero, tampoco es posible conocer *ex post* la magnitud de los talentos y su respectiva utilización. Dado que no resulta posible realizar comparaciones intersubjetivas, no se sabrá cómo medir el talento de un médico respecto de un panadero. Si se optara por referirlos a las retribuciones que se suceden en el mercado, debe señalarse que este procedimiento no pone de manifiesto cuánto utilizó cada uno de sus talentos disponibles,

⁴⁸ "Talents Reconsidered", *Critical Review*, vol. I, N° 2 y 3, 1988. Green se refiere principalmente a autores tales como G. A. Cohen, Amartya Sen, Jon Elster, John E. Roemer, Ronald Dworkin y John Rawls.

⁴⁹ *The Constitution... op. cit.*, cap. VI.

⁵⁰ *La suerte*, Santiago de Chile: Editorial Andrés Bello, 1997, p. 161 y ss.

⁵¹ *The Quest for Cosmic Justice*, New York: The Free Press, 1999, cap. II.

⁵² "Luck", *Social Philosophy and Policy*, 1988, vol. 6.

⁵³ Tengamos presente que la vida misma de la persona no es consecuencia de su mérito, pero por ello no parece razonable concluir que pueda ser conculcada por un tercero.

ni cuánto esfuerzo realizó para lograr esos objetivos. Por otra parte, si se toma como referencia al mercado este indica la apreciación de resultados por parte de terceros y no el *stock* de talentos.

En cuarto lugar, la división del trabajo pone de manifiesto diversos conocimientos por parte de cada uno y esos conocimientos dispersos no son poseídos fuera de la persona que los está utilizando, lo cual incluye el conocimiento de la forma en que usa sus talentos. Esto excluye la posibilidad de distribuir ingresos en base a la medición de talentos.

Quinto, si fuera posible la distribución en base a talentos esto haría que se derrumbe la función social a que antes hicimos referencia respecto de la desigualdad de rentas y patrimonios, con lo cual se afectarían ingresos y salarios en términos reales, muy especialmente para los que poseen menores talentos.

En sexto lugar, la ponderación de talentos, méritos y esfuerzo revertiría la máxima según la cual debe de realizarse el *menor esfuerzo* con el máximo resultado, estimulándose, de esta manera, el derroche.

Por último, siempre sobre el supuesto de que se pudiera distribuir en base al talento, la correspondiente compensación abre posibilidades diversas para *la utilización de las antedichas compensaciones*, lo cual, a su turno, conduciría a la compensación de la compensación y así sucesivamente.

Como se ha mencionado, John Rawls es el pionero en el análisis sistematizado de la distribución en base a los talentos. Dejando de lado la muy fértil figura que propone del “velo de ignorancia” como un instrumento conceptual para estudiar distintas propuestas sin que los participantes sepan en qué posición quedarán colocados al llevar a la práctica la correspondiente propuesta, lo cual permite concentrar la atención en los principios generales propuestos y elimina o minimiza la posibilidad de introducir intereses creados. Dejando de lado esto, en lo que hace al tema que venimos considerando, Rawls centra su atención en lo que denomina el “principio de diferencia” y el “principio de compensación”:

“El principio de la diferencia representa, en efecto, un acuerdo en el sentido de considerar la distribución de talentos naturales, en ciertos aspectos, como un acervo común, y de participar en los mayores beneficios económicos y sociales que hacen posibles los beneficios de esa distribución. Aquellos que han sido favorecidos por la naturaleza, quienes quieran que fuesen, pueden obtener provecho de su buena suerte sólo en la medida en que mejoren la situación de los no favorecidos [...] Nadie merece una mayor capacidad natural ni tampoco un lugar inicial más favorable en la sociedad”⁵⁴.

⁵⁴ *Teoría de... op. cit.*, p. 124.

Es importante destacar que Rawls no considera que en los procesos de mercado se produzcan externalidades positivas en base a las tasas de capitalización, es decir, que los más fuertes desde el punto de vista crematístico transmiten su fortaleza a los más débiles como una consecuencia necesaria, si bien no buscada o no querida. Es por eso que Rawls sugiere el mencionado principio “de compensación”: “Este principio afirma que las desigualdades inmerecidas requieren una compensación; y dado que las desigualdades de nacimiento y de dotes naturales son inmerecidas, habrá que ser compensadas de algún modo [...] La idea es compensar las desventajas contingentes en dirección hacia la igualdad [...] La distribución natural no es ni justa, ni injusta, como tampoco es injusto que las personas nazcan en una determinada posición social. Estos son hechos meramente naturales. Lo que puede ser justo o injusto es el modo en que las instituciones actúan respecto de esos hechos [...] La estructura básica de estas sociedades incorpora la arbitrariedad de la naturaleza. Sin embargo, no es necesario que los hombres se sometan a estas contingencias”⁵⁵.

La noción rawlsiana de justicia comprende una lista de libertades básicas pero, “Por supuesto que las libertades que no estuviesen en la lista, por ejemplo, el derecho a poseer ciertos tipos de propiedad (por ejemplo, los medios de producción) y la libertad contractual, tal como es entendida por la doctrina del *laissez-faire*, no son básicas y, por tanto, no están protegidas por la prioridad del primer principio”⁵⁶. Rawls denomina el “primer principio” de la justicia a que las libertades de uno sean iguales a las libertades de otros⁵⁷. Desde luego que, por lo explicado anteriormente, este primer principio no tiene lugar debido a que, en este esquema conceptual, se otorgan distintos derechos a distintas personas.

Una de las muchas formas a través de la que opera el redistribucionismo es el impuesto progresivo. A diferencia del impuesto proporcional, el progresivo altera las posiciones patrimoniales relativas, lo cual significa que las asignaciones del fruto del trabajo por parte del consumidor son redireccionadas por la estructura política con lo que se afecta la productividad y, consiguientemente, los ingresos y salarios. En el plebiscito diario del mercado los consumidores votaron determinada distribución del ingreso la cual es alterada de modo muy contundente por el fisco a través de la progresividad, con lo que los estímulos e incentivos operan de distinto modo del que hubiera tenido lugar si no hubiera mediado la referida intromisión impositiva⁵⁸. También el impuesto progresivo tiende a favorecer a los más pudientes en detrimento de los menos pudientes. Por ejemplo, en la medida de la progresividad del impuesto a las ganancias, se protege a quienes se ubicaron en el vértice de la pirámide patrimonial en desmedro de quienes

⁵⁵ *Ibid.* p. 123, 124 y 125.

⁵⁶ *Ib.* p. 83. Véase Alberto Benegas Lynch (h) “Bienes públicos, externalidades y los *free-riders*: el argumento reconsiderado”, *Estudios Públicos*, Santiago de Chile, N° 71, invierno de 1998.

⁵⁷ *Ib.* p. 82.

⁵⁸ *Vid.* Pascal Salin “International Tax Policies: Between Coordination and Competition” *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, París, vol. 5, N° 1, marzo de 1994.

vienen dificultosamente ascendiendo desde la base. En este sentido, la progresividad introduce barreras para la movilidad social. Por último, el impuesto progresivo significa un impuesto regresivo dado que la percusión de las alícuotas más altas se traducen en menores tasas de inversión y de capitalización lo cual, por las razones antes expuestas, afectan especialmente a los de menores ingresos quienes podían haber modificado su situación si no se hubiera afectado la estructura de capital⁵⁹. De más está decir que, para realizar comparaciones con otros tipos de impuestos, estamos suponiendo igualdad de ingresos fiscales, de lo contrario resulta claro que es mejor contar un impuesto progresivo cuya tasa máxima llega al 2% respecto de un impuesto proporcional en el que se impone una alícuota del 90%.

No es infrecuente que el antes aludido tema de la “igualdad de oportunidades” se vincule -y a veces se limite- a la educación⁶⁰. Tal vez el mejor sistema educativo sea el tutorial, esto es, la relación un alumno-un profesor al efecto de sacar partida en el máximo grado de las potencialidades, talentos y vocaciones que la persona tiene como ser único e irreplicable. Por el momento, los altos costos que esto significa hacen que se recurra a la economía de escala para amortizarlos. Sin duda, que en un futuro eventualmente no muy lejano a través de la revolución que tiene lugar especialmente en el área de las telecomunicaciones se pueda utilizar el sistema tutorial. Pero, como decimos, por el momento, los grupos son necesarios⁶¹. Sin embargo, constituye un grosero *non sequitur* concluir que de la premisa de que deben existir grupos para la enseñanza, los gobiernos deben imponer programas y bibliografías. En este caso, existen instituciones privadas de enseñanza *de jure* pero, *de facto*, son todas estatales. Esto es así debido a que se denomina una institución “privada” cuando, por ejemplo, los padres de familia tienen registrado a su nombre el edificio donde opera el colegio o la universidad, pero debe tenerse en cuenta que la columna vertebral de lo que allí se expende son programas y bibliografías y si estos son decididos por la estructura política las entidades son, en consecuencia, estatales⁶².

Los procesos de competencia resultan esenciales como un sistema de auditoría para mejorar la calidad y el precio. La competencia en materia educativa resulta mucho más importante que la que tiene lugar entre otros bienes y servicios debido a que la educación

⁵⁹ Vid. Richard von Strigl *Capital and Production*, Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, [1934] 1995, cap. dos, secc. 5 y James M. Buchanan “How ‘Should’ Common-Access Facilities be Financed?”, *Toward Liberty: Essays in Honor of Ludwig von Mises*, Menlo Park, Calif: Institute for Humane Studies, 1971 (Sponsoring Committee F. A. Hayek, H. Hazlitt, L. E. Read, G. R. Velazco y F. A. Harper).

⁶⁰ Vid. Alberto Benegas Lynch (h) “Education in an Open Society”, *An Austrian in France: Festschrift in honour of Jacques Garello*, Torino: La Rosa Editrice, 1997, Kurt R. Leube, Angelo M. Petroni y James S. Sadowsky, eds.

⁶¹ En otro orden de cosas, aun en el sistema tutorial los grupos o contactos con otras personas se logran a través de actividades sociales, actividades deportivas y recreacionales tal como ocurre en los casos de *home schooling*, en este sentido véase Isabel Lyman “Home Schooling, Back to the Future?”, *Policy Analysis*, Washington, Cato Institute, enero 7 de 1998, “Learning Round the Kitchen Table”, *The Economist*, junio 6 de 1998 y Christopher J. Klicka *The Right Choice: Home Schooling, An Academic, Historical, Practical and Legal Perspective*, Gresham, OR: Noble Publishing Associates, 1995.

⁶² Habitualmente se recurre a la expresión instituciones “públicas” en lugar de estatales, como si las privadas no fueran también para el público.

es el *sine qua non* de todo lo demás⁶³. En este plano, la competencia permite sacar el máximo rendimiento de intereses y capacidades diversas. En este sentido, es importante destacar la objeción que, por ejemplo, formula Karl R. Popper a la idea de los coeficientes intelectuales (IQ)⁶⁴. En este caso, la tesis central consiste en señalar que todos somos inteligentes sólo que para temas muy diversos. La contracara de esto es que todos somos incompetentes para la mayor parte de las cosas. No resulta posible establecer un *ranking* de inteligencias, puesto que las diversas capacidades lo son para muy diversos propósitos. Incluso Hans J. Eysenck, considerado uno de los más prominentes partidarios de la medición de coeficientes intelectuales admite que “Las verificaciones de inteligencias están basadas en principios científicos muy sólidos, y no existe mucho acuerdo entre los expertos respecto de la naturaleza de la inteligencia”⁶⁵.

Resulta de gran importancia insistir en que todos pagamos impuestos, muy especialmente aquellos que nunca vieron una planilla fiscal quienes se hacen cargo del tributo como contribuyentes *de facto* debido al consumo de capital que tiene lugar por los pagos que realizan los contribuyentes *de jure*. Esta consideración hace ver que una familia muy pobre, tan pobre que no puede afrontar los costos de oportunidad de enviar sus hijos al colegio puesto que se morirían por inanición, están, de hecho, financiando los colegios y las universidades de familias más pudientes. En segundo término, una familia que con gran esfuerzo puede enviar a sus hijos a instituciones de enseñanza, si realiza un análisis fiscal correcto, los enviará a colegios y universidades estatales puesto que, de lo contrario, estaría pagando doble matrícula. Entonces, en el caso de las entidades de enseñanza estatales tiene lugar un subsidio que incluye que los más pobres y los menos dotados deben financiar coactivamente con el fruto de sus trabajos a los más ricos y a los relativamente más dotados para los estudios específicos de que se trate. Por otra parte, todo el análisis que se realiza respecto de las llamadas “empresas estatales” en cuanto a la inexistencia de incentivos para aprovechar los escasos recursos, debe ser aplicado a colegios y universidades estatales⁶⁶.

E. G. West⁶⁷, Murray N. Rothbard⁶⁸ y Andrew J. Coleson⁶⁹ y Henry G. Manne⁷⁰ han analizado la historia de la educación, señalando las ventajas y los resultados de los

⁶³ Nos estamos refiriendo aquí a la educación formal. Si tomamos educación en un sentido amplio debemos subrayar que la vida es un proceso de aprendizaje que no tiene término: no hay tal cosa como el haber “completado la educación” en tal o cual institución de enseñanza.

⁶⁴ K. R. Popper y K. Lorenz *El porvenir está abierto*, Barcelona: Tusquets, [1983] 1992, F. Kreuzer, ed., p. 138 y ss. También véase H. Gardner *Estructura de la mente: la teoría de las inteligencias múltiples*, México: Fondo de Cultura Económica, 1994, J. A. Marina *Teoría de la inteligencia creadora*, Barcelona: Anagrama, 1995 e I. Asimov “Thinking About Thinking”, New York: Avon Books, 1977.

⁶⁵ *Know your IQ*, New York: Pinguin Books, 1990, p. 8.

⁶⁶ En la mayor parte de los casos, cuando se analiza el costo por graduado en colegios y universidades estatales se tienen en cuenta solamente las erogaciones corrientes y no la inmovilización de capital, principalmente constituida en instalaciones y estructuras inmobiliarias de distinta envergadura.

⁶⁷ *Education and the State*, Londres: The Institute of Economic Affairs, 1970.

⁶⁸ *Education, Free and Compulsory*, New York: Center for Independent Education, 1974.

⁶⁹ *Market Education: The Unknown History*, San Francisco, CA: Transaction Publishers, 1999.

⁷⁰ “The Political Economy of Modern Universities”, *Education in a Free Society*, Indianapolis: Liberty Fund, 1973.

sistemas antes de que irrumpieran las entidades estatales. James Tooley ilustra el punto al señalar que no se puede considerar que la educación estatal vino a llenar un vacío en materia educativa, del mismo modo que no es posible mostrar a una familia mirando a una pared en blanco durante siglos como si estuviera esperando que aparezca la televisión. Dice que “muchas personas creen ingenuamente que en los días antes de la intervención estatal en materia educativa en Inglaterra había una enorme laguna y que la gente daba vueltas ociosa esperando que irrumpa el estado para llenar ese vacío [...lo cual] no aparece sustentado en la evidencia histórica”⁷¹. Thomas Sowell⁷², Arthur Shenfield⁷³ y en la obra de A. C. Cors y H. A. Silverplate⁷⁴ también se alude con detenimiento a los problemas en la educación que han creado las instituciones estatales en Estados Unidos⁷⁵.

Ultimamente, han sido frecuentes las propuestas de *vouchers* estatales en materia educativa, en el sentido de que si se considera que una persona tiene la capacidad para los estudios a los que apunta pero no cuenta con los suficientes ingresos, el gobierno -léase el contribuyente- financiará sus estudios a través de este mecanismo. Esta línea argumental se ha utilizado para mostrar un *non sequitur*: del hecho que se sostenga que unos deben subsidiar compulsivamente los estudios de otros, no se desprende la existencia de instituciones de educación estatales. Todas podrían ser privadas y financiar a las personas que calcen dentro de las características antes referidas a través de *vouchers* estatales. Pero mirado más de cerca el asunto concordamos con Armen A. Alchian quien sostiene que “Pensar que un estudiante debe ser eximido de pagar es pensar que a la gente más despierta se le debe entregar riqueza a expensas de la menos despierta”⁷⁶. Por otro lado, el sistema de *vouchers* estatales crea incentivos para que los candidatos recurran al sistema y también crea incentivos fuertes para que las instituciones educativas reciban esa financiación. A su vez, aquellos incentivos tienden a fortalecer los *lobbies* por parte de los candidatos y las instituciones educativas para incrementar sus participaciones en los *vouchers*. Cuando esto ocurre, en definitiva, el gasto público aumenta y, finalmente, el estado controla una mayor porción de la educación ya que el sistema, como hemos dicho, estimula la financiación de *vouchers* a todos los colegios privados. De más está decir que no estamos haciendo referencia a los *vouchers* financiados privadamente como ocurre actualmente a través de algunas importantes fundaciones, especialmente en los Estados Unidos⁷⁷.

⁷¹ *Education Without the State*, Londres: The Institute of Economic Affairs, 1996, p. 31. Para una colección excelente de trabajos señalando los problemas de la educación estatal, véase *Public Education and Endoctrination*, New York: The Foundation for Economic Education, 1993.

⁷² *Inside Amercian Education*, New York: The Free Press, 1993.

⁷³ *From Campus to Capital: The Cost of Intellectual Bankruptcy*, Rockford, ILL: Rockford College Institute, 1972.

⁷⁴ *The Shadow University: The Betrayal of Liberty on America's Campuses*, New York: The Free Press, 1998.

⁷⁵ Podemos imaginarnos los problemas en el resto del mundo si en los países más serios de la tierra como Gran Bretaña y Estados Unidos ocurren problemas graves debido a la intromisión estatal en materia educativa.

⁷⁶ “The Economic and Social Impact of Free Tuition” [1968], *Economic Forces at Work*, Indanapolis: Liberty Fund, 1997, p. 208.

⁷⁷ Vid. Jacques Barzun *The House of Intellect*, New York: Harper & Brothers, 1959; Paul Goodman *Compulsory Mis-Education and the Community of Scholars*, New York: Vintage Press, 1964 y R. C. Cornivele *Reclaiming the*

Cuando se argumenta que el estado debe impartir una “educación mínima” se pasa por alto el hecho de que si esta premisa es compartida por la gente, esa será precisamente la educación que se recibirá, pero si en lugar de impartirse la educación en las áreas A, B y C la gente prefiere D, E y F, no parece encontrarse argumento moral, ni económico, ni jurídico para imponer A, B y C. Las externalidades que produce la educación son precisamente la razón por la cual se establecen entidades educativas, muchas veces sin fines de lucro y muchas veces con un gran apoyo de becas para atraer a los mejores estudiantes independientemente de sus ingresos. El alegado “derecho a la educación” es en realidad un pseudo-derecho. A todo derecho corresponde una obligación. Si una persona posee un automóvil, existe la obligación universal de respetárselo. Pero si esa persona alega el derecho a un segundo automóvil que no posee y semejante “derecho” se otorgara, significaría necesariamente que se estaría lesionando el derecho de la persona que se vea obligada a entregar en parte o la totalidad de los recursos necesarios para adquirir el automóvil. La implantación de pseudoderechos se traduce en el debilitamiento de marcos institucionales que, a su vez, afectan la asignación de derechos de propiedad y, a la postre, reducen los ingresos, especialmente de los más necesitados.

Por esto es que concluimos con Ludwig von Mises que “Hay, de hecho, solamente *una* solución: el estado, el gobierno, las leyes no deben ocuparse de colegios o de educación. Los fondos públicos no deben ser utilizados para esos propósitos. La educación y la instrucción de la juventud debe ser dejada enteramente a los padres y a instituciones y asociaciones privadas”⁷⁸. Y en el plano académico no resulta pertinente proponer segundas alternativas (*second bests*). Dado el conocimiento disponible al momento, debe apuntarse a lo óptimo y dejar que la negociación se produzca en el nivel político. Los académicos jugando a políticos se degradan y queda desdibujada su misión de correr el eje del debate y abrir nuevos cauces a la investigación⁷⁹. Friedrich A. Hayek ha insistido que el rol de los intelectuales es convertir lo políticamente imposible en políticamente posible: “Necesitamos líderes intelectuales que estén preparados para resistir al poder y que estén dispuestos a trabajar por un ideal, por más remota que aparezca la posibilidad de su realización”⁸⁰.

Es interesante destacar un aspecto de uno de los trabajos de Michael Tanner⁸¹ quien muestra que desde 1965 en que se declaró “la guerra de la pobreza” en Estados Unidos se gastaron en aquel país 5.4 billones de dólares (hasta 1996) para “combatir” esa situación. La consecuencia de este peculiar combate es que hoy hay más gente bajo la llamada

American Dream: The Role of Private Individuals and Voluntary Associations, Londres: Transaction Publishers [1965] 1993.

⁷⁸ *The Free and Prosperous Commonwealth*, Princeton, NJ: Van Nostrand, [1927] 1962, p. 115.

⁷⁹ Véase A. Herbert “State Education: A Help or Hindrance?”, *The Right and Wrong of Compulsion by the State and Other Essays*, Indianapolis: Liberty Classics, [1873] 1978.

⁸⁰ “The Intellectuals and Socialism” [1949] *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, The University of Chicago Press, 1967, p. 194. También, en este mismo sentido, véase William H. Hutt *Politically Impossible?*, Londres: The Institute of Economic Affairs, 1971.

⁸¹ *The End of Welfare: Fighting Poverty in the Civil Society*, Washington: Cato Institute, 1996.

“línea de pobreza” sobre el total de la población respecto de lo que ocurría antes de comenzar la batalla⁸². Dada la cantidad astronómica de ceros que significa el aludido monto en dólares, Tanner lo ilustra señalando que ese monto es equivalente a los activos netos de las quinientas empresas más importantes de la revista *Fortune* y, además, toda la tierra destinada a la producción agrícola en los Estados Unidos. También señala que en 1965, setenta centavos de cada dólar llegaban a los destinatarios y la administración gubernamental retenía treinta pero, en la actualidad, la situación se revirtió: treinta centavos de cada dólar llegan al destinatario y setenta lo consume la burocracia⁸³. Este ejemplo resulta sumamente ilustrativo puesto que si eso ocurre en Estados Unidos, no se necesita una imaginación especialmente creativa para percibir lo que ocurre en países denominados “subdesarrollados”.

En resumen, para proponer soluciones y para ayudar a los más necesitados resulta necesario percatarse del correlato que existe entre libertad y caridad. Albert V. Dicey estima que “[...] son pocos los que perciben la verdad imposible de rechazar de que el estado liquida la autoayuda”⁸⁴. La contradicción en términos llamado “estado benefactor” denigra y altera el sentido de caridad que, por definición, debe ser realizada voluntariamente y con recursos propios. La exacción gubernamental para “ayudar a otros” no sólo disminuye la capacidad individual para realizar obras filantrópicas sino que socava la responsabilidad para atender los requerimientos de otros, lo cual conduce a pensar que es el aparato de la fuerza el responsable de proporcionar ayuda al prójimo. Siempre que se consulta a una persona si estaría dispuesta a ayudar a otras, la respuesta es afirmativa, cosa que hace pensar que siempre son “los otros” los que no desean contribuir para mitigar las necesidades más extremas. Hace poco realizamos un estudio de la Argentina, Estados Unidos e Inglaterra referido a los períodos anteriores a la aparición del antes mencionado “estado benefactor”. La investigación revela datos extraordinarios sobre las voluminosas y reiteradas acciones de cofradías, montepíos, asociaciones de inmigrantes, entidades de beneficencia, sociedades de socorros mutuos, fundaciones, *friendly societies*, *mutual aid* y *fraternal societies* antes de la irrupción del aparato de fuerza simulando caridad⁸⁵.

Hayek sostiene que, en gran medida, los redistribucionismos socialistas se han alimentado de las teorías de John Maynard Keynes, lo cual ilustra un ensayo de aquel autor publicado en 1933, titulado “National Self-Sufficiency” (*New Statesman and Nation* y reproducido en *Science and Society* y en *Schmoller's Jahrbuch*, todas publicaciones de izquierda). Entre otros conceptos Hayek cita a Keynes: “El decadente individualismo capitalista internacional, en cuyas manos nos encontramos después de la guerra, no es un éxito. No es inteligente, no es bello, no es justo y no es virtuoso -y no

⁸² *Ib.*, cap. 3.

⁸³ *Ib.*, p. 136.

⁸⁴ *Lectures on the Relation Between Law and Public Opinion in England During the Nineteenth Century*, Londres: Macmillan, 1914, p. 257.

⁸⁵ Alberto Benegas Lynch (h) y Martín Krause *En defensa de los más necesitados*, Buenos Aires: Editorial Atlántida, 1998.

produce bienes. En resumen, nos disgusta y comenzamos a abominarlo”.⁸⁶ También Hayek recuerda el prefacio de Keynes a la edición alemana de su *Teoría General*, donde, en plena época nazi, sostenía que sus propuestas eran más fáciles de llevar a la práctica en un sistema totalitario.⁸⁷

En resumen, el rol decisivo de la desigualdad de rentas y patrimonios ha sido puesto de manifiesto por la Escuela Austríaca a partir de fines del siglo XIX, acompañado luego por autores pertenecientes a muy diversas escuelas de pensamiento, pero siempre muy minoritarios respecto al tema del igualitarismo cuando es tratado del modo que hemos resumido en el presente trabajo. Mises⁸⁸ y Hayek⁸⁹ han sido dos de los autores que, de modo no siempre coincidente⁹⁰, más han contribuido a abrir nuevas avenidas de gran fertilidad para analizar este punto que resulta tan central en nuestra época y que, como queda dicho, es tan poco comprendido incluso (o principalmente) entre los profesionales de la economía.

* * *

⁸⁶ F. A. Hayek “The Keynes Centenary: The Austrian Critique”, *The Economist*, junio 11 de 1983.

⁸⁷ *Ibid.* En dicho prefacio se lee que “La teoría de la producción global, que es la meta del presente libro, puede aplicarse mucho más fácilmente a las condiciones de un Estado totalitario, que la teoría de la producción y distribución de un determinado volumen de bienes obtenido en condiciones de libre concurrencia y de un considerable grado de *laissez-faire*.”, septiembre de 1936 (para la versión alemana de esta cita véase Henry Hazlitt *Los errores de la nueva ciencia económica*, Madrid: Aguilar, [1959] 1961 p. 219).

⁸⁸ Joseph T. Salerno “The Place of *Human Action* in the Development of Modern Economic Thought”, *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 2, N° 1, primavera de 1999, Eamonn Butler *Ludwig von Mises: Fountainhead of Modern Microeconomic Revolution*, Londres: Gower Publishing Company Limited, 1998, Jacques Rueff “On the Intransigence of Ludwig von Mises”, *On Freedom and...*, *op. cit.* y Jesús Huerta de Soto, *La Escuela Austríaca*, Madrid: Editorial Síntesis, 2000, cap. 5 y 7.

⁸⁹ Fritz Machlup “Liberalism and the Choice of Freedom”, *Road to Freedom...*, *op. cit.*, Jeremy Shearmur *Hayekian Liberalism as a Research Program*, Londres: Routledge, 1996, Chandran Kukathas *Hayekian Modern Liberalism*, Oxford: Clarendon Press, 1990 y Chiaki Nishiyama, Introduction, *The Essence of Hayek*, p. LIX y ss., Stanford, CA: Hoover Institution Press, 1984, Chiaki Nishiyama y Kurt R. Leube (eds.).

⁹⁰ Como es sabido, las tradiciones de pensamiento se diferencian unas de otras porque cada una comparte ciertos ejes centrales, pero los autores que la integran adoptan distintas posturas (a veces opuestas en algunos puntos) e incluso el mismo autor habitualmente pone de manifiesto posturas distintas en proporción directa a la extensión de tiempo de su producción intelectual.

