



JOHAN NORBERG, *Abierto: la historia del progreso humano*, trad. de Diego Sánchez de la Cruz, Deusto, Barcelona, 2021, 528 pp. ISBN: 978-84-234-3278-3.

El libro *Abierto* es un enorme esfuerzo del autor, Johan Norberg, para defender las ideas del liberalismo clásico frente a posturas tanto progresistas como conservadoras. Más adelante, trataré de esbozar un mejor retrato del pensamiento liberal del autor y por qué considero que es liberal clásico; pero ahora voy a centrarme más en el gran esfuerzo reflejado en su libro.

Abierto es una obra que mediante la historia y la psicología evolutiva intenta explicar por qué podemos llegar a cerrarnos al comercio y a las ideas de otros y por qué esto es un grandísimo error que no nos podemos permitir. En efecto, en el libro podemos encontrarnos, por ejemplo, el caso de Ötzi, un *Homo sapiens* –o, mejor dicho, para que no lo deshumanicemos, un hombre– que falleció en el año 3255 a.C., aproximadamente a sus 46 años de edad. El hallazgo que supone Ötzi para nosotros hace al autor reflexionar sobre la naturaleza comerciante del hombre, pues una vez que comenzamos a estudiar a este hombre, los científicos hallaron lo siguiente: calzado especializado para las bajas temperaturas y la alta montaña; un hacha de cobre y pedernal con mango de tejo; un cuchillo de pedernal con mango de fresno; una pequeña bolsa con minerales; y una docena de plantas diferentes –estas materias primas, sin embargo provenían de diferentes zonas, cubriendo un área de 60 km–.

Con toda esta información, nuestro autor nos da un principio por el cual comenzar su argumentación, que es que el hombre es –en vez de un ser pensante por naturaleza, como diría Descartes– un comerciante por naturaleza; y esta es la explicación que avala el hecho de que nosotros, los hombres, hayamos llegado al punto de desarrollo en el que nos encontramos: que “nos tenemos los unos a los otros” –cómo se llegará a decir en el libro–. He de hacer aquí un breve paréntesis para examinar un poco más de cerca esta “naturaleza comercial” de la que Johan Norberg nos habla, porque puede que se haya tomado demasiado a la ligera el término “naturaleza”. En efecto, si consideramos que la naturaleza del hombre es comerciante, o lo que es lo mismo, si la naturaleza del hombre es comerciante, todo lo que hacemos lo hacemos con base en una ganancia, o dicho en una palabra, para vender –que sería la naturaleza erística que el filósofo o el médico, entre otros, rechazan (uno mediante la convicción de la existencia de “*el Bien*” y el otro por mediación del juramento hipocrático) y, por tanto, al no ser aplicable a todos, no nos vale esta “naturaleza comercial” para explicar la naturaleza del hombre–; en este punto creo que si el autor meditase un poco más esta cuestión no hubiese dicho esto, pues un término como “naturaleza humana” es algo muy potente como para predicarle el término de comercial. Con esto no quiero decir que el comercio sea algo inútil o contraproducente, sino que la naturaleza del hombre es antes pensante, que comerciante.

Paso ahora a analizar la anteriormente mencionada postura “liberal clásica” del autor y cómo la refleja en su libro. Para verla hay que citar un pasaje que nos ilustra mucho la visión que el autor pretende vendernos.

El papel del gobierno en la sociedad abierta es el de proteger la libertad de explorar nuevas ideas y vivir de formas distintas, de forma que cada cual persiga sus propias metas bajo un sistema de reglas que se aplican a todos de igual manera. Tal gobierno se abstendrá de elegir “ganadores” y “perdedores” en la cultura, la intelectualidad, la sociedad civil o la vida familiar, así como en los mercados, los negocios o la tecnología. Su rol será el de blindar el derecho de todos a experimentar con nuevas ideas y métodos y permitir que quienes encuentren soluciones a las necesidades y deseos obtengan sus réditos que les genera la aceptación de los demás, incluso si esto desplaza a quienes antaño tenían una posición más ventajosa [...] Mi tesis es que, actuando bajo un marco de instituciones abiertas, las personas resuelven más problemas de los que crean, sin importar sus rasgos de personalidad. Además, en estas circunstancias, aumenta la posibilidad de que se crucen los caminos de personas con rasgos diferentes y, de esta forma, combinen pensamientos o formas de trabajar.

Como podemos apreciar, este pasaje del libro posee casi todos los puntos que defiende un liberal clásico, porque aquí se menciona el “papel del gobierno de defender la libertad de sus ciudadanos” en todos los sentidos y que defiende las consignas de “laissez faire, laissez passer” [dejar hacer, dejar pasar], como también la consigna de “don’t trade on me” [no me pises] –sin olvidar aplicarlas–; con una justicia “ciega” que no distingue clases sociales en las que a todos se aplique la ley del mismo modo; defiende la no intervención del Estado en los mercados –que como se argumentará en diversos capítulos del libro, esta acción por parte del gobierno, es la causante de las crisis de las grandes potencias que ha habido a lo largo de la historia–. Finalmente, la tesis que se menciona en la cita anterior será la que a lo largo del libro tratará de apoyar basándose –como dije al principio de la reseña– en la historia y en la psicología evolutiva.

En el libro hay también algunos pasajes que serán disfrutados por los amantes de la economía, más concretamente, para los amantes de la economía austríaca, o también conocida como economía subjetivista o marginalista –como un servidor–. En efecto, hay algunos pasajes –que ahora abordaré– que tratan de explicar desde la psicología y desde razonamientos muy sencillos, porqué la tesis marxista “*del homo economicus*” está errada, como también porqué es más accesible y más certera la *teoría subjetiva del valor*, en contraposición a la *teoría objetiva del valor* –la primera es la tesis liberal, que fue desarrollada por los escolásticos españoles del s. XVI, entre ellos Juan de Mariana o Francisco de Vitoria; la segunda sería apoyada por Marx e incluso Adam Smith por sus concepciones protestantes del capitalismo–.

Vayamos primero al experimento que anula la concepción del *homo economicus*. El autor nos hace saber dos cosas: primero, qué es el *homo economicus*, que sería el hombre natural de la sociedad capitalista y, cómo esta sociedad, este hombre es egoísta, trata de sacar el máximo beneficio con el menor esfuerzo; y, segundo, cómo desbancar esta teoría mediante el “juego del ultimátum”, que consiste en lo siguiente: a un jugador A se le brinda una cantidad X de dinero y se le informa que tiene que repartir X entre él y otro jugador –que sabe exactamente qué cantidad se le ha dado a A–.

Según la teoría Marxista, el sujeto A dará la menor cantidad posible que pueda darse de X y B la aceptará, evidentemente. No podría estar más equivocada esta teoría, pues se demostraba que, de media, A daba a B el equivalente del 30% de X;

pero, para más inri, si las zonas donde se realizaba el experimento eran más comerciales y, por tanto, los sujetos pertenecían a estas zonas, A brindaba más porción de B; sin embargo, si el sitio donde se realizaba el experimento era más cerrado al comercio, A daba menos a B. La conclusión del experimento: el comercio nos hace más generosos.

En lo tocante a la teoría subjetiva del valor se nos argumenta que:

La idea de que los objetos tienen valores verdaderos y constantes en lugar de ser valiosos sólo en relación con las preferencias de los consumidores es un fenómeno que los economistas han descrito como la “falacia física” [...] Pero en una economía de mercado compleja, la oferta y la demanda probablemente han cambiado durante el último mes, y con ello los precios de los bienes y los servicios.

Y es que, en efecto, como dijo Juan de Lugo: “El precio justo [de las cosas], depende de tantos factores, que solo Dios lo puede conocer” –teniendo en cuenta que el precio justo en la cita anterior es el precio de mercado de la mercancía–.

Abierto, en definitiva, es ante todo, un libro introductorio al liberalismo clásico desde una perspectiva un tanto rompedora, puesto que no nos transmite la doctrina liberal como un complejo tratado económico, sino que, con explicaciones simples de historia y experimentos de psicología y alguna que otra experiencia personal con algunos toques humorísticos, capta nuestra atención desde la primera página, y todo este esfuerzo y empeño del autor tiene como objetivo evitar que nos cerremos –como nos dirían nuestros instintos– en una época tan convulsa como en la que nos encontramos, y, con ello, evitar que la posible muerte o suicidio de las sociedades abiertas; un suicidio que encuentra su causa en los apuntalamientos del Estado apoyados bien por partidos progresistas que nos marcan una meta irreal obviando el mercado –y, después de su fracaso, se cerrarán acobardados–, bien por partidos conservadores que utilizan el miedo al extranjero y a las nuevas ideas para cerrarse en sus tradiciones.

Álvaro López Cano