Simpatía, el verdadero motor del capitalismo y la sociedad

Tyrion Lannister

"En realidad, la atracción o el afecto no son más

que simpatía de la costumbre"

Adam Smith

En 1988, Hayek definió al socialismo como la fatal arrogancia de los intelectuales (Hayek, 1988). Según el autor, el socialismo era esencialmente un problema de constructivismo: algunos creían que, gracias a su capacidad intelectual, podían "arreglar" a la sociedad mediante deliberada ingeniería social.

Confieso que cuando leí la "definición"[1] de Hayek, me encantó. La encontré profunda y al mismo tiempo intuitiva. Iba al centro del problema, no solo se quedaba con el intervencionismo central de la economía que nos dicen todos los libros de texto, sino iba más allá, al corazón del problema, el constructivismo. El socialismo implicaba un ejercicio de soberbia, uno donde una persona o un grupo de personas pensaban que ellos sabían mejor que nosotros mismos lo que nos convenía y por eso nos lo imponían.

Para sustentar su idea, Hayek la aplicó a varios políticos y burócratas, pasando desde gobernantes comunistas (como la URSS) hasta presidentes del Banco Central o economistas. Aunque disfrazada de opinión, la definición de Hayek era impecable, fácil de comprender para cualquiera y abarcaba infinitas aristas y conceptos en apenas dos líneas.

[1] Debate semiótico: ¿Puede ser una opinión también una definición? Muchos debaten y dicen que esto no es una definición hayekiana, sino una aguda opinión política. Concuerdo pero también disiento. Es cierto que la cita de Hayek es una opinión, pero resulta que no por eso deja de ser también una definición. Una opinión puede ser una definición y una definición también puede ser una opinión simultáneamente. Cuando, por ejemplo, defino que "*ir rápido" es "ir a 80 km por hora",* estoy manifestando tanto una opinión sobre la rapidez, como una definición de rapidez. La aclaración no es ociosa, pues demuestra que al final todas las definiciones son en buena cuenta opiniones (algo que dijo hasta la saciedad el "segundo" Wittgenstein), y que las opiniones en ciencias sociales pueden valer tanto como una definición, porque muchas veces *son* una definición.

Quise saber si en mi país la definición de Hayek también aplicaba. El método sería muy sencillo: observaría cómo se conducen los políticos y burócratas de izquierda que me rodeaban. No es un método muy sofisticado, lo sé, pero no por eso deja de ser correcto. La arrogancia es fundamentalmente un tema cualitativo, no cuantitativo, por lo que a la arrogancia no la podemos medir en grados, sino solo percibirla. Es como la simpatía o la buena gastronomía, todos son temas de cualidades. Bajo una definición estrecha de arrogancia, podemos incluso contar cuántos arrogantes hay en una sociedad, pero, para determinar quién es arrogante o no, la única forma que tenemos de determinarlo es a través de la observación y una escala de valores personal previa.

Tenía además una oportunidad de oro. Por aquel entonces vivía en mi amado país, Venezuela, que estaba en plena cruzada del socialismo del siglo XXI y repleta de políticos y burócratas. Para nadie es secreto que, en menos de diez años, Venezuela se volvió el país con más burócratas per cápita de la región. Pasamos de tener menos de doscientos mil burócratas, en 1998, a tener más de tres millones de ellos, en el 2010. Tenía muestras de sobra.

Sin embargo, como estudio serio que pretendía ser mi humilde trabajo de campo, debía someterme a una definición estrecha de lo que debía considerarse como "intelectual arrogante". No podía ser cualquier definición, máxime si Hayek había escrito profusamente sobre lo que para él significaba la palabra "intelectual" y la palabra "arrogante".

Para Hayek, *intelectual* era aquél que se dedicaba a transmitir ideas a la sociedad. Los intelectuales podían ser rojos o azules, de izquierda o derecha, no importaba en realidad lo que creyeran, sino lo que los definía como tales, más que su contenido, era su función: tenían que transmitir alguna idea a la sociedad (Hayek, Los intelectuales y el socialismo, 1949). Por eso para Hayek la mayoría de los académicos, a quien nadie lee, no eran

intelectuales, y en cambio, los periodistas, comentadores de noticias y oradores populares sí lo eran, pues sus ideas tenían una inmensa llegada en la sociedad.

De hecho, una de las precisiones más agudas de Hayek es que la importancia de los intelectuales tendía a ser tremendamente subestimada en la sociedad. Algo particularmente irónico, según Hayek, pues nadie se daba cuenta que las sociedades al final no eran otra cosa que el reflejo de las ideas de sus intelectuales imperantes (por ejemplo, las ideas del cristianismo y la actual sociedad occidental, incluyendo los ateos, que así no quieran, se encuentran también influenciados por las instituciones cristianas). Para Hayek, aunque invisibles, las ideas tienen profundas consecuencias. Como diría Kurt Lewin, no hay nada más práctico que una buena teoría (López, 2004). Por eso los intelectuales son tan importantes. Una sociedad no crece o progresa por su gente. Crece y progresa por sus ideas, que solo existen y viven según sus intelectuales.

Por su parte, la palabra *arrogante* para Hayek era aquel que creía que no podía estar equivocado. Que, pese a las pruebas en contra, seguía creyendo, como por un acto de fe, en su visión o forma de solucionar el problema. Ser arrogante estaba muy relacionado con una actitud que Hayek estudió y criticó mucho, el *constructivismo* o la *ingeniería social:* la idea de que es posible mejorar una sociedad a través de la planificación central (Hayek, La fatal arrogancia, 1988). Es decir, ignorando las subjetividades de cada uno e impidiendo la libre acción e interacción entre agentes para lograr maximizar la consecución de determinado fin. Estos conceptos en Hayek tuvieron una honda raíz, y no sería exagerado afirmar que impregnaron toda su obra.

Para Hayek, la arrogancia era especialmente peligrosa en aquellos casos donde la persona tenía poder. Una persona arrogante sin poder no representa amenaza, pues sus decisiones lo afectarán sobre todo a él mismo, no tanto a los demás. Pero todo esto cambiaba si la persona tenía poder. Si alguien con poder está convencido que su solución es la única

solución, que su visión es inequívoca, a fin de cuentas, que él y sólo él sabe lo que nos conviene, esa persona tarde o temprano nos terminaría causando un gran daño, pues frustraría múltiples voluntades en búsqueda de una pretendida e inexistente justicia social.

Tenía así todo para comenzar con mi humilde test. Tenía un espacio muestral amplio (infinitos burócratas y políticos del socialismo del siglo XXI), así como variables y definiciones claras para identificar durante las entrevistas. ¿Era pues el socialismo venezolano la fatal arrogancia de sus intelectuales?

Empecé por los políticos vecinales. Cuando les preguntaba por qué eran políticos, siempre me decían que era que ellos sentían una gran responsabilidad para con la sociedad. Esto no me sonaba para nada mal. Qué genial tener compromiso social, que bueno querer hacer algo bueno a la sociedad. ¡Qué grandes hombres debían de ser!

Pero la admiración duraba muy poco. Cuando comenzaba a preguntarles en qué pensaban, todos hablaban con demasiada seguridad, pero no con esa seguridad que da el estudio y el conocimiento (la gente estudiosa tiende más bien a ser crítica de sus propias ideas), sino más bien con esa seguridad característica de la ignorancia, la intolerancia y la estrechez de miras. Y es que todos estaban demasiado enamorados de si mismos. Estaban convencidos todos, que su verdad, que su forma de hacer las cosas, era la única verdad y la única y correcta forma de hacer las cosas. Que por eso hacían campaña, que por eso necesitaban llegar al poder. Era esta la tergiversada seguridad, convertida en arrogancia, de la que nos advertía Hayek mantenernos escépticos. No había espíritu crítico en sus discursos, no había atisbo de duda alguna en ellos mismos, todos se auto consideraban a si mismos y sus planes como "la salvación definitiva". Toda la humildad que disimulaban tener para conseguir mi voto, desaparecía apenas empezaban a hablar de sus fabulosos planes de gobierno.

Horrorizado (no olvides que en Venezuela ya estábamos viviendo bajo un férreo socialismo, por lo que ante el terror, yo esperaba encontrar en mis políticos vecinales más bien un intento de antítesis del Dictador, no su reproducción barata en miniatura), pasé a los burócratas. Y ocurrió exactamente lo mismo, aunque, debo confesar, no con tanta pompa ni genialidad. Los burócratas son bastante más opacos y grises que los políticos. Eso sí, al igual que los primeros, todos también estaban convencidos, profundamente convencidos de hecho, que lo que ellos hacían era lo mejor para los demás. Ellos, personas más inteligentes, formadas y con grados superiores que nosotros, sabían mejor que nosotros mismos lo que nos convenía. Para eso existían: para guiarnos, de la mano con sus ilustres jefes (los políticos), a un mundo más próspero y mejor que ni siquiera éramos capaces de comprender.

Así que me encontré con una rotunda afirmación. Al menos en Venezuela, Hayek tenía razón. Mientras más indagaba, mientras más preguntaba, notaba que el chavismo (y gran parte de la oposición) no eran otra cosa que la perenne insistencia de algunos sueños arrogantes. Durante años, por ejemplo, a los venezolanos alguien nos dijo que el petróleo nos haría ricos. Y no solo ricos, sino en realidad los más ricos del mundo, pues resulta que en la faja del Orinoco teníamos más petróleo que Arabia Saudita y los Emiratos juntos. Este mantra ha sido repetido durante décadas, y lo único que ha logrado es políticos con ambiciones reformistas infinitas, todos obsesionados para llegar al poder y, “esta vez si, por última vez”, aprovechar la riqueza del petróleo y construir un país próspero. Consecuencia: pese a los nefastos resultados desde la nacionalización del petróleo, donde el petróleo solo ha servido para crear desigualdad y miseria (Chávez solo fue una expresión de esa desigualdad, sin petróleo, los problemas que originaron el ascenso de Chávez no habrían existido), los políticos, no sólo los chavistas, continúan creyendo que la salida está en el petróleo (salvo María Corina Machado y CEDICE, liderado por Rocío Guijarro, quienes han leído y entendido a Hayek profusamente y son una demostración clara que en Venezuela las mujeres no solo son bonitas, sino también líderes, valientes e inteligentes).

Otro mantra fue el del “Estado Educador”, tesis de Don Beltrán Prieto Figueroa y defendida extensamente por Römulo Gallegos y Rómulo Betancourt. En mi país, todos crecimos con la convicción de que la educación tenía que ser pública, gratuita y de calidad. Como los gobiernos, incluso los malos, generalmente hacen lo que el pueblo exige, se creó una Superintendencia de Educación hace más de treinta años. Esta Superintendencia, que a su vez está a cargo del Ministerio de Educación, es la encargada de autorizar a las universidades si pueden dar clases o no. Resultado: Venezuela, incluso antes de Chávez, ha sido siempre uno de los países con menos universidades de la región. Mientras en Bogotá, por ejemplo, hay más de cien universidades distintas, en Caracas, que tiene la misma cantidad de gente (o mejor dicho, tenía), apenas existían diez antes del Dictador (ahora por supuesto hay muchas menos).

Debido a que la educación no es un tema tan sensible como el petróleo entre venezolanos, una pregunta válida, tanto para políticos, burócratas como gente de a pie (mi grupo de control), podría ser pedirles su opinión sobre si no consideraban que la culpable de tanta escasez en nuestra oferta educativa no se debería justamente a la existencia de esta Superintendencia Universitaria. Que me dijeran si, al menos remotamente, existía la posibilidad que la educación superior privada en Venezuela fuese tan cara y el sistema de educación pública estuviese tan colapsado, debido a que ningún privado podía crear más universidades. Nótese por favor que no esperaba una respuesta liberal. Lo que esperaba era una respuesta racional. Una respuesta que empleara, así sea tangencialmente, una observación sobre las experiencias del pasado.

Pero nada de eso fue lo que obtuve. Lo que obtuve, más bien, fue una opinión irracional, que repetía el mantra educativo a pesar de la pésima experiencia. Lo que respondió casi todo el mundo, independientemente de si eran políticos, burócratas, profesores públicos o privados, e incluso gente que no estudió nada porque se quedó fuera del sistema debido a

la falta de oferta educativa privada, era que la Superintendencia estaba muy bien y que sin ella estaríamos peor, porque era mejor tener pocos universitarios graduados, capaces, que muchos universitarios graduados, incapaces.

Es decir, para la totalidad de los entrevistados, era la Superintendencia, no las universidades, las que garantizaban la buena educación. Nadie se daba cuenta que, sin la Superintendencia, seguirían existiendo las mismas universidades que existían hoy, pero también existirían algunas más, que podrían ser mejores o peores que las actuales (eso nadie lo sabe), pero que, a final de cuentas, no perjudicarían en nada la calidad de las que ya existían (lo razonable es que incluso las mejorarían, gracias a la competencia). Con Superintendencia o no, los "buenos profesionales" seguirían existiendo año a año, pues la Superintendencia no aumentaba el número de profesionales, sino que era al revés, los limitaba. Con la Superintendencia sólo existían eso, mil profesionales, mientras que, sin la Superintendencia, el límite de profesionales lo fijaría no el Gobierno, sino la sociedad a través de su propia demanda educativa. Lo importante, incluso para los que se habían quedado fuera de la élite educada (que solo son élite por eso, porque sencillamente los demás se quedaron por fuera por falta de oferta), era garantizar la calidad a través de la Superintendencia.

¿De dónde provenía tal afirmación? Bueno, aquí viene una oportunidad para testear la hipótesis de Hayek. Resulta que, con el gobierno de Gallegos y Betancourt, a los venezolanos se nos hizo creer que la única educación de calidad debía de ser pública y gratuita. Gallegos y Betancourt, inspirados por Prieto Figueroa, fueron nuestros primeros intelectuales en la Venezuela democrática, y sostuvieron que como la educación era el motor de una sociedad, entonces debía ser proveída por el gobierno por sobre todas las demás cosas. Sin embargo, esta opinión luego no necesitó más ni de Gallegos ni Betancourt para reproducirse. Al ser los primeros profesionales todos egresados de universidades públicas (recordemos, eran las únicas que habían), no tardó en correrse el

pensamiento generalizado que la única buena educación podía provenir de las universidades públicas, *pues así lo demostraban los graduados del pasado.* Esto no tiene sentido. Es obvio que, en un país donde no existen universidades privadas, ¡pues claro que las universidades públicas serán las mejores! Es muy rico y fácil ser el primer lugar en una competencia sin competidores. Nótese por favor la irracionalidad. No es que la Universidad Central de Venezuela y la Universidad Simón Bolívar fuesen las mejores de Venezuela por sus logros (sesgo que, hasta hoy, se mantiene en la mayor parte de la población). Es que la Universidad Central de Venezuela y la Universidad Simón Bolívar eran las mejores porque eran *las únicas* universidades.

Hayek era exageradamente consciente de esta falta de racionalidad en el socialismo. En sus ensayos, diferenció constantemente el racionalismo *ingenuo* de los ingenieros sociales (el racionalismo del tipo la Superintendencia es buena porque nadie ha evaluado qué pasaría si no la tenemos) contra el racionalismo *crítico* de los liberales. Fundamentalmente, la diferencia estriba en que mientras el crítico es capaz de extraer aprendizajes de sus errores, el ingenuo, ante la falta de resultados, opta más bien por profundizar en sus pretendidas soluciones (si el intervencionismo no ha funcionado, es porque se necesita más intervencionismo). El racionalista crítico aprende y retrocede ante sus errores, el racionalista ingenuo los profundiza.

Es allí donde entendí cuál era la función intelectual de un liberal. Si el socialismo era la fatal arrogancia de los intelectuales, el liberalismo debía ser, por contraposición, la *constante humildad* de los intelectuales. Ser liberal, por sobre todas las cosas, es estar consciente de que el valor es subjetivo, que todos erramos y que no existirá jamás una única solución infalible para todos los problemas. Nuestro deber, como intelectuales, es aportar crítica, racionalismo y escepticismo: señalar los errores que los fatalmente arrogantes constructivistas no pueden ver y que, de hacerles caso, lo único que lograrían es crear más caos. Es aportar la duda, cuando lo único que ven los demás es una revelación.

Estas ideas no solo tienen eco en Hayek, sino también en Popper. Para ambos, uno de los grandes problemas del socialismo está en la potencial y siempre presente falibilidad humana. Entre otras cosas, el socialismo es tan destructivo porque el error de uno lo pagan muchas personas, mientras que en el capitalismo los errores cometidos solo lo pagan quienes lo cometieron. Si un empresario hace un mal negocio, el empresario es quien quiebra. En cambio, si un burócrata hace un mal negocio, no es el burócrata quien quiebra, sino el país. Esta asimetría en el error es uno de los más grandes problemas del colectivismo, y nos recuerda del esencial papel que cumplen el ensayo y error y la humildad dentro de un sistema complejo para su supervivencia.

Por eso Hayek los llamaba arrogantes: porque los socialistas parten de la premisa de que no pueden equivocarse. Para ellos la crítica no existe. Por eso es tan letal: al ser incapaz de autocorregirse, al ser incapaz de darse cuenta de sus errores, el socialismo termina destruyendo todo a su paso, termina, en palabras de Hayek, siendo fatal. Al no incorporar la duda, la humildad ni el aprendizaje, el socialismo termina destruyéndose a si mismo (tal como dan cuenta todos los experimentos socialistas del pasado).

Habiendo pues coincidido mi humilde experimento local con la tesis de Hayek, que el problema de los comunistas en particular, y de todos los políticos intervencionistas en general, es su fatal arrogancia y constante incapacidad de darse cuenta de sus errores, y que muchas veces es más efectivo no hacer nada (pese a que la práctica totalidad de los políticos ofrecen hacer algo), pasaré a continuación a relatar lo que, casi por accidente, resultó ser un hallazgo que podría considerarse interesante y que podría ayudarnos a alcanzar el poder.

Según Hayek, lo importante era ganar la batalla de las ideas. Por eso hizo tanto énfasis en los intelectuales y demostró ampliamente en toda su obra la enorme importancia que tenía

serlo. Esta brillante reflexión de Hayek ha sido muy importante entre liberales, pues fue gracias a sus recomendaciones que hoy muchas más personas que hace cincuenta años promueven activamente de la ideas de la libertad. Conscientes que la amenaza de la izquierda comienza en las universidades y la opinión pública, hoy en América Latina y el mundo proliferan una gran cantidad de think tanks liberales y de derecha, y muchos profesionales de forma individual, pudiendo guardar silencio y no hacer nada y mantenerse al margen de la política y trabajar, han optado más bien por tomar parte de su tiempo y dedicarse a defender y promover las ideas de la libertad sin pedir nada a cambio, totalmente gratis. Gran parte de este activismo liberal se debe sin duda a Hayek, quien nos hizo ver, mejor que cualquiera, esa antigua frase de Thomas Jefferson de que el precio de la libertad es su eterna vigilancia.

Sin embargo, puede que algo estemos pasando por alto: tan importante es promocionar las ideas, como la persona que promueve dichas ideas.

Este punto es algo fangoso e impopular y por eso ruego atención. Durante años, nos han enseñado que lo importante es centrarse en *el contenido*. Que la forma en que se plantean, o quien las plantea, es decir, *el continente,* no es tan importante como la idea en si misma.

El problema es que esa conclusión no se condice con la realidad (al menos en política y ciencias sociales). Cuando uno revisa la historia de un país o de una campaña política, sea el país y la época que sea, lo primero que resalta es que para ganar lo determinante no son las ideas, sino las personas que mencionan dichas ideas.

Ejemplo (horrible): el comunismo llegó a Venezuela no porque fuese una idea novedosa, sino porque Chávez fue muy popular. Otro ejemplo (esta vez, poético): el liberalismo llegó a Inglaterra no porque el liberalismo fuese una idea nueva, sino porque Thatcher primero fue muy popular.

Como vemos, en ambos casos, las ideas llegaron a la sociedad no por las ideas en si mismas, sino por el crédito y popularidad que tenían las personas que portaban dichas ideas, que les permitió ganar y *luego* implementar sus ideas.

Una crítica válida a esta postura sería decir que la popularidad fue un efecto y no una causa. Es decir, que la relación es inversa, primero son las ideas y luego la popularidad y no viceversa. Por ejemplo, que Chávez no llegó al poder por su popularidad, sino que llegó al poder por sus ideas que luego lo hicieron popular. Por supuesto que no descarto que esto pueda ocurrir. Es cierto también que muchas veces la popularidad es un efecto y no una causa, pero mi punto es que no se trata de un camino unidireccional, sino bidireccional, que va en ambas vías. Esto lo digo porque hay innumerables evidencias de lo contrario: hoy nadie apoyaría las ideas de Charles Manson, incluso aún cuando estas ideas fuesen ciertas, no por las ideas en si mismas, sino precisamente por quien las dijo.

El problema no es nuevo y acusa un viejo debate filosófico, relativo a si la *técnica* puede separarse de la *ética*. En nuestra civilización actual, nos han enseñado que la preparación técnica es lo más importante para resolver un problema, por lo que no nos debe importar la vida privada de un profesional, sino su grado de técnica profesional. Esta forma de ver las cosas va muy de la mano con esta idea de separar la vida privada de la vida profesional, muy propia con la idea de individualidad occidental.

Sin embargo, esta separación entre la técnica y la ética, entre la vida privada y la profesional, es mucho más laxa y difusa en el plano político e ideológico. Incluso las mejores ideas, las que uno podría pensar que no necesitan de autoridades morales para su proliferación, se ven fuertemente debilitadas si terminan siendo promovidas por personas mal valoradas por la sociedad. Esto es especialmente notorio en las democracias, donde

incluso algo tan privado y personal como un amorío puede hacerte ganar votos (Berlusconi) o perderlos (Clinton) según la escala de valores de cada sociedad.

Esta necesidad de popularidad no solo de las ideas, sino también de quien las promueve, es algo que todos intuimos pero que de forma inexplicable no se ha abordado ni en la literatura especializada ni en la Academia. Quizá sea porque resulta un poco chocante darle tanta importancia a la popularidad, o quizá sea porque nos cuesta aceptar que las ideas no son autosuficientes, lo cierto es que se tiende a subestimar sistemáticamente el enorme papel que tiene el transmisor de la idea sobre la idea misma.

Por lo tanto, tocaba comenzar a estudiar *cómo* se ganan los debates. Y en esto Hayek también ya nos había dejado una pista, *no ser arrogantes.* Pero esta pista, luego de observar varios debates políticos, se volvió después en algo evidente y presente siempre en cada uno de ellos. Quien ganaba siempre tenía una característica, una condición de la que su oponente carecía o tenía al menos en menor medida, y que no tenía nada que ver con sus ideas. Esta condición, como demostraré de inmediato, fue capaz de siempre vencer al favorito, al más inteligente, al más racional o incluso al que contaba con mayor presupuesto. Se trata de una condición sine qua non, suficiente, para ganar cualquier debate. Es decir, que con esta condición, aún careciendo de todo lo demás, se puede zanjar la discusión y ganar. Esta condición, como la referiré en adelante, se llama *simpatía*, y resulta tan importante, tan central, tan vital que, independientemente de la idea, el intelectual que ganará, si no en todas, en la mayoría de las veces al menos, será aquel que logre inspirar más simpatía durante el debate. Lo que espero demostrar a continuación es que las ideas liberales tendrán mucho más impacto si logramos imponernos en cualquier debate como los más simpáticos.

Pongo un ejemplo para un acercamiento intuitivo de la definición. Durante una de las campañas de reelección de Chávez, uno de sus oponentes fue Manuel Rosales. Manuel

Rosales era el gobernador de Maracaibo, la ciudad petrolera del país. Ambos eran de corte ideológico socialista, pero claro, Rosales apuntaba mucho más hacia la derecha que el admirador eterno de Fidel Castro. Ahora bien, lo interesante de este debate, es que quizá fue el único debate presidencial "ideológico" que tuvo Chávez realmente durante toda su carrera política. Y este se dio además dentro de una tormenta política perfecta que podía ser suficiente para derrotarlo. Estaba en ese momento Chávez debilitado, pues acababa de salir apenas de un golpe de estado contra su gobierno, y el país ya comenzaba a mostrar fuertes grietas económicas. En cambio, Rosales venía de un gobierno regional triunfante, del estado con más dinero del país y con el apoyo de gran parte de Caracas.

Teníamos así dos campañas claramente diferenciadas. Por un lado estaba Chávez, que prometía más *Misiones* (programas populares, inspirados en los soviets y el gobierno cubano, que daban comida, educación o salud gratis siempre y cuando estuvieses inscrito en el partido), y, por otro lado, estaba Rosales, con una curiosa pero novedosa campaña política llamada la tarjeta "Mi Negra", cuyo cometido no era otro que regalarle una mensualidad a los venezolanos a través de una singular tarjeta de débito que repartiría las regalías del petróleo venezolano.

Nótese, por favor, que el mensaje de fondo en ambos era el mismo: más asistencialismo. Ambas eran campañas claramente populistas, intervencionistas y demagógicas. Sin embargo, en su esencia, también eran muy diferentes: mientras Chávez prometía más gasto público a través de Misiones (es decir, financiar la oferta de bienes), lo que ofrecía Rosales era el sueño dorado del pobre, nada más y nada menos que una pensión mensual para que los venezolanos pudiesen gastar el dinero en lo que quisieran. En términos económicos, Rosales no estaba financiando la oferta, sino la demanda de bienes.

Antes de continuar, hago un paréntesis interesante. ¿Por quién debían votar los liberales? La democracia muchas veces es un juego perverso. Así no nos guste ningún candidato,

siempre debemos escoger a alguien, pues el no votar se traduce en conceder un voto que podría favorecer a la izquierda. Ya puestos en una votación, es mejor que un liberal vote por un socialdemócrata, a que por principismo no vote por nadie y termine ganando un candidato comunista. Este problema de la democracia (no del liberalismo) es el responsable de que muchas veces liberalismo se haya confundido con conservadurismo o mercantilismo. No es que los liberales sean conservadores o mercantilistas, sino que, ante un candidato conservador y un socialista, o ante un mercantilista y un comunista, es claro por quién tiene que votar una persona amante de la libertad. La democracia casi nunca es votar *por* alguien, sino más bien votar *contra* alguien.

Siendo Chávez el gobierno de turno, los liberales, ¿Por quién debíamos votar? No pienso escribir la respuesta porque, pese al párrafo anterior, aún no nos sentimos orgullosos del voto, pero ya pueden suponer por quién votamos toda mi familia y yo. Con Rosales, a pesar de que seguiría el gasto público, el gasto ya no iría a parar al menos en más burocracia y corrupción, sino que iría, al menos presumiblemente, al bolsillo de los venezolanos.

Así que, viese desde donde se viese, se trataba de un debate de lo más interesante pues en su esencia era una campaña de populismo vs populismo en el país más rico de América Latina. Rosales, que sin duda era un candidato de izquierda, venía con una rara propuesta de populismo, pero de derecha. Y es que guardando los matices, la tarjeta Mi Negra era en realidad la versión caribeñizada del Impuesto Negativo sobre la Renta de Milton Friedman (que consiste en que, en vez de gastar los impuestos en programas públicos, mejor resultados brindará repartir todo el dinero equitativamente entre contribuyentes). Proponía regalar dinero, más dinero que Chávez incluso, pero, por primera vez, sin burocracia, directo a tu cuenta bancaria.

Si la batalla era por ser más populista, por ser más regalón, que es lo que mucha gente cree es lo que marcó la política en Venezuela, y Rosales claramente se llevaba el listón, ¿Por qué no ganó Rosales la elección?

Bueno, como dije arriba, por la falta de simpatía que despertó.

Durante el comienzo de la campaña, Rosales comenzó a tomar distancia en votos e incluso muchas encuestadoras ya lo señalaban como ganador. Sin embargo, mientras más se acercaba el día, algo muy interesante comenzó a ocurrir: mientras ya todo el mundo sabía los males y vicios de Chávez (o mejor dicho, desconocían que podía ser peor), a Rosales le comenzaron a sacar sus trapitos sucios pocos meses antes de la votación. Rosales acusaba a dictador de Chávez, pero, cuando hurgabas un poco, te dabas cuenta que Rosales llevaba más años siendo gobernador de Maracaibo que lo que llevaba Chávez siendo Presidente. Además, al parecer, también era tan corrupto como a los que acusaba, con sospechosos contratos con amigos y familiares, algo que se encargó todos los días de recordar el canal y los medios de comunicación comprados por el Gobierno.

Todo esto por supuesto que le hacía daño a la candidatura de Rosales pero aún, dos meses antes de la elección, Rosales se erigía como ganador. Pero entonces llegaron las apariciones en público. Y es que con cada mitin popular, Rosales no ganaba votos, sino que los perdía. ¿La razón? Sus respuestas daban vergüenza. Una vez dijo que *"Y si me matan, y yo me muero"*. ¿Puede alguien ser asesinado y no morirse? Otro día dijo, en una entrevista que trataba más bien de ayudarlo, que "*Margarita era una isla rodeada de agua*". ¿Existe una isla que no esté rodeada de agua?, para luego a la semana siguiente concluir con lo siguiente: "*Los ambulatorios deben funcionar las 24 horas del día, y de noche también*". Con cada intervención, Rosales no despertaba admiración, despertaba risa.

Esto falta de ubicuidad la supo explotar muy bien Chávez. En cada intervención que pudo, Chávez no atacaba las propuestas de Rosales (la tarjeta *Mi Negra* era más populista que todas las Misiones juntas, y eso Chávez lo sabía), sino atacaba a Rosales como persona. Chávez no atacaba las ideas, que es lo que nos habría aconsejado Hayek, sino a las personas que decían esas ideas. Para Chávez la lucha no era ideológica, sino personal.

¿Resultado? Rosales perdió abrumadoramente. Fue el favorito siempre, menos el último mes. Incluso perdió en el Zulia, la región que venía gobernando desde hace décadas. Las constantes burlas habían logrado su objetivo. Nadie quiere votar por un ignorante, menos por un bruto. Un político en campaña es como un amor adolescente. Al menos en el arranque, lo único que queremos es que nos despierte esperanza y admiración, que nos haga sentir maripositas políticas, y luego, mientras gobierna, nos va poco a poco rompiendo el corazón. Pero es imposible que eso pase si la persona se nos vuelve antipática desde el principio. Nadie se enamora de corruptos e incoherentes con lo que dicen (“Chávez es un dictador porque lleva mucho tiempo”) y lo que hacen (“llevo más tiempo gobernando que Chávez”).

Ahora bien, esto no solo ocurrió con Rosales. En cada debate que tuvo, tanto a nivel nacional como internacional, Chávez convirtió cada debate ideológico en uno personal. Lo mismo hizo con Carlos Andrés Pérez, Caldera, Bush, Uribe y Capriles. Bien sea de forma directa, tratándoles de hacer perder el control mediante sorna, o bien sea de forma indirecta, inventando *fake news* contra ellos a través de su inmensa industria propagandística, Chávez siempre convertía las peleas ideológicas en peleas personales. Cuando perdió en su golpe de Estado, dijo que se rendía "por ahora", dejando así vivo y latente un sueño posible, lo que despertó la simpatía incluso de todos los familiares de los que habían muerto por su culpa. Por otra parte, cuando dio su último discurso en el 2012, dijo que se iba a Cuba a morir por culpa de la lluvia, lluvia que había tenido que soportar por culpa del "muchachito de Capriles". Es decir, Chávez no se moría por el cáncer, sino *por la*

oposición. Y ni hablar de su discurso de la ONU, pináculo de la manipulación. A diferencia del Che Guevara, Chávez no dijo que el capitalismo era el diablo. No. Chávez cambió ligeramente al enemigo. El diablo no era el capitalismo. Era Bush.

Cuando me di cuenta de esto, me empecé a preguntar si ocurría también en otros países. En lo personal yo a la Escuela Austríaca me la he tomado muy en serio y siento que, gracias a ella, el mundo es sin lugar a dudas un lugar mejor. Por eso me interesa profundamente identificar aquellas herramientas, aquellas características que debemos tener, para ganar la batalla intelectual que tanto señaló Hayek. Hayek nos hizo ver donde debíamos apuntar nuestros esfuerzos. Es nuestro deber ser certeros.

Comencé a ver el mismo fenómeno en todos lados. Allí donde la gente veía una batalla ideológica, yo veía más bien una batalla de simpatías. Vayamos a mi país adoptivo, el Perú. Durante los últimos quince años, no ha ganado un partido determinado ni una ideología determinada, sino un "anti" determinado, el antifujimorismo. En todas las elecciones, Keiko Fujimori (hija del expresidente Alberto Fujimori) va a segunda vuelta con alguien más. Y ese alguien más, no importa quien sea, siempre gana. ¿La razón? La mitad del país se estremece con el apellido Fujimori. No importa que la hija no sea el papá, basta el apellido para despertar el antivoto. El tema es tan radical que incluso reconocidos intelectuales de derecha apoyan en segunda vuelta a reconocidos candidatos de izquierda, tal como ocurrió con el respaldo de Mario Vargas Llosa (reconocido liberal) a la candidatura de Ollanta Humala (reconocido socialista) en el 2011.

Cambiemos de latitudes, pasemos ahora a Estados Unidos. Y vayamos a la campaña hasta hoy más polémica y romántica de todas, Nixon vs Kennedy. Por un lado, teníamos a Nixon, un experto hombre de estado, que estaba en su mayor apogeo personal y profesional y que venía apoyado por el presidente dominante. Tenía dinero, contactos y experiencia. Por el otro, tenemos a John Fitzgerald, un joven sin experiencia, que nunca había trabajado, de

una familia con fuertes y sospechosas conexiones con la mafia y repleta de desgracias y escándalos personales (un hermano muerto en un accidente aéreo, una hermana a la que le realizaron una lobotomía para acallar sus crisis nerviosas y un padre con muchos negocios turbios). El escándalo no sólo rodeaba a su familia, sino que también llegaba a su propia vida. Muchos decían que J.F. Kennedy ni siquiera era un verdadero héroe de guerra. Que su medalla púrpura se la había ganado no en batalla, sino por caerse del barco que lo transportaba al zarpar de Estados Unidos, una jugarreta que bien podría ser recomendada por su padre, quien le organizaba mítines políticos con masas de obreros pagadas por él.

¿Eso impidió para que Kennedy ganara la elección? En lo absoluto. Kennedy, o al menos sus asesores políticos, tenían claro que muchas veces se puede ganar no por el contenido, sino por el continente. El eterno debate Fondo vs Forma. Lo primero que hicieron fue explotar su belleza. Sus fotos de campaña, inéditas antes de él, mostraban a un joven rubio casado con una hermosa mujer, echado en el jardín de una casa y en mangas de camisa. Siempre sonriendo y al costado de un perro. Representaba el ideal americano, el hombre nuevo que podía no nacer, sino *hacerse* en América. Nixon, en cambio, era todo lo contrario. Era un candidato rígido, siempre en traje oscuro, que nunca sonreía y que incluso se especula que tachaba de afeminados a todo aquel que vistiera mocasines (Howard, 2009). Veías a Keneddy y sonreías. En cambio veías a Nixon e inmediatamente te erguías como soldado. Uno te hacía desear ser su amigo, el otro en cambio te hacía desear no ser su enemigo.

Esto fue particularmente evidente en el debate televisado. Tal como han reseñado varios expertos, el debate fue el golpe de gracia de Kennedy. Faltando cinco minutos, Kennedy aún no había llegado al set televisivo. Se especula que este retraso pudo haber tenido un profundo impacto en la psicología de Nixon (Gladwell, 2005). El candidato republicano quería luchar, sabía que había llegado hasta allí sin ayuda de nadie, con habilidad, fuerza e intelecto y que esta era su oportunidad de oro para demostrarle al país que Kennedy no

sabía nada de cómo ser presidente. Por eso le molestaba tanto el retraso de su oponente. Kennedy no podía faltar. No podía hacerle esto a él. No podía quitarle su oportunidad.

Todos sabemos lo que ocurrió. Kennedy llegó "justo" un minuto antes. No llegó ni disculpándose, ni apurado. Llegó más bien al revés, sonriendo, así como él siempre era, espléndido. Y es que el supuesto retraso había sido fríamente calculado. Kennedy llegó tarde a propósito para distraer y llenar de furia a Nixon. Y lo que pasó a continuación fue sencillamente espectacular. En el debate, Kennedy respondió a las preguntas muy abstractamente. Ante cada ataque de Nixon o del entrevistador, lo que hacía era responder con una sonrisa y tranquilidad. Nadie recuerda lo que dijo Kennedy, pero todos recuerdan su rostro sereno mirando a la televisión asegurando que todo podía ser mejor. No importó que el debate fuese televisado, que se tratara de uno de los candidatos más jóvenes de la política norteamericana ni que no tuviese ningún tipo de experiencia previa. Kennedy fue uno con la cámara y también fue el primer showman político televisivo. No ganó el debate por lo que dijo, sino *por como* lo dijo.

El resto lo sabemos todos. Kennedy ganó la elección. Según las encuestas, el debate televisado fue el catalizador. La gente que había escuchado el debate por radio, decía que había ganado Nixon. Los que *solo lo habían escuchado*, decían que Kennedy no sabía nada, que sus respuestas no tenían sentido. En cambio, la gente que vio el debate por televisión, decía que Kennedy le había propinado una auténtica paliza. Que mientras a Nixon no dejaba de sudarle la nariz (algo que asociamos con los mentirosos), Kennedy estaba tranquilo, radiante, contento. Representaba el hijo ejemplar, el esposo envidiable, el presidente que todos queremos ante la adversidad. Kennedy, al igual que Chávez, Mujica, Perón y García, no ganó por sus ideas. Ganó por su simpatía. Parafraseando al refrán, *más puede una sonrisa que mil campañas.*

Con estos ejemplos en mente, ahora sí abordemos qué debemos entender por simpatía. En primer lugar, ruego no confundir simpático por chistoso. No son lo mismo y no me refiero en lo absoluto a esto. Una persona que puede dar risa no será necesariamente simpática, y una persona simpática necesariamente no dará risa. Mi concepto de simpatía más bien se refiere al de Adam Smith, quien la definía a la simpatía como aquella capacidad que tenemos de conectar con la gente y vibrar a su misma intensidad (Smith, 2004). En teoría musical, simpatía es cuando dos instrumentos se encuentran en la misma nota, cuando coinciden en la melodía. Pues bien, lo mismo podríamos decir que ocurre a nivel social. Simpatizar en términos Smithsonianos significa solidarizar, comprender al otro, ponerse en su lugar, entenderlo y mimetizarse con él. Es lo que conocemos hoy como *empatía*, pero que en realidad el término apropiado es el antiguo, *simpatía*, pues empatía proviene del prefijo "in", cuyo significado literal es "en el interior", mientras que simpatía proviene del griego *sympátheia,* que significa el "acto de sentir igual que el otro" (García, 1998), que es justo lo de lo que hablamos, pues la simpatía va de eso, de conectar, de vibrar, de coincidir y sentir como el otro. El tema es tan importante que ha sido hasta estudiado por neurocientíficos, quienes han descubierto que en nuestro cerebro existen las "neuronas espejo", cuya única función es conectar y sentir lo mismo que siente quien nos acompaña antes de que esta persona nos diga cómo se siente (Arbib, 2005). Por eso la simpatía es mutable dependiendo de las circunstancias. Lo que puede parecernos simpático en un momento determinado, puede parecernos todo lo contrario en otras circunstancias. Es un acto reflejo del sentir de los demás, reflejarlos en nosotros mismos, en nuestra humanidad.

Casos de simpatía sin risas hay muchos. Allí tenemos, por ejemplo, el caso de Sir Winston Churchill. Héroe para muchos, lo que la gente desconoce es que Churchill, pese a su exagerada habilidad política, tendía a perder los debates en la Cámara de los Comunes por su exagerada intransigencia y radicalismo. De cariño, sus contrincantes le pusieron bulldog: así lo veían todos, como un político gordo, fiel y bravo. Parecía pues el peor candidato posible para las horas más oscuras de Inglaterra y Europa. Pero allí está la historia.

Churchill fue todo un héroe. Sin él, no se habría ganado jamás la Segunda Guerra Mundial. Su testarudez y dureza fueron su gran fortaleza. Como los bulldogs, encaró al enemigo con coraje y no dejó de morder hasta que lo venció. E igual que los perros, Churchill siempre despertó sonrisas. Todas las personas que conocieron a Churchill decían que era muy chistoso, implacablemente agudo, con una personalidad magnética. Que te tranquilizaba inmediatamente, porque siempre sabía lo que todos teníamos que hacer. En suma, que era muy simpático y todos le hacían caso. Algo que demostró indudablemente con su famoso discurso de trabajo, sangre, sudor y lágrimas. En su alocución, Churchill no dijo que el enemigo era el nacionalsocialismo. Al enemigo le puso nombre y apellido. El enemigo no era Alemania. Era Adolf Hitler.

Vemos como, en todos los casos, nuevos o viejos, el patrón se repite. La simpatía, el personaje, el que transmite el mensaje, termina siendo al menos tan importante como el mensaje mismo. Interesante también que este fenómeno no solo pasa en la política. Pasa en cualquier ámbito donde las ideas compitan entre sí, tales como los negocios, la academia o incluso el deporte. Todos recuerdan a Kruyff o a Maradona, pese a que Kruyff no ganó la Copa con Holanda o que Maradona fue todo menos un futbolista ejemplar. O el famoso debate Keynes vs Hayek, donde Hayek, pese a que tenía mejores ideas, sus libros y tesis eran mucho más claros, y que a largo plazo la historia le dio la razón, en ese momento al menos, presumiblemente por la simpatía o influencia social de Keynes, el mundo entero prefirió seguir el consejo del matemático inglés. Menuda paradoja. Hayek, el economista más brillante de todo el siglo, el intelectual más avezado de todos, no ganó no por no tener las mejores ideas, sino porque, así nos duela, la simpatía de su oponente se impuso, al menos en ese momento.

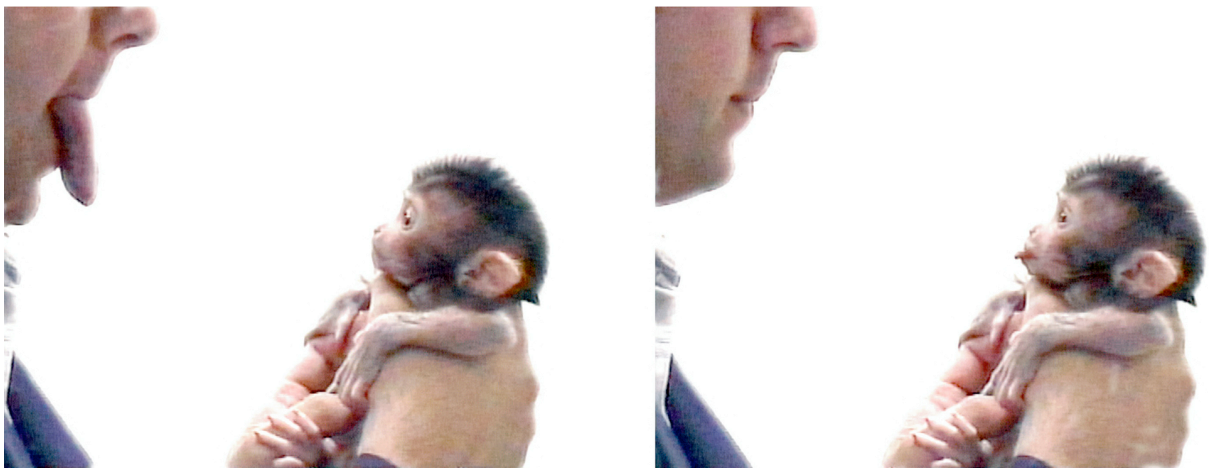
Incluso puede que la simpatía sea mucho más que el ingrediente esencial para ganar debates. Según Adam Smith y David Hume, mis otros dos filósofos favoritos, el motor de la sociedad, del mercado, incluso del amor, no era la razón, tampoco la inteligencia, sino

precisamente la simpatía. Para ellos el libre mercado (no lo llamaban capitalismo, esa palabra vino con Marx) era moral porque justamente el comercio despertaba, desarrollaba e incentivaba la simpatía de los hombres mejor que cualquier libro o plan social. Y es que no hay nada más simpático, nada que vibre más en conjunto, que el mercado. Para que me compres un producto, primero debo entender yo como vendedor cuál es tu necesidad (esta necesidad de simpatía en ventas es lo que se asocia al famoso dicho "*el cliente siempre tiene razón",* claramente, una forma de simpatizar es acordar en la misma observación). Lo que desmonta la famosa tesis de que la economía es la ciencia más lúgubre y fría de todas. Es al revés. La economía (junto a la política) no va sobre estudiar al ser humano, sino de *ser* humano, de comprender y satisfacer necesidades, de simpatizar y conectar con el vecino, de entender y desarrollar su libertad para también conseguir la nuestra.

Pues bien, creo que toda esta idea y omnipresencia de la simpatía, tan presente en los filósofos liberales antiguos y en Hayek al definir al constructivismo como necesariamente *arrogante*, podría estar faltando en el actual discurso liberal. Durante estos años, he visto liberales muy formados, muy estudiados, pero, ¿De verdad somos los más simpáticos? La pregunta la hago como autoexamen, pues quizá sea ese ingrediente que nos falta para ganar, sobretodo en regímenes democráticos, donde el voto es más emocional que racional (Caplan, 2007). De nada nos servirá tener los mejores silogismos, los datos más actualizados y las estadísticas más precisas, si no somos capaces de conectar con el auditorio y simpatizar. Ser crítico es esencial, sin duda que sí, pero para ganar necesitamos también de la emoción. La tolerancia, el valor liberal más importante de todos, no solo es una idea, es sobretodo *praxis*. La comprensión deriva de la tolerancia, aceptar la pluralidad, el hecho de que tenemos que convivir con otros distintos de nosotros, que piensan, sienten y tienen intereses distintos.

Así que quizá sea buena idea que, en adelante, intentemos impregnar a nuestras ideas de más humildad y simpatía. De seguir el consejo de Hayek hasta sus más últimos extremos y

eliminar todo atisbo de arrogancia. Ser escépticos, pero amables, ser agudos e incisivos, pero siempre sonriendo y sin insultar. Propongo que, en vez de hablar, nos dediquemos a escuchar, mirar y sentir más. Y es que conectar no depende de palabras, sino de sentimientos. No hace falta leer a Mises para *sentir* la libertad, y tampoco hace falta leer a Marx para *sufrir* el socialismo. Podemos llegar exactamente a la misma conclusión con conectar con los demás, con simpatizar y vibrar al unísono, con entender, así sea por un momento, qué ha vivido el otro y sentir su realidad. La simpatía, no el capital, es lo que mueve a una sociedad. El capital es más bien una consecuencia de la simpatía, puesto que solo ganan capital aquellos que han simpatizado con una necesidad a tal extremo que la han logrado solucionar. Así que no solo seamos inteligentes. Intentemos también ser simpáticos. En la medida que más lo seamos, más lograremos conectar (y liderar) a nuestra hermosa sociedad. No subestimemos el poder de una sonrisa.



Un macaco recién nacido imita a una persona que saca la lengua. Al parecer, la simpatía no es solo fuente ni legado exclusivo de la humanidad. Fuente: Evolution of Neonatal Imitation. Gross L, PLoS Biology Vol. 4/9/2006

Bibliografía

Arbib, M. (2005). The Mirror System Hypothesis. Linking Language to Theory of Mind. *Oxford Studies*.

Caplan, B. (2007). *El mito del votante racional.* Nueva Jersey: Princeton University Press.
García, F. (1998). *Etimos griegos: fonemas básicos del léxico científico. .* Barcelona: Octaedro.
Gladwell, M. (2005). *Blink, The Power of Thinking Without Thinking.* Nueva York: Back Bay Books, Little, Brown.
Hayek, F. (1949). Los intelectuales y el socialismo. *The University of Chicago Law Review*, 263-281.
Hayek, F. (1988). *La fatal arrogancia.* Madrid: Unión Editorial.
Howard, R. (Dirección). (2009). *Frost/Nixon - la entrevista del escándalo* [Película].
López, S. M. (2004). Un diálogo entre la práctica y la teoría. *Sintéctica*, 89-97.
Smith, A. (2004). *La teoría de los sentimientos morales.* México: Fondo de Cultura Económica.