

EL DINERO OS HARÁ LIBRES

Al cruzar la calle, al abrir una puerta, al recoger un papel del suelo,... decidimos. Cada decisión que tomamos tal vez no sea monetaria, pero siempre es económica. Desde distintas perspectivas: Psicología Conductual, Teoría de Juegos, Economía, Neurociencia, Simulación numérica,...; hemos elaborado un profundo conocimiento sobre la Toma de Decisiones: del votar al comprar una u otra marca, de mirar a la izquierda a casarse. Contra la vieja doctrina económica, no decidimos racionalmente, sino que justificamos con la razón las decisiones que el cerebro subconsciente toma en base a emociones, patrones, ética, percepción del juicio de otros, y las reevaluamos para tal vez, en la menor parte de los casos, cambiarlas con criterios mucho más complejos que el coste/precio: ¡valor/beneficio!

Si la reflexión y la razón fueran motivaciones más potentes que la emoción, la ética, el hábito o la vigilancia, cambiaríamos a menudo de opinión y dudaríamos, tal vez demasiado como para sobrevivir en la sabana con leones e hienas buscando por ahí. Para sobrevivir necesitamos decidir ágilmente. El valor de realizar o no una acción será la combinación no lineal del asignado por patrones,-subir una cuesta es más cansado que bajarla-; por emociones -la atracción al aroma de pan que recuerda la infancia-; por ética -prendas de fabricación verificada-; por vigilancia -no sentirse vigilados, cambia la proporción de papeles que no se tiran a la papelera-; por creencias -el aceite de coco es bueno, el de palma es malo-; por precio -a igualdad de condiciones preferiremos pagar menos-. La decisión está tomada al asignar los valores y establecer la fórmula por la que se combinan, como programas ya instalados en nuestra cabeza, a la espera de la verificación por la razón. Todos decidiremos el óptimo, pero no todos utilizaremos las mismas reglas de valoración ni el mismo algoritmo.

Valoramos más que decidimos. El invento de la moneda consiguió democratizar y distribuir la asignación de valor, antes privilegio de los privilegiados, que imponían a los demás el valor de los componentes de una decisión, como modo de imponer la decisión. Sin Internet, el denostado dinero ha conseguido poner de acuerdo el valor en base a la Ley de la Oferta y la Demanda, y nos ha conducido a un mundo mucho menos violento del que fuera el de nuestros ancestros, y además podemos tener algo más de libertad en una decisión. Al menos parcialmente el valor tiene un precio acordado de modo distribuido, sobre el que el poder intenta influir... condicionando el mercado, restringiendo el acceso de mercaderes, de mercaderes y de compradores. Como los cuchillos el dinero se puede utilizar para descuartizar a alguien, pero en casa tenemos docenas de cuchillos sin que la mayoría de nosotros hayamos herido a nadie.

La erradicación del dinero tan ansiada por la autoconfundida izquierda Cumbayá, sería el mayor de los éxitos de los ricos y los poderosos, pues mejoraría su capacidad de asignar valor jerárquicamente, según se es en la sociedad. Nada hay que nos proteja tanto del capitalismo, la Iglesia, el Rey, que la asignación distribuida del valor. El rico quiere asignar valor por control del precio, el cura quiere asignar valor por control de la moral, el político asignar valor por control de la creencia, el líder social asignar valor por control de la emoción, el noble asignar valor por control de la vigilancia. El rico teme al mercado libre, teme al dinero libre, teme a los precios de mercado, teme a que cualquiera pueda prestar dinero, alquilar su casa, llevar a otro en su coche, cuidar a los niños,... sin pasar por su intermediación. El cura teme que la ética de cada persona negocie con las demás en vez de obedecer todos a una moral por ellos impuesta. El líder ideológico teme que los ciudadanos cambien sus eslóganes, piensen y le cambien la ideología que le ha encumbrado. El político teme que el Pueblo crea en conceptos ajenos a los

que defiende o ataca. El noble teme a la privacidad y la intimidad tras la que sospecha delitos y faltas.

La historia del poder es la historia de la intermediación, y el argumento principal de los ricos para que difundan entre los pobres es: "Tan importante que no tiene precio". Un dictador nacionalista dirá eso de su patria; un socialista dirá eso de la sanidad y la educación; un ecologista dirá eso de un espacio natural; una esposa dirá eso del amor; un cura dirá eso de la compasión;... y a precio de saldo, a cambio de baratijas, se otorgan concesiones de explotación petrolera o minera; se ubican bases militares extranjeras; se destina dinero de las pensiones a pagar créditos pedidos para monumentos faraónicos; se recortan los gastos sociales; se descalifican terrenos; se denuncian los enamorados por una paga mensual; se vende la Iglesia a la política de turno;... Queda poco progre decir que el argumento es falaz, pero es que es falaz. Pura hipocresía.

Les va bien que pensemos que es de derechas asignar distribuidamente precio por mercado al valor, y que cuanto menos precio tengan las cosas, como cuantas menos criptomonedas, o menos mercaderes tenga el mercado, se es más progresista. Lo que tiene valor y no tiene precio, debe ser asignado por valor emocional, moral, costumbre o policial, y del prohibido prohibir, han tenido que pasar a emocionar, moralizar, definir y vigilar. Si el valor no tiene precio, sigue teniendo valor, y en su asignación se puede intermediar: hay que enseñar, comunicar, inculcar, concienciar, censurar,... para que el valor sea asignado por la nueva beatería de la izquierda autoritaria, la que intermedia por saber que es bueno y que es malo, y que se siente con la obligación moral de asignar el valor a los demás,... y así tomar por ellos sus decisiones. Pretender que una vez se define el valor, la decisión es libre, es como el cocinero democrático que propone al pavo, pollo, ternera, cerdo y cordero, que voten con qué salsa quieren ser cocinados.

La libertad comienza en la asignación distribuida del valor, lo que revienta la necesidad de intermediarios ideológicos, culturales, bancarios, políticos,... curias de todo credo. Si el valor lo asigna la negociación entre individuos en lógica de mercado distribuido, o si el valor lo asignan los intermediarios en nombre de una ideología, moral, costumbres,... Todo intermediario cobra por intermediar. El progreso vendrá con la asignación de más valores por el precio, o al menos por consensos distribuidos, dependientes de las leyes de mercado y de la selección natural, no por asignaciones jerarquizadas, por bien intencionados que sean los padres, curas, jefes y guardias. Será complicado y largo contrarrestar la Gran Mentira: el dinero es capitalista y opresor, cuando el dinero nos libera y desvía el conflicto a la mera competencia. Sin dinero, más concienciación, lavado de cerebro, interés en retorcer la información, politización, enfrentamiento, policía, jerarquía,... por nuestro bien.