

VII CONGRESO DE ECONOMÍA AUSTRIACA

Congreso celebrado el 11 y 12 de junio de 2014 en Madrid.

Realizado en colaboración
con:

**MÁSTER EN ECONOMÍA
DE LA ESCUELA
AUSTRIACA**



© 2015, Instituto Juan de Mariana

ISSN:

Instituto Juan de Mariana

Calle Ángel, 2

28005 Madrid

info@juandemariana.org

CLASIFICACIÓN IBIC: KCA, KCBM, KFFL, KFFN, KNV.

CONFERENCE Classified as E1 DIISR HERDC Proxy: Refereed Conference with papers published in full. Papers peer-reviewed at national or international level.

<u>INTRODUCCIÓN</u>	<u>1</u>
<u>ANÁLISIS SOBRE LA FORMACIÓN DEL EMPLEO Y EL SALARIO.....</u>	<u>2</u>
<u>DESCALCE DE PLAZOS: PAN PARA HOY, HAMBRE PARA MAÑANA.</u>	<u>19</u>
<u>POLITICAS NUCLEARES INTERNACIONALES</u>	<u>35</u>
<u>CIENCIA PÚBLICA VS CIENCIA PRIVADA: INCENTIVOS, FINANCIACIÓN Y RESULTADOS</u>	<u>53</u>
<u>GOVERNMENT DEFICITS AND THE QUALITY OF MONEY</u>	<u>74</u>
<u>ESCUELA AUSTRIACA DE ÉTICA Y GOBIERNO. BIENES DIALÓGICOS Y MERCADO DE COMUNIDADES</u>	<u>94</u>
<u>CONTRIBUCIONES DEL <i>ESSAI</i> DE RICHARD CANTILLON A LA CIENCIA ECONÓMICA:UNA PRIMERA APROXIMACIÓN.....</u>	<u>131</u>
<u>LA METODOLOGÍA DE LAS CIENCIAS SOCIALES: UN PUNTO DE ENCUENTRO ENTRE POPPER Y MISES.....</u>	<u>148</u>
<u>LA PRAXEOLOGÍA TRASCENDENTAL COMO FUNDAMENTO DE LAS CIENCIAS DE LA ACCIÓN HUMANA Y SU APLICACIÓN AL CASO DEL DERECHO</u>	<u>168</u>
<u>LA SOMBRA DE LA PROSPERIDAD CHINA.....</u>	<u>187</u>
<u>LIQUIDEZ AUTÓNOMA Y LIQUIDEZ DERIVADA EN INTERMEDIARIOS FINANCIEROS Y SU RELACIÓN CON LA ESTRUCTURA DE PRODUCCIÓN</u>	<u>221</u>
<u>LOS IDEARIOS DE LA ESCUELA AUSTRIACA.....</u>	<u>241</u>
<u>LA DECADENCIA ESPAÑOLA DEL SIGLO XVII Y LA GRAN RECESIÓN 2007: AUSTERIDAD Y REFORMAS ECONOMICAS</u>	<u>264</u>
<u>RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.....</u>	<u>291</u>
<u>SOCIEDAD CIVIL Y COORDINACIÓN INSTITUCIONAL: UNA TAXONOMÍA ALTERNATIVA PARA EL ESTUDIO DE LAS CIENCIAS ASOCIATIVAS</u>	<u>320</u>
<u>¿POR QUÉ SER AUSTRIACO</u>	<u>348</u>

INTRODUCCIÓN

JUAN RAMÓN RALLO

El Congreso de Economía Austriaca constituye uno de los grandes eventos organizados anualmente por el Instituto Juan de Mariana con la finalidad de promover el debate público sobre las últimas investigaciones en ciencia económica desde la perspectiva de la Escuela Austriaca. Por eso, continuamos organizándolo año tras año –en este caso, nos hallamos en su séptima edición– y, también por eso mismo, desde 2013 venimos editando la revista donde se recopilan todas las conferencias allí expuestas.

En este séptimo congreso, hemos reunido a dieciséis ponentes que han departido sobre asuntos tan relevantes como la influencia de los déficits públicos en la calidad de la unidad monetaria, los efectos de la iliquidez bancaria sobre la viabilidad a largo plazo de las entidades financieras, las implicaciones macroeconómicas de la iliquidez bancaria, los riesgos del crecimiento económico chino basado en la expansión del crédito, los determinantes de los salarios, el papel del gobierno a la hora de frenar o promover la innovación o los puntos en común entre la metodología popperiana y misesiana.

Siguiendo los objetivos de los anteriores y futuros congresos, esperamos que todas estas ponencias arrojen luz tanto para comprender la mejor las interioridades de la teoría económica cuanto, a su vez, la realidad que nos rodea.

Juan Ramón Rallo,
Director del Instituto Juan de Mariana
Madrid, 1 de octubre de 2014

ANÁLISIS SOBRE LA FORMACIÓN DEL EMPLEO Y EL SALARIO

JOAQUÍN SALAS GUEVARA

Resumen: Al estudiar el mercado de trabajo y la formación de los salarios desde una perspectiva Neoclásica- Keynesiana nos encontramos que carece de unos principios sólidos para llegar a explicar la realidad. La competencia perfecta como ideal a alcanzar, es un modelo estático y unidimensional, donde el tiempo subjetivo no se tiene en cuenta, donde se considera que los costes son objetivos y determinan los precios o que el factor más importante que determina el empleo es la demanda agregada. Estas son tan solo algunas de las consecuencias de basar el análisis en una metodología que ha dado claros signos de no llegar a dar solución a los problemas planteados en la realidad. Partiendo de este hecho, resulta de vital importancia hacer una revisión de la teoría de los salarios y del mercado de trabajo para incorporar al análisis el tiempo subjetivo, conocer los elementos que conforman los salarios, así como los elementos que los distorsionan. Todo ello partiendo de la acción humana y la teoría del capital, e introduciendo en el modelo el análisis del mercado de trabajo que expone Roger Garrison.

Palabras clave: Mercado de trabajo, Salario, Fondo de subsistencia, Determinantes del salario, Dinero.

I. EL MERCADO DE TRABAJO

El mercado de trabajo posee unas características únicas que lo distinguen de los demás mercados.

El mercado de trabajo se asemejará en su forma a un mercado de bienes futuros, donde los empresarios ofrecen a los trabajadores rentas en el momento presente a cambio de su trabajo en la producción de un bien con el que el empresario no obtendrá una renta hasta el momento en que venda el producto, en un futuro más o menos lejano. La diferencia entre

el salario y el beneficio del empresario viene determinada por el tiempo de espera.

Otra diferencia del mercado de trabajo con los demás mercados es que *“Mientras que el precio de un bien cualquiera solo determina hasta qué punto dejarán de atenderse unas necesidades que ya, de entrada, tienen asignado un grado determinado de importancia y valoración”, “[...] En el caso del trabajo su valor subjetivo no está determinado por su comprador potencial porque es valorado conforme al producto esperado. El uso de trabajo es una magnitud indeterminada que no se convierte en definitiva sino en virtud del proceso mismo de determinación del precio”* (Böhm-Bawerk, 1998, 570). No es el empresario el que valora lo producido por el trabajador, sino los consumidores. El empresario tratará de predecir la valoración que harán los consumidores del factor trabajo usado por él. Si utiliza un factor trabajo y descubre que estaba infrautilizado en el mercado, el empresario obtendrá beneficios, ya que el valor descontado de su productividad marginal será mayor que la que pensó en un principio. Si, en cambio, el mercado *descubre* que ese factor trabajo estaba sobreutilizado incurrirá en pérdidas, porque el mercado ha descubierto que el valor descontado de su productividad marginal es menor que la que el empresario pensó en un principio. Pero, *“Por un lado, que la forma de utilización del trabajo sea incierta nos priva de un apoyo fijo habitual, pero en compensación tenemos un elemento que, por lo regular, está indeterminado y que en este caso esta fijo. La cantidad total de trabajo ofrecida será empleada”*. (Böhm-Bawerk, 1998, 572). Es decir, exista la cantidad que exista de trabajadores, podrán ser todos ellos contratados siempre.

A pesar de estas diferencias, las leyes que rigen el mercado de trabajo son las mismas que para cualquier otro mercado. Sin embargo, se ha tratado de desvincular el tratamiento del mercado de trabajo del tratamiento general del resto de mercados¹, argumentando que, debido a la particularidad humana, el mercado de trabajo no puede funcionar como cualquier otro mercado competitivo. Sus argumentos serían válidos en el caso en que aceptemos como cierto que los mercados actúan, o tienden a actuar, en competencia perfecta, siendo la competencia perfecta el objetivo a alcanzar. Pero la teoría Austriaca

¹ Parejo .J., et. al (1995), pp (83-87).

niega dicho principio². Al negar la existencia de la competencia perfecta en todo mercado, se hace inmune a las diversas críticas que se vierten para exponer que el mercado de trabajo no funciona como cualquier otro mercado competitivo. Lo importante en un mercado no es la competencia perfecta, sino la libre competencia, y ninguna de las críticas hace que el mercado de trabajo sea menos libre. El concepto de competencia que utilizan los austriacos difiere del de la corriente neoclásica, ya que para los austriacos *“competencia significa un proceso dinámico de rivalidad entre empresarios que, más que vender a unos precios dados, lo que hacen continuamente es tomar decisiones y emprender nuevas acciones e intercambios que generan y crean nueva información que se plasma o materializa constantemente en nuevos precios de mercado”* (Huerta de Soto, 2010, 190). Por lo tanto, tratar de regular el mercado de trabajo para que se acerque al modelo de competencia perfecta puede ser contraproducente, ya que *“La sustitución del poder económico por el político, tan a menudo demandada hoy, significa necesariamente la sustitución de un poder que es siempre limitado a otro del que no hay escape. (...) Centralizado como un instrumento de poder político, crea un grado de dependencia que apenas se distingue de la esclavitud”* (Hayek, 2013, 228).

En cuanto al beneficio empresarial, numerosas son las teorías que lo critican, y no pocas lo ven con cierto rechazo³. Nada hay en este rendimiento de inmoral o de latrocinio. Descartaremos también que el beneficio provenga por el rendimiento del capital. El capital no genera rentas, solo pueden generar rentas los factores originarios de producción trabajo y tierra.

De esta forma, el empresario compra los bienes futuros, que será el trabajo de los trabajadores, por bienes presentes, el salario. El excedente de valor surgirá porque durante el curso del proceso de producción, ese bien futuro se irá transformando en un bien presente, y consecuentemente aumentará su valor. *“Ese aumento de valor es el interés originario”* (Böhm-Bawerk, 1998, 485).

Entender que el tiempo es el causante del beneficio nos llevará, igual que Böhm-Bawerk, a ser incapaces de percibir qué hay de condenable en la

² Para un análisis de la determinación del precio ver: Böhm Bawerk (1998), pp 335- 400 y Rorthbard. M (2011), pp 77- 185. Para una crítica al modelo de competencia perfecta y la teoría ortodoxa del monopolio ver: Rorthbard. M. (2013), pp 129-255. Y Martín Oro. A (2009), pp 146 - 156.

³ Como en el modelo de competencia perfecta que requiere que el beneficio debería ser nulo.

plusvalía. *“No hay nada en la naturaleza del interés que pueda considerarse injusto en sí mismo”* (Böhm-Bawerk, 1998, 541).

II. FACTORES QUE DETERMINAN EL SALARIO

Rothbard expuso que *“el salario es igual al valor descontado de la productividad marginal del trabajador”* (Rothbard, 2013, 17), pero se puede profundizar más. Sabemos que tanto oferentes como demandantes de trabajo van a querer obtener el mejor precio, lo que vamos a analizar es en qué factores se basa la negociación de los salarios.

Primeramente se bosquejará la relación del Fondo de Subsistencia con los salarios.

El Fondo de Subsistencia es un concepto usado por primera vez por Böhm-Bawerk. *“La oferta de anticipos para la subsistencia en cualquier economía está representada por la totalidad de su riqueza, exclusión de la tierra. La función de esta riqueza es sostener a las personas durante el intervalo de tiempo que media entre la aplicación de sus factores productivos originarios y el momento en que se obtienen los frutos listos para ser consumidos”* (Böhm-Bawerk, 1998, 500), proporcionando de forma continuada recursos a la vez que los empresarios y capitalistas descubren nuevos procesos productivos más eficientes que pasarán a formar parte, a su vez, durante el tiempo que precisen madurar, del Fondo de Subsistencia.

Este Fondo de Subsistencia por lo tanto, será tan grande como lo permita la riqueza, y *“Siempre es posible, con la riqueza disponible, adquirir toda la oferta de trabajo”* (Böhm-Bawerk, 1998, 573), pudiendo emprender procesos productivos tan alejados del consumo como la riqueza permita, sin bajar el nivel de vida adquirido por los trabajadores hasta la fecha. Esto será posible gracias a las preferencias temporales, es decir, al tipo de interés, o a lo que los consumidores estén dispuestos a esperar para consumir.

Al hablar del Fondo de Subsistencia tenemos que distinguir entre los bienes que lo forman y la valoración de esos bienes a precios de mercado, que dependerá de la cantidad de dinero que haya en la

⁴ Sin embargo, Böhm-Bawerk, economista muy realista, indica que, a pesar de que el empresario no roba al obrero el fruto de su trabajo *per se* *“Como cualquier otra institución humana, el interés está expuesto a los peligros de la exageración, la degeneración y el abuso”* (Böhm-Bawerk 1998, 541).

economía. Si en una economía hay 100.000 u.m, la valoración del Fondo de Subsistencia y la riqueza será de 100.000 u.m. Si en esa economía aumentan los bienes que forman el Fondo de Subsistencia, su valoración seguirá siendo de 100.000 u.m. Lo que habrá variado habrá sido el valor de la unidad monetaria, que en este caso habrá aumentado su poder de compra.

El Fondo de Subsistencia se gasta y renueva constantemente, pudiendo crecer, decrecer o mantenerse constante en el tiempo. Que crezca dependerá de que los empresarios encuentren procesos productivos mejores, que decrezca puede ser por dos motivos, o bien que las inversiones hechas sean erróneas, en ese caso los procesos productivos creados por ellas serán destruidos o modificados, o bien que, aunque las inversiones sean correctas en la dirección que quieren los consumidores, estas sean demasiado alejadas en el tiempo y no se puedan culminar, en ese caso la riqueza también habrá sido destruida y el nivel de vida de las personas de esa economía descenderá. Que los empresarios acierten o se equivoquen en sus inversiones dependerá de los fines que esperaban conseguir y de los medios que dispongan. Es completamente normal y sano en una economía de mercado que algunos empresarios se equivoquen produciendo bienes que la gente no quiere o cuando la gente no los necesita, ya que no todos los empresarios podrán atender correctamente las necesidades de los consumidores.

La riqueza está repartida intertemporalmente en sucesivas etapas y da un flujo de bienes de forma regular. Esto nos lleva a pensar que no hace falta tener toda la riqueza disponible en cada momento para emprender los procesos productivos. Es decir, si una economía emprende procesos de producción a dos años vista, no hace falta que tenga a día de hoy toda la riqueza necesaria para subsistir los dos años que dure el proceso productivo, sino tan solo le hace falta tener la riqueza de dos meses, por ejemplo, ya que con ella es capaz de culminar la siguiente etapa, y cuando esta se culmine podrá terminar la siguiente, y así sucesivamente hasta completar el proceso.

La longitud del proceso de producción dependerá del tipo de interés, es decir, que no se podrá alargar el proceso de producción más de lo que permitan tanto la preferencia temporal de los individuos cómo la riqueza, para no mermar el nivel de vida alcanzado. Si por cualquier motivo los empresarios pretendiesen aumentar el periodo de producción de la economía, la riqueza no sería suficiente para garantizar los medios

de subsistencia a la gente hasta la finalización inicialmente estimada, con lo que antes o después se tendrán que abandonar dichos procesos productivos. Por lo tanto el tipo de interés funciona como un freno a esos procesos de producción que pretenden alargarse demasiado en el tiempo, y que de hacerse provocaría que el nivel de vida alcanzado en la economía disminuyera más de lo que las preferencias temporales de los consumidores estimen óptimas.

Por otra parte, si de forma no natural se aumenta el periodo de producción de unos sectores en detrimento de otros, el incremento de la producción será de menor proporción que el decrecimiento de la producción de los sectores donde se han sacado los recursos. Es decir, los sectores de donde se han sacado recursos de forma artificial tendrán una disminución de la producción mucho más alta que el aumento de la producción del sector a donde han ido a parar esos recursos de forma no natural. Esto significa que la producción total y el Fondo de Subsistencia serán menores de lo que habría sido si no se hubieran sacado recursos de forma artificial.

Es razonable pensar que cuanto mayor cantidad y calidad de los bienes de capital que complementan la labor del trabajador, mayor rendimiento se obtendrá del trabajador. Esto ocurre en todos los sectores, desde el industrial hasta el sector servicios. Los bienes de capital son factores de producción indirectos, no producen una renta por sí mismos, sino que ayudan al trabajador a producir más. Recordemos que el capital no es un fondo homogéneo, cada bien de capital tiene diferencias con otros, tanto en sus fines como en su complementariedad con otros factores de producción.

Las preferencias temporales materializadas en el tipo de interés, confieren a los bienes que madurarán más tarde en el tiempo un valor menor que los bienes listos para consumir en el presente. En la producción, el tipo de interés se encarga de acotar y limitar las etapas productivas, mientras que en el salario su misión es ser el tipo de descuento de la productividad marginal. Es por ello que el tipo de interés es clave para los salarios.

Por otro lado, las preferencias temporales se manifiestan también en el tiempo de producción. El número de etapas que tiene una economía es casi infinito, conectadas unas etapas de unos sectores con otras etapas de otros sectores. No es un proceso lineal, cada etapa puede tener un tiempo de producción particular, pudiendo ser una de unas pocas horas

o de semanas, meses o incluso años. El tiempo de producción, al igual que el interés, provienen de las preferencias temporales, y su buena conexión intertemporal es clave para el buen funcionamiento de los procesos de mercado.

El otro elemento que determina la cuantía de los salarios es el número de trabajadores que tiene una economía. Cuanto mayor sea el número de trabajadores, manteniendo todo igual, menor será el salario nominal que recibirán. De la misma forma, cuantos menos trabajadores haya, mayor será el salario nominal de esa economía.

Es importante acotar bien las palabras, ya que podría pensarse que un menor número de trabajadores es beneficioso y un mayor número es perjudicial para los salarios. No hay una respuesta única, ya que depende de varios aspectos. Un aumento de la población, manteniendo lo demás constante, puede aumentar la producción y los salarios si el nivel de productividad del capital permite acercarse al óptimo que ofrece la división del trabajo, en caso contrario los salarios bajarán⁵.

Distinguiremos dos tipos de productividades. La Productividad Física Marginal del Trabajador (PFMg) dependerá de dos factores, uno de ellos es el capital invertido por el empresario en bienes de capital para que ayuden al trabajador a producir más. El otro factor es el capital invertido por el propio trabajador en él mismo.

La otra productividad analizada será el Valor de la Productividad Física Marginal (VPFMg). Esta es la valoración en dinero que hacen los consumidores de la productividad física marginal del trabajador. Y es la que los empresarios tratarán de descubrir el salario que pagar al trabajador. La inversión en capital por parte del trabajador servirá para aumentar el salario mínimo que estará dispuesto a recibir con respecto a otro que no ha hecho esa inversión propia de capital, pero no deja de ser un “plus” secundario. La suma de todas las VPFMg dará lugar a la VPFMg TOTAL, que será igual a la cantidad de dinero utilizado en la etapa de consumo. Por ello, cuanto más deseen los consumidores posponer su consumo y ahorrar más, menor será la valoración de este, y por tanto menos cantidad de dinero gastarán, con lo que a mayor tiempo de espera, menor será la VPFMg TOTAL. Es decir, tendrá rendimientos marginales decrecientes en el tiempo. Sin embargo, no ocurrirá lo mismo

⁵ Ver: Rothbard (2013), p 57.

con la VPFMg de un bien de consumo individual, ya que, aunque haya disminuido la proporción total de dinero gastado en bienes de consumo en relación con el dinero gastado en bienes intermedios del momento t_0 a t_1 (pongamos que pasa de 100/200 a 80/220), puede pasar que para los consumidores, un bien de consumo determinado que en el momento t_0 era valorado en 10 u.m, en el momento t_1 sea valorado en más de 10. Pero para que esto suceda, el resto de bienes de consumo ha tenido que disminuir su valor. Ya que la suma de todas las VPFMg no pueden ser mayor que el total gastado en bienes de consumo.

Surge con la productividad un problema. Está extendida la idea de que el nivel de estudios marca el nivel de los salarios. Aunque empíricamente esto haya podido suceder, económicamente no hay ninguna ley por la que esto deba darse siempre. Al ser los consumidores los que deciden, por medio de sus preferencias y siguiendo sus propios fines, los que deciden consumir y en qué cantidad, serán ellos los que marcarán el salario que tengan que pagar los empresarios a sus trabajadores. Cuando una línea de producción es muy demandada, multitud de empresarios tratarán de producirla, y para atraer trabajadores a ellas aumentarán los salarios. En el caso en que sea un sector muy tecnológico que necesite de personas muy cualificadas subirán sus salarios, pero en el caso en que la línea de producción no necesite personas de gran formación, también subirán sus salarios tanto como quieran los consumidores comprar ese bien. Y si los consumidores valoran más ese bien que el tecnológico, los trabajadores no cualificados podrán obtener un salario mayor que el de los trabajadores cualificados, independientemente de los estudios, ya que los primeros atienden de peor forma las necesidades de los consumidores que los segundos. Es decir, que el hecho de que empíricamente coincida que a mayores estudios se obtengan mayores salarios, no lo convierte en ley⁶. Ni tan siquiera se podrá decir que a mayor esfuerzo se obtendrá mayor beneficio o salario. *“Lo que cuenta no es trabajar duro, sino producir la mercancía deseada de la manera más económica y en el momento necesario”* (Hayek 2009,58).

En el GRÁFICO 1 se representan los elementos antes explicados. En el eje de ordenadas estará representado el dinero en unidades monetarias, mientras que en el de abscisas estará representado el tiempo. Dentro de

⁶ Esta idea será analizada en profundidad en el punto 6.5.

los ejes situaremos el valor de la productividad física marginal del trabajador (VPFMg), el salario (W) y el número de trabajadores (N) (en este caso solo habrá un trabajador y un empresario), donde además se representa el salario para el trabajador en cada momento del tiempo.

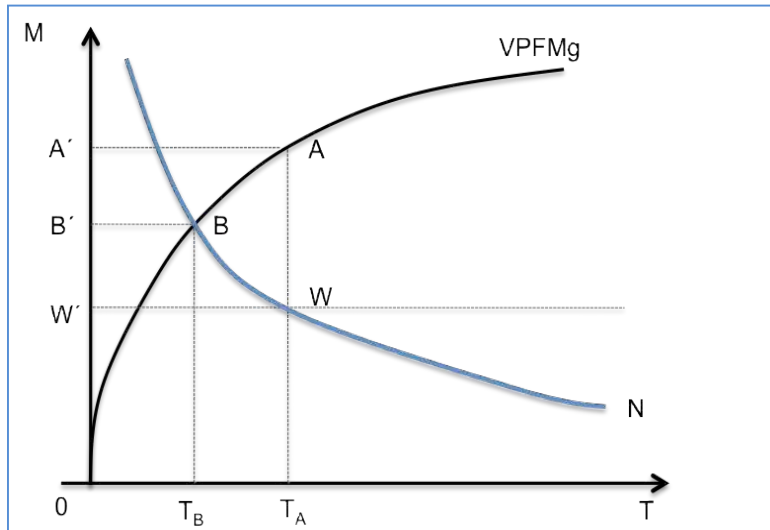
El empresario emprende procesos productivos de T_A periodos temporales, que será el tiempo que tarde en fabricar el bien que comercialice. Piensa, así mismo que el bien será valorado por el mercado en A u.m, es decir, que predice que venderá su mercancía en el momento T_A a un precio unitario de A u.m.

Para ayudarlo a producir, contrata a un trabajador, que tendrá que recibir un salario, que dependerá de los factores explicados anteriormente. La curva N es la que representa el salario del trabajador en caso de escoger cualquier periodo temporal, pero como sabemos que produce durante T_A periodos temporales, el salario será el punto de la curva N que corte con la recta vertical que salga desde T_A , es decir, el punto W .

La distancia entre el precio unitario del bien A y el salario pagado al trabajador W , será el beneficio del empresario, que es igual al valor descontado del VPFMg, que es, a su vez, en una economía de giro uniforme igual a la tasa de interés bruta u originaria. Se observa, así mismo, cómo el empresario no obtendrá siempre beneficio. En caso de producir desde T_0 , hasta T_B , se observa cómo el salario que debería pagar a su empleado supera al precio al que podría vender el bien. Siendo en el punto B donde se cortan ambas curvas, el punto donde, en principio, el empresario no obtendría ni pérdidas ni ganancias. Sin embargo, al contar con el factor tiempo, sabemos que en realidad tendría pérdidas, ya que al obtener beneficios nulos o menores que la preferencia temporal no le ha compensado emprender este proyecto, y para el siguiente periodo tratará de comprar más baratos los factores o cambiará de inversión.

El Fondo de Subsistencia, en caso de emprender procesos productivos de T_A periodos temporales, estará comprendido entre los puntos $0T_AWW$. En el caso en que los procesos emprendidos fueran de T_B periodos temporales, este estará comprendido entre $0T_bBB$. Se observa cómo a menor tiempo, el Fondo de Subsistencia es capaz de dar un salario nominal mayor, y conforme los procesos se hacen más largos, irá a su vez disminuyendo el salario nominal.

GRÁFICO 1



Las causas últimas que determinan el salario, como hemos visto, son el Fondo de Subsistencia, que junto con el interés determinarán el tiempo máximo que se puede mantener a los trabajadores en la economía con el mismo nivel de vida que tenían en el periodo anterior. El tiempo de producción, que está también marcado por el tipo interés de la economía, de los que a su vez depende el capital que forma el Fondo de Subsistencia y que proviene de las preferencias temporales de los individuos que forman la economía, que a su vez dependen de las valoraciones subjetivas de las acciones que emprenden los individuos para lograr sus fines. En última instancia todo depende de las preferencias temporales de los agentes de la economía en la acción humana.

La producción y la productividad de los trabajadores son también fundamentales para determinar el salario, y nos apoyaremos en ellas para su explicación. Recordemos que la productividad marginal física de los trabajadores dependía del capital invertido por el empresario en bienes de capital, mientras que el valor de la productividad física marginal dependía de los consumidores, cuyas valoraciones tratarán de ser averiguadas por los empresarios cuando producen. Es importante el hecho de que no existe una relación entre ellas, ya que la producción de una empresa puede aumentar, sin embargo, si los consumidores no quieren consumirlas su valoración disminuirá. No es un problema de maximización.

Por otra parte, se podrá calcular la cantidad de dinero destinado a consumo⁷, ya que, *“La proporción de dinero gastado en bienes de consumo y el dinero gastado en productos intermedios es igual a la proporción entre la demanda total de bienes de consumo y la demanda total de los productos intermedios necesarios para su producción continuada.”* (Hayek, 1996, 56).

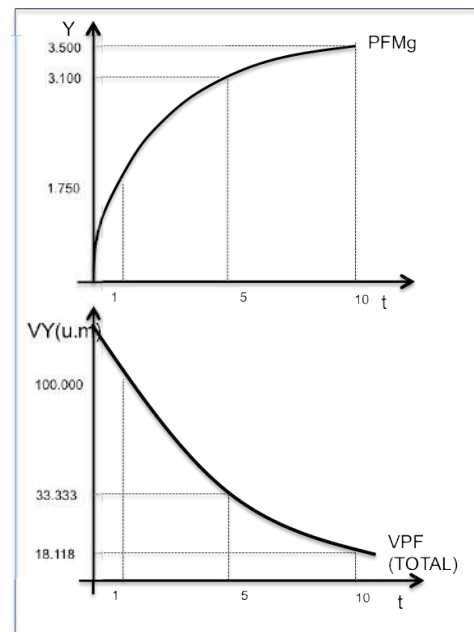
Imaginemos una economía con un Fondo de Subsistencia de 100.000 u.m. Esta posee un periodo de producción temporal representada por el CUADRO I.

Como se indica en el capítulo anterior, lo importante no es el stock de capital, sino cómo lo utiliza el empresario para sacarle el máximo provecho.

El gráfico superior muestra la producción física anual por trabajador en bienes, por ello el eje de abscisas se le llamara “Y”, y al de ordenadas, que representa el tiempo será llamado “t”. El gráfico inferior, al ser el valor de la producción física total que hacen los consumidores, será representado por “VY”.

CUADRO I

TIEMPO	PRODUCCIÓN FÍSICA ANUAL POR TRABAJADOR (en bienes)	VALOR DE LA PRODUCCIÓN FÍSICA TOTAL (en unidades monetarias)
AÑO 1	1.750	100.000
AÑO 2	2.250	66.666
AÑO 3	2.650	50.000
AÑO 4	2.900	40.000
AÑO 5	3.100	33.333
AÑO 6	3.250	28.571
AÑO 7	3.350	25.000
AÑO 8	3.425	22.222
AÑO 9	3.475	20.000
AÑO 10	3.500	18.181



⁷ Hayek. F (1996), pp 55

Cómo sugiere Böhn-Bawerk en su obra, aunque la prolongación de los métodos capitalistas indirectos conduzca siempre a un aumento del producto, la tasa de crecimiento disminuirá a partir de cierto punto. Un pescador que haya ahorrado lo suficiente para construir un bote y una red puede representar la prolongación del periodo de producción en un mes, y pasará, como resultado del aumento de producción, de 3 peces diarios que pescaba con la caña de pescar en la orilla hasta los 30 peces diarios. Sin embargo, no cabe esperar que prolongando el proceso de producción del bote y la red de un mes a dos meses pesque 60 peces diarios, y desde luego, prolongando el proceso a 100 meses, el pescador no conseguirá pescar 3.000 peces diarios. Es por ello por lo que la productividad marginal física tiene rendimientos marginales decrecientes en el tiempo.

Si, por la preferencia temporal, se decide un proceso de producción de un año, la producción por trabajador será de 1.750 unidades de bienes y la producción de todos los trabajadores será valorada por los consumidores en 100.000 u.m. Sin embargo, si fuera de 10 años, la producción por trabajador será de 3.500 unidades y la producción de todos los trabajadores sería valorada por los consumidores en 18.181 u.m.

Como se observa en el CUADRO I, la valoración de esa producción física total⁸ que hacen los consumidores, tiende a valer menos conforme se alargan los procesos de producción, debido a que la diferencia entre la cantidad de dinero destinado para bienes de consumo y para bienes intermedios depende de la preferencia temporal, y esta será cada vez menor, disminuyendo el dinero destinado a consumo a medida que se prolonga el proceso y usándose para adquirir bienes intermedios. Por lo tanto, el valor de la producción total en unidades monetarias, se tenderá a igualar a la cantidad de dinero destinado a consumo. En una economía de giro uniforme, el salario tendrá que ser inferior al valor de la producción física en el tiempo de producción escogido, y el descuento del valor de la producción física será el tipo de interés originario o tasa de interés pura de la economía. De esta forma, el interés originario o tasa de interés pura determinará el salario.

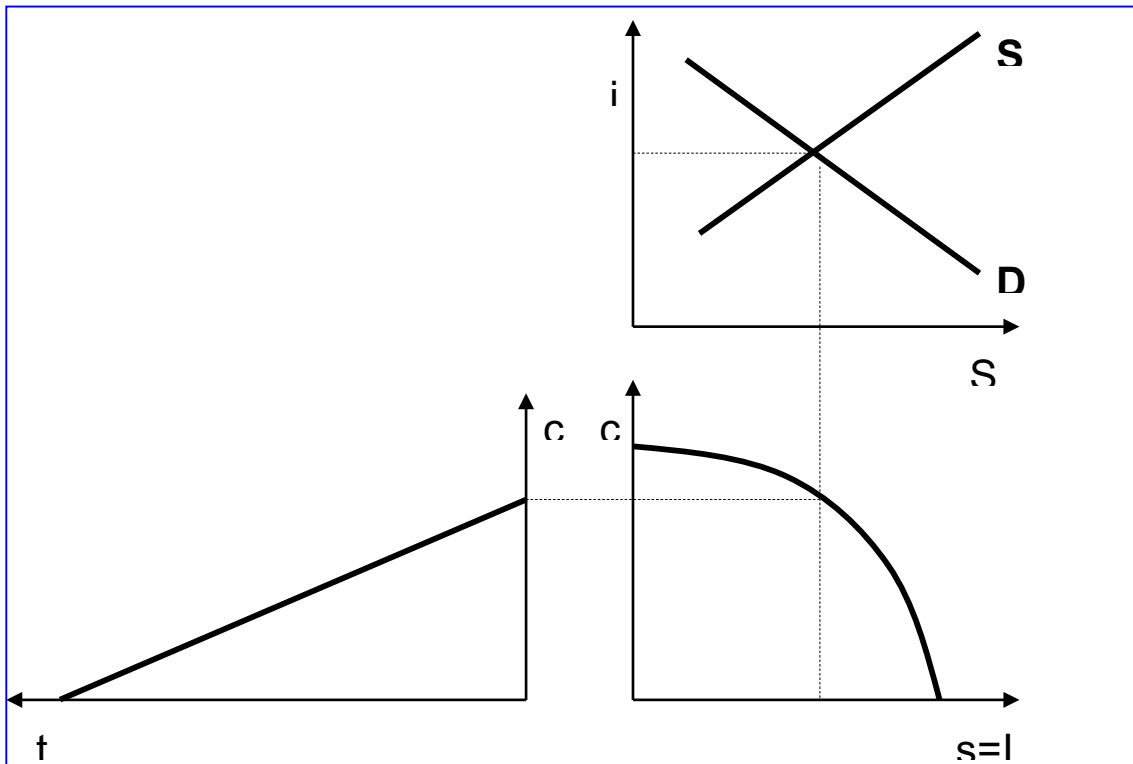
⁸ El valor de la producción física total (VPFT) tenderá a ser igual a la cantidad de dinero destinada a la etapa de consumo.

El Fondo de Subsistencia marcará los salarios de la economía dependiendo del tiempo de producción marcado por el descuento del tipo de interés originario. Y podrá alargarse o contraerse en función de la longitud de dichos procesos.

III. CONEXIÓN CON “TIEMPO Y DINERO” DE ROGER GARRISON

Lo expuesto anteriormente es compatible y puede ser complementario al modelo creado por Roger Garrison en “Tiempo y dinero”, pudiendo usarse ambos para obtener una visión más completa del mercado de trabajo. Mientras el modelo de Garrison se centra en la macroeconomía de una forma general, el modelo aquí expuesto serviría para tener una visión más completa del mercado de trabajo.

El modelo de Garrison está formado por 3 gráficos: El triángulo de Hayek, para representar las etapas de la economía, así como la distribución de los recursos, la FPP, donde la economía decide si consumir o ahorrar y el mercado de fondos prestables, donde se reparte el Fondo de Subsistencia. Tal como muestra el GRÁFICO 2:



El nexo de unión entre los modelos será el mercado de fondos prestables. Mientras que el mercado de fondos prestables de Garrison muestra el tipo de interés a partir de las ofertas y demandas del Fondo de Subsistencia, deberá aparecer otro gráfico, donde el interés se mida a partir del tiempo de espera, por lo que el eje de abscisas estará representado por el tiempo, mientras que el de ordenadas por el interés, y representará la oferta y la demanda de fondos prestables en el tiempo, marcando el límite temporal hasta donde las preferencias temporales de los consumidores están dispuestos a esperar para obtener los bienes de consumo.

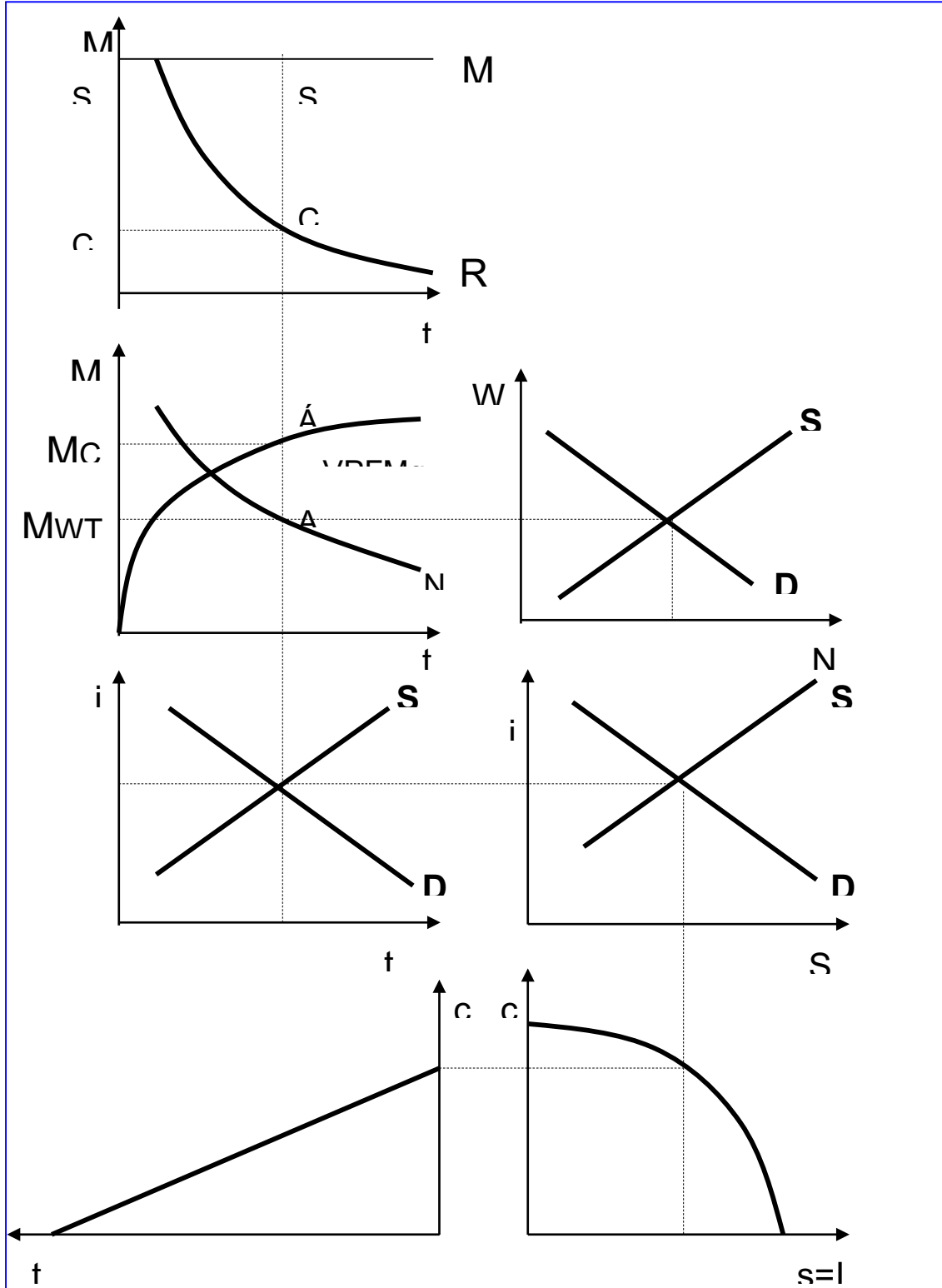
Tras este nexo de unión, podremos introducir en el modelo de Garrison los gráficos del análisis anterior.

Encima del gráfico que representa el reparto de los fondos prestables a través del tiempo se situará el GRÁFICO 1, que representa a la cantidad de trabajadores que va mantener el Fondo de Subsistencia durante el tiempo entre que se empieza a producir y el momento en que se obtienen los frutos de esa producción. El punto M_{WT} representa la totalidad de dinero gastado en salarios, que corta con la curva N en el punto A. Por otra parte, el punto M_C representa la totalidad de dinero gastado en la etapa de consumo. El punto donde corta con el VFPMg TOTAL es \bar{A} . La distancia entre A- \bar{A} será el beneficio monetario, que en una economía de giro uniforme, sería el tipo de interés.

A la derecha de este gráfico se situará el clásico gráfico de mercado de trabajo Neoclásico, En el eje de abscisas estará representado la cantidad de dinero destinado a salarios, mientras que en el de ordenadas estará representado por la cantidad total de trabajadores. El punto donde corten la oferta y la demanda marcará la cantidad de dinero destinado a mantener al número de trabajadores contratados.

Por último, encima del GRAFICO 1, se situará un gráfico que muestra la cantidad total de dinero que hay en la economía, así como el tiempo en el eje de abscisas. La curva R representa la cantidad de dinero destinado a consumo o a ahorro dependiendo del tiempo de producción que marquen las preferencias temporales de los agentes de la economía. La distancia que va desde la base hasta el punto C marca la cantidad destinada a consumo, mientras que de C hasta S muestra la cantidad de dinero destinada a ahorro. La suma de dinero destinado a consumo más dinero destinado a ahorro en cada posible periodo de producción escogido, no puede nunca ser superior a la cantidad total de dinero

presente en ese momento en la economía, por ello, para representar tal límite, está la línea horizontal M_T .



El GRÁFICO 3, además de representar los diferentes cambios que surgen en la economía, representados por Garrison, permite centrarse en cómo influyen esos cambios en el mercado de trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

- BÖHN BAWERK, E. (1998): *Teoría positiva del capital*, Madrid, Ediciones Aosta.
- CAMPBELL, R. y otros (1997): *Economía laboral*, Madrid, Mc Graw-Hill.
- GARRISON, R. (2013): *Tiempo y dinero. La macroeconomía de la estructura del capital*, Madrid, Unión Editorial.
- HAYEK, F. (1946): *La teoría pura del capital*, Madrid, M. Aguilar.
- HAYEK, F. (1996): *Precios y producción. Una explicación de las crisis de las economías capitalistas*, Madrid, Ediciones Aosta.
- HAYEK, F. (2001): *Ensayos de teoría monetaria II*, Madrid, Unión Editorial.
- HAYEK, F. (2009): *Sindicatos, ¿Para qué?* Madrid, Unión Editorial.
- HAYEK, F. (2010): *Ensayos de teoría monetaria I*, Madrid, Unión Editorial.
- HAYEK, F. (2013): *La fatal arrogancia. Los errores del socialismo*, Madrid, Unión Editorial.
- HAYEK, F. (2013): *Camino de servidumbre*, Madrid, Alianza Editorial.
- HORWITZ, S. (2000): *Microfoundations and Macroeconomics. An Austrian perspective*, London and New York, Taylor & Francis Group.
- HUERTA DE SOTO, J. (2011): *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, 5º edición, Madrid, Unión Editorial.
- HUERTA DE SOTO, J. (2003): *La escuela Austríaca. Mercado y creatividad empresarial*, Madrid, Unión Editorial.
- HUERTA DE SOTO, J. (2010): *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, 4º edición, Madrid, Unión Editorial.
- KEYNES, J. M. (2000): *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Bogotá, Fondo de cultura económica.
- LACHMANN, L. (1978): *Capital & its structure*, San Francisco, Cato Institute.

MARTÍN ORO, A. (2009): «Una crítica a los fallos de mercado desde la perspectiva de la escuela Austriaca», *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política* Vol. VI, n.º 1, Primavera 2009, pp. 133 a 159.

MENGER, C. (2013): *El dinero*, Madrid, Unión Editorial.

MISES, L. VON (2011): *La acción humana. Tratado de economía*, 10º edición, Madrid, Unión Editorial.

MISES, L. VON (2012): *La teoría del dinero y del crédito*, 2º edición, Madrid. Unión Editorial.

PAREJO, J. y otros (1995): *La política económica de reformas estructurales*, Madrid, Centro de Estudios Ramón Areces.

ROTHBARD, M. (2011): *El hombre, la economía y el estado. Tratado sobre principios de economía* (volumen I), Madrid, Unión Editorial.

ROTHBARD, M. (2013): *El hombre, la economía y el estado. Tratado sobre principios de economía* (volumen II), Madrid, Unión Editorial.

DESCALCE DE PLAZOS: PAN PARA HOY, HAMBRE PARA MAÑANA

DANIEL SÁNCHEZ PIÑOL

Resumen: Los teóricos de la liquidez sostienen que el descalce de plazos es la causa de los ciclos económicos. Argumentan que las instituciones financieras tienen el incentivo de endeudarse a corto plazo y prestar a largo plazo para maximizar sus ganancias arbitrando los tipos de interés de corto con los de largo plazo (ver Rallo 2014 y Fekete 1984). Cuando este comportamiento es emulado por todo el sistema financiero, la refinanciación resulta imposible o muy costosa por lo que la economía entra en su etapa de recesión. Estas conclusiones obedecen al hecho de que existe solo un enfoque de rentabilidad cuando los agentes económicos realizan cálculo económico ignorando el rol que desempeña el riesgo en este proceso. El presente trabajo pretende introducir la nueva dimensión de riesgos en el cálculo económico utilizando como referencia el equilibrio hayekiano. Una vez desarrollado el marco teórico, se aplica esta teoría al caso de descalce de plazos para desmentir el supuesto arbitraje de la curva de rendimientos en una economía de mercado por dos razones fundamentales: Primero, porque el descalce necesariamente aumenta el riesgo de la institución financiera que implica una reducción de su capital (ver Uyemura y Van Deventer 1992). Segundo, porque existe una tendencia del mercado a equilibrar el ahorro y la inversión en cada plazo por medio de la tasa de interés.

Palabras claves: Descalce de Plazos, Ciclos Económicos, Riesgos Financieros, Teoría de la Liquidez.

I. INTRODUCCIÓN

Los últimos desarrollos de la función empresarial y cálculo económico dentro de la Escuela Austriaca están principalmente enfocados a la rentabilidad de un plan de acción. Mediante el cálculo económico, el

emprendedor estima el beneficio futuro que puede extraer de la diferencia entre el precio que cobra por un bien o servicio y los costes de los factores de producción que debe contratar para diferentes cursos de acción.

En este sentido, la función empresarial no solo tomará en consideración aquellas acciones donde el cálculo económico resulte más rentable (mayor diferencia entre precios y costos) sino que además contemplará que plan de acción le proporcionará mayor flexibilidad para adaptarse a posibles cambios en el curso de acción de los demás individuos que no fueron previstos originalmente. El emprendedor analiza que planes se pueden modificar con mayor facilidad para acoplarse a la transición de un nuevo equilibrio hayekiano. La dificultad subjetiva de adaptarse a cambios en los planes de acción de los demás individuos no previstos lo denominaremos riesgo.

La incorporación de esta nueva dimensión de riesgo en el cálculo económico incide en la teoría del interés de la Escuela Austriaca. Esta corriente se ha concentrado en el componente de la preferencia temporal sin otorgarle un mayor papel al componente de riesgos dentro de la tasa de interés. El presente trabajo tiene como objetivo introducir la importancia del riesgo cuando los agentes económicos realizan cálculo económico para construir una teoría que permita analizar las consecuencias económicas cuando un banco descalza sus activos y pasivos. Se estudiará el rol que interpreta el componente de riesgos en la tasa de interés para desincentivar el descalce de plazos. Estas conclusiones irían en contra de lo sostenido por los teóricos de la liquidez que culpan al descalce de plazos (entendido como endeudarse a corto plazo para prestar a largo plazo) realizados por los bancos como causa del ciclo económico incluso en un libre mercado sin banca central.

El trabajo está dividido de la siguiente manera: Primero, se esbozará los desarrollos en cálculo económico y equilibrio hayekiano. Después se revisará los conceptos de riesgos dentro de la literatura moderna tanto dentro como fuera de la Escuela Austriaca. Luego, se introducirá el concepto de riesgo utilizado en este ensayo para aplicarla en la evaluación de los argumentos de que sostiene la corriente de la teoría de liquidez en cuanto al descalce de plazos en una economía de libre mercado. Finalmente, se presentará las conclusiones y posibles recomendaciones.

II. DEFINICIONES

El cálculo económico ha sido objeto de estudio dentro de la escuela austriaca. Mises en la *Acción Humana* (1949) como Hayek (1937), destacan como el mercado hace posible la existencia de precios que se encargan de transmitir la información descentralizada a cada individuo para que este a su vez asigne sus medios escasos para conseguir sus fines subjetivos. Huerta de Soto (2010) define el cálculo económico como “*todo cómputo estimativo en unidades monetarias sobre los resultados de distintos cursos de acción*”. En este contexto, solo la dimensión de rentabilidad esta explícita en el proceso de cálculo económico. Siguiendo a Mises, el cálculo económico es el proceso por el cual el emprendedor conoce si un plan de acción es rentable y que actividades debería emprender, continuar o desechar.

Al concebir el mercado como un proceso que cambia endógenamente (Rizzo y O'Driscoll 1996), Hayek (2007) define el equilibrio “*como el caso en donde los planes están completamente ajustado el uno hacia el otro, por lo que es posible que todos se lleven a cabo...*”. Más adelante añade cuando “*la situación ex post es idéntica con la ex ante*”. En otras palabras, es cuando todos los planes de los individuos son compatibles entre sí. Una de las ventajas del equilibrio hayekiano es que permite que las preferencias varíen endógenamente sin salir del equilibrio siempre y cuando se cumplan las expectativas del individuo sobre dichos cambios, y que por lo tanto, nadie tenga un motivo para cambiar de plan de acción.

Tanto Mises (1949) y Hayek (2012) concuerdan que las instituciones como derecho, dinero, mercado y lenguaje son necesarias para realizar cálculo económico. Esto quiere decir que el individuo pueda estimar que planes de acción le convienen de acuerdo a los precios y costes que existen en el mercado. Si los precios superan a los costes se obtiene un beneficio empresarial, y en el caso que los costes superen al precio, se generará pérdidas empresariales. Por eso los precios son fundamentales para guiar los planes de acción de los individuos para que sean coherentes con los planes de otros individuos provocando que la economía se coordine y llegue al equilibrio hayekiano.

III. EL RIESGO DENTRO Y FUERA DE LA ESCUELA AUSTRIACA

Dentro de la Escuela Austriaca Ludwig von Mises (1949) siguiendo a Frank Knight (2006) realizan dos distinciones entre incertidumbre y riesgo. Estas definiciones son recogidas por Huerta de Soto (2010) y las complementa con el desarrollo de otros autores como Oakeshott, Polanyi y Hayek. Riesgo está relacionado con la probabilidad de clase donde es posible estimar las probabilidades objetivas de un evento perteneciente a una clase. No se puede predecir con exactitud un evento particular pero si se puede predecir en conjunto. De esta forma, el riesgo es posible teóricamente asegurarlo ya que reuniendo los eventos particulares de una clase es posible predecir el comportamiento de esta.

Por otro lado, incertidumbre es cuando nos encontramos frente a un evento único e irrepetible que por sus características no se puede medir ni computar. Para Mises, en la economía solo existe eventos únicos e irrepetibles que solo el historiador, empresario y economista con una teoría, como la praxeología, podrá interpretar y comprender. El empresario que mejor comprenda su entorno obtendrá mayores beneficios económicos por predecir o anticipar con mayor agudeza la futura demanda de los consumidores. Cabe resaltar que si existe incertidumbre total, se puede llegar a la conclusión que el individuo no actuaría porque no existiría forma de conocer que las acciones emprendidas no alcanzarían los fines deseados. Esto es algo que desarrolla Lachmann y Shackle y es destacado por Rizzo y O'Driscoll (1996).

Siguiendo a Mises, Huerta de Soto (2009) y Garrison (2001), sostienen que la tasa de interés se compone de tres componentes: la preferencia temporal, la prima de inflación y la prima de riesgo. Estos autores no son totalmente explícitos en su definición de prima de riesgo por lo que no se puede comparar la definición expuesta en este trabajo con los antes mencionados. Mises menciona de forma aislada variables como la duración, calidad crediticia, condiciones legales como determinantes del riesgo. También no es clara la diferencia entre los beneficios empresariales con el riesgo.

En una posición más intermedia entre la corriente austriaca y la moderna teoría financiera se encuentra en Cowen (1997), que define inversiones riesgosas aquellas que cumplan las siguientes condiciones: largo plazo, costoso de revertir, retorno alto y sensible a futura información. En contraste, las inversiones poco riesgosas serían lo opuesto.

Finalmente, en la teoría moderna del portafolio, Markowitz (1952) definen el riesgo como la volatilidad (desviación estándar) del instrumento financiero que se esté analizando. Uyemura y Van Deventer (1992) siguen el enfoque empírico y estadístico del riesgo y dividen el riesgo en algunos tipos como riesgo de mercado, riesgo de crédito y riesgo de liquidez.

IV. EL RIESGO COMO DESVIACIÓN DEL EQUILIBRIO HAYEKIANO

Aceptando la condición del conocimiento disperso (Hayek 1937), el emprendedor conoce de antemano que las oportunidades de ganancias que perciba, no todas serán exitosas debido a que los planes de acción de otros individuos no son conocidos, y que además, los planes de los individuos cambian por la nueva información que el propio proceso de mercado genera (Huerta de Soto 2010). En otras palabras, el individuo estará interesado en analizar qué acción es más adaptable a los nuevos planes de acción de los demás individuos que puedan surgir en el mercado.

El individuo, al ser consciente de que no sabe con exactitud los planes de otros individuos y que estos planes de acción pueden ir cambiando por el proceso endógeno de cambio del mercado, tendrá en cuenta la posibilidad de que el equilibrio hayekiano actual cambie a uno completamente nuevo. Hay que resaltar que el equilibrio no es un punto, sino una dirección tal como sostiene Rizzo y O'Driscoll (1996). Por lo tanto, el individuo no solo elegirá el plan de acción que crea subjetivamente que le proporcionará mayores ganancias o rentabilidad, sino el que a la vez, sea un plan que le proporcione mayor adaptabilidad en el caso de que el equilibrio o planes de acción de los otros individuos cambien. El individuo al realizar el cálculo económico no solo consideraría las planes de acción que los conducen a oportunidades de ganancia, sino que además evalúa que oportunidades le permite adaptarse con mayor flexibilidad y facilidad a nuevos equilibrios hayekianos desconocidos pero posibles que se puedan dar en el mercado. De esto corresponde que a mayor riesgo, menor capacidad de adaptación a nuevos equilibrios hayekianos que puedan aparecer en el mercado.

Este grado de adaptabilidad se manifiesta en la tasa de interés. La teoría de interés presentada en este trabajo contiene dos componentes:

preferencia temporal desarrollada principalmente por Mises (1949) y por el riesgo. Aquí cabe señalar una breve distinción entre estos dos elementos para que sean teóricamente más consistentes entre sí. El componente de la preferencia temporal tiene su génesis en el costo de oportunidad de participar en el equilibrio hayekiano actual. Si no surge otro equilibrio hayekiano y no existe cambio en preferencia u otra data, estaríamos en la economía de giro uniforme donde solo se gana el interés de preferencia temporal al no existir riesgo, porque por definición, la economía se encuentra en un solo equilibrio sin la posibilidad de que cambie por otro. El componente de riesgo de la tasa de interés se activa cuando la economía empieza a migrar a otro equilibrio hayekiano donde los actores subjetivamente valorarán que bienes económicos son más flexibles y adaptables al nuevo equilibrio que puede surgir.

Es importante tener claro que ningún individuo ex ante sabe con certeza cuál va a ser el equilibrio que primará. Por esta razón, las tasas de interés fluctúan o registran empíricamente mayor volatilidad cuando los individuos están calculando el equilibrio al cual va a tender la economía. Esto es consistente con la evidencia empírica y la definición de riesgos de la teoría de las finanzas modernas descrita anteriormente. Individuos que se trasladan al equilibrio correcto terminarán ganando beneficios empresariales y apreciación de su capital.

De nuestra definición de los componentes de la tasa de interés, creemos que el elemento de riesgos absorbe la prima de liquidez y la prima de inflación. Estos dos casos son englobados por el concepto de riesgo que describimos anteriormente. La prima de liquidez que se la define como el grado de convertibilidad de un bien por dinero. La liquidez depende de que tan útil sea el bien para el equilibrio actual o para el equilibrio que se esté formando. A medida que el capital invertido se aleje del equilibrio que se está formando, los agentes intercambiarán menos dinero por el capital causando una disminución en su precio. Esto se conoce como riesgo de mercado por la jerga moderna financiera (Uyemura y Van Deventer 1992).

Esto tiene grandes repercusiones en el mercado de capitales. El componente de riesgo de la tasa de interés es la encargada de valorar qué capital es más idóneo para los nuevos equilibrios que se formen. Se evalúa como el capital se podría adaptar a un nuevo equilibrio desconocido y de acuerdo a esto se apreciara o depreciara en las bolsas de valores. Cuando el capital invertido pierde adaptabilidad a medida

que se aleja del nuevo equilibrio surge en el mercado, el riesgo va aumentando quitándole valor vía tasa de interés. Mientras el equilibrio hayekiano sea lo más estable posible, los precios y valoraciones del capital (o deuda) presentarán menos volatilidad en el mercado.

Se puede deducir entonces que a mayor tiempo de una inversión, mayores son las posibilidades de que aparezca un nuevo equilibrio, y que por lo tanto, mayor es el riesgo de que esa inversión pierda valor. Por lo que es lógico que el inversionista exija una mayor tasa de interés por el riesgo de que la economía cambie de equilibrio por ser una inversión a largo plazo. El hecho que la tasa de interés sea más alta beneficia al inversor porque puede recuperar su inversión más rápido, ganando adaptabilidad a medida que la inversión llega a su fecha de vencimiento.

Por lo tanto, inversiones a largo son más riesgosas y sensibles a cambios de equilibrio en la economía. Si una empresa no se puede adaptar fácilmente a un nuevo equilibrio hayekiano que surja sus probabilidades de entrar en quiebra se incrementarán porque sus ventas bajarán. Esto es conocido como riesgo de crédito que también es contemplado por nuestro concepto amplio de riesgo.

Por otro lado, la prima de inflación se activa significativamente para compensar la pérdida del poder adquisitivo del dinero frente a los demás bienes de la economía. Uno de los problemas que tienen los individuos en un determinado momento en el tiempo es saber a qué equilibrio está tendiendo la economía. Como Mises establecía, solo el dinero permite hacer cálculo económico por lo que uno de sus roles fundamentales es ser unidad de cuenta.

Otra función importante del dinero es la de *"Bearer of options"* descubierta por Benjamin Anderson (1917) el cual se podía aprovechar condiciones de mercado ventajosas siempre y cuando se atesore dinero. Al ser por definición el dinero como el medio de cambio generalmente aceptado, es el activo con menor riesgo ya que le permite al individuo adaptarse con facilidad a nuevos equilibrios hayekianos que surjan en el mercado. Así las instituciones como el dinero disminuyen el riesgo de acuerdo a como se lo definió en el apartado anterior. Sin embargo, hay que tener en cuenta los casos de hiperinflación, que son síntoma de que la economía se está moviendo a otro equilibrio hayekiano donde otros bienes pueden sustituir al dinero actual. En este sentido, la prima de inflación sigue siendo un caso de nuestra definición de riesgo.

V. DESCALCE DE PLAZO COMO DETONANTE DEL CICLO ECONÓMICO

Los teóricos de la liquidez sostienen que el descalce de plazos es la causa de los ciclos económicos. Argumentan que las instituciones financieras tienen el incentivo de endeudarse a corto plazo y prestar a largo plazo para maximizar sus ganancias arbitrando los tipos de interés de corto con los de largo plazo. Cuando este comportamiento es emulado por todo el sistema financiero, la refinanciación resulta imposible o muy costosa por lo que la economía entra en su etapa de recesión.

El Profesor Rallo (2014) sostiene que *“En concreto, la banca privada tiene fortísimos incentivos para captar capital emitiendo deuda a corto plazo (depósitos a la vista, imposiciones a un mes, bonos a seis meses...) y paralelamente utilizar ese capital captado para conceder hipotecas a largo plazo (hipotecas a treinta años, prestamos empresariales a cinco años, préstamo al consumo a tres años...). Las ventajas de esta operación para la banca son claras: por el capital que ella presta a largo plazo puede cobrar tipos de interés muy altos. Es lógico: en los mercados financieros, lo habitual es que los tipos de interés a largo plazo sean mucho más elevados que los tipos de interés a corto plazo (es lo que se conoce como una curva normal de rendimientos). Sin embargo, está muy extendida y tentadora operación bancaria es profundamente descoordinadora y distorsionadora para el conjunto de la economía... Al final, pues, la economía experimenta un periodo de prosperidad ficticia (por cuanto crece el gasto total sufragado mediante el endeudamiento insostenible) que necesariamente ira seguido de un periodo de depresión...”*

De la misma forma, Fekete (1984) establece que *“Salvo que los bancos tengan prohibido tomar prestado a corto plazo y prestar o invertir a largo, el proceso mediante el cual el sistema bancario se queda atrapado en la ciénaga de la iliquidez vuelve a iniciarse de nuevo. Esto da lugar a la aparición del fenómeno del ciclo económico, con sus fases de auge y depresión. El auge coincide con el periodo en que los bancos toman prestado a corto y prestan a largo, mientras que la depresión coincide con la fase en que tanto los bancos como sus clientes rehacen su liquidez. Como cada pecado lleva en sí su penitencia, algunas personas y empresas inocentes pueden verse atrapadas en la liquidación; empresas solventes pueden hundirse por la quiebra de sus clientes y personas con buena cualificación y disposición ser despedidas.”* Más adelante comenta que *el motor del ciclo económico no es el patrón oro en sí, sino la iliquidez de los bancos o su causa raíz: la pasión por endeudarse a corto y prestar a largo.”*

VI. IMPLICANCIAS DE LA TEORÍA DE LA LIQUIDEZ

Empezaremos por delimitar el tema que vamos a tratar. Para simplificar el análisis no se considerará instrumentos con fecha de vencimiento incierto como los depósitos a la vista. La complejidad radica en que un contrato de vencimiento incierto analizado de forma *ex ante* (es decir, antes de que efectivamente venza) puede estar calzado o descalzado. La diferencia entre la maduración del activo con el pasivo, si es que existe, solo puede ser conocida *ex post*. Por ejemplo, si un depósito a la vista es retirado antes de que venza el activo del mismo monto, estaríamos en una situación de descalce pero si es retirado a partir del día que vence el activo estaría calzado. Por lo tanto, solo se puede hablar de descalce cuando los pasivos poseen un plazo contractual explícito. Bajo esta misma línea, cuando nos refiramos al descalce de plazo se asume que el banco se financia a con algún instrumento de corto plazo como certificado de depósito a plazo o papel comercial con fecha de vencimiento conocida.

En primer lugar, los teóricos de la liquidez asumen que los bancos solo maximizan sus ganancias sin incorporar el componente de riesgo. Esto implicaría que mientras la curva de rendimientos sea normal, existirán oportunidades de arbitraje prestando a corto e invirtiendo a largo, provocando que la curva tienda a aplanarse. De ser así, el equilibrio se conseguiría cuando la curva de rendimientos sea totalmente plana, es decir, la tasa de interés de corto plazo es igual a la de largo plazo. Otra forma de analizarlo es que dada diferentes alternativas de inversión mutuamente excluyentes, los bancos solo financiarían aquella que ofrezca la mayor tasa de interés lo cual implica que los bancos siempre prestan su dinero a las alternativas más riesgosas. Esto tendería a que el sistema bancario asuma mayores riesgos volviéndolo totalmente inestable y poco creíble como institución captadora de ahorro.

Por el contrario, siguiendo a Giarla (1991), el criterio de selección de inversiones de un banco al menos debe contener lo siguiente:

1. Para inversiones con igual características de riesgo, se escogerá la que mayor rentabilidad esperada ofrezca (o para inversiones de igual rendimiento, se escogerá la que ofrezca el riesgo más bajo).
2. La rentabilidad ajustada por riesgo debe ser mayor al costo de financiación.

Lo importante es resaltar que si el banco desea aumentar sus ganancias lo puede hacer siempre y cuando aumente su riesgo por lo que no hay almuerzo gratis. Como establece Uyemura y Van Deventer (1992), no es posible que el banco simultáneamente maximice ganancias y minimice sus riesgos. En este sentido, lo que el banco solo puede elegir es distintas combinaciones de rentabilidad y riesgo de acuerdo con sus preferencias o apetito por riesgo. Por lo tanto, el objetivo del banco es maximizar sus ganancias ajustadas por riesgo.

VII. RIESGOS QUE AUMENTAN CUANDO UN BANCO DESCALZA

Ahora procederemos a estudiar qué sucede con el riesgo de la institución financiera cuando esta intenta aumentar sus ganancias prestando a corto e invirtiendo a largo. El descalce de activos con pasivos posee los siguientes riesgos: Riesgo de Mercado, Riesgo de Crédito y Riesgo de Liquidez. A continuación analizaremos cada uno de ellos.

1. Riesgo de Mercado

El riesgo de mercado se lo define por las pérdidas financieras que se pueden generar por movimientos en los precios de mercado. Estas fluctuaciones de precio afectan a los activos y pasivos del banco. Dentro de los riesgos de mercado se encuentra el riesgo de movimientos de la tasa de interés que impacta directamente el valor de los instrumentos financieros especialmente a los de renta fija con tasa no reajutable. Siguiendo el modelo simplificado presentado por Uyemura y Van Deventer (1992), obtenemos que el valor de mercado del capital pueda expresarse de la siguiente manera:

$$VM_C = VM_A - VM_P$$

Donde:

VM_C : es el valor de mercado del capital

VM_A : es el valor de mercado del activo

VM_P : es el valor de mercado del pasivo

Para saber el efecto de una variación de la tasa de interés, podemos diferenciar la ecuación anterior con respecto a esta variable:

$$\frac{\Delta VM_C}{\Delta r} = \frac{\Delta VM_A}{\Delta r} - \frac{\Delta VM_P}{\Delta r}$$

Aplicando la fórmula de duración modificada en términos generales:

$$\frac{\Delta VM}{VM * \Delta r} = \frac{-D}{1 + r}$$

Donde:

r : es la tasa de interés

D: es la duración de Macualay

Reordenando los términos y reemplazando la fórmula de duración modificada en la segunda ecuación obtenemos que:

$$\Delta VM_C = (-D_A VM_A + D_P VM_P) \left[\frac{\Delta r}{1 + r} \right]$$

Como se puede observar, a medida que la duración de los activos aumenta con respecto al de los pasivos, la sensibilidad del valor del capital del banco aumenta. En el caso específico de que el banco decida endeudarse a corto y prestar a largo, el valor de su capital es más vulnerable a variaciones en la tasa de interés.

Bajo esta estructura de activos y pasivos, si aumenta la tasa de interés del mercado, tanto el margen financiero como el patrimonio disminuyen porque las tasas del pasivo reajustan a un menor plazo que el activo. En esta situación, cuando el pasivo venza, habrá que renovarlo con la tasa de interés reajustada mientras que las tasas del activo permanecen fijas o congeladas. En conclusión, el incentivo de descalzar del banco se ve contrarrestado con el riesgo o la posibilidad de pérdida de capital y margen financiero en el escenario de que las tasas de interés aumenten.

2. Riesgo de Crédito

El riesgo de crédito es la probabilidad de impago de una obligación financiera. Cuando existe un descalce de plazos en el sentido de endeudarse a corto y prestar a largo, el riesgo de crédito aumenta por dos razones. El primer motivo toma en consideración lo expuesto en el apartado del riesgo de mercado. Si las tasas de interés aumentan, el nivel

de capitalización del banco se reduce al consumirse el patrimonio. Por ende, la probabilidad que el banco no honre sus deudas aumenta. Por otro lado, a medida que aumenta el plazo de vencimiento de los activos, la salud financiera de la empresa a la cual se le ha otorgado el préstamo puede cambiar por alejarse del equilibrio hayekiano. En otras palabras, las condiciones financieras que presentaba la empresa que pasó el filtro de la evaluación de riesgo del banco pueden verse afectada a medida que pasa más tiempo. Los bancos tratan de mitigar este riesgo exigiendo una garantía real. Sin embargo, el valor de mercado de esta garantía se vuelve más incierto mientras en horizontes temporales de mayor plazo. En este sentido, el costo de fondeo del banco aumentará porque los acreedores exigirán un mayor rendimiento por el mayor riesgo que están asumiendo

3. Riesgo de Liquidez

El descalce de plazo activa alertas en algunas métricas que se utilizan para medir el riesgo de liquidez. La más sencilla es la llamada *Gap Analysis* o brecha de liquidez. En este análisis, se toma en cuenta los flujos de efectivo de todos los activos y pasivos del banco, es decir, las entradas y salida de dinero del banco, según su fecha de vencimiento y se lo divide por bandas temporales. Esto sirve para identificar en que banda temporal el banco experimenta una salida que supera a las entradas de efectivo. A esto se lo denomina brecha de liquidez negativa. Si la brecha de liquidez es mayor que la caja o los activos líquidos, se concluye que el banco estas en una posición ilíquida. Nuevamente en el caso del descalce por endeudarse a corto y prestar a largo, el banco registra una fuerte brecha de liquidez que solo es posible hacerle frente con dos opciones: refinanciando o captando nuevos recursos. Estas dos opciones necesariamente elevan el costo de financiamiento del banco ya que debe aumentar su tasa pasiva para atraer financiación.

La segunda métrica es *liquidity risk elasticity* expuesta por Papaioannou (2006) que mide justamente cuanto se pierde de capital por el aumento del costo de fondeo. Finalmente, cuando se coloca un activo a largo plazo, el costo de liquidación es mayor por su naturaleza ilíquida frente a instrumentos de menor plazo.

Tasa de interés como mecanismo para equilibrar ahorro e inversión en cada plazo

En una economía de mercado, cuando un banco se descalza no es un equilibrio estable o sostenible porque, como hemos mencionado anteriormente, la institución debe regresar al mercado para aumentar su captación. Necesariamente debe aumentar la tasa de interés de fondeo para atraer mayores captaciones (que no existían en el equilibrio anterior) y poder hacerle frente al descalce. Adicionalmente, los acreedores exigirán una mayor tasa de interés porque el perfil de riesgo del banco que descalza es más alto. Tanto los riesgos de mercado, crédito y liquidez se disparan con la estrategia de endeudarse a corto y prestar a largo. Los accionistas también son conscientes que al aumentar el riesgo de su estructura de balance lo máximo que pueden lograr es aumentar el margen financiero a muy corto plazo en detrimento de su capital. En este sentido, los accionistas no tienen los incentivos suficientes para adoptar la estrategia de descalzar. En el caso de que efectivamente un banco descalce, la tasa de interés se ajustará como cualquier precio de mercado para equilibrar ahorro e inversión en cada plazo dado el nuevo perfil de riesgo de la institución financiera.

La expansión crediticia orquestada por el banco central da inicio a los incentivos para descalzar. Bagus (2010) explora los incentivos y desincentivos en descalzar con banca central y sin banca central. Para complementar se puede incluir que en un escenario de expansión crediticio con recurrente disminuciones en la tasa de interés inducirán a los bancos a tomar justamente la posición de endeudarse a corto y prestar a largo ya que los pasivos a vencer antes que los activos, estos se renovarían a tasas de interés más baja por la expansión crediticia. Esto aumentaría el margen financiero. Además, al bajar las tasas de interés y proporcionar mayor liquidez a los bancos privados, el banco central no permite el proceso de reajuste a la alza de la tasa de interés por lo mencionado anteriormente. Por ende, no se afecta significativamente el capital o deuda del banco. Aquí vale la pena citar a Hayek (2008) *“why do the forces tending to restore equilibrium become temporarily ineffective and why do they only come into action again when it is too late?... One instance of these disturbances in the price mechanism, brought about by monetary influences – and the one which is most important from the point of view of trade cycle theory – is that putting out of action of the “interest brake” which is taken for granted by the trade cycle theories...”*.

VIII. CONCLUSIÓN

Como hemos podido analizar en este estudio, la estrategia de descalce de plazos endeudándose a corto y prestando a largo no es sostenible ni rentable. Se ha demostrado que tanto el capital como el mismo margen financiero puede verse reducido por los riesgos más altos que se asume la institución financiera. Si esto es así para un banco individual, podemos extrapolar las mismas conclusiones para todo un sistema financiero. Por lo tanto, no existe un incentivo inteligible para que las instituciones bancarias adopten esta posición riesgosa y por ende que generen ciclos económicos en una economía de libre mercado y sin banca central.

Es importante incorporar dentro del cálculo económico la dimensión de riesgo que todo individuo asume cuando elige determinado curso o plan de acción. El individuo no solo toma en consideración la rentabilidad de un proyecto sino la pérdida de adaptabilidad a nuevos equilibrios desconocidos al momento de emprender su plan de acción. Al ser consciente de que no dispone de todo el conocimiento de carácter disperso que existe en la sociedad, la persona buscará aquellas acciones que le proporcionen beneficios empresariales, pero que además, sean adaptables en la medida de que sea posible, a nuevos equilibrios hayekianos que puedan emerger en un mercado libre.

Hasta ahora, los economistas austriacos le han dado importancia al componente de preferencia temporal sin incluir el componente de riesgos. Estos desarrollos creemos que tienen fuertes implicancia en los desarrollos de la escuela austriaca como la teoría del capital, teoría del ciclo económico, teoría monetaria y teoría del desarrollo y crecimiento que pueden servir de materia prima para posteriores investigaciones en esta línea y corriente del pensamiento. Esta teoría permite abordar como el capital (o deuda) se afecta a medida que aparecen nuevos equilibrios y es totalmente compatible con gran parte de la moderna teoría de riesgos financieros, la cual venía muy influida por resultados empíricos. En este ensayo, hemos tratado de dar un sustento teórico a lo desarrollados por la teoría de administración de riesgos financieros aportando teóricamente recursos para sustentar los riesgos de mercado, liquidez, crédito e inflación.

BIBLIOGRAFÍA

- BAGUS, P. (2010): «Austrian Business Cycle Theory: Are 100 percent reserve sufficient to prevent a business cycle?», *Libertarian Papers*, Vol. 2 Art. No. 2.
- BENJAMIN, A. (1917): *The Value of Money*, The Macmillan Company.
- COWEN, T. (1997): *Risk and Business Cycles: New and Old Austrian Perspectives*, Routledge.
- FEKETE, A. (1984): «Borrowing Short and Lending Long: Illiquidity and Credit Collapse», *CMRE Monograph Series*, No. 38.
- GARRISON, R. (2001): *Time and Money: The Macroeconomics of Capital Structure*, Routledge.
- GIARLA, M. (1991): «The Profitable Side of Risk Management», *The Handbook of Asset/Liability Management*, EEUU, McGraw-Hill, pág. 15.
- HAYEK, F. A. (2008): *Prices and Production and other works*, Ludwig von Mises Institute, pág. 47.
- HAYEK, F. A. (2012): *Law, Legislation and Liberty*, Routledge.
- HAYEK, F. A. (2007): *The Pure Theory of Capital*, Liberty Fund.
- HAYEK, F. A. (1937): «Economics and Knowledge», Ludwig von Mises Institute.
- HUERTA DE SOTO, J. (2006): *Dinero, Crédito Bancario y Ciclos Económicos*, Madrid, Unión Editorial, pág. 231.
- KNIGHT, F. (2006): *Risk, uncertainty and profit*, Reprints of Economics Classics.
- MARKOWITZ, H. (1952): «Portfolio Selection», *The Journal of Finance*, Vol. 7, No. 1.
- MISES, L. VON (1949): *Human Action*, Ludwig von Mises Institute.
- PAPAIOANNOU, M. (2006): «A Primer for Risk Measurement of Bonded Debt from the Perspective of a Sovereign Debt Manager», *IMF Working Paper*.
- RALLO, J. R. (2014): *Una revolución liberal para España*, Madrid, Deusto, pág. 133- 135.
- RIZZO, M. y O'DRISCOLL, G. (1996): *The Economics of Time and Ignorance*, Routledge.

UYEMURA, D. y DEVENTER, D. VAN (1992): *Financial Risk Management in Banking: The Theory and Application of Asset and Liability Management*, EEUU, McGraw-Hill.

POLITICAS NUCLEARES INTERNACIONALES

JOSÉ-LUIS CASADO-SÁNCHEZ, CARLOS PASCUAL ADELLY y CARMEN RUIZAZCÁRATE-VARELA

Resumen: El estudio presenta las decisiones de política nuclear implantadas por los principales países del mundo y España tras el accidente de Fukushima. Destacan dos grandes grupos, por una parte Alemania y Suiza que han adelantado la fecha de cierre de sus instalaciones y el resto de países que continúan con sus planes de desarrollo anteriores tras reevaluar los sistemas de seguridad de las centrales nucleares. Se revisan las ventajas y desventajas de esta fuente de energía y se presentan los costes de inversión, mantenimiento, operación, factor de capacidad y coste ponderado de la generación para las distintas fuentes renovables y convencionales. Desde el punto de vista técnico, comercial y social es favorable mantener el equilibrio actual entre fuentes de energía para disminuir el coste final de la electricidad. Por último, se proponen acciones para una estrategia nacional de energía nuclear que permitan unos costes competitivos que aseguren el desarrollo industrial y social de España.

Palabras clave: Energía nuclear, costes de generación, Fukushima, política energética.

I. INTRODUCCIÓN

Analizamos las repercusiones del accidente de la planta de Fukushima Daiichi en las políticas nucleares de los países desarrollados y si esta energía es prescindible o sustituible en la actual composición de las diferentes fuentes generadoras de electricidad. Nuestra propuesta consiste en el mantenimiento de la composición actual, esto es, conservar el equilibrio existente que minimiza el impacto de las fluctuaciones en los precios de los combustibles y que garantice un suministro estable y de calidad.

Si la energía nuclear es necesaria o no, es una pregunta que no tiene una respuesta fácil. Afirmar que la energía nuclear es limpia, barata y segura es casi tan ambiguo como afirmar lo contrario. Al final es una cuestión de matices, por lo que vamos a definir qué es limpio, barato y seguro y entonces podremos emitir una opinión.

La energía nuclear tiene una huella de CO₂ muy pequeña, no destruye ecosistemas, tiene un impacto visual pequeño, una vida útil de las instalaciones superior a cuarenta años, produce electricidad relativamente barata y no crea los problemas de variabilidad de producción que tienen la generación eólica y solar (Joskow 2011a, 2011b). Por otro lado, es una fuente de energía intrínsecamente peligrosa y las consecuencias de un accidente pueden ser muy graves y costosas. A título informativo, tras el accidente nuclear de Fukushima Daiichi las primas de los seguros de accidentes que pagan las centrales nucleares se han triplicado. Esto es debido al cuantioso gasto que supone una catástrofe que implique desalojar los habitantes dentro de un radio de 30 km alrededor de una central, además de las labores de limpieza, descontaminación y desmantelamiento de la central afectada (Joskow & Parsons, 2012).

El origen de la Energía nuclear comercial se remonta a los años 50. Esta tecnología fue desarrollada para fines militares y ha estado siempre marcada por la disyuntiva entre su uso exclusivo civil o conjunto civil y militar. De acuerdo con el estudio realizado por Dittmar (2012) la contribución neta de la energía nuclear supuso un 2,3 por ciento de la energía mundial producida¹. Si nos centramos solo en energía eléctrica inyectada en las redes mundiales la presencia de la energía nuclear aumenta hasta un 14 por ciento. En términos de potencia instalada, basándonos en los datos de la OIEA² actualizados en Agosto del 2013, existen 437 reactores nucleares civiles en operación en todo el mundo. De los 437 reactores, 132 se encuentran en Europa. En términos energéticos, durante el año 2013, un tercio de la energía eléctrica producida en Europa tuvo su origen en una central nuclear.

Estados Unidos con 104 reactores lidera esta tecnología a nivel mundial. En Europa, Francia, cuenta con la mayor infraestructura nuclear de toda

¹ Esto incluye tanto la generada para redes eléctricas así como calefacción, combustible para vehículos y otros usos.

² Organismo Internacional de la Energía Atómica.

la Unión con 54 reactores. El resto de actores principales en este sector son Japón con 44, Rusia con 33, República de Corea del Sur con 23, Canadá con 20, India con 20, Reino Unido con 18 y por último China con 17 reactores en operación. China cuenta en el programa de implantación nuclear más ambicioso de todos los países del mundo.

Durante el año 2013 comenzaron las obras de 10 reactores nucleares y cuatro se desconectaron definitivamente de las redes. La edad media de las centrales nucleares es de 25 años y cerca de 100 de ellas alcanzarán su fecha de retirada estimada al inicio de sus operaciones en los próximos 15 años.

Estas cifras nos hacen plantearnos si existirán reservas de uranio suficientes para cubrir las necesidades de los nuevos reactores. El consumo anual de las centrales nucleares es de aproximadamente 68 kt³ de Uranio (Dittmar, 2012). Durante las décadas pasadas, solo una parte, en torno al 70 % (IAEA & OECD, Uranium: Resources, Production and Demand (The Red Book), 2010) de estas reservas se han extraído de las minas de uranio, denominada fuente primaria, y el 25 % restante proviene de fuentes secundarias⁴.

En la última edición del libro rojo (IAEA & OECD, Uranium: Resources, Production and Demand, 2012) se estima que el total identificado de los recursos de uranio convencionales recuperables a un costo menor de \$ 130/kg U, es de 5,3 millones de toneladas de uranio (Mt U). Esto es un 1,4% inferior a la estimación de la edición anterior (IAEA & OECD, Uranium: Resources, Production and Demand (The Red Book), 2010). Además, se estima en 1,8 Mt U los recursos convencionales identificados como recuperables a un costo de entre \$ 130/kg U y \$ 260/kg U. Por último, la cantidad de recursos identificados como recuperables a un coste de más de \$ 260/kg U asciende a 7,1 Mt U. En definitiva, los recursos identificados como recuperables totalizan 15,5 Mt U, lo que representa 220 años de generación eléctrica nuclear según los estándares actuales.

Sin embargo, el precio del combustible siempre se ha considerado como poco relevante en el precio final de la energía eléctrica nuclear

³ Kilotoneladas o kilotonnes, equivalente a 10⁶ kilogramos.

⁴ Se consideran fuentes secundarias las reservas acumuladas durante La Guerra Fría o el uranio altamente enriquecido procedentes de cabezas nucleares en desmantelamiento.

producida. De acuerdo con los estudios publicados por la Comisión Nacional de Energía Atómica Argentina (Rey, Ramilo, Gómez de Soler, & Coppari, 2007, págs. 45-58), un incremento del valor del uranio natural de un 100 % provocará un incremento del 40 % del valor del elemento combustible y sólo un 3,7 % de incremento en el valor de la electricidad. Por el contrario y a efectos comparativos, en el caso de un ciclo combinado, si se duplicase el precio del gas natural, el coste de generación eléctrica aumentaría en un 50%. Esto es debido a que los costes fijos para la central nuclear son mucho mayores que los de un ciclo combinado.

La incidencia del precio del combustible en el coste de generación de un reactor tipo PWR⁵ a nivel internacional oscila entre 4,5 y 5,5 U\$/MWh (Rey, Ramilo, Gómez de Soler, & Coppari, 2007, pág. 52), esto es, unos 3,66 €/kWh. Si tomamos como ejemplo España, el precio del combustible nuclear supone un 8 % del precio de venta de la energía eléctrica⁶.

II. SITUACIÓN INTERNACIONAL

1. EE.UU.

Tal como manifiesta Nuttal (2004), durante varios años se ha estado hablando de un “renacimiento nuclear” debido en gran parte a que en los tres países con mayor producción nuclear (EE.UU., Francia y Japón) se estaban consiguiendo licencias de extensión de la vida útil de las instalaciones e incluso nuevas licencias para apertura sin excesiva oposición política. Antes del accidente de Fukushima, 71 reactores americanos habían conseguido la extensión de su licencia de operación e incluso el reactor nº 1 de Fukushima Daiichi había conseguido un mes antes del accidente, la extensión por 10 años más.

En 2007, los servicios públicos de los Estados Unidos solicitaron a la Comisión de Regulación Nuclear construir 28 plantas de energía nuclear antes de 2020 (The Economist Intelligence Unit, 2011), sin embargo, según (Sokolski, 2011), si se construyesen más de tres antes del final de la década se consideraría un logro.

⁵ Pressurized Water Reactor, el modelo de reactor nuclear más extendido a nivel internacional.

⁶ Estimaciones realizadas en base al precio medio de la energía eléctrica en España que fue de 44,26 €/MWh de media para 2013 y 47,23 €/MWh de media en 2012.

El accidente, unido a las necesidades financieras necesarias para la construcción de nuevas plantas, ha ralentizado el denominado "renacimiento nuclear". Sin embargo, existen propuestas para la construcción de 20 nuevos reactores (Mínguez, 2013). El Departamento Americano de Energía tiene previsto que la energía eléctrica en este país crezca a un ritmo del 1 % anual, alcanzando un 22 % en el año 2035. Si la participación nuclear se mantiene en el valor actual del 20 % se requerirá la construcción de un reactor nuclear al año o lo que es lo mismo, disponer de entre 20 y 25 nuevas centrales nucleares para 2035.

En clave política, la energía nuclear contaba con buena aceptación hasta el accidente nuclear de Fukushima como refleja la encuesta lanzada por CBS News (Cooper, 2011) en la que el 43% de los encuestados aprueban la construcción de nuevas plantas. Los activistas que participaron en el surgimiento del movimiento anti-nuclear de los EE.UU., tales como Graham Nash y Paul Gunter, sugieren que la crisis nuclear de Japón podría reavivar el interés por el movimiento en los Estados Unidos. El objetivo según dicen es: *"no sólo bloquear el impulso de la administración Obama para la construcción de nuevas centrales, sino convencer a los estadounidenses de que las plantas existentes plantean peligros"*. Esta afirmación está en consonancia con las declaraciones de Warren Buffet (Quick, 2011) en las que afirma que el desastre nuclear en Japón es probable que tenga efectos importantes en la política energética de EE.UU. *"Los Estados Unidos estaban listos para seguir adelante con los planes nucleares, pero los acontecimientos sucedidos en Japón cambiaron esta tendencia"*.

Según Becker (2011), el director ejecutivo de la Alianza para la Responsabilidad Nuclear afirmó que los Estados Unidos deberían revisar sus límites de responsabilidad en caso de accidente nuclear, debido al gran impacto económico de la catástrofe nuclear de Fukushima Daiichi.

En definitiva, la construcción de nuevos reactores se ha visto afectada de manera considerable, no solo por la oposición pública, sino también y de manera principal a cuestiones económicas y normativas.

Según previsión de The Economist (The Economist Intelligence Unit, 2011), la red nuclear americana evolucionará a 103,4 GW en el 2015 y a 109 GW en 2020.

2. Canadá

La capacidad nuclear en Canadá comenzó a reducirse en 1990 y desde 2005 dispone de alrededor de 12,5 GW. Esto supone un 14% de la energía del país. A pesar de este estancamiento se han financiado reformas para algunas plantas nucleares, que permiten aumentar su vida útil.

El interés público por la energía nuclear se mantiene por dos motivos, el primero de ellos, es la obligación asumida por Canadá de reducir las emisiones de dióxido de carbono, dado que suscribió el Protocolo de Kioto. El segundo motivo es que Canadá cuenta con una gran cantidad de combustible disponible⁷. Existen planes de construcción de dos plantas de 2,2 GW en Ontario y Alberta y un reactor de mayor potencia, 4,8 GW en Darlington, New Brunswick.

El accidente de Fukushima no ha tenido un efecto apreciable sobre el debate nuclear en Canadá. No hay ningún indicio serio de que la aprobación de los planes para la planta de 4,8 GW en Darlington, se vean cancelados tras el accidente de Fukushima. Por lo que se espera que la capacidad de Canadá aumente de 12.6 GW en el 2015 a 15 GW en 2020.

3. Japón

Desde 1973, la energía nuclear ha sido estratégica para Japón. Este país es sumamente dependiente de los combustibles importados que constituyen el 61% de la producción de energía.

En Marzo de 2014, esto es, tres años después del accidente de Fukushima, el gobierno ha dado el visto bueno a una política energética que recomienda el reinicio de sus reactores nucleares que han permanecido parados desde entonces.

Los 48 reactores nucleares operativos en Japón están actualmente desconectados a la espera de autorización de la Autoridad de Regulación Nuclear (ANR). Se han presentado 17 solicitudes de reinicio de operaciones. Los primeros reactores podrían reiniciarse a finales de 2014 después de la finalización del proceso de revisión de la ANR.

Según IAEA, Japón ha visto cómo sus importaciones de combustibles fósiles y las emisiones de gases de efecto invernadero han aumentado

⁷ Canadá produce cerca de un quinto del uranio mundial, esto la convierte en el segundo productor más grande detrás de Kazajstán.

considerablemente tras el accidente. Las importaciones de gas natural licuado y carbón térmico ascienden a 80.000 millones USD y representaron casi el 10% del total de las importaciones japonesas en 2013.

Las predicciones de The Economist (The Economist Intelligence Unit, 2011) son de una infraestructura de 45 GW para 2015 y 44,7 GW para 2020.

4. Corea del Sur

Corea del Sur, es el quinto país en el ranking de productores de energía nuclear, cuenta con 23 reactores construidos y operados por la compañía gubernamental Korea Electric Power Corporation (KEPCO).

Está previsto que siete reactores nuevos estén operando para 2016. Esto supondrá una capacidad instalada de 9,2 GW (The Economist Intelligence Unit, 2011).

El accidente de Fukushima amenazó con dañar el sentimiento hacia la energía atómica, y ha supuesto una reevaluación de los planes de Corea del Sur. Sin embargo, el gobierno aprobó el presupuesto para construir dos nuevas plantas con el fin de incentivar la industria nuclear del país que estaba estancada tras el desastre de Fukushima y tiene planeada la construcción de 16 nuevos reactores. Además, las industrias coreanas vinculadas con la energía nuclear, KEPCO, Samsung y Hyundai, tienen planes para la exportación de 80 reactores hasta el año 2030, por lo que la reactivación del mercado interior resulta vital para cumplir los objetivos de exportación de sus equipos.

5. China

China es uno de los países que están liderando el desarrollo nuclear, y no porque cuenten con una gran infraestructura, sino porque tienen los planes nucleares más ambiciosos del panorama internacional. Cuentan con 14 reactores en funcionamiento, 26 en construcción y tienen previsto multiplicar por cuatro su capacidad nuclear para 2020.

El 66% de la energía generada en china en el 2012 se produjo en centrales térmicas de carbón. Esta tecnología es una de las más contaminantes por lo que la implantación de energía nuclear junto con otras fuentes de energía más limpias, es necesario para disminuir la elevada contaminación atmosférica de sus ciudades.

Tras el accidente de Fukushima Lijun Zhang, Jefe Adjunto de la Autoridad de Protección Ambiental, dijo: "*Estamos preocupados por el daño de la instalación nuclear de Japón, vamos a aprender de ello, y lo tendremos en cuenta cuando hagamos la planificación estratégica para el desarrollo de la energía nuclear en el futuro. Sin embargo, nuestra decisión sobre el desarrollo de plantas de energía nuclear no se va a cambiar*".

Para poder conseguir este desarrollo tan notorio, es necesario contar con suficientes reservas de uranio, personal debidamente instruido y superar los retos de ingeniería que supone la construcción simultánea de tantas plantas. Las previsiones de The Economist (The Economist Intelligence Unit, 2011) para este país son un poco más reservadas puesto que estima que para 2015 se alcanzarán los 37,1 GW llegando a los 63,1 en 2020.

6. India

India ocupa el cuarto lugar en cuanto a capacidad nuclear con 20 reactores en funcionamiento y con 4 reactores en construcción que aportarán un total de 3,8 GW. Adicionalmente, tiene planeada la construcción de otras 20 unidades más, casi todas con diseños rusos. El desarrollo de estas plantas nucleares es vital para el desarrollo del país, puesto que cuenta con una apreciable dependencia energética del exterior.

Las zonas costeras en las que la India propone situar sus nuevos reactores son propensas a los terremotos y las inundaciones. Por ello, el anterior primer ministro de India, Manmohan Singh, ordenó a la Corporación de Energía Nuclear de la India revisar los sistemas de seguridad y diseño de todos los reactores de energía nuclear (PTI, 2011). A pesar de que el accidente de Fukushima provocó protestas violentas cerca de las instalaciones nucleares, el gobierno no parece propenso a cambiar su política nuclear. Esto es, no es probable que el accidente tenga una repercusión relevante sobre la planificación nuclear, tan sólo un retraso en el desarrollo de la misma como consecuencia de su reevaluación.

7. Rusia

Rusia tiene 33 instalaciones en explotación y 10 reactores en construcción que aportarán 9,8 GW adicionales a la red. Estos reactores estarán

operativos en 2016y uno de ellos es un reactor rápido⁸. Además, está prevista la construcción de 14 reactores más con la idea de sustituir las centrales que se cerrarán en los próximos años.

El primer ministro ruso, Vladimir Putin, ordenó tras el accidente de Fukushima revisar las instalaciones nucleares rusas y los ambiciosos planes del país para el desarrollo de la energía atómica (Reuters, 2011). A pesar de esto, el presidente, Dmitry Medvedev, reafirmó el apoyo del gobierno a la energía nuclear.

El uso de energía nuclear libera una gran parte de recursos fósiles⁹, que se pueden poner a la venta en el extranjero con un mayor beneficio. Las autoridades rusas han sugerido que más de 50 reactores podrían construirse en las próximas dos décadas; sólo China tiene un programa nuclear más ambicioso.

Además Rusia no está solo involucrada en su propio programa nuclear, sino que también colabora con otros países como India en el desarrollo y construcción de sus plantas.

Desde el 2011 Rusia ha firmado un nuevo acuerdo con Bielorrusia y reafirmó sus planes de construir el primer reactor de Turquía. También existe la posibilidad de un acuerdo con Bangladesh para su desarrollo nuclear.

De acuerdo con el estudio de The Economist (The Economist Intelligence Unit, 2011)la infraestructura nuclear rusa podría alcanzar los 29,7 GW en 2015 y los 41 GW en 2020.

8. Francia

En Francia están operando 58 reactores. Tiene una central nueva en construcción en Flamanville de 1,6 GW, cuya inauguración está prevista para 2016 y planes para construir un nuevo reactor en Penly que se estima estará disponible en 2017.

Tras el accidente de Fukushima el presidente Nicolas Sarkozy insistió en la necesidad de diálogo, pero dijo que Francia había elegido la energía

⁸ Se trata de un reactor diseñado para producir más material fisil (combustible nuclear) del que consume.

⁹ Rusia cuenta con una de las mayores reservas de gas natural del mundo.

nuclear por razones de seguridad energética y para contrarrestar las emisiones de gases de efecto invernadero (LCP, 2011)

Es cierto que la política nuclear en Francia se ha vuelto más complicada en los últimos tiempos y que aumentaron las críticas por la catástrofe de Fukushima. Se ha llegado a plantear un referéndum acerca de la energía nuclear pero Nicolás Sarkozy lo rechazó de pleno optando por una revisión de la seguridad de las centrales.

Es de esperar que los partidos de la oposición apuesten por alternativas renovables pero Francia está muy comprometida con la energía atómica para alejarse de ella durante la próxima década.

Las conclusiones de The Economist (The Economist Intelligence Unit, 2011)son que para 2015 la infraestructura nuclear alcanzara los 64,8 GW aumentando hasta los 66,4 en 2020.

9. Alemania

Alemania es el país que ha mostrado una oposición más clara a la energía nuclear tras el accidente de Fukushima. En 2011, se pararon varias centrales sin ánimo de reiniciarlas, y tiene actualmente solo nueve reactores en funcionamiento. Debido a la política de cierre expresada por el Gobierno en mayo de 2011, estas centrales serán definitivamente cerradas al final de la década.

Durante la cancillería de Gerhard Schröder, el gobierno socialdemócrata verde decretó la retirada definitiva de Alemania de la energía nuclear para el año 2022, pero el plan de eliminación se retrasó a finales de 2010. Durante la cancillería de Angela Merkel el gobierno conservador- liberal decretó un retraso de 12 años en el programa (Spiegel, Germany Reconsiders Reactor Lifespan Extensions, 2011). Este retraso provocó protestas, incluyendo una cadena humana de 50.000 personas en Stuttgart hacia una instalación nuclear cercana a Neckarwestheim.

Parece casi seguro que la energía nuclear se eliminará por completo del elenco energético alemán. Las discrepancias surgen en torno a la fecha límite. Los Verdes quieren ver la última central nuclear apagada en 2017; el opositor Partido Democrático Social en 2020; y la coalición de gobierno se comprometió el 30 de mayo de 2011 a cerrar por completo las instalaciones nucleares en 2022.

Ante este panorama incierto las predicciones de The Economist (The Economist Intelligence Unit, 2011)son las siguientes, un bajada desde los

20,5 GW en 2010 a 11,7 GW en 2015 para continuar con el descenso hasta los 9 GW en 2020.

10. Reino Unido

En el Reino Unido operan 16 reactores, está prevista la construcción de cuatro más y nueve están en fase de propuesta.

El parque de centrales del Reino Unido está envejeciendo pero los planes de energía reclaman una proporción de generación nuclear significativa. Se requieren 25 GW de nueva capacidad de generación ex-renovables¹⁰ antes de 2025. Sin embargo, después de Fukushima el gobierno británico ordenó una revisión de seguridad y hay señales de divisiones dentro de la coalición conservadora-liberal demócrata con respecto al futuro de las plantas nucleares del país.

El gobierno ha afirmado que la energía nuclear desempeñará un papel importante en el futuro repertorio energético del Reino Unido. En efecto, si el Reino Unido no sigue adelante con sus planes nucleares, podría enfrentarse a graves problemas de escasez.

Las predicciones de The Economist (The Economist Intelligence Unit, 2011)son optimistas para el país, si bien es cierto que la capacidad nuclear en el Reino Unido disminuirá con fuerza esta década como consecuencia de la retirada de reactores antiguos, habrá un resurgimiento en 2020 cuando los nuevos reactores entren en servicio. La capacidad aumentará de casi 11 GW en la actualidad a 12,7 GW en 2020.

11. España

En España hay ocho reactores operativos que contribuyen en un 18 % al conjunto energético disponible. La mayoría de las centrales nucleares se construyeron en el periodo 1970 -1985. A finales de los ochenta y principios de los noventa, como consecuencia de la presión de grupos activistas se pararon una gran parte de los programas nucleares europeos y en especial el ambicioso programa nuclear español en el que se planteaba la construcción en un futuro cercano de cinco centrales¹¹. Esto tuvo como consecuencia unas pérdidas cuantificadas en más de

¹⁰ Para garantizar la estabilidad de la red.

¹¹ Lemoniz I y II, Valdecaballeros I y II, Trillo II, Regodola I y Sayago I.

729.000 millones de pesetas, unos 4.382 millones de euros que corrieron a cargo de las eléctricas. Los españoles asumimos esa deuda en nuestra tarifa eléctrica en concepto de moratoria nuclear lo que supuso en estos últimos veinte años un encarecimiento del precio de la energía de entre un 3 y un 4 por ciento.

La elevada complejidad regulatoria del sector eléctrico, junto con la aparición de un nuevo impuesto que grava los residuos, ha supuesto el cierre, de manera temporal, de la central de Santa María de Garoña. La elevada dependencia energética del país, tan sólo superada en nuestro entorno por Italia, favorece el que no debamos prescindir de ninguna de las plantas actualmente en operación, siempre que se cumplan los estándares internacionales de seguridad.

Adicionalmente, y dado que España cuenta con la energía eléctrica más cara de nuestro entorno, a excepción de Malta y Chipre, ambos países afectados por su insularidad, hará que no sea un país atractivo para la reindustrialización que se pide desde algunos foros europeos. En consecuencia, es urgente cambiar el entorno regulatorio para que vía aumento de la competencia se consigan precios finales de la energía menores que garanticen el desarrollo de nuevas industrias además de conservar la ventaja del sector turístico frente a otros destinos.

En consecuencia, no se prevé ni aumento ni disminución en el corto plazo en cuanto a la capacidad generadora de esta fuente de energía.

III. ASPECTOS RELEVANTES SOBRE ENERGÍA NUCLEAR

Los puntos a favor de la producción con energía nuclear frente a ciclos combinados o centrales térmicas de carbón son:

Diversifican el origen de los recursos energéticos y por lo tanto se gana cierta independencia de las políticas de los países productores de combustibles fósiles.

La poca incidencia del precio del combustible en el precio de la energía eléctrica.

La no emisión de gases de efecto invernadero.

La conservación y desarrollo de una industria de elevado valor añadido que permitiría una mayor exportación de servicios.

Sus principales desventajas son:

El elevado coste de los proyectos y su inversión inicial.

El coste de desmantelamiento.

El coste de la gestión de residuos.

El escaso conocimiento sobre este tipo de energía entre la sociedad.

Si comparamos la energía nuclear con otros medios de producción eléctrica renovable encontramos que, en primer lugar, el precio del kWh es considerablemente menor para una central nuclear y sobre todo y como característica principal la estabilidad en la red que aportan las centrales nucleares así como las centrales térmicas o hidráulicas que sin entrar en disquisiciones técnicas, son esenciales para el correcto funcionamiento del sistema eléctrico.

Desde el punto de vista estructural del sector energético, contamos con capacidad técnica contrastada y el entorno institucional goza de gran prestigio en el exterior por la gestión realizada hasta la fecha. España cuenta con instalaciones para la gestión de residuos dentro de cada planta y además con la instalación El Cabril, situada en la provincia de Córdoba, en donde se almacena los residuos de baja actividad procedentes de las instalaciones nucleares además de hospitales y otros organismos que emplean radio nucleídos. Se espera que esta instalación alcance su capacidad total en 2030. Por ello se ha autorizado la construcción de un Almacén Temporal Centralizado que atienda las necesidades futuras.

IV. COSTES DE GENERACIÓN ENERGÉTICA

Para establecer órdenes de magnitud de costes de generación entre las diferentes fuentes hemos recurrido al informe World Energy Perspective 2013, elaborado por World Energy Council. Este informe comprende costes de generación para renovables y convencionales, siendo los datos disponibles para España los siguientes:

Tabla 1: Coste Ponderado de la electricidad por tecnología de generación

Tecnología	CAPEX (USDm/MW)	OPEX (USDm/MW/año)	Factor de capacidad (%)	CPE (USD/MWh)
Eólica terrestre	1,39 - 1,63	20.000 - 22.500	26 - 29	88 - 91
Solar fotovoltaica	1,63	25.000	19	109
Solar Térm. sin alm.	3,42 - 7,67	63.340 - 59.907	24 - 28	201 - 490
Solar Térm. con alm.	6,00 - 10,96	61.574 - 63.700	28 - 42	156 - 469
ST heliostato sin alm.	4,08 - 6,12	68.265 - 64.714	21 - 32	167 - 399
ST heliostato con alm.	6,00 - 8,66	70.403 - 117.313	42 - 64	105 - 317
Biomasa	2.00 - 5.40	90.000 - 200.000	85	50 - 200
Hidroeléctrica	1.59 - 4.15	20.000 - 62.000	20 - 75	24 - 302
Carbón	2.27 - 2.85	30.600 - 76.500	95 - 98	119 - 172
Gas	0.76 - 0.90	23.182	80	114 - 141
Nuclear	3.57 - 6.52	56.000 - 122.880	85 - 92	91 - 147

Fuente: World Energy Council. World Energy Perspective. Cost of Energy Technologies.

Los gastos de capital (CAPEX) incluyen el coste total del desarrollo y la construcción de una planta, excluidos los cargos de conexión a red.

Los gastos de funcionamiento (OPEX) son los gastos operativos anuales desde el primer año de operación del proyecto, expresado por unidad de potencia instalada.

El factor de capacidad, que también se conoce como factor de carga, es la relación de los megavatios hora neta de electricidad generada en un año a la electricidad que se podría haber generado en la operación de alta potencia continua o durante 8.760 horas completas de servicio.

El coste ponderado de la electricidad (CPE) representa los costes totales del ciclo de vida de producir un MWh de energía utilizando una tecnología específica.

El cuadro muestra que el rango del CPE según las tecnologías de energía renovable contempladas es amplio y más si se compara con las energías convencionales. Las tecnologías renovables más maduras y utilizadas como la hidroeléctrica y la eólica terrestre están cerca de alcanzar la paridad con las fuentes tradicionales.

El rango de magnitudes tanto para inversión, como para mantenimiento y operación muestran que desde el punto de vista de seguridad de suministro es conveniente tener un parque generador diversificado por tecnologías y emplazamientos. La combinación de fuentes de generación

tradicionales permite asegurar la garantía de servicio frente a la variabilidad de los recursos renovables que no aseguran la prestación del servicio en todo momento por la imposibilidad de regulación técnica del sistema y la imposibilidad actual de almacenamiento de la energía eléctrica.

V. DISCUSIÓN

Como hemos manifestado, el coste de la materia prima no es significativo en el precio de la energía producida por una central nuclear. Además, es difícil saber con precisión el coste de una planta nuclear y la rentabilidad sobre la inversión resultante después de 40 años de operación. Esto hace difícil proyectar la construcción de una planta si se desconoce la rentabilidad prevista y más con el entorno regulatorio actual que, en el caso de España, es algo completamente aleatorio producto de la ley de oferta y demanda, aunque existe regulación¹². Es relevante mencionar que las plantas nucleares deben servir de precursoras para los reactores de nueva generación y los de fusión, si bien los retos tecnológicos y económicos son elevados y no existe el adecuado consenso internacional para abordarlos. En cualquier caso, ambas tecnologías son clave para reducir la huella de CO₂ en el largo plazo.

En comparación con las renovables podemos decir que España tiene un potencial eólico tal que en momentos puntuales los aerogeneradores llegan a cubrir el 50 % de la demanda. Esto demuestra la importancia de este tipo de generación. Sin embargo, por seguridad de la red y garantía del suministro hay ciertos conceptos relevantes a tener en cuenta. El viento, aunque predecible, está sujeto a una fenomenología estocástica que hace inexacta la predicción y magnitud del mismo. Es por esto que tanto por exceso como por defecto de viento, los aerogeneradores deben ser desconectados. Suponiendo el caso antes mencionado de un 50% de generación eólica, si tuviésemos una subida brusca del flujo de viento, las plantas se desconectarían para proteger las instalaciones y tendríamos un defecto de carga que debería ser atendido por otros tipos

¹² Esta regulación está basada en criterios de seguridad y estabilidad de red para garantizar el suministro en caso de avería o fallo.

de energía. En este caso la energía solar no tendría cabida¹³ y la regulación técnica primaria subiría la potencia de las centrales de gas y carbón ya conectadas para posteriormente recurrir a la energía hidráulica, a los ciclos combinados o a las centrales térmicas que estén disponibles para regulación técnica secundaria. La energía nuclear actúa de soporte en el elenco energético aportando un 20% del total de la energía producida con una disponibilidad cercana al 100%. Sin embargo, no se permite a las plantas nucleares hacer seguimiento de carga¹⁴ por razones de seguridad aunque bien es cierto que con centrales más modernas esto sí es posible en la actualidad.

La incertidumbre acerca de las reservas de combustibles fósiles y la problemática de la garantía de suministro juegan a favor de la energía nuclear. Cuanto más heterogéneo es el conjunto de tecnologías de producción menos dependiente es de las fluctuaciones de los precios de las diferentes materias primas lo que hace que económicamente resulte una estrategia óptima. Por ejemplo, en los años 90 los ciclos combinados tomaron fuerza en la Unión Europea por su reducida inversión en relación con otras tecnologías y su relativo bajo coste de producción del kWh. Esto ha supuesto que hoy en día exista una fuerte dependencia del gas proveniente de Rusia y Argelia.

VI. CONCLUSIONES

El accidente de Fukushima Daiichi ha supuesto la reafirmación de cada país en sus políticas nucleares. En concreto, se ha consolidado la voluntad de Alemania y Suiza en el cierre programado de sus centrales generadoras, mientras que en el resto del mundo los programas se han retrasado para reevaluar los sistemas de seguridad pero se continúa con la programación anterior.

Esta realidad da por bueno que la tecnología no debe desarrollarse por aproximaciones oportunistas o especuladoras de gobiernos, inversores o usuarios. Y por otra parte que las decisiones políticas deben fundarse en estudios técnicos que permitan a cada actor en el mercado expresar

¹³ Entre otras cosas porque ya estaría produciendo en el mix de generación ya que habría ofertado a precio 0 €/kWh.

¹⁴ El seguimiento de carga consiste en seguir la demanda horaria de energía subiendo y bajando la potencia de la central.

claramente los pros y los contras de su tecnología y la oferta que lidera para el conjunto de la sociedad.

En consecuencia, los principios que deben regir una política nuclear para España deben formar parte de una estrategia energética clara, que responda a los objetivos nacionales y por lo tanto dentro de la política económica general y coherente con ella.

Esa política energética debe ser coherente también con la política exterior del país puesto que tiene que servir para su desarrollo futuro y el bienestar de los ciudadanos y este futuro es global. Además, debe ser una política energética de mercado con un papel limitado de la intervención del Estado que garantice seguridad jurídica y una supervisión eficaz del funcionamiento de los mercados para permitir la libre actuación de los agentes económicos.

La política energética debe fomentar la competencia entre operadores puesto que genera valor para el conjunto de la sociedad. Esta competencia garantiza que los precios sirvan de incentivo a los agentes y en consecuencia permitan asignar eficientemente los recursos disponibles. Dado que las inversiones son a largo plazo requieren ese marco de seguridad jurídica y esa competencia para no deteriorar la calificación del riesgo país y permitir la entrada de fuentes financieras internacionales.

En cuanto a los aspectos concretos de política nuclear que deben formar parte de la política energética nacional está la autorización de reapertura de la central de Santa María de Garoña, una vez cumplidos los requerimientos técnicos de seguridad. Con los mismos requerimientos técnicos, asegurar la renovación de las licencias de explotación de las restantes centrales existentes en la actualidad. Iniciar un plan de selección de nuevos emplazamientos para nuevas instalaciones nucleares. Garantizar la transparencia y seguridad jurídica en los procedimientos de adjudicación de las nuevas licencias de explotación. Y establecer un plan de comunicación y difusión de la realidad de los accidentes ocurridos. Este plan debe fundamentarse en los estudios llevados a cabo por organismos internacionales independientes de la industria y con explicación de la evolución de la tecnología disponible.

Estos aspectos permitirán la consolidación del sector y favorecerá la exportación de conocimientos y equipos una vez agregado el valor en la fuente de origen y no en forma de exportación aislada de los mismos.

BIBLIOGRAFÍA

- BECKER, R. (2011): «Who would pay if nuclear disaster happened here?», *San Francisco Chronicle*.
- COOPER, M. (2011): «Nuclear Power Loses Support in New Poll», *The New York Times*.
- DER SPIEGEL (2011): «AKW Neckarwestheim muss vom Netz», *Der Spiegel*.
- DER SPIEGEL (2011): «Germany Reconsiders Reactor Lifespan Extensions», *Der Spiegel*.
- DITTMAR, M. (2012): «Nuclear energy: Status and future limitations», Elsevier, *Energy* 37, 35-40.
- IAEA y OECD (2010): *Uranium: Resources, Production and Demand*, The Red Book, París, IAEA & OECD.
- LCP (2011): «Nucléaire, Sarkozy défend ses choix», LCP.
- MÍNGUEZ, E. (2013): «La energía nuclear después del accidente de Fukushima», Madrid, *Documentos de Seguridad y Defensa* 53, Escuela de Altos Estudios de la Defensa.
- QUICK, B. (2011): «Japan Disaster To Delay US Nuclear Energy Plans: Buffett», *CNBC*.
- REUTERS (2011): «Putin orders review of Russian nuclear plans», *Reuters*.
- REY, F. C., RAMILO, L. B., GÓMEZ DE SOLER, S. M., y COPPARI, N. R. (2007): «Consideraciones Particulares del Combustible Nuclear», Argentina, Comisión Nacional de Energía Atómica.
- SOKOLSKI, H. (2011): «Nuclear Power Goes Rogue», *Newsweek*.
- THE ECONOMIST (2011): «The future of nuclear energy: One step back, two steps forward», The Economist Intelligence Unit, *The Economist*.
- THE TIMES OF INDIA (2011): «Govt to review safety at nuclear plants: Ramesh», Nueva Delhi, *The Times of India*.

CIENCIA PÚBLICA VS CIENCIA PRIVADA: INCENTIVOS, FINANCIACIÓN Y RESULTADOS

ANDREA MARTOS ESTEBAN

Resumen: Desde aparatos de propaganda gubernamental se pretende levantar al Estado como el principal órgano benefactor de la ciencia. El sector de la innovación se encuentra extraordinariamente reglado en pro de una presunta sostenibilidad tanto económica como ética mantenida en gran parte a costa de la ayuda pública. Así podría pensarse que la ciencia se está implementando mayoritariamente a expensas de la financiación estatal. Sin embargo, lo cierto es que cada vez son más los proyectos científicos que se financian íntegramente por empresas privadas o incluso por medio de grandes proyectos filantrópicos. Personas físicas o agrupaciones de centros de investigación se asocian potente y frecuentemente para impulsar la ciencia a lo largo del globo. Del mismo modo que antes del auge del Estado del Bienestar, la ciencia se sufragaba en gran parte de forma privada, bien por el mecanismo del mecenazgo o bien por el de las donaciones particulares, actualmente el espíritu empresarial parece haber vuelto al panorama científico de la mano de destacadas alianzas filantrópicas, fundaciones o donaciones individuales a gran escala. En contra de lo que se ha pretendido mostrar, la inversión no solo se realiza en sectores potencialmente rentables como pudiera ser el biotecnológico o farmacológico sino también en ciencia básica. Además, este último sector mencionado se encuentra representado cada vez de forma más marginal en los planes estatales pese a su demostrada relevancia. En el trabajo se pretende desarrollar cómo operan estos mecanismos de financiación y los incentivos que a ellos subyacen referidos tanto al campo de ciencia básica como al de investigación y desarrollo en contraste con los mecanismos de financiación pública. En última instancia se analiza el caso español, de paradigmáticas consecuencias respecto a lo que sucede cuando el gobierno cataloga un sector como estratégico: inestabilidad en los presupuestos, investigaciones inconclusas y resultados mediocres.

Palabras clave: ciencia privada, filantropía, Estado, regulación, incentivos de mercado.

I. INTRODUCCIÓN Y DESAMBIGUACIÓN TERMINOLÓGICA

La disyuntiva entre ciencia pública y ciencia privada ha pasado en ocasiones por estudiarse como una cuestión puramente financiera en lo que a procedencia de capitales para el desempeño de las mismas se refiere. Sin embargo, en origen, ambos paradigmas se diferenciaron temporal, económica y teleológicamente.

En primer lugar cabe hacer una precisión terminológica. La palabra *ciencia*, al igual que la palabra *social* se ha vaciado de contenido no sin intención. Como ya advierte Hayek, “*Se recurre a una palabra comadreja [vacía de significado] cuando se quiere seguir haciendo uso de vocablos de los que no es posible prescindir y, al propio tiempo, evitar las implicaciones propias de las premisas ideológicas.*”¹. Su empleo por parte de pensadores socialdemócratas, socialistas o incluso comunistas ha llegado al punto de pretender analizar con un método propio de las ciencias naturales al ser humano. Incluso Nietzsche alertaba del riesgo de malentender la ciencia, convertirla en un nuevo dios, de modo que más que servir como vehículo para el estudio de la realidad sirviese al Estado como otro instrumento de sometimiento y poder para con los ciudadanos. No solo el paso del socialismo utópico al socialismo científico² es muestra de ello. En extremo, cabe destacar el intento de Lysenko -comandado por Stalin- de revestir de ciencia lo que acabó siendo la causa no solo de importantes pérdidas económicas sino también de gravísimas hambrunas en la URSS por el sistemático fracaso de sus proyectos pseudocientíficos³. Más lejos aún, los efectos de la estatalización de la ciencia no se reducen solo a *lo que se ve*, sino también a *lo que no se ve*. Así bien, a todo ello se asocia el desprestigio de los científicos desplazados que realmente responden a la definición estricta de ciencia, como fue en caso de Nikolai Vavilov en el citado episodio soviético. No hace falta sin

¹ Hayek, (1988), L.

² Engels, (1877).

³ Díaz Villanueva (2012) Lysenko y la biología proletaria:

<http://www.libertaddigital.com/opinion/historia/lysenko-y-la-biologia-proletaria-1276240090.html>

embargo recurrir a regímenes abiertamente comunistas del siglo XX. En España se han dado situaciones parejas en las que el Estado, por personalismos ministeriales, por regulación o por burocracia, ha apartado de los centros de investigación a algunos de los científicos más brillantes, como comentaremos más adelante.

De este modo, al emplear la palabra ciencia(s) -bien pública o bien privada- en lo sucesivo nos referiremos tanto a disciplinas tecnológicas (robótica, energética, informática...), como a las biosanitarias (genética, biología molecular, biología de sistemas, medicina...) que siguen escrupulosamente el método científico y se someten permanentemente a la falsación⁴. Así será salvo que dado el caso se especifique algún matiz, especialmente en lo relativo a los albores de estas ramas.

II. ORÍGENES

Los orígenes de las ciencias se han registrado en múltiples localizaciones (Mesopotamia, Egipto, Grecia y China)⁵ En sus comienzos se diferenciaron en matemática y geometría frente a ciencias naturales. Surgieron como manifestaciones privadas de científicos individuales (Assur, Imhotep, Hipócrates o Chang Ts'ang) o grupos de trabajo (pitagóricos, escuelas de medicina egipcias...) que realizaban el abordaje científico tanto de forma básica -investigación de las leyes naturales mismas- como aplicada -cirugías, curas o vacunas rudimentarias para controlar enfermedades infecciosas-. El trabajo privado una vez desarrollado e implementado era entonces absorbido como parte de la estructura estatal. La fagocitosis de las conclusiones científicas en ocasiones potenciaba su desarrollo siempre en aquel sentido que beneficiase al gobierno. Un ejemplo clásico del primero de los casos es la profundización en el cálculo matemático. Surgió como elemento de conocimiento en la astronomía y la física y avanzó como instrumento de cálculo impositivo y control de la redistribución de terrenos^{6,7}. Sin

⁴ Popper, (1995).

⁵ Axel Kahn, Jean Claude Ameisen, Patric Berche, Yvan Brohard (2011).

⁶ Stephen H. Linder and B. Guy Peters (1989).

⁷ Caso paradigmático de ello es el Papiro Matemático de Moscú. Encontrado por el egiptólogo Vladimir Golenischev en Tebas (1893), data del 1850 a.C. (13ª dinastía) y recoge 25 problemas matemáticos relacionados con el cálculo de la productividad de trabajadores, volumen de silos, área de parcelas de cultivo o incluso la intensidad del sabor de la cerveza producida.

embargo era frecuente que el avance científico se frenase alegando desde el órgano de gobierno razones morales, religiosas o estratégicas. En Egipto se avanzó tempranamente en la cirugía y la farmacología pero permanecieron estáticos durante siglos debido al credo imperante. En la Grecia clásica, el desarrollo de la medicina hubo de ser a pesar del gobierno y en escuelas privadas⁸ diseminadas por todo el territorio de Rodas, Cos y Cnidos, así como en ínsulas del mar Egeo y Jonia, que competían entre sí con denuedo tanto en lo referido al diagnóstico como al tratamiento⁹. Los discípulos de las escuelas no recibían título alguno y su calidad se demostraba con el éxito en la práctica y la recomendación expresa de sus mentores. Asimismo, el discípulo debía recorrer varias de estas escuelas hasta formarse completamente. La formación estaba de forma muy importante condicionada por las leyes vigentes pues ni en Grecia ni en la anterior Mesopotamia estaba permitido experimentar con cadáveres ni diseccionarlos¹⁰ lo que cabe suponer que ralentizó la investigación.

No solo en sus orígenes más tempranos sino también en periodos sucesivos de la Historia, la ciencia continuó ejerciéndose desde el ámbito privado de forma primaria y mayoritaria. En el siglo XVI y XVII destacaron las figuras del patronato y la autofinanciación¹¹ así como las agrupaciones de científicos que darían lugar en el siglo XVII a las sociedades científicas. El patronato resultó de hecho una fórmula tan exitosa que continuó practicándose hasta el siglo XIX. Como se verá en lo sucesivo, es una constante que bien el Gobierno en cualquiera de sus formulaciones así como el Estado moderno toma para si los modelos de éxito del ámbito privado (mecenazgo¹², necesidad de autorización por la Corona para la fundación de Sociedades Científicas, expediciones marítimas financiadas por las arcas públicas¹³...).

⁸ Escuela de Cirene (la primera fundada, 631 a.C.); escuela de Trotona- Bruttium de la Magna Grecia y escuela de Empédocles en Agrigento, Sicilia (siglo V a.C).

⁹ Asclépiades frente a médicos griegos empiristas o coenses más centrados en el tratamiento.

¹⁰ Hubo una excepción, en el 459 a. C, Empédocles de Agrigento diseccionó fetos humanos, entonces no considerados 'humanos' por no haber nacido.

¹¹ Véase Robert Hooke, Gentleman of science, Cooper, M. y Hunter, M.

¹² República de Florencia de mano de los Medici y la República de Venecia.

¹³ Véase Newitt (2004).

La ciencia privada es por tanto intrínseca al hombre, desde sus comienzos como entidad dotada de razón y capacidad discursiva. Su finalidad no era -ni es- otra que solucionar problemas relacionados con la salud y la tecnología en diferente grado de complejidad y pericia. Desde sus orígenes presocráticos se entendía como aquella que se ejercía desde instancias familiares y surgió como aplicación directa en el campo de la salud para el tratamiento de las enfermedades infecciosas o como ciencia básica referida con el campo de la geometría y la matemática. La manera en que se vehicula la ciencia privada es a través de múltiples agentes que pasan desde la financiación individual de proyectos, las cooperativas, empresas o las instituciones comerciales. Cada una de las formas puede establecer una relación altruista, como donante, o bien reclamar una contraprestación económica (préstamos con intereses), o la consecución de unos objetivos concretos.

III. LA ESTATALIZACIÓN DE LA CIENCIA

De ciencia pública como tal, asociada a un plan estandarizado y diseñado verticalmente, puede hablarse tras la Revolución Francesa y el surgimiento en lo sucesivo de los estados centralistas de norte de Europa a mediados del siglo XIX. Sin embargo, no es hasta la Segunda Guerra Mundial y especialmente a su término cuando la estatalización de la ciencia resulta más palpable.

La ciencia pública se ejercía originariamente desde instancias gubernamentales de forma puntual o mediante la financiación, no la organización, de investigaciones o exploraciones concretas. Avanzado el siglo XIX y más concretamente en el XX se evidenció que la ciencia no solo tenía una finalidad en cuanto al bienestar de la sociedad sino que además resultaba fundamental en la acumulación de poder. No es casualidad que el auge de la ciencia pública, tras dos siglos de planes de relativa envergadura, se manifestara asociado a la característica intrínseca de Estado: el monopolio de la violencia. La tecnología de la industria armamentística se desarrolló a comienzos del siglo XX en directa relación a la Primera Guerra Mundial y otras disciplinas como la física nuclear lo hicieron tras la Segunda Guerra Mundial. Uno de los primeros planes estatales destacados se denominó Manhattan Project de cuyo presupuesto inicial, 1.899.640.000\$, 69.681.000\$ se destinaron a investigación y desarrollo (R&D).

La injerencia del estado sobre las ciencias ocurre en tres planos, referidos como concesión de privilegios, institucionalización de centros, sociedades y empresas públicas y regulación de los métodos y la temática de la investigación.

En primer lugar, la concesión de privilegios surge para defender los intereses de un grupo de presión sobre los del resto de la población de forma coactiva. El sistema de patentes aparece como una concesión otorgada desde el Estado a inventores particulares de modo que pudiesen explotar su idea en exclusividad durante diez años. Cabe destacar que hasta el siglo XV¹⁴ no se puso en marcha ese sistema, si bien es obvio que con anterioridad la investigación se desarrolló sin perjuicio del autor y en última instancia en beneficio de la sociedad sin intervención del Estado. Actualmente, el plazo de protección alcanza ya los veinte años. Argumentos a favor de esta protección pasan desde los más consistentes y en todo caso en debate abierto^{15,16} - (los costes marginales, un menor retorno económico o las barreras de entrada que introducen en industrias como la farmacológica), como otros argüidos como defensa de cualquier sector que el Estado considere presuntamente estratégico, tales como la protección del bien común (el científico no publicaría sus avances¹⁷ o estos avances se malemployarían por no estar respaldados por una autoridad pretendidamente independiente).

Respecto a la fundación de sociedades científicas, estas comenzaron como reuniones de expertos o interesados en la materia en domicilios de alguno de los integrantes del grupo científico¹⁸ financiadas por los asociados. Obtenían el reconocimiento oficial a petición propia al atravesar dificultades económicas alegando representar una necesidad de Estado (Academia dei Lincei) o bien por imposición, so pena de

¹⁴Uno de los primeros registros de patentes de los que se tiene constancia se dio en la república de Venecia en torno al año 1474, si bien su empleo se focalizaba en los artesanos del cristal.

¹⁵ <http://c4sif.org/2012/08/mossoff-patent-law-really-is-as-straightforward-as-real-estate-law/>

¹⁶ <http://c4sif.org/2010/10/rethinking-intellectual-property-history-theory-and-economics-an-interview-with-jeff-tucker/>

¹⁷ Fontana, Roberto & Nuvolari, Alessandro & Shimizu, Hiroshi & Vezzulli, Andrea, 2013. "Reassessing patent propensity: Evidence from a dataset of R&D awards, 1977-2004," *Research Policy*, Elsevier, vol. 42(10), pages 1780-1792.

¹⁸ La Academia científica más antigua conocida -Accademia dei Lincei- fue fundada por Federico Cesi en 1603. Tenía como centro de reuniones el propio palacio del aristócrata y bajo el amparo económico de los socios. No recibió reconocimiento oficial hasta 1871. Durante II Guerra Mundial se incorporó por imperativo del gobierno fascista a la Accademia d'Italia.

prohibición de reunión. Actualmente bien siguen un modelo de financiación público-privada o bien forman parte de los órganos de gobierno y decisión de políticas.

En cuanto a la decisión de las políticas científicas, pretender al Estado como dentro imparcial organizador y redistribuidor de recursos no va más allá de una ilusión. Otro de los problemas de la distribución de la información para el gobierno se refleja en la construcción de las políticas públicas. Uno de los criterios para la orientación de la financiación son las publicaciones científicas en los principales journals de cada disciplina. Si bien se trata de publicaciones privadas, no institucionales, ya son varias y muy destacadas las voces que apuntan a la necesidad imperativa de revisar tal criterio. Así, Randy Shekerman -profesor de la Universidad de Berkeley- publicó tan solo un día antes de recibir el Premio Nobel de Fisiología 2013 un op-ed en *The Guardian* que puso de relieve esta misma cuestión. El artículo llevaba por título "*Do science journals' propensity for flashy research result in biased research?*" y denunciaba la falta de innovación de muchos de los artículos científicos que se presentan como innovadores cuando en realidad resultan contener bien un sesgo evidente o bien datos ya conocidos.

En el siglo XX y en especial en los últimos años se ha venido agrupando bajo el término *Big Science*¹⁹ aquellos proyectos científicos de gran envergadura financiados públicamente mediante presupuestos muy abultados y valiéndose de infraestructuras y terrenos de gran capacidad. La posición predominante que ha alcanzado el estado en la investigación deriva en parte de las ideas baconianas que resurgieron en el siglo XX y que conllevan al fracaso de las políticas públicas en mayor o menor grado puesto que parten de un modelo equivocado. Si bien la distribución de la información es desigual, heterogénea y cambiante, la forma de estatalización de la innovación se basa en un modelo lineal según el cual la inversión del gobierno mediante sociedades científicas o centros de investigación deriva en desarrollo de la tecnología y en un mayor bienestar de la población²⁰

El error es inmediato: el gobierno no posee la capacidad ni dispone de la información necesaria para priorizar un tipo de investigación sobre otra

¹⁹ Weinberg, Alvin M. (21 July 1961). "Impact of Large-Scale Science on the United States". *Science* 134 (3473): 161-164.

²⁰ Véase Kealy (1993) Cap. 9

y aunque lo tuviera sería imposible asignar de forma óptima los recursos a cada una. La inversión pública resulta ineficiente y termina por crear industrias que absorben recursos sin producir innovación por lo que tampoco se traduce en un mayor bienestar. Además, el desarreglo no solo ocurre en las industrias en las que el gobierno interviene indirectamente sino que aparecen una serie de efectos indirectos. Así, la inversión pública desplaza capital privado al tiempo que establece una dinámica perversa: los recursos que introduce el sector público desincentivan y desplazan a los recursos privados de un modo no equivalente ni en cantidad ni en calidad lo cual resulta en un marco menos atractivo para la investigación científica.

Cabe analizar el interés del gobierno en la financiación de la investigación científica. Hay tres aspectos que hacen sugestivo el ámbito científico para la inversión estatal: la acumulación de poder para su propia infraestructura, la elevación de la categoría ciencia a un estado de nuevo *dios*²¹ y el éxito incontestable del meme 'ciencia' en cuanto al atractivo que presenta y a su difusión.

La burocratización de los sectores científicos implica importantes problemas. En cuanto al establecimiento de las diferentes líneas de investigación, se han propuesto dos modelos que pueden darse dentro de un mismo plan de forma conjunta. El modelo horizontal propone la asignación de financiación de los proyectos científicos sin orientación del contenido de los mismos, que quedaría al arbitrio del jefe de línea. Por otra parte el modelo vertical establece un presupuesto general aplicable a un proyecto de gran envergadura del que toma parte numerosos grupos de investigación trabajando en red.

En esta línea horizontal se organizan gran parte de las políticas europeas si bien en los últimos años y a la zaga de la construcción de unos *Estados Unidos Europeos*, se han orientado hacia el *big science* con centros como el CERN. EEUU, si bien su organización es más heterogénea que en la UE, ha destacado por la puesta a punto de centros como la NASA o la red de National Institutes of Health, trabajos a gran escala como el Proyecto Genoma Humano y ENCODE o, más recientemente, el proyecto BRAIN.

²¹ Nietzsche, op cit.

Valgan como ilustración las palabras del presidente Obama cuando anunciaba BRAIN²²: *“No podemos permitirnos el lujo de perder estas oportunidades mientras el resto de naciones nos adelanta. Tenemos que aprovecharlas. No quiero que los próximos descubrimientos creadores de empleo ocurran en China o India o Alemania. Quiero que ocurran aquí.”*. El mensaje era inequívoco: dejaba claro no un interés estrictamente científico sino por todos aquellos efectos que, como comentamos con anterioridad, se esperan erróneamente de un modelo lineal de investigación científica.

Según datos del Banco Mundial, la homogeneidad de los datos es cuestionable (tabla 1) y no puede establecerse una correlación entre inversión pública y el resto de parámetros.

Tabla 1- Clasificación de países según parámetros R&D

Puesto	Gasto en R&D (% GDP) - 2011	Publicaciones científicas tecnológicas 2011	y	Exportaciones de alta tecnología (US\$) 2012
1º	Israel (4.39)	EEUU (208.601)		China (505,645,680,350)
2º	Finlandia (3.78)	China (74.034)		Alemania (183,354,358,704)
3º	Suecia (3.37)	Japón (49.632)		EEUU (148,772,488,404)
4º	Dinamarca (3.09)	Reino Unido (45.689)		Singapur (128,239,439,593)
5º	Alemania (3.09)	Alemania (45.017)		Japón (123,411,773,351)
6º	EEUU (2.77)	Francia (31.757)		Rep. Corea (121,312,606,727)

IV. OBJECIONES A LA CIENCIA PRIVADA

Contra la financiación privada de la ciencia se objetan toda clase de argumentos que van desde el pensamiento mágico hasta cuestiones que merecen una reflexión reposada y que están de hecho sujetas a debate a día de hoy.

Respecto a la primera clase de objeciones, que la ciencia no debe ser susceptible de someterse a los dictámenes del mercado, es uno de los mantras más atractivos para el pensamiento colectivista más arraigado.

²² <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2013/04/02/remarks-president-brain-initiative-and-american-innovation>

El precio de mercado – valga la redundancia- no es justo o no representa los intereses sociales según esta forma de entender la sociedad y sus transacciones voluntarias. Abundando en ello, el Estado benefactor debe redistribuir la riqueza primeramente sustraída a los ciudadanos para garantizar que cada sector científico recibe una aportación equitativa. La “mercantilización de la ciencia” separa a esta de sus presuntos dueños soberanos, el pueblo, y la somete a los dictámenes de los más ricos de modo que implicará un proceso de exclusión social del programa científico de las clases más desfavorecidas.

Referido a aquellos argumentos en que nos centraremos, se encuentran objeciones en cuanto al soporte de ciertos sectores de la ciencia así como problemas de investigaciones fraudulentas. Así, se indica que el sector privado no es capaz de entender la importancia de la ciencia básica y por ello la orilla de sus presupuestos, los cuales orienta sistemáticamente a la investigación aplicada encaminada a generar beneficio. En este sentido, ni siquiera sería capaz de cubrir proyectos de gran envergadura debido a la necesidad de instalaciones extraordinariamente caras y cuyo retorno de la inversión o no es seguro o sucedería a muy largo plazo.

La incompreensión de la naturaleza de las relaciones mercantiles naturales en el hombre lleva a esta línea de pensamiento a desconfiar del lucro personal que existe detrás de cada inversión. La fijación del precio malentendida conlleva a su vez a argüir que necesariamente un encarecimiento unilateral del precio del producto. A todo ello se suman críticas a las investigaciones fraudulentas llevadas a cabo por empresas privadas. Al respecto cabría decir que la ciencia no es un objeto, es un método y como tal es susceptible de ser empleado por sociedades financiadas de forma tanto pública como privada y que depende de la honorabilidad del investigador de uno u otro centro aplicar dicho método conforme a lo que dicta el canon del buen hacer de la praxis científica.

VI. EMPRESARIALIDAD Y FILANTROPÍA, UNA VISIÓN AUSTRIACA

Hemos visto que el Estado es incapaz de llevar a cabo planes eficientes de financiación pública de los diferentes ámbitos científicos. Bajo la crisis económica y el estallido de la burbuja crediticia a nivel mundial, dicha inversión se ha visto reducida no solo en campos que pudieran entenderse como más secundarios sino también en aquellos de los cuales

el Estado ha dado en proclamarse principal adalid, como ocurre con la ciencia básica. Cuando el plan se ha acercado en su desarrollo a la línea privada y se ha permitido la competición libre entre instituciones públicas y privadas, estas últimas han resultado más eficientes (menor capital inicial, mejor invertido, retornos y abaratamiento más rápidos y, en suma, mejor uso de la información disponible)²³.

De este modo, puesto en solfa el papel de la inversión pública – erróneamente enfocada en épocas de abundancia y, además, escasa en etapas de depresión económica– se evidencia una vez más la empresarialidad como solución al fracaso estatal.

En el campo de la ciencia básica, el sector privado ha creado la Science Philanthropy Alliance como respuesta a la disminución del presupuesto destinado a este campo por el gobierno norteamericano. La alianza está formada por seis de las fundaciones más destacadas: el Howard Hughes Medical Institute, la Gordon and Betty Moore Foundation, la Kavli Foundation, la Research Corporation form Science Advancement, la Simons Foundation y la Alfred P. Sloan Foundation. Desde aquí se han propuesto, en coordinación con universidades, organizaciones sin ánimo de lucro y centros de investigación concienciar a la sociedad de la importancia de la investigación básica, atraer a los principales líderes mundiales al soporte filantrópico de la innovación. En el plano económico se proponen al menos durante cinco años incrementar en mil millones de dólares -hasta llegar a los cinco mil millones como primer objetivo. La concepción de la alianza no es nacional sino que pretende mejorar la investigación a lo largo de todo el mundo, diferencia clave con la inversión pública, siempre focalizada para obtener rédito político de cualquiera que sea el gasto realizado. En EEUU, menos del 5% de todas las donaciones filantrópicas practicadas se orienta a la investigación básica (cifra estimada en dos mil millones anuales de los 316.000 millones de dólares)²⁴²⁵

²³ En el Proyecto Genoma Humano compitieron un consorcio de centros públicos y Celera, una empresa privada con Craig Venter a la cabeza. Los resultados son incontestables: Celera culminó antes el proyecto (año 2000), con menor capital (300 millones de capital privado) y empleando un método que ha prosperado y se emplea hoy en día en secuenciación. El Consorcio empleó 3 billones americanos en la secuenciación, empleó un método hoy obsoleto y tardó más tiempo.

²⁴ <http://foundationcenter.org/gainknowledge/research/pdf/fgge12.pdf>

²⁵ http://foundationcenter.org/findfunders/statistics/pdf/04_fund_sub/2011/10_11.pdf

La filantropía no se reduce a la investigación básica por un simple recorte en el presupuesto federal sino que se extiende a los más variados ámbitos científicos y tecnológicos. Wendy y Eric Schmid, a la sazón esposa y presidente ejecutivo de Google, han fundado el Schmid Ocean Institute con una dotación de 100 millones de dólares. Por su parte, Gordon Moore destinó 850 millones a la investigación en física, astronomía y medio ambiente. La investigación de la base genética de las enfermedades tampoco queda huérfana de la filantropía: Eli Broad ha donado 700 millones a centros de investigación coordinados entre el MIT y Harvard para su dilucidación. El padre del fracking, George P. Mitchell donó 360 millones a campos como la física de partículas o la astronomía.

En resumen, en tan solo diez años, las donaciones filantrópicas pasaron de 793 millones de dólares en 1999 a 1.700 millones en 2010²⁶. Mientras tanto, el gasto público en investigación básica ha sufrido una caída histórica de casi un cuarto del presupuesto, hasta los 30.000 millones (2013).

Si ni la investigación básica ni la aplicada, ni en el campo biotecnológico o biomédico o en el aeroespacial, se ven abandonados de la mano privada, tampoco lo hacen las universidades y la investigación asociada a ellas: 100 millones ha recibido el Ragon Institute (inmunología), 150 millones para el Koch Institute (cáncer), 165 millones para el Stanley Center (investigación neuropsiquiátrica), 250 millones para el Wyss Institute (ingeniería biológica), 350 millones para el McGovern Institute (investigación neurológica), 450 millones para el Whitehead Institute (investigación biomédica) y 700 millones para el Broad Institute (investigación genómica)²⁷, todos ellos asociados al MIT o Harvard, por citar algunos ejemplos.

No solo la filantropía acude en rescate de la investigación. Los riesgos tomados por los empresarios en el pasado sirven de modelo para la organización pública de la investigación como se ha venido haciendo y ya se discutió anteriormente, durante toda la historia. Así, ni el puntero proyecto BRAIN de la Administración Obama es novedoso. Paul Allen, el cofundador de Microsoft, creó el Allen Institute for Brain Science

²⁶ Ledford (2012).

²⁷ http://www.nytimes.com/2014/03/16/science/billionaires-with-big-ideas-are-privatizing-american-science.html?_r=1

dotándolo de 500 millones de dólares hasta la fecha. Por añadidura, existen 17 Kavli Institutes diseminador por todo el mundo, muchos de ellos centrados en la investigación neurológica y responsables de destacados éxitos en el campo, como la dilucidación de la estructura nerviosa completa de *Caenorhabditis elegans*, cuyos responsables asesoran ahora al gobierno federal. Tampoco hay que olvidar que Google, Facebook, Twitter, Microsoft, Tesla y otras tantas genialidades tecnológicas nacieron en garajes privados, jamás en el buró.

Como se comentó al analizar las objeciones a la ciencia privada, se argumenta contra esta que orilla la investigación en proyectos poco rentables como las enfermedades raras, las de difícil tratamiento o las que afectan a determinados grupos étnicos. Comprobemos que esto tampoco es cierto. La Cystic Fibrosis Foundation –que agrupa a los pacientes de la fibrosis quística, una enfermedad que afecta tan solo a 1/5.000 nacidos vivos en el mundo) ha llegado a percibir hasta un 500.000 millones de ayuda privada, en buena medida gracias a una familia de banqueros -los Hughes- que tenían dos hijas que padecían la enfermedad. Nótese que la red de Institutos nacionales de salud de EEUU cuenta para el mismo fin con 600.000 millones extraídos del contribuyente, tan solo 100.000 más de lo que el sector privado ha conseguido por su propia cuenta recaudar sin coacción alguna.

El sector privado no solo respalda organizaciones de toda clase sino que también, por medio de empresas farmacéuticas o tecnológicas pretende rebajar los costos de sus productos. Se argumenta erróneamente que se tiende a subir el precio de los productos cuando sucede en realidad al contrario: no es hasta que un producto es accesible para la gran mayoría cuando es verdaderamente exitoso (véase el sector de la telefonía o de los ordenadores como ejemplo paradigmático). Así, mientras que la secuenciación del genoma humano costó a las arcas públicas americanas 3.000 millones de dólares, el sector privado empleó tan solo 300 millones para el mismo fin hace catorce años. Para ello se emplearon casi tres años hasta ver el objetivo cumplido. A día de hoy, esa misma tarea –secuenciar el genoma de un individuo cualquiera- lleva tan solo unas pocas horas y puede hacerse por 1.000 euros. Incluso, si la secuenciación es de solo ciertos genes clave para la detección de enfermedades (información por lo general más que suficiente para el posible paciente) puede costar solo 95\$. No requiere de análisis de sangre: una muestra de saliva es suficiente. Rapidez, bajo coste y comodidad conseguidos en

solo 14 años por la innovación privada encaminada no a aumentar el poder de un estado sino a mejorar el bienestar de la población.

VII. EL CASO ESPAÑOL: PARADIGMA DEL FRACASO

Así como hemos visto que la financiación privada fluye con relativa libertad en EEUU (o en Alemania, Japón, Israel, o Dinamarca), en España sucede justo al contrario. Tres son los problemas que conllevan a esta situación y de los que son responsables gobierno, científicos y paradigma cultural.

En cuando a la función del gobierno en la ciencia que se practica en el país, esta se vehicula a través de la Secretaría de Estado de Investigación, Desarrollo e Innovación. El marco legal básico es la Ley para la Ciencia, la Tecnología y la Innovación (4/2011) y la financiación procede mediante la Ley de Presupuestos generales del Estado para el año 2014 (22/2013) -esfuerzo presupuestario y normas generales de aplicación-, Ley General de Subvenciones (38/2003) -base legal para la financiación del I+D+i respecto a ayudas a fondo perdido, préstamos sin interés o con interés inferior al de mercado (sic)- y la Ley de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización (14/2013), además de una serie de incentivos fiscales. Por añadidura, la Estrategia Española de Ciencia y Tecnología se enmarca en el denominado Horizonte 2020 que pretende incentivar la innovación en el espacio europeo. Según datos del banco Mundial²⁸, España empleó en R&D el 1.33% del PIB y en 2013 se redujo a 1.3%. Según el Foro Económico Mundial de Davos, España ocupa el puesto 39/142 en innovación. El país es además importador nato de pagos por patentes (2371M\$ de pagos frente a 1275M\$ de cobros). Pese a todo, en 2011 produjo 22.910 artículos científicos.

Estos datos se revelan de difícil encaje al compararlos con los de otros países de la eurozona. En las mismas fechas, Suecia se cobró las royalties por sus patentes por un importe casi seis veces mayor mientras que los pagos que efectuó eran iguales a los de España y su número de artículos científicos fue de 9.473. Con mayor gasto (%) por PIB y mayor número de publicaciones solo están países como Alemania, Francia, China, Japón. Sin embargo, Israel invierte en R&D el 4.73% del PIB pero solo

²⁸ <http://wdi.worldbank.org/table/5.13#>

produjo 6.096 publicaciones. El elevado número de publicaciones científicas de España, que ocupa el noveno puesto mundial, no se refleja en la calidad de los mismos pues en el índice de impacto cae hasta el puesto 36.

De todo ello se deriva que a) más gasto en I+D+i no deriva en mayor número de publicaciones científicas ni en una mayor calidad de las mismas, b) para mejorar la situación de la investigación no deben pretenderse objetivos como el Horizonte2020 -alcanzar el 3% del PIB en todos los países de la UE destinado a I+D+i-, y c) el éxito económico derivado del éxito científico ni es lineal ni se deriva exclusivamente del sector público.

Respecto a este último punto, las dificultades interpuestas para la inversión privada en los centros de investigación españoles son notables. La situación roza lo ridículo con episodios como el acaecido en mayo de 2011 en el CNIO. En aquel momento el director del centro era el muy reputado internacionalmente Mariano Barbacid. El científico y su equipo habían descubierto una diana terapéutica contra el cáncer de pulmón y, tras publicarlo²⁹ recibió noticias del interés formal de dos inversores privados de aportar durante los próximos cinco años 50 millones de euros para su desarrollo. Sin embargo, desde el ministerio de Ciencia e Innovación comandado en aquel momento por Cristina Garmendia se frenó la operación aduciendo que iba en contra de la Ley de Fundaciones que prohibía formar sociedades de interés económico con esa clase de sociedades mercantiles.³⁰ La fórmula propuesta por el científico pasaba por formar una Asociación de Interés Económico, de la que formaría parte al 99% el CNIO y al 1% los inversores privados de modo que ni se perdería la propiedad intelectual ni se incurriría en deuda para la institución³¹. Aunque hubiera bastado un simple Decreto para eliminar la traba legal (caso de que realmente existiera), desde el ministerio no se dio más que una negativa. La consecuencia fue la pérdida de la financiación, la pérdida del proyecto y la dimisión del prestigioso investigador como director del centro.

²⁹ Publicado en Cancer Cell, mayo de 2011

³⁰ http://elpais.com/diario/2011/05/09/opinion/1304892002_850215.html

³¹ http://elpais.com/diario/2011/05/05/sociedad/1304546418_850215.html

El CNIC es el único centro público-privado existente si bien la parte de financiación privada se debe afortunadamente a los contactos personales de su flamante director, Valentín Fuster. El resto son centros íntegramente públicos: agencia Estatal Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), Instituto de Salud Carlos III (ISCIII), Centro de Investigaciones energéticas, medioambientales y tecnológicas (CIEMAT), Instituto Nacional de Investigación Agraria y Alimentaria (INIA), Instituto Español de Oceanografía (IEO), Instituto Geológico y Minero de España (IGME), Instituto Nacional de Técnica Aeroespacial (INTA) e Instituto de Astrofísica de Canarias (IAC).

Consecuencia de esta maraña de regulaciones e impedimentos a la inversión privada, esta se encuentra en unos márgenes muy inferiores a los del resto de países de la unión europea. Así, la inversión privada en España no alcanza el 50% de la innovación mientras que en otros países de la UE supera el 70%.

Como una, otra, de las causas de ello es el segundo problema que enunciábamos al comienzo del epígrafe: el relacionado propiamente con los científicos. Se da un problema de *elevator pitch*. En Reino Unido, Alemania o Japón, y en EEUU de forma mucho más llamativa, el grupo científico tiene al menos la vocación de ser financiado con dinero de manos privadas pues ello implica que existe un interés real por su producto en el mercado Sin embargo, en España donde un mayor número de científicos por cada 10.000 habitantes son financiados por el Estado: 17.9 respecto a los 13.9 de la media europea³².

La falta de interés para mostrarse como producto atractivo tiene a su vez dos causas. En primera instancia, el Estado español ha fagocitado el ámbito científico desde bien temprano en los que respecta a la financiación y a las líneas escogidas para la misma realizando en muchas ocasiones inversiones a destiempo en productos innovadores aun no lo suficientemente maduros³³. Por otro lado, puede deberse igualmente a

³² http://www.elconfidencial.com/tecnologia/2013-09-30/enciclopedia-rapida-para-entender-la-ciencia-en-espana-y-sus-problemas_32100/.

³³ Sucedió con las energías renovables, evidentemente no desarrolladas lo suficiente, ineficientes y extraordinariamente caras respecto a las convencionales. Se instalaron en España vía subvención sin realizar antes una investigación y una mejora de las mismas si es que en efecto existía una voluntad de cambio del modelo energético. Dicha investigación se está llevando a cabo en Estados Unidos y en China con resultados prometedores si bien entre tanto España ya ha incurrido en un déficit de tarifa de 4.072 millones de euros http://economia.elpais.com/economia/2013/01/14/actualidad/1358166724_176026.html

una suerte de fatal arrogancia –tan cara a sectores muy especializados de las sociedades avanzadas- que hace al sector científico verse como imprescindible e ineludible en unos Presupuestos Generales del Estado. Cabe recordar que un sector más necesario que el de la salud o la tecnología, el fundamental para la supervivencia –esto es, el sector de la alimentación- es totalmente privado y que todos los intentos de nacionalización han acabado en miseria para la población.

Ello entronca con el tercer problema, el relacionado con el paradigma cultural y el empresariado. Si bien en otros lugares ha estado originariamente ligado a la filantropía o a las empresas de riesgo que en todo caso conllevan –por la incertidumbre intrínseca asociada a la innovación- estas inversiones, en España la tradición cultural empresarial ha estado más vinculada a otros sectores. La idea de ‘dar más de lo que recibiste’ que tan a menudo expresan los multimillonarios americanos³⁴ no es tan popular en el territorio nacional lo cual puede ser un elemento desalentador para la inversión en la innovación nacida de centros españoles.

En suma, las quejas emitidas desde los centros de investigación principales tienen fundamento en tanto que muchas de las investigaciones están frenadas y en consecuencia se pierde el fruto de lo ya invertido. Otras están pendientes de la concesión de las ayudas bien del estado español o bien de los fondos europeos pero en cualquier caso se obligan a depender de una decisión política ajena al éxito o no de la investigación. Sucede también que la subvención recibida pueda solo cubrir el proyecto pero no el personal, en consecuencia, o se encuentra a alguien dispuesto a trabajar gratis o hay que devolver el dinero recibido pues se trata de una inyección de dinero que el centro o grupo está obligado a gastar.

Inestabilidad, mala organización de centros³⁵, financiación pública sujeta a coyuntura económica, incapacidad para atraer inversión privada y burocracia son los males de que adolece la investigación nacional. La voluntad de cambio es individual, no colectiva, y comienza en el laboratorio más pequeño hasta acabar en los despachos del Ministerio de Economía y Competitividad.

³⁴ Como Bill Gates o Warren Buffet. Véase Eum (2041).

³⁵ El CNIO sufre un problema de bicefalia administrativa, una económica y una científica, que no siempre se orientan en el mismo sentido.

VIII. CONCLUSIONES

Todo el problema procede en origen de un error intelectual. Las ciencias son por concepto disruptivas, antifrágiles³⁶ y siguen un desarrollo necesariamente de destrucción creativa, cualidades en ningún caso asociadas al Estado. Además la ciencia se beneficia de la libertad y viceversa en un círculo virtuoso. '*Laissez-faire, laissez passer: Le monde va de lui même*': Es la libertad y no la ciencia en sí la que permite un mayor desarrollo económico y un mejor desarrollo de los fines individuales.

Permitir la mediocridad que surge en la investigación a la sombra de una suerte de clientelismo político pendiente de la subvención de una u otra cuantía implica desplazar recursos privados que, guiados por la empresariedad –acaso la vertiente más práctica y visible de la Escuela Austriaca– y su uso de la información disponible en un mercado libre, permite la innovación en la orientación y magnitud que la sociedad demanda.

Un Adam Smith preclaro supo verlo hace ya cuatro siglos y los hechos acaecidos hasta la fecha no hacen sino confirmarlo: la nueva tecnología es capaz de desplazar a la tecnología desfasada sin la intervención de una fuerza ajena al propio libre mercado.

BIBLIOGRAFÍA

AGAR, J. (2012): *Science in the Twentieth Century and Beyond*, Cambridge, Polity Press.

KAHN, A., AMEISEN, J. C., BERCHE, P., y BROHARD, Y. (2011): *Una historia de la medicina o el aliento de Hipócrates*, Francia, Lunwerg, 2012.

BARLETT, D. L. y STEELE, J. B. (2004): *Critical condition: How Healthcare in America Became Big Business and Bad Medicine*, EEUU, Doubleday.

BORER, K. (2012): «The State is an enemy of the science: a review of Terence Kealey's *The economic laws of scientific research*», *Libertarian Papers*, 4 (2), 89-96.

³⁶ En lenguaje Nassim N. Taleb en *Antifragil*, lo antifrágil es aquello que se beneficia del desorden, de una clase de errores que refuerzan y vigorizan, en este caso, a la disciplina aquí tratada.

- BROAD, W. J. (2014): «Billionaires with big ideas are privatizing American science», *New York Times*.
- COX, M. W. y ALM, R. (2008): «Creative destruction», *The Concise Encyclopedia of Economics*, Library of economics and Liberty.
- DESMET, K. y PARENTE, S. L (2011): «Resistance to Technology Adoption: The Rise and Decline of Guilds».
- DÍAZ VILLANUEVA, F. (2012): «Lysenko y la biología proletaria», *La Ilustración Liberal*.
- ENGELS, F. (1877): *Del socialismo utópico al socialismo científico*, Leipzig, Marxist Internet Archive, 2000, Libro I.
- EUM, J. (2014): *Warren Buffet, the 59\$ billion philanthropist*, Forbes, Signature Series.
- FEINGOLD, M.: *Robert Hooke, a Gentleman of Science*, Londres, Ashgate – Tercentennial studies.
- FONTANA, R., NUVOLARI, A., SHIMIZU, H. y VEZZULLI, A. (2013): «Reassessing patent propensity: Evidence from a dataset of R&D awards, 1977–2004», *Research Policy*, Elsevier, vol. 42(10), 1780-1792
- HAYEK, F. A. (2008): *Los fundamentos de la libertad*, Londres, Unión Editorial
- HAYEK, F. A. (2010): *La fatal arrogancia: los errores del socialismo*, Londres, Unión Editorial.
- HOPPER, C. L. (2008): «Pharmaceuticals: Economics and Regulation», *The Concise Encyclopedia of Economics*, Library of economics and Liberty.
- INDICADORES DEL SISTEMA ESPAÑOL DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN (2013):
http://www.idi.mineco.gob.es/stfls/MICINN/Investigacion/FICHEROS/Estadisticas_Indicadores/Indicadores_2013.pdf
- KEALEY, T. (1996): *The Economic Laws of Scientific Research*, Macmillan.
- KINSELLA, S. (2010): «Rethinking Intellectual Property: History, Theory, and Economics: An Interview with Jeff Tucker».
- KINSELLA, S. (2012): «Mossoff: Patent Law Really Is as Straightforward as Real Estate Law».
- KLEIN, J. (2012): «Francis Bacon», *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, Edward N. Zalta (ed.).

KURZ, H. D. and SALVADORI, N.: «Theories of Economic Growth», Old and New.

LEDGARD, H. (2012): «Alternative funding: Sponsor my science», *Nature News*, *Nature Publishing Group*.

LEOPOLDINA. NATIONALE AKADEMIE DER WISSENSCHAFTEN:

<http://www.Leopoldina.org/about.us/history>

MISES, L. VON (2002): *Gobierno omnipotente*, Madrid, Unión Editorial.

MISES, L. VON (2009): *La acción humana, un tratado de Economía*, Madrid, Unión Editorial, 2009.

SCHUMPETER, J. (2010): *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Nueva York, Kessinger Publishing.

MCCRAW, T. K. (2007): «Prophet of innovation. Joseph Schumpeter and Creative Destruction», *Harvard University Press*.

MCNALLY, R. V. (2014): «Some Observations on the Nature of Public Enterprise», *Libertarian Papers*, 6 (1): 57-66.

NEWITT, M. (2004): *A History of Portuguese Overseas Expansion, 1400-1668*, Nueva York, Routledge.

NIETZSCHE, F. (2009): *Así habló Zarathustra*, Madrid, Alianza Editorial.

PÉREZ, D. (2013): «Enciclopedia rápida para entender la ciencia en España (y sus problemas)», *El Confidencial*.

POPPER, K. (1995): *La lógica de la investigación científica*, Círculo de Lectores.

ROTHBARD, M. N. (1959): *Science, Technology and Government*, Auburn, The Mises Institute.

SCHWARTZ, S. (1998): *Atomic Audit: the Costs and Consequences of US Nuclear Weapons*, Washington, Brookings Institution Press.

SMITH, A. (2011): *La riqueza de las naciones*, Madrid, Alianza Editorial.

LINDER, S. H. (1984): «From Social Theory to Policy design», *Journal of Public Policy*, 4, 237-259.

LINDER, S. H. (1989): «Instruments of Government: Perceptions and Contexts», *Journal of Public Policy*, 9, 35-58.

TALEB, N. N. (2013): *Antifrágil: las cosas que se benefician del desorden*, Paidós Transiciones.

WEINBERG, A. M. (1961): «Impact of Large-Scale Science on the United States», *Science* 134 (3473): 161-164.

WORLD DEVELOPMENT INDICATORS: SCIENCE AND TECHNOLOGY: <http://wdi.worldbank.org/table/5.13>.

GOVERNMENT DEFICITS AND THE QUALITY OF MONEY

RICARDO DIAS DE SOUSA

Abstract: Two of the major fields to which Austrian economists have devoted time and efforts and produced outstanding results are the Austrian Business Cycle Theory and the Critique of Interventionism. Within the Business Cycle Theory they have been foremost in describing how credit expansions tangle with the price system leading entrepreneurs into accumulating erroneous investment decisions that ultimately lead to recessions when mistakes are exposed. The Critique of Interventionism is based on the Impossibility of Socialism Theorem and explains how socialist countries ultimately fail due to the impossibility of performing economic calculus. Government deficits are not something Austrian economists would endorse for obvious reasons, deficits imply an expansion of credit that may play a part in the boom and bust cycles and they add to the possibility of a more interventionist state as they enable governments to bring forth future revenues. This paper tries to explain the ramifications to both fields by describing how government deficits decrease the quality of the means of payment (and ultimately money) circulating in the economy fostering de-coordination of economic agents by simultaneously backing credit expansions and hampering economic calculus.

Keywords: Austrian Business Cycle Theory, public deficits, credit expansion, interventionism, quality of money, economic calculus.

I. MONEY AND MEANS OF PAYMENT

1. The Convertibility of Money

Odd as this may sound, money does not necessarily need to be the most used mean of exchange within a society. You need not travel to exotic landscapes or remote times in history to find examples. In modern societies most purchases are paid for through bank account transfers. In

this process seldom does money actually physically travels, most of the times it is all performed through bank account entries. Yet, the difficulty of using things other than money as means of exchange is that they do not hold a constant value to money. Convertibility is impossible to sustain in time unless two things are perfectly fungible. Think of bimetallism, that period in time when governments quite candidly believed they could decree a fixed ratio of conversion between gold and silver. The ratio could hold for a while but eventually the marginal utility of one money would increase when compared with the other and, if the price of one money, lets say silver, is kept, by decree, in relation to the other, lets say gold, it will be more sought and eventually silver will disappear from circulation as people prefer to hold on to it (or change it for gold elsewhere, outside the jurisdiction of the decree, where it commands a higher price), than to dispose of it at the market fixed price. Something similar, although harder to spot, happens with depository banks within the banking system. People deposit money, lets assume gold for the sake of simplicity, but they do not exchange gold unless they withdraw gold from the bank to perform their exchanges. Instead, what they exchange in their day to day business is bank deposit entries or bills. Perfect convertibility between gold and bank deposits in gold can only be guaranteed for as long as the gold deposited remains in the bank's vaults. If it is robbed or exchanged for other assets convertibility cannot be guaranteed with absolute certainty. Like with bimetallism, only by decree and to the same result - the most valuable currency will disappear from circulation - or the other will only be accepted at a premium - the agio.

A depository bank is a company set up by its shareholders to create money substitutes.¹ Credit intermediaries between people who own money and people who want to borrow money could perfectly exist without a banking system. Asset managers perform that function without the need to create fiduciary media.² Only if a bank keeps all the

¹Mises [1912] (1953) makes a distinction between substitutes of money - documents issued by banks representing the money delivered by depositors; and fiduciary media - notes and bank balances that are not covered with money. We use the term money substitute at this stage to give the idea of the transformation taking place while, in fact, if a bank is not holding 100% money reserves it is already handing fiduciary media to the depositor as his claims to money will be worth the same as everybody else's regardless of the original asset they were covering for.

²Mises [1912](1953) also says banks play two distinct roles: "the negotiation of credit through the loan of other people's money, and the granting of credit through the fiduciary media", we contradict this

deposits in its original form can it guarantee conversion. In that case, the capital advanced by the shareholders can be used as a buffer, at least partial, against thefts, and profit can be made from the businesses of protecting money and guaranteeing it has the adequate characteristics (quality) to be used in exchanges. Using compensation between bank accounts to perform money payments also allows banks to efficiently reduce the cost of transportation and earn a profit for services rendered. Nonetheless, as soon as banks begin to replace the deposited money for other assets they risk the possibility of conversion with economic consequences.

Even if banks rely on deposit and payment services for profit, they have an incentive to create cheaper means of payment to be used instead of money. They bank on the benefits of their activity (safer and cheaper transactions) to attract money, and use part of this money to buy other assets, namely credit, that they expect will produce higher returns in time. On the meantime, people can go on using bank deposits or bills as means of exchange. Thus, maintaining the convertibility of deposits with necessarily less liquid assets (everything is less liquid than money)³ can only be achieved by making the company less solvent.

2. Credit Expansion

The vast majority of people would agree that an expansion in credit brings with it an expansion in the production of means and services and, thus, what could aggregately be taken for (and erroneously measured as) economic growth. Too often people forget Bastiat's advice and focus on what is seen ignoring what is not seen. Not that credit expansions are necessarily a bad thing, quite the opposite. However, if they are backed by forced savings or by no savings at all, they grow unsustainable.

Economists on the Austrian tradition realised credit expansions not backed by real savings misallocated resources. The expansion forced the interest rate (the exchange price between present money and future

statement, only to stress that the distinct feature of banks to other credit intermediaries is the production of fiduciary media. Even in the case where the loan of other people's money is performed it is customary that a maturity mismatch is applied, thus falling into the category of fiduciary media issuance. If a bank's shareholders and management believed their mission was to be plain credit intermediaries they would not embark on the specific complexity and risks involved in managing a bank.

³Menger, [1892] (2009), although Menger himself used the term saleable, not liquid.

money) below the “natural” interest rate where savings and lending are at equilibrium, thus allowing for projects that would not be profitable at the natural interest rate to be implemented. This, in turn, modifies the price relationship between capital goods (or higher order goods) involved in more roundabout production methods and consumption goods (or first order goods). When market prices change, they signal to investors there is scarcity of these higher order goods and more resources, if available at an economic cost, are channelled for that purpose. When errors are finally exposed, entrepreneurs rush to liquidate their mal-investments. Because capital goods are too specific, the reconversion of the capital structures put in place during the boom is costly and time consuming (also entrepreneurs need to find what consumers actually demand). Thus, while this reconversion is taking place, a depression or recession happens.

In this very brief description of the ABCT the key aspect is the relationship between the natural interest rate and the market interest rate. In a nutshell, if the market interest rate came below the natural interest rate, then an expansion would take place. To correct these excesses the market interest rate would have to go above the natural interest rate before both could be aligned, this is why there is necessarily a recession. Unfortunately, the natural interest rate cannot be observed. Even if we do not dispute the existence of such rate within a theoretical model as the rate that brings savings and credit into equilibrium, to find the dis-coordination we have to look in the process of fiduciary media creation itself.

As we stated earlier, the purpose of creating fiduciary media is for banks to be able to use money deposited for profit. Thus, a bank lends money against interest, meaning, while depositors are using money substitutes turned to fiduciary media issued by the banks to perform exchanges, borrowers are using money to do the same. In fact, borrowers need not use money at all. They may also use fiduciary media, as money itself needs not leave the bank’s vaults. Whatever way, no doubt the amount of means of payment within a society increases. We can deduct, *ceteris paribus*, that an increase in available credit would force interest rates down (below the natural rate), but outside static equilibrium and perfect competition models we might miss it. Bankers act in an entrepreneurial way to give credit to investors by being the first to spot an opportunity. So it could very well happen that the bank is giving credit to a perfectly viable project (when compared to the natural rate) using money

deposited by individuals whom, if given the opportunity, would have been more than glad to lend it themselves. In fact, a bank will try to lend at the highest possible interest rate. Would we dare say there is no discoordination whatsoever in this process because interest rates remain at the same level? The key is not so much the interest rate level (although lower interest rates from increased offer of fiduciary media do compound the problem) but the invisible transformation of money circulating in the economy.

Bear in mind that in order to lend money, the bank had to give it to the entrepreneur. Thus, the asset side of its balance sheet is reduced by the size of the money lent and increased by the credit given, while at the same time the liability side shows the same amount of claims over money. In order to increase the quantity of means of payment circulating in the economy, the bank had to grow less liquid. Thus, although there are more means of payment, they have less quality than before. However, because the bank maintains the conversion of its fiduciary media into money, individuals keep using it as if it was the same money and thus the illusion of wealth being created is maintained. Entrepreneurs invest in projects following the price signals given by a booming economy backed by means of payment of lesser quality.

We do not mean to say that people should be barred from using means of payment with less quality, especially if this means there is a larger quantity of it being put to use. Individuals should decide what they want to exchange (and suffer the consequences if they fail to correctly anticipate other people's needs). But this means people should be able to tell different types of money apart (or ignore them at their own peril). To capture deposits, banks offer nothing less than full conversion. They also have to offer a return (an added value service or interest in exchange). At what level would asset transformation be priced if banks had to issue their own bills and did not have the privilege (barred to the remainder of the population) of treating deposits as if they were loans? In the modern banking system, banks get to charge for services alike those provided by a 100% reserves bank and, simultaneously, perform asset transformations to decrease the quality of the fiduciary media they produce. Although it is not within the scope of this work, it should be kept in mind that this is solely due to the monopoly privileges the state grants to some entrepreneurs to perform banking activities, namely the protection granted by central banks (but also special legislation, such as the above mentioned possibility of treating deposits as loans).

The path of money when it enters the economic system is not neutral. First holders of new money will benefit from this fact and purchase whatever they find useful to attain their particular goals. If banks are creating fiduciary media by replacing money for other financial assets, the first use of money is to purchase these assets, mostly credit issuing, preferably with the securitization of those assets so they can be traded away (exchanged back for money) in secondary markets if necessary.

If some of this credit were to be advanced to buy existing consumer goods and services then inflation would be immediately reflected on the price indexes, but it is very unlikely that people who need money to buy consumer goods would be a preferential target for banks as they represent too much of a risk to convertibility of fiduciary media back into money. Instead a bank would look for entrepreneurs either with profitable ideas to provide new goods and services (helpfully by more efficient ways) or wishing to leverage the capital structure of their companies; consumers with strings of constant future income such as rents or wages looking to presently finance the acquisition of durable goods (which provide benefits for an extended period and are expected to retain partial or even their full value while being used); or to fund the state's needs. Thus, these are usually the second holders of the increased money supply and the price surge should begin with the things these groups most likely acquire – capital goods, durable goods, government expenditures, or, most likely, a mix of the three.

II. GOVERNMENT FUNDING AND DEFICITS

1. Taxes and Rents

Common perception tell us that the state has at his disposal three sources from where to obtain the funds it requires to sustain (or even expand) itself as an organisation – taxes, debt and money printing. As I recall from my Economy introduction class debt meant future taxes and money printing was a hidden tax. Thus, the only source of government funding was really taxes. We do not dispute this, in the end it all comes down to taxes, only that the three are not equivalent. With the assumption of rational expectations (in reality hiper-rationality, that is, perfect anticipation of the future, or at least, of the probability distribution of seamlessly random events) and a few other assumptions such as inter-generational solidarity (or infinite life), debt and taxes can

be made equivalent (what is known as the Ricardo-Barro Equivalence). The Quantitative Theory of Money, also through the assumption of hiper-rationality, reduces money issuance to the guise of a hidden tax that affects the prices of goods and services in a more or less foreseeable way. Thus, in the rational expectations theoretical models of a great many economic scientists, taxes, debt and money issuance are seen as equivalent. Although most are ready to concede that this does not happen in the short run, in a long run return to, dare I say, platonic equilibrium, they undoubtedly would hold it as true.

In the real, imperfect world, where time is a succession of uncertain short runs, the model becomes rather useless, to put it mildly. First, let us rearrange the sources of government funding to better understand the problem: governments have not three but two sources of funding: taxes, of course, and rents, from which money issuing, or seignorage, is one of the most important.

The idea of a state or government running profitable ventures might rightly seem alien to most people. However, many oil producing states do not tax their subjects for additional revenues and, going back to the times when some forms of metal were money, there were numerous occasions when a sovereign would charge seignorage for turning metal into coins. True that those oil producing countries that levy no tax also claim the entire subsoil wealth, both known and unknown, as their property, thus effectively claiming a monopoly over a potentially profitable venture. Much in the same way, it was common for rulers to force foreign coins to be exchanged for their own (even if and when these were of the same base metal) to be used as the soul mean of exchange within the boundaries of their state. Legal tender thus became a state monopoly over a potentially profitable venture.

All state owned services eventually become monopolies (or are maintained through taxation to survive when acting within a competitive environment). The mix of power to use violence and impossibility of economic calculation, (the later affecting not only the state but also every organization big enough to eschew significant stages of production from market prices), brings on that state of affairs. To state it plainly, an organization as vast as the state is an inefficient provider of goods and services, but a monopoly over violence is too tempting not to be used for its own benefit, that is, to enforce a profitable monopoly. Legally enforced monopolies, albeit potentially providing valuable

services, have a hidden tax component embedded. We can logically deduct it but not accurately calculate it.

2. Debt

Debt is the anticipation of future taxes or rents. It is not a source in itself, but dependent on the expectation of future revenues. While it is discounting the future, the source of financing is still taxes or rents, only future taxes or rents. It is an exchange of present goods for future goods. If investors believed the state would not have any goods to deliver in the future they would not lend in the present.

Although some venture public debt does not have to be paid (since we owe it to ourselves), and can be rolled over in perpetuity, they rely in the narrow historical data of debt growth in recent times that seems to have no end, and ignore the effects on the quality of money, namely the use of fiat money, that helped to make it possible along the way (also, they disregard the fact that the we and the ourselves are, in fact, different people). Most organizations keep a significant part of their funding as debt and do not expect to reduce the amount of debt held as it allows them to leverage returns for their shareholders. Nonetheless, debt has maturity, meaning it has to be paid, and debt-holders (current or potential) have to be convinced for new debt to be subscribed if debt levels are to be maintained. To say that debt does not have to be paid because we see balance sheets recording the same or increased levels of debt for many years is to grossly ignore what lies beneath the surface. If market conditions change, either because interest rates rise or the return on their assets drop, organizations might find they are forced to reduce the size of their debt. Not even the ability of issuing fiat money at will implies debt is not to be paid, it only states that the state can print as much money as it wants to settle its debt obligations.

3. Non-Equivalent Taxes

Taxes, debt and seignorage are not equivalent. If the three exist is because governments either find a particular advantage or are barred by some accidental contingency from the use of one or another. True most of these advantages or impediments are contingent to time and place (and liable to human error) so there is not much that can be said about the benefits of using one and disregarding the others, as a general rule, for a given situation. But even if there is nothing to be said for a given

situation, there are economical consequences to each source of funding pertaining to their nature. As a definition, taxes are compelled transfers of present wealth while rents are dependent of the success of economical activity. Profit, that is, the difference between rents and the costs incurred to obtain them, is the only source of funding for a government that does not preclude other individuals from pursuing their particular goals, given the contingences arising from the scarcity of means. If it were to exist in this most pure form, profit would be the only way to raise revenues that does not crowd other investors out of scarce means, since all compete within the market rules to satisfy their ends. Whenever a government provides a service by imposing a legal monopoly, we move away from the pure form described above. A legal monopoly starts crowding-out investors by preventing them from competing for the same market and ends by crowding-out individuals as the abnormal profits it renders are used to acquire further resources. The abnormal return derived from the monopoly can be expected to have the effects of a tax but not the same effects as a predetermined tax (bear in mind it is not possible to calculate the magnitude of that abnormal return as the alternative remained unseen, only to acknowledge its existence). The predetermined tax is not as harmful since it allows a degree of economic calculation for both the taxpayers and the government.

Debt is a postponement of payment of present costs. It comes at a cost itself, the interest rate, and will also by definition crowd-out other investors from present savings. Thus, if taxes are compelled transfers of wealth and profits (excluding monopoly) is legitimately acquired wealth, the use of debt can mean either funding through future taxes or funding through future profits depending on which will the government turn to in the future to honour its commitments. Creditors are expecting to be paid regardless of the source of future wealth, that is, they do not care if the return on their investment comes from the state's taxes or profits, and they will definitely take that plus into consideration when they search for alternative ways to invest their savings. The government has little incentive act differently. Hindered in the possibility of performing economic calculations, it is bound to resume to taxes or monopolies to fulfil its obligations to creditors. As it moves away from using genuinely earned profits to pay for debts it is actually resorting to ex-post taxation. Again, predetermined taxes are less pernicious as they allow some degree of economic calculation.

III. CREDIT RISK AND RETURN ON INVESTMENTS

1. The Impossibility of Perfect Arbitrage

In an Evenly Rotating Economy where there are no new profitable opportunities to be explored and no uncertainty as to when needs are felt it is perfectly plausible to assume the return on investments is the same no matter if it is to be financed by equity or debt, nor the maturity of debt. Whenever different returns appeared they would be arbitrated away. Since the return on investments is a given, debt holders would demand the same return as equity holders to release their cash and even different maturities would be levelled by the certainty that debt could be rolled over if necessary at its maturity. Time preference alone would be the factor deciding the price of exchanging money in time. However, in the inescapably uncertain world we face, the moment principal is returned does matter, and so does the order by which investors stand to receive their returns from any investment enterprise. We could say time-preference is still the factor determining interest rates but uncertainty has a way of moulding preference taking into consideration expectations about the future. These expectations will not only mean the interest rate for different maturities will vary but also that different types of investment (debt vs equity) will also earn different returns when combined within an entrepreneurial venture. The reason being that, under uncertainty, the arbitrage mechanism that would bring every single investment into a single return in the ERE is not perfect. In fact, attempts to arbitrage these magnitudes are also behind the de-coordination process that leads to business cycles, since, same as with the production of cheaper money substitutes from money, extending maturities from shorter maturities implies the existence of perfect arbitrage, that is, absolute conversion.

2. Government Debt as a Tragedy of the Commons

As we stated before, government debt is more attractive to investors because it doesn't require profitable ventures for principal to be returned. Any private company large enough to pledge their existing profits into fundraising for a new venture is increasing the guarantees to their prospective debt holders in a similar fashion but it still has to own profitable lines of business. If we are talking about private companies holding law-enforced monopolies or operating under highly regulated

conditions that protect them from new entries or even new products being launched by the competition, then we can assume some of those profits are, somewhat guaranteed. Thus, the appeal of debt issued by these companies will be very similar to that of government debt. But by means of our example are we not making these organizations more akin to what the state really is?

What this amounts to is economic de-coordination at its most extreme. Investors are more prone to lend their wealth to an agent that ironically, although barred from performing proper economic calculations, is usually the one who benefits from the lowest interest rates and/or the longest maturities. By borrowing money the state is fostering rent-seeking activities and diverting resources from entrepreneurial projects. It is a case in point of a Tragedy of the Commons. It should not come as a surprise that the economic cycle is in fact a Tragedy of the Commons type of problem. Most, if not all, of the issues behind it are rooted in ill devised property arrangements.

IV. RISK AND LIQUIDITY

1. The Attractiveness of Government Debt

Government debt is usually the less risky asset because of the debtor's power to exact taxes from the taxpayer, partially allowing the investor to escape the vicissitudes of uncertainty by transferring that uncertainty to others. In theory, whenever private companies are showing profits, the state guarantees to itself by law a part of their benefits. For this reason government debt usually trades at a premium to the rest of listed issues within a country, although it does not necessarily have to be so. Ultimately, the interaction between buyers and sellers, that is, demand and supply, is what determines the prices of financial assets and it could happen that buyers prefer corporate bonds over government bonds. Nonetheless, whenever the government backs its issues with the revenues from efficient taxation, the credit risk of these is smaller than the one offered by other ventures. It is only natural then that, for the same time horizon, investors with higher marginal time preference offer the best bids (lowest interest rates) to the issues they deem safer while other issuers will only have a chance to find investors after the highest bids are served. Bear in mind that in the real world bonds are not all alike, each issue presents a distinct investment opportunity while all

investors are after the same thing: to transfer (while hopefully growing) their wealth into the future.

Because government bonds are usually traded by the marginally higher bidders they are usually also most traded debt security in the market. In case a large quantity has to be disposed of, it could find, *ceteris paribus*, more investors available by forcing the price down (interest rate up) to serve investors with lower time preference. This gives government bonds and bills the illusion of liquidity when, in fact, they are merely more tradable. Any credit event and the liquidity, that is, the ability of converting that financial asset into money in the absence of trading, will disappear or, at least be severely hindered. As we have seen above, banks require assets that provide some sort of return to profit from money substitution. They need those assets to be easily converted into money in case depositors require their deposits to be converted back into money. We can now understand the attractiveness of government debt for the banking system.

2. The Illiquidity of the State

Although the government can rely on investors and, amongst these, banks to buy their debt to profit from the tragedy of commons, the amount of debt the state can issue is limited to the present value of the state's future revenues as weighted by the opportunity cost estimated by investors. A government can run recurrent deficits as long as new debt issued (and maturing debt rolled-over) find investors willing to acquire it. As long as the prospects of future revenues increase, and this can happen quite ironically because government debt is used to produce the fiduciary media required to back a credit expansion, the government can recurrently add to the size of its outstanding debt, in other words, consistently run deficits.

Government debt is an opportunity waiting to be grabbed by those willing to seize government by means of populism. Popular support is gathered by replacing debt for lessened amounts of present taxation. It is what economists at large call fiscal illusion. Nonetheless, every new credit means more of the state's future revenues become committed to servicing debt. The state will gradually become more and more fragile. It can freely dispose of less and less resources to endure unforeseen contingencies. The illusion of liquidity given by the securitization of governmental debt is actually making the state more "illiquid".

Of course a credit expansion could happen without state intervention, or at least, without the continuous issuance of new government debt. Banks can rely on private debt alone for the production of money substitutes to start a credit expansion. However, the illusion of liquidity and the lower credit risk, at least in the early stages of unbalanced budgets, uphold government debt as a preferred asset backing credit expansions. Then, as the state's finances grow ever more illiquid, something inevitably happens, an outside threat, a domestic refusal of citizens to burden more taxes or, more likely, the entrepreneurial errors at the end of the credit expansion which government debt itself fostered, sometimes unsuspectingly. Any of these things exposes the inherent fragility. Suddenly, the state does not have the resources to meet its obligations and the banking system cannot convert the fiduciary media it issued back into money.

V. FIAT MONEY

1. The Unsustainability of Government Deficits

Private business ventures face the vicissitudes of failure and the capital goods they ascribe to the production of particular goods and services are often too specific to maintain their market value outside the purpose to which they were built. Thus, the risk of a company defaulting usually means the bank who lend them some money stands more to lose than just the profitability of its business: it stands to lose the principal it invested and with it the convertibility of its deposits into money. This translates into a noticeable drop in the quality of its fiduciary media when compared to money that could put them out of business. If they are forced to suspend convertibility people would quickly stop accepting their means of payment and depositors would demand their money. To prevent this from happening, the bank's shareholders must have enough capital to serve as buffer before deposits are affected, but the more capital a bank has, the less profit is making from the production of fiduciary media. Banks rely on equity leverage to be profitable. So ideally banks, if they fear insolvency but want to create means of payment, look for assets with a positive return that not only do not put principal at risk, but are believed to be easily converted into money if required, at little to any discount.

A government consistently running deficits is not only sipping valuable resources from activities performing proper economic calculation, it is also putting itself into a position of growing illiquidity. And, yet, while this is happening, it is providing the banking system with the most adequate financial asset to foster a credit expansion, backed by forced or non-existent savings, by means of exploiting the tragedy of the commons arising from taxation and services rendered under monopolistic protection. Allowing for the creation of additional means of payment from fiduciary media that, quite ironically, present the state with the opportunity of further increasing its debt, backed by the promise of increased future revenues by means of the on-going credit expansion.

The problem is the process feeds itself from economic de-coordination and illiquidity. On one end, the business cycle is accumulating entrepreneurial errors via price distortions, while in the other end, the state, the institution furthest from economic calculation, is bringing forward uncertain future revenues to acquire present means, increasing its inherent fragility while commanding greater amounts of economic goods and services.

The day individuals realise what they are using as a mean of exchange is not an adequate tool to fulfil their goals they will demand money. Both, banking system and government debt, will default, because entrepreneurial mal-investments are exposed and the state is incapable of either raising the revenues it needs to satisfy its creditors or finding new ones. Bear in mind that we are still within the framework of a limited monopoly by the state over money, that is, the legal tender. We did not discuss the introduction of fiat money. When the monetary system collapses, the only way for both banks and state to nominally fulfil their obligations is by a decree that acknowledges the decreased quality of money forcing the less quality specimen to be accepted by everyone to redeem their debts. In the old days this was a debased currency, nowadays is introducing fiat money, or non-conversion, into the monetary system.

2. The Introduction of Fiat Money

Through the use of legal tender, that is, the legal monopoly over money, some rulers debased their coins by lowering the amount of precious metal used. Scholastic thinkers, such as Luis de Mariana, condemned this practice as the equivalent of taking money from the pocket of their

rightful owners, that is to say, as theft. In this sense, debasing a currency could be seen as a hidden tax as, like taxes, it involves the forced transfer of wealth, but in fact, it is also an expedient to increase profits by lowering the quality of the product delivered, while consumers are legally prevented from going elsewhere to procure what they require. Modern fiat currencies are the logical outcome of such monopolies. Individuals are provided by the state with the cheapest possible form of money, a liability the central banks issue to purchase assets, that although not convertible, in order to maintain its value, ultimately relies in the quality of those same assets or better still, in the quality of the new assets new money can purchase. Yes, like any other good, even fiat money relies in its marginal utility for its value to be ascertained.

Not all fiat money is created alike, to a great extent, the state can force the acceptance of its fiat money within its borders but it cannot do likewise to people out of its jurisdiction. Unlike with the gold standard in its healthy period, exchanges between nations are hampered by the non-convertibility of fiat currencies into other fiat currencies. If someone from country A wants to buy something from country B it needs to find someone who is willing to exchange the legal tender of country B for the legal tender of country A. International division of labour is hampered because, to some extent, the problems associated with barter economies remain unsolved. More importantly, a state consistently running deficits, resorts to the easy escape of devaluing its currency, that is, decreasing its quality, to remain competitive in international markets.

If the privilege of issuing non-redeemable money was to be extended to the whole population, no such money could ever exist because every agent would have an incentive to issue the maximum quantity possible in the shortest period of time and no individual would have an incentive to either accept it, or leave in the custody of others the means to produce non-redeemable money. Nonetheless, if the state keeps the privilege to itself, it can, to a greater or lesser extent, manage the pace at which it introduces money into the system in order to maximize its profits. This does not mean it can absolutely do so. A state with limited capabilities for taxation, that exacts too many resources from the wealth producing population, in constant need of new currency issuances to nominally fulfil its obligations will find the value of its currency rapidly eroding and the demand for real assets increase as people search for ways to transfer wealth into the future now that money no longer performs that function. This is the phenomena of hiper-inflation, a total distrust in

money that, nonetheless, keeps being used as a means of exchanged solely because the state forces its legal acceptance. It is economic dis-coordination at its most.

However, we need not go to such extreme to demonstrate the lessened quality of fiat money has negative economic consequences for the acting individuals. Sure, not every single individual is to lose with the introduction of fiat money. The purpose of the introduction of fiat money is to keep in operation bankrupted activities, that is, to allow resources to be transferred into these activities long after a sound monetary system signalled it was not possible or wise to do so. However, the continuation of these state of affairs is more than a burden imposed on a population not willing to support the state's economic activities via direct taxation, it is the survival of perverse incentives that will no doubt attract acting individuals into taking advantage of those same incentives. An enlarged government by means of a monopoly over the institution of money shapes society's capital and knowledge structure in more profound ways. Acting individuals will try to achieve their goals not by serving other people's needs, but the needs of the state, or more accurately, of those individuals who are in charge of the state.

Furthermore, even in the event of fiat money introduction, that is, state monopoly over the production of money, the banking system can still use money conversion to produce fiduciary media. Only now, the lender of last resort, that is the central bank, can, if it so desires, issue as much money as necessary to prevent banks from bankruptcy. This means credit expansions can go deeper into illiquid assets than ever because, in theory, every single asset can be used as collateral for the bank to fulfil its obligations to depositors and creditors alike. Bear in mind that the state is in no obligation to save the banks and it would probably refrain itself from doing so if that meant the purchasing power of the money it produces would erode rapidly. But when the banking system collapses, individuals refrain from accepting the fiduciary media produced by the banking system and demand the ultimate redeemer of debt, that is, money, something only the state can produce under the monopoly it created.

In this case, the state can use its monopoly to bail out the banking system or highly indebted companies which is akin to say the state can transfer wealth to keep the existing low productivity capital structure that was built during the credit expansion functioning. Again, despite the fact,

money can be created at will and there seems to be no opportunity costs, since interest rates do not move higher, the opportunity cost to invest in new, profitable ventures to satisfy customer's needs is high because existing capital goods are made more expensive to reconvert as their liquidation was prevented. Even worse, the act of entrepreneurial discovery is prevented, to some extent, as the market price for capital goods does not signal there was an opportunity.

VI. CONCLUSION

Fiat money is low quality money, introduced to sustain unprofitable economic activities, by means of wealth transfer. It comes about because individuals at large take the opportunity to lend money to the state to profit from its the tax exacting nature, to derive benefits from activities eschewed from the uncertain nature of entrepreneurial projects. The banking system finds in government debt the preferred vehicle to produce fiduciary media as the illusion of liquidity and solvency allows for a greater amount of liabilities to be used. The vast acceptance of government debt signals the government it is ok to keep running deficits. Particularly if it keeps fuelling an ever more illiquid credit expansion that increases the illusion of growing future revenues for the state that makes it easier to issue more present debt. When the entrepreneurial errors that were made in the boom stage are exposed both, banking system and state, default. This is when the opportunity to create fiat money arises, as the population at large fears the economic contraction, the state imposes the nominal redemption of debts with a debased currency and suspends its convertibility to sustain low productivity or even negative productivity economic activities. Fiat money is low quality money because it allows prices (namely on capital and durable goods) to move furthest away from free-market levels rising economic dis-coordination to its most. It also allows for the state to grow larger and consume more resources than ever before, promoting a society that relies in state intervention, that is, socialism to conduct its affairs. Socialism prevents economic calculation and entrepreneurial discovery of new, more efficient ways, to attain individual goals, because it denies those goals are the only thing that has value.

BIBLIOGRAPHY

- BAGEHOT, W. (1873): *Lombard Street: A Description of the Money Market*, Henry S. King and Co., London.
- BARRO, R. J. (1974): «Are Government Bonds Net Wealth?», *Journal of Political Economy*, Vol. 82, N° 6, pp. 1095-1117.
- BARRO, R. J. (2005): «Government Spending, Interest Rates, Prices and Budget Deficits in the United Kingdom, 1701-1918», *NBER Working Paper* n°, August 1986.
- BERNHEIM, D. (1988): «Ricardian Equivalence: An Evaluation of Theory and Evidence», *NBER Working Paper*, N° 2330.
- BUCHANAN, J. M. (1976): «Barro on the Ricardian Equivalence Theorem», *Journal of Political Economy*, Vol. 84, N° 2, pp. 337-42.
- BUCHANAN, J. M. (1999): *Democracy in Deficit: The Political Legacy of Lord Keynes (1977)*, Liberty Fund, Indianapolis.
- BUITER, W. J. (1977): «Crowding Out' and the Effectiveness of Fiscal Policy», *Journal of Public Economics*, Vol. 7, N° 3, pp. 309-328.
- BUITER, W. J. (1985): «A Guide to Public Sector Debt and Deficits», *Economic Policy*, Vol. 1, November, pp. 13-79.
- BUITER, W. J. (1996): «Generational Accounts, Aggregate Savings, and Intergenerational Distribution», *IMF Working Paper*, N° 96/76.
- COCHRAN, J. P. y CALL, S. T. (1988): «The Role of Fractional-Reserve Banking and Financial Intermediation in the Money Supply Process: Keynes and the Austrians», *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 1, N° 3, pp. 29-40.
- COCHRAN, J. P. y CALL, S. T. (1999): «Credit Creation or Financial Intermediation?: Fractional-Reserve Banking in a Growing Economy», *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 2, N° 3, pp. 53-64.
- HAYEK, F. A. (1998): *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*, Ed. W.W. Bartley III, University of Chicago Press, Chicago.
- HOPPE, H.-H. (1994): «How is Fiat Money Possible? – or, The Devolution of Money and Credit», *The Review of Austrian Economics*, Vol. 7, N° 2, pp. 49-74.

- HOPPE, H.-H., HULSMANN, J. G. y BLOCK, W. (1988): «Against Fiduciary Media», *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 1, nº 1, pp. 19-50.
- HUERTA DE SOTO, J. (2011): *Dinero, Crédito Bancario y Ciclos Económicos*, Unión Editorial, Madrid, 5 ed.
- HUERTA DE SOTO, J. (2010): *Socialismo, Cálculo Económico y Función Empresarial*, Unión Editorial, 4ª ed.
- HÜLSMANN, J. G. (1998): «Free Banking and Fractional Reserves: Reply to Pascal Salin», *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 1, Nº 3, pp. 67-71.
- HÜLSMANN, J. G. (1998): «Toward a General Theory of Error Cycles», *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 1, Nº, pp. 1-23.
- KUVLETSOV, Y. (1997): «Fiat Money as an Administrative Good», *The Review of Austrian Economics*, Vol. 10, Nº 2, pp. 111-114.
- LACHMANN, L. M. (1956): *Capital and its Structure*, Sheed Andrews and McMeel, Inc.
- MENGER, C. (1892): *On the Origins of Money*, Ludwig von Mises Institute, Auburn.
- MISES, L. VON (1949): *Human Action: A Treatise on Economics* (1949), Ludwig von Mises Institute, Auburn, 2008.
- MISES, L. VON (1912): *The Theory of Money and Credit*, Yale University Press, 1953.
- O'DRISCOLL, G. P (1976): «The Ricardian Non-Equivalence Theorem», *Journal of Political Economy*, Vol 85, Nº 1, pp. 207-210.
- RALLO, J. R. (2005): «Utilidad Marginal y Liquidez», *Instituto Juan de Mariana*.
- RALLO, J. R. (2008): «Las Propiedades del Dinero», *Instituto Juan de Mariana*.
- RALLO, J. R. (2009): «Los Complementos Monetarios », *Instituto Juan de Mariana*.
- RALLO, J. R (2009): «La Heterogeneidad de los Bienes de Capital», *Instituto Juan de Mariana*.
- RALLO, J. R (2011): «La refutación de la teoría cuantitativa del dinero», *Procesos de Mercado*, Vol. 8 Nº 2,

RALLO, J. R (2014): «El Origen Evolutivo del Dinero», *Web de Juan Ramón Rallo*.

REISMAN, G. (2005): *Platonic Competition, The Jefferson School of Philosophy, Economics and Psychology*.

RICARDO, D. (1817): *On the Principles of Political Economy and Taxation* (1817), John Murray, London, 3 ed., 1821,

RICARDO, D. (1846): *Essay on the Funding System in The Works of David Ricardo*. With a Notice of the Life and Writings of the Author, by J. R. McCulloch, London, John Murray, 1888.

ROTHBARD, M. N. (1962): *Man, Economy and State: A Treatise on Economic Principles*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, 2001.

SALIN, P. (1998): «Free Banking and Fractional Reserves: A Comment», *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 1, N° 3, pp. 61-65.

SELGIN, G. y WHITE L. H. (1996): «In Defense of Fiduciary Media - or, We are Not Devo(lutionists), We are Misesians!», *The Review of Austrian Economics*, Vol. 9, N° 2, pp. 83-107.

ESCUELA AUSTRIACA DE ÉTICA Y GOBIERNO. BIENES DIALÓGICOS Y MERCADO DE COMUNIDADES

FABRICIO TERÁN

Resumen: En el presente trabajo presento conceptos que considero son las piezas faltantes para configurar una teoría de la ética y el gobierno desde la escuela austriaca. El concepto principal es el bien dialógico que viene a tomar el lugar de lo que antes se llamaba bien común en teoría ética, lo que a su vez tendría consecuencias políticas pues nos llevará a replantear el poder constituyente o derecho político.

Palabras clave: filosofía de la acción, filosofía de la argumentación, ideal regulativo, ética analítica, ética normativa, ética argumentativa, acción dialógica, bien dialógico, comunidad de acción

I. INTRODUCCIÓN

El estudio de la acción humana a su nivel de acción social o colectiva ha quedado pendiente de un estudio minucioso que requiere un método de análisis. En el método austriaco existe un cuerpo teórico que incluye varios presupuestos lógicos que sirven de guía para otras áreas del conocimiento y que pueden aplicarse para este estudio de la acción social.

El método austriaco establece su ámbito a los estudios sociales sobre los agentes. Por agentes se refiere a las personas en tanto seres que actúan, valorando fines y medios. Debido a que su objeto de estudio son los agentes o seres humanos en tanto actuantes, el método de investigación ha de referirse a un “objeto” que valora (axiología), tiene fines (teleología), y actúa (praxeología), y que a su vez es el sujeto que observa o investiga. El método austriaco se ha enfocado sobre todo a un estudio del agente interactuando en intercambios de bienes (economía o cataláctica).

En el presente trabajo planteo al menos dos contribuciones del método austriaco como teoría argumentativa y como teoría de la agencia, que aclaran y anteceden enfoques sobre el estudio del ser humano. Y luego, cómo esta base del método austriaco ofrece un enfoque consistente sobre la acción colectiva -también llamada ética- que se establecerá como un estudio de la acción colectiva o interpersonal. Tomando de referencia a diferentes autores, quizás el mérito de este trabajo es darle un orden de razonamiento que anteriores autores no tenían.

En el ámbito interpersonal es, a mi criterio, donde más se ve la relación entre argumentación y agencia. Pues los agentes se convierten en argumentadores y del contenido de la argumentación común se genera el propósito común que guiará a la acción colectiva. Este sería el mayor descubrimiento de mi análisis, una esfera diferente del razonamiento. Un razonamiento interpersonal, comunicativo o dialógico, como base de los estudios éticos.

Con una base consistente de la ética en general, como explicación de su funcionamiento, luego es posible llegar a conclusiones sobre el tipo de acción colectiva política o ética política más adecuada a la naturaleza social de los seres humanos. Es decir de una ética dialógica adecuada se llega a una ética política adecuada. Me limitaré por ahora a establecer las bases del conocimiento de la acción social que luego permitirán una correcta teoría de las comunidades y los gobiernos.

II. EL MÉTODO AUSTRIACO Y SU ALCANCE FILOSÓFICO

Cuando Ludwig von Mises elabora su filosofía de la economía (llamándola praxeología) tiene presente que su enfoque apriorístico está emparentado con el racionalismo heredero de Immanuel Kant y su filosofía primera (filosofía del conocimiento). Si bien Mises elaborará algunas ideas de filosofía primera en que plantea sus propios puntos de vista 'neokantianos' a lo largo de su obra, estas ideas se encuentran dispersas. Ha sido otro autor como Hans-Hermann Hoppe quien ha tomado el legado epistemológico de Mises y lo ha incorporado a la corriente racionalista-apriorista representada por Jürgen Habermas y sobre todo por Karl-Otto Apel - quienes también tienen una impronta 'neokantiana'.

La idea de Hoppe ha sido generar una escuela austriaca mucho más amplia en el campo filosófico, que en cierto modo nos haría ver a Mises

como un precursor de la aplicación de una filosofía primera apriorística o racionalista a un campo aplicado como es la economía. Es decir, como un método de razonamiento de alcances mucho más amplios de lo que usualmente los economistas austriacos consideran.

Me propongo, retomando esta idea de Hoppe, profundizar a la escuela austriaca como una escuela de filosofía primera y de filosofías aplicadas al estudio de la sociedad. En particular el campo de la ética. El retoque que me he propuesto implica que desde las bases de filosofía primera algunas ideas preconcebidas en la tradición austriaca en el campo de la ética (que incluye las instituciones) deben ser reformuladas para mostrar su mayor alcance como herramienta para el entendimiento de los procesos sociales.

Comprendo que estas reformulaciones puedan resultar controvertidas, tanto para pensadores austriacos como para filósofos éticos, sin embargo considero importante generar la discusión.

III. ACLARACIONES TERMINOLÓGICAS

En la medida que a lo largo de la historia del pensamiento filosófico, muchos términos han ido incorporando homonimias o solapándose los mismos conceptos sobre diferentes términos. Una parte de este trabajo es limitar los significados de los términos tradicionales y en otros casos crear neologismo para evitar las confusiones.

Gran parte de las confusiones respecto a los debates éticos pueden deberse a distintos discursos filosóficos que debaten con términos que probablemente no facilitan el mutuo entendimiento. Intentaré constantemente hacer puntualizaciones sobre significados.

Por ejemplo, en este trabajo ética es sinónimo de acción colectiva. Otro aspecto a aclarar es que no trato de establecer justificaciones propias de la ética normativa, siendo este trabajo más cercano a una teoría metaética.

También considero que el término praxeología quizás pueda ser un impedimento para el diálogo con otras teorías de la ética. Y en tanto el objeto de estudio es el agente (homo agens) y que este estudio incluye tanto una teoría del valor (axiología) y una teoría de los fines (teleología) y que estos ámbitos sólo existen en las personas que actúan

(praxeología). Usaré como término abarcador “agencia”, un término mucho más familiar en filosofía.

Así entonces el lector habituado a diferentes enfoques teóricos entenderá que el método austriaco es una teoría de la agencia, y el lector austriaco podrá comprender su teoría como parte de un diálogo y debate conceptual mucho más extenso y rico.

La ventaja de recurrir a la lógica de la argumentación es que aun cuando los usos terminológicos o los diferentes códigos de lenguajes de las escuelas de pensamiento pueden ser variados e induzcan a la confusión, el remitirse a nociones de un lenguaje natural previo que dota de significados a los códigos de lenguaje específicos es de gran ayuda para el entendimiento mutuo.

Otra aclaración terminológica que será importante en esta lectura es el uso del término dialógica. La dialógica es el nombre que doy al método de estudio de la ética en tanto agencia colectiva. Dialógica como término también está pensado para evitar las implicaciones valorativas del término ética. En este trabajo no trato a la ética como un normatividad específica sino como un estudio explicativo. También la dialógica sería la forma adecuada de estudiar las implicaciones de la ética de la argumentación.

IV. ARGUMENTADO SOBRE LA ARGUMENTACIÓN

Argumentar es justificar la consistencia o coherencia de un enunciado, es afirmar sobre su verdad de acuerdo a un criterio de validez. El criterio de validez o de verdad es necesariamente intrapersonal e interpersonal a la vez, pues requiere tanto de la reflexión personal como del contraste con los argumentos de otras personas. Esta característica del criterio de validez puede llevar a extremos distintos, el uno de considerar que las verdades son conceptos sobre el mundo que deben ser aceptados (“objetivismos” varios), y el otro a considerar las verdades como construcciones sociales, de las que nada se puede saber de su certeza intrínseca (“relativismos” varios).

En cierto modo ambas visiones del criterio de validez parten del mismo error, de no considerar que el criterio de validez es también una argumentación al igual que las argumentaciones que usan de referencia el criterio de validez. El criterio de validez en tanto argumentación

primera usa las mismas herramientas del lenguaje del pensamiento que cualquier otro discurso, sólo que no puede referenciarse en otro criterio más que en la lógica del discurso. Definamos lógica del discurso (o de la argumentación) como aquella que permite a los lenguajes tener un sentido, dicho de otro modo, ser comprendidos por las mentes. Todo discurso pretende estar justificado, es decir que es un argumento asentado sobre un criterio de validez.

Así, podemos decir que afirmar algo es actuar justificativamente, afirmar tiene el propósito de justificar o argumentar la validez la afirmación sobre un criterio previo. Se puede decir que la epistemología entendida como filosofía primera es comprender este criterio previo o argumentación primera.

Uno de los grandes aportes de la escuela austriaca es que su aproximación al estudio de la agencia es mediante la lógica del discurso o lógica de los argumentos. Si esto ha servido ampliamente para el estudio de los procesos económicos, con más razón lo será para el estudio de los procesos éticos -que como mostraré son necesariamente comunicativos. Y siendo que la argumentación es una acción, el uso de un método que tome en cuenta la lógica del discurso será el método más apropiado para analizarla.

Un puntualización es que clasifico la argumentación de dos maneras, la reflexión y el diálogo, a ambos niveles el lenguaje primario usado es el lenguaje del pensamiento. Para el ámbito filosófico nos basta la argumentación reflexiva, cuando pasamos a la filosofía práctica o social la argumentación es dialógica, es decir que se realiza con la alteridad (los otros).

Filosofía primera: agencia argumentativa intrapersonal o reflexiva (gramática)

Objeto de estudio: agencia argumentativa interpersonal o dialógica (pragmática)

En el ámbito de la argumentación reflexiva podemos decir que atendemos a su coherencia gramática, al sentido que pueden tener los enunciados. En el ámbito de de la argumentación dialógica se toma en cuenta que aunque debe existir coherencia gramatical, los significados atribuidos a los enunciados deben ser aclarados o delimitados en el curso de la comunicación.

Todo conocimiento justificado ha de valerse de un criterio de validación. Los criterios de validación necesariamente son aquellos que una comunidad discursiva, o sea una comunidad de agentes con capacidad de comunicación que por la comunicación establecen normas para validar un conocimiento.

La epistemología o filosofía del conocimiento justificado necesariamente es normativa, pues establece normas de validación. Esas normas de validación permiten justificar el conocimiento como verdadero.

La filosofía primera o epistemología en su nivel primordial necesariamente está basada en condiciones irrebasables del discurso. Esto quiere decir que en última instancia no hay conocimiento que pueda establecerse fuera del lenguaje del pensamiento. No hay forma de conocer si no es por las propias herramientas mentales que permiten a dotar de sentido a los discursos.

Para aclarar, por discursos nos referimos a toda proposición que pretenda sentido. Los discursos son la estructura en que se expone y se entiende un conocimiento. Para aclarar aún más, sin las condiciones gramaticales que nos permiten ordenar oraciones ni podemos reflexionar ni podemos dialogar con otros.

Clasifico los tipos de discursos o argumentos que considero necesarios en este trabajo, y que he tomado de la clasificación de la ética:

*Argumentos o discursos analíticos

*Argumentos o discursos normativos

Una filosofía primera por tanto necesariamente recurre al lenguaje del pensamiento, y no puede evadirse del mismo. El lenguaje del pensamiento es previo a los discursos explicativos de la realidad. La comprobación a contrario, sería enunciar que los discursos que explican la realidad (teorías varias, ciencias varias) son los que crean el lenguaje del pensamiento. Ante esta afirmación de extremo empirismo llega la pregunta de cómo dotamos de sentido o cómo comprobamos la certeza de los discursos explicativos de la realidad.

Para ilustrar algunas de las condiciones de los discursos tenemos: presuponer que el agente que enuncia existe, corporalmente y temporalmente, que los enunciados existen a través de signos, que el agente tiene voluntad para actuar. Estas categorías o condiciones necesarias no pueden ponerse en duda, caso contrario dar

argumentación se vuelve imposible tanto a nivel de reflexión como de comunicación. Lo mismo aplica para las categorías de causalidad para el mundo físico y de agencia para el mundo social, sin ellas como condiciones de la elaboración de argumentos o discursos, ningún conocimiento puede ser elaborado. Puesto que los conocimientos dependen de estos que llamaremos *a priori* de la argumentación o del discurso.

Lo mismo sucede en el caso de los argumentos normativos, su sentido depende del lenguaje del pensamiento, y este no depende más que de sí mismo. Aun cuando los contenidos normativos sean convenidos, la base del entendimiento de las mismas no es una convención sino una condición de la mente. Esa condición de la mente que nos permite dar sentido a los argumentos se aplica igualmente para elaborar y aceptar convenios normativos.

Señalo los tipos de conocimientos que considero pertinentes diferenciar:

*Conocimiento filosófico - de tipo reflexivo, sobre los fundamentos de un conocimiento

*Conocimiento científico - de tipo investigativo, sobre la base del conocimiento filosófico

Es entonces que me atrevo a afirmar que siendo que todos los conocimientos, filosóficos y científicos, necesitan una base apriorística, que es la del lenguaje del pensamiento. Por tanto el *a priorismo* de la argumentación es la unidad epistemológica de todo conocimiento.

El método austriaco había planteado el dualismo metodológico, lo que considero es sólo es una contingencia histórica para salvar el estudio de agencia de la ola empirista, pero que dicha división no necesaria y es confusa puesto que el conocimiento en tanto elaboración de argumentos no es dualista sino monista. El método del *a priorismo* es la filosofía primera de todo conocimiento. Sin el *a priorismo* de la argumentación ninguna proposición para establecer conocimientos interpersonalmente válidos es posible pues no se pudieran ni entender ni transmitir. Por tanto el *a priorismo* no sólo es necesario para el conocimiento de la agencia sino para el conocimiento de la causalidad.

Cierto es, que a nivel de métodos cada objeto requerirá un método idóneo según sus características. Por ejemplo en el caso de conocimiento sobre objetos causales se necesitará un método que estudie sus

regularidades de causa-efecto. Sin embargo eso en ningún momento niega que la filosofía primera o epistemología para comprender la causalidad sea una del *a priorismo* de la argumentación que permite crear y transmitir enunciados contrastados interpersonalmente. La aprehensión de características del objeto de estudio será un proceso mental que requerirá de los *a prioris* de la argumentación que doten de sentido tal análisis. Esto aplica para cualquier campo del conocimiento, pues toda ciencia necesita una filosofía que la justifique – tanto sus métodos en tanto normas como sus resultados frente a esas normas. Y toda filosofía es un argumento.

Así también es cierto que mucho del conocimiento se genera por medio de hipótesis, ideas de solución de problemas, como ejercicio de la heurística del hombre. Sin embargo tanto las proposiciones de la hipótesis como la comprobación de la misma requerirán un sentido orientado por el lenguaje del pensamiento como herramienta mental para comprender los enunciados de la hipótesis y de la deducción. Las hipótesis avanzan el conocimiento abductivamente, haciendo conjeturas, ejerciendo la creatividad. Pero sin la lógica argumentativa tanto la hipótesis como su posterior comprobación serán imposibles.

También es importante hacer una distinción entre la lógica formal y el *a priorismo* argumentativo. A menudo se dice que el método austriaco es axiomático-deductivo. Sin embargo esto no es preciso. Los axiomas son enunciados de lógica formal, la cual es un lenguaje artificial que necesita ser previamente ser dotado de significado. La dotación de significado requiere un lenguaje previo, el lenguaje del pensamiento, un lenguaje natural previo al lenguaje adquirido – pues este último también requiere ser dotado de significado por la persona que los aprende. La lingüística ha avanzado en este sentido en lo que racionalizan-filosofan sobre la existencia de una gramática mental o *mentales* que aquí llamé lenguaje del pensamiento para ser mucho más específico con los términos y no recurrir a términos tan amplios y poco dicentes como “razón” o “mente”. Podemos decir que la lógica formal y la lógica de la argumentación tienen mucho parecido entre sí. Pero la primera depende de la segunda.

Aun cuando mi campo es específicamente la filosofía de la práctica social, es importante que el lector conozca la base epistemológica de mis análisis: el *a priorismo* de la argumentación es la base del conocimiento. Me parece interesante anotar que argumentar sobre la acción es en sí

misma una acción – de argumentación reflexiva. De tal forma que hacer filosofía (argumentar) es agencia. Esta relación de la acción de argumentación sobre la misma acción de argumentación, debido a la dificultad de abstracción dada por el que el objeto de estudio son los mismos sujetos, es lo quizás ha demorado establecer una base epistemológica coherente en el pasado.

V. ARGUMENTANDO SOBRE LA AGENCIA

Así, dadas las condiciones de conocimiento posible, analizar la agencia será argumentar sobre la acción. O dicho de otra forma, identificar aquello que en la agencia son condiciones necesarias y poder establecer un conocimiento cierto desde su base, un área ampliamente estudiada por lo que la escuela austriaca llama praxeología – desde Ludwig von Mises – y que aquí llamamos filosofía de la agencia.

Si bien el ámbito preferencial de la filosofía de la agencia que ha adelantado el método austriaco es la teoría del intercambio de bienes (economía), la filosofía de la agencia es perfectamente aplicable a otros ámbitos de la acción humana. Como se mencionó al inicio, condiciones necesarias para afirmar que existe agencia es que exista un agente que valora entre alternativas y que se dirige hacia la alternativa elegida. Presupone la existencia de una voluntad autónoma, la corporalidad y temporalidad del agente en un mundo exterior de recursos más o menos limitados que le proporcionan el rango de sus alternativas. Sin embargo para que tal construcción teórica sea posible los elementos necesarios no son alternativos: elegir un alfabeto para comunicarse es una alternativa pues existen otros alfabetos, mientras, por ejemplo, negar la existencia de los agente de comunicación o la existencia de los signos de comunicación haría imposible afirmar algo – su inexistencia haría imposible la afirmación, y su negación sería una contradicción práctica de tal afirmación.

Que toda agencia necesita valoración de fines, axiología y teleología respectivamente, es una necesidad de la argumentación sobre la acción. Sin tales elementos no sólo nos sería imposible afirmar que existe un agente, sino que la acción de argumentar misma en tanto una que ha valorado fines no sería posible. Por eso afirmar en tanto actuar sobre la inexistencia de la agencia, es una contradicción práctica, que de ser cierta imposibilitaría la existencia de tal afirmación.

¿Qué implicaciones tiene la filosofía de la agencia para la filosofía moral? La acción valorativa es prácticamente un sinónimo de moral. Por eso parece curioso que en cierto modo ambas filosofías naveguen por su cuenta. La filosofía moral es parte de la filosofía de la agencia, en tanto que su objeto de estudio es la persona que valora fines hacia dónde dirigir su conducta. No encuentro hasta el momento objeción alguna para considerar a la filosofía moral de esta forma.

Que no se haya subsumido a la filosofía moral desde la filosofía de la agencia me parece sorprendente porque no hay ninguna forma de separarlas. La persona valora un fin, que en el caso moral es un fin ideal de conducta, y valora los medios para alcanzar ese fin, luego evalúa los resultados de su conducta real para afirmar si está satisfecho o no con estos de acuerdo a su referencia ideal. ¿Si esto es válido en la filosofía de la agencia aplicada al ahorro y al intercambio no lo es para la filosofía de la agencia aplicada a las conductas ideales?

Dejo clara la diferencia:

*Conducta ideal – finalidad (agencia)

*Conducta real – resultado (causalidad)

Estas conductas ideales son las metas de lo que nos proponemos ser como individuos. Algunas de estas conductas ideales se han codificado a manera de filosofía de la virtud, ideologías políticas, credos religiosos, tradiciones familiares y culturales. Pienso que el estudio de cómo estas conductas ideales se han ido codificando es materia de estudio de otro campo: la memética, que habrá de estudiar cómo la información tiene sus propios mecanismos de aparición, evolución o extinción. Aquí sólo nos fijaremos en cómo las conductas ideales en tanto argumentos morales funcionan desde una filosofía de la agencia.

Una de los más grandes errores de toda la filosofía moral es analizarla desde la causalidad y no desde la agencia. Digo que se ha analizado usualmente desde la causalidad porque si uno observa los estudios de filosofía moral, ésta tradicionalmente ha clasificado a las conductas ideales que proponen los diferentes códigos de conducta como justificados en sus principios o justificados en sus resultados. Según los autores esto se ha dado en llamar el debate iusnaturalismo versus utilitarismo o morales deontológicas versus morales consecuencialistas. Desde el enfoque de la conducta como agencia esta clasificación poco o nada dice, sino sólo que hay una confusión enorme al identificar la

conducta moral desde unas causas o principios y unas consecuencias o resultados.

Si en cambio los códigos de conducta se analizan como agencia, lo que vemos son ideales de conductas como fines que justifican los medios. La expresión puede ser engañosa en cuanto remite a una moral consecuencialista “utilitaria”, pero no hablo de un enfoque causal sino de agencia. Lo que se considere bueno, justo, verdadero o correcto es el bien ideal que guía la conducta y que da valor a los fines para alcanzar este bien ideal, y el mismo ideal de conducta también (en el caso de los codificados) puede establecer los fines mediante los cuales alcanzarse el bien ideal en vez de dejarlo a arbitrio del agente. Lo que erróneamente llamamos principios desde un enfoque causal son en realidad un bien al que le otorgamos valor, en este caso el bien es un ideal de conducta, los resultados de intentar actuar (en la conducta real) según una conducta ideal sólo pueden ser valorados en virtud de la existencia de una conducta ideal. De otro modo la conducta real carecería de algún valor que la persona pudiera asignarle.

Hasta aquí, me atrevo a decir que en virtud del concepto de conducta ideal, todo código moral o de conducta es “deontológico” si a lo que llamamos “principios” los observamos como fines, ya sí mismo se puede decir que todo código moral o de conducta es “consecuencialista” pues espera que el rumbo de acción elegido de un resultado satisfactorio tomando de referente de satisfacción a la conducta ideal. En los casos en que el resultado de la conducta real haga cuestionarse sobre la conducta ideal seguida, ha de ser porque existe un marco de valoración superior de la conducta que permite comparar códigos de conducta frente un ideal de conducta mayor. Los marcos de valoración son subjetivos y no podemos comparar interpersonalmente si todos los agentes le dan a sus códigos de conducta el mismo valor unos a otros.

Frente al debate sobre el iusnaturalismo versus utilitarismo, quizás sería más apropiado decir que es posible hablar de leyes naturales de la agencia, pero no de valores naturales comparables interpersonalmente. Sobre estas leyes naturales de la agencia podemos a su vez decir que a los ideales se consideran bienes de ‘utilidad’ pero esa utilidad tampoco es comparable interpersonalmente. De tal forma que ambas apreciaciones sobre la existencia de valores objetivos o utilidades objetivas resultan en extremo inapropiadas desde una filosofía de la moral entendida como agencia.

Ilustración 1.

persona (agente moral):

conducta real (acción) → conducta ideal (guía)

VI. COMUNIDAD DE ACCIÓN

Hasta el momento he enfocado el análisis de la argumentación y el análisis de la agencia desde un punto de vista monológico o intrapersonal. Sin embargo la argumentación y la agencia se dan en ámbitos interpersonales en tanto que el ser humano es un animal social que usa sus herramientas cognitivas y comunicacionales para el trato con los otros.

La acción colectiva o interpersonal requiere que más de un agente se ponga de acuerdo sobre un fin común. Esto significa que colectivamente han de coincidir en la identificación de un bien ideal de conducta.

Por el lado de la argumentación esto significa que actuarán elaborando y compartiendo enunciados hasta formar enunciados comunes dirigidos a justificar sus conductas. Estos enunciados comunes serán los bienes ideales (respecto al ideal de conducta personal) que ahora al ser interpersonales serán bienes comunes ideales (ideales de conducta interpersonal). Sin el proceso de comunicación en que las partes exteriorizan su autonomía de la voluntad, no sería posible elaborar estos bienes interpersonales de conducta. Y sin la existencia de bienes interpersonales de conducta la conducta coordinada es imposible.

Las condiciones necesarias de la argumentación y la acción son las mismas del ámbito intrapersonal, la novedad de mi teoría radica en identificar este espacio mental que permite actuar en conjunto como uno con características propias. Es decir, por medio de la comunicación y para hacer posible la acción colectiva, los agentes individuales generan una identidad interpersonal con valores y fines “propios”. Mediante la comunicación los agentes objetivizan su existencia seres autónomos, es decir la comunicación hace posible el reconocimiento de los agentes o personas. Si “algo” es un agente de comunicación se presupone que es un “alguien” o agente o persona o entidad con voluntad, volviendo indistinta su identificación como miembro de una especie, raza o género.

Cabe aclarar que esta identidad imaginaria, un “nosotros” no existe en ningún lugar fuera de las mentes y valoraciones personales de los agentes que la conforman. Cosa que coincide del todo con la teoría subjetiva del valor. Pero sin este “nosotros” que unifica propósitos, la acción coordinada no sería posible desde la teoría de la agencia que requiere de la existencia de una guía de conducta. A este “nosotros” necesario para la acción colectiva lo llamo también comunidad de acción. Y considero que la *comunidad de acción* es el gran elemento ignorado de la filosofía de la ética.

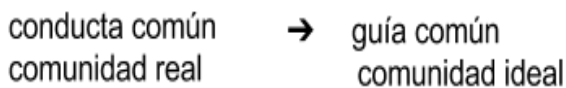
En muchas teorías éticas o de la acción colectiva, se habla de la dicotomía individualismo (o autointerés) versus colectivismo (altruismo), con varios grises intermedios en un intento de en el caso de los individualismos para dar espacio a la idea de cooperación voluntaria y en el caso de los colectivismo para dar espacio a la idea de proactividad personal en favor del grupo. Sin embargo si se ve a los grupos como comunidades de acción, es decir donde son los individuos los que deciden y actúan guiados por un ideal de conducta común que asumen que los beneficia, la dicotomía clásica entre ética individualista y colectivista pierde algo de su sentido. Encontramos que las comunidades de acción nos rodean, que el bien común existe, pero a diferencia de cómo lo habíamos concebido en el pensamiento clásico no es objetivo, es intersubjetivo, depende de los agentes que forman parte de una comunidad que son quienes conforman tal bien común como ideal de conducta.

Así un correcto enfoque del funcionamiento de los procesos éticos, desde la teoría de la acción, y entendiendo la ética necesariamente como una acción comunicativa que permite la acción colectiva, la dicotomía individualismo versus colectivismo sería superada por una visión *comunitarista-interpersonalista*. Es decir todas las éticas o ideales de conducta colectivos son comunidades de acción que poseen un “nosotros” interpersonal. Estas comunidades son siempre en cierto modo individualistas, puesto que las personas que forman parte de las comunidades de acción consienten ser parte de las mismas y asumen que reciben algún beneficio de ello; de la misma forma todos estos ideales son en algún modo colectivistas puesto que colaboran en mantener los ideales comunes incluso por sobre algunas medidas de bienestar personal.

Alguien puede argumentar que la idea de una comunidad de acción implicaría que toda norma común es necesariamente convencional y que por tanto no hay forma de validar de forma coherente el contenido de las proposiciones convencionales. Pero este tipo de cuestionamiento es similar a cuando se piensa que el subjetivismo del valor significa que no se puede conocer nada, cuando la afirmación misma de un subjetivismo del valor es una afirmación racional-apriorística, o si se quiere, objetiva.

De la misma forma, la existencia de códigos de conducta interpersonales establecidos por una comunidad de acción presupone que hay normas de comunicación de un lenguaje natural o lenguaje del pensamiento no-convencional que nos permiten entender o dotar de significado tales códigos convencionales. Esto también nos permite afirmar que esta teoría de la acción colectiva es verdadera *a priori*, pues de otro modo los códigos de conducta interpersonales y la coordinación social serían imposibles.

Ilustración 2.



VII. SUJETOS DE COMUNICACIÓN Y SUJETOS DE CONVENCION

Al hablar de la existencia de un lenguaje natural que permite dotar de significado a los lenguajes convencionales, nos remitimos a la filosofía primera de Paul Lorenzen quien estableció estos criterios epistemológicos aplicados a los lenguajes matemáticos. Lorenzen explica cómo los lenguajes formales necesitan de una significación *a priori* que se ha dado en llamar profísica.

De forma análoga en el campo de los procesos sociales, Hoppe plantea los *a prioris* de la argumentación como parte de su aportación filosófica, en la que los diferentes lenguajes necesitan remitirse al lenguaje del pensamiento y lo aplica al caso de la justificación de normas de convivencia. A mi parecer Hoppe no llega a explicar el proceso completo, cosa que yo me propongo.

Desde mi punto de vista la mayor aportación de Hoppe a un estudio apriorístico de ética radica en identificar a los sujetos naturales de la argumentación y las normas necesarias para la comunicación o intercambio interpersonal de enunciados - a lo que bautizó como ética argumentativa o ética de la argumentación. Sin embargo queda pendiente el análisis completo del proceso de comunicación y una explicación más a fondo de qué espacio ocuparía la ética de la argumentación en dentro de las comunidades de acción.

Afirmo que la ética de la argumentación es el análisis de las condiciones de los agentes en tanto sujetos de comunicación, es decir, identificar el “lenguaje natural” y sus condiciones necesarias de existencia en el proceso de crear comunidades. Condiciones necesarias como el reconocimiento de la autonomía moral (voluntad, calidad de personas) de los agentes de comunicación, el principio de autoposesión en tanto los agentes son corporales y la necesidad de una norma de ocupación en temporales. Sin embargo esto es sólo una parte del proceso de comunicación con la finalidad de organizarse.

Estas condiciones necesarias de los agentes de comunicación, en tanto comunicarse para generar normas, es una argumentación con el propósito de generar un propósito interpersonal. En el siguiente nivel los sujetos de comunicación establecen sus fines comunes y generan una comunidad de acción, en la que en adelante son sujetos de sus convenciones.

VIII. LA ACCIÓN DIALÓGICA

Propongo que todo el campo de interacción humana sea descrito como acción dialógica, esto porque la interacción para darse necesita que los agentes actúen comunicando sus pretensiones. Es decir, los agentes intercambian proposiciones como necesidad de la interacción o acción conjunta. La acción conjunta en sí misma no es otra cosa que acciones individuales que intrapersonalmente han decidido seguir un curso de acción similar o concertado. Esta decisión sólo puede ser tomada si se tiene una idea de qué es lo que los otros pretenden. Y no hay forma de que los agentes sepan lo que los otros pretenden sin haber expresado o exteriorizado sus preferencias (al menos las preferencias sobre el curso de acontecimientos en los que pretenden interferir).

El término dialógica se usa ya en teoría de la argumentación para referirse a la argumentación interactiva. Aquí podemos decir también que la acción dialógica es en realidad todo tipo de argumentación, pues aun las argumentaciones reflexivas pueden plantearse en enlaces objetivos de la comunicación como por ejemplo los escritos que hacen los filósofos. Sin embargo, la argumentación reflexiva puede separarse en la medida de que en este caso el otro agente es imaginario, y es cualquier sujeto de la comunidad global de agentes de comunicación.

La argumentación dialógica queda circunscrita al campo o de los debates o de las conversaciones, allí donde hay agentes de comunicación reales - cualquiera del que sepamos exista y efectivamente se esté comunicando. Sinónimos para la argumentación dialógica pueden ser acción comunicativa o acción dialógica.

Definir la interacción humana como acción dialógica nos permite aclarar el funcionamiento de la interacción: acción con fin intrapersonal (que no podemos conocer interpersonalmente) y fin interpersonal (que es el intercambio proposicional en sí mismo y que es manifiesto) - que se puede identificar también como un medio para el cumplimiento de un ideal de conducta (que en última instancia sería el fin intrapersonal mencionado). En filosofía de la argumentación se ha dado en diferenciar entre estos fines como razón instrumental (las personas son medios de la acción de comunicación) y razón dialógica (las personas son fines de la acción de comunicación). Esta diferenciación entre instrumentalidad y dialógica es vana si no perdemos de vista que la acción dialógica es acción y esta se realiza en última instancia porque el agente asume tal acción como una mejora personal (siendo la idea mejora una idea intrapersonal, puede basarse en la ambición o el desprendimiento, y eso no cambia la acción). Esto nos permite decir que toda acción es instrumental pero no toda acción es dialógica (que tiene como fin manifiesto la comunicación inter pares en tanto agentes dialógicos).

Siendo que la acción dialógica es un medio en tanto acción, no tiene mayor sentido decir que ella no es instrumental, pues es instrumental del ideal de conducta aceptado personalmente. Y no puede ser de otra manera a menos que la acción dialógica dejara de ser acción, pero entonces tendríamos que definirla como una comunicación sin agentes lo cual carece de sentido.

Aquí tenemos que lo que diferencia a una ética o interacción respecto a conductas concertadas no es si esta es instrumental en contraste de

dialógica. Pues tanto una ética universalista (aplicable a todas las personas) no deja de ser instrumental, ni una ética particularista (aplicable por grupos de personas) deja de ser dialógica. Todas han de identificar la acción dialógica como medio para un ideal conductual y todas necesitan presuponer que los otros agentes son iguales en tanto actores de la comunicación.

Ilustración 3.



IX. EL BIEN DIALÓGICO

Con el nombre de bien dialógico identifico lo que otros autores como Habermas y Apel llaman ideal regulativo (pero que califico de insuficiente), y que identifico como similar a lo que autores clásicos llamaban bien común. Como antes ya he indicado un bien común en tanto bien no puede ser más que interpersonal.

Como indicaba líneas atrás, la acción dialógica en última instancia está guiada por un ideal de conducta intrapersonal del que poco podemos decir. En cambio poder afirmar que su finalidad interpersonal (y por ello manifiesta) es la comunicación y que implica necesariamente el reconocimiento del otro como un agente dialógico igual. El fin intrapersonal es un ideal regulativo monológico, que no deja de estar presente a menos que neguemos al actor dialógico como agente.

Así entonces afirmo que, los ideales regulativos de la conducta pueden ser:

*Ideales monológicos o intrapersonales

*Ideales dialógicos o interpersonales

Sin que esta clasificación implique dicotomía alguna.

El ideal regulativo como también se indicó antes al hablar de los ideales de conducta, identifica un bien asimismo ideal - una aspiración a lo que se quiere ser que está presente al momento de actuar.

Cuando la acción dialógica genera un acuerdo (por negociación o por simple aceptación) de lo que será un ideal regulativo colectivo es que podemos hablar de la existencia de un ideal regulativo dialógico (producto de la acción dialógica de la persona) o bien dialógico.

Hasta aquí hemos entendido el proceso: el funcionamiento de los ideales de conducta como guías de la acción (con ejemplos intrapersonales), la existencia de comunidades de acción (donde exista un sólo ideal como guía interpersonal) como forma de hacer posible las acciones colectivas, la acción argumentativa dialógica como guiada por un bien monológico y creadora de un bien dialógico, y es ahora donde colocamos la pieza faltante: el ideal o bien dialógico como el que posibilita las comunidades de acción.

Aquí llego a lo que pienso es la definición máxima de la 'ética': un bien dialógico (interpersonal) que permite las comunidades de acción (interpersonalidad) a través de la acción dialógica (personal). Es la complejidad de la acción comunicativa la que ha imposibilitado entenderla más fácilmente a lo largo de muchos autores y filosofías. Este entendimiento que comparto con los lectores, sólo ha sido posible por la existencia la filosofía de la acción de la escuela austriaca de Mises, la filosofía de la argumentación del pragmatismo trascendental de Apel, y todos parte del racionalismo de los *a priori* del conocimiento en la línea de Kant. Sobre estas nociones, filtradas previamente por la filosofía de Hoppe he desarrollado mi análisis.

Ilustración 4.

bien dialógico = producto de la acción dialógica de .1 y .2



comunidad ideal = guía de .1 y .2



comunidad real = acción de .1 y .2

X. LA RELACIÓN CON LA CATALÁCTICA

La acción de intercambiar bienes económicos - cataláctica - presupone acuerdos. Analizada ya la acción de realizar acuerdos, los ejemplos teóricos de la teoría de los intercambios son *ceteris paribus* (es decir, asumiendo ausencia de cambio en las condiciones), y las condiciones *ceteris paribus* en muchos sentidos pueden ser de tipo contingente (asumiendo ausencia de fuerza mayor o caso fortuito externo al proceso de intercambio), pero hay al menos una de tipo necesaria: la acción de los agentes. Y esta acción que ha decidido como fin interpersonal el intercambio es una acción dialógica donde el bien dialógico es un nivel de cooperación que permita el intercambio.

En toda la teoría cataláctica de la escuela austriaca la idea de un bien dialógico (en este caso el ideal de cooperación previo al intercambio) ha estado siempre presente pero sin decir mayor cosa a más de presuponer lo que se ha tendido en llamar “las instituciones” (como patrones de conducta repetitivos) pero sin analizar esos patrones desde una teoría de la acción mientras su producto cataláctico si es estudiado. Esta presuposición de instituciones que sin embargo no se estudian como acciones sino como cualquier otra cosa, no es algo exclusivo de la escuela austriaca sino una carencia generalizada de todas las filosofías sociales.

Lo que mi teoría identifica es la existencia de un campo de acción previo al campo cataláctico: el campo de acción dialógico, que tiene sus particularidades en tanto genera comunidades de acción. En el caso de un intercambio aislado, la comunidad de acción existe entre los agentes económicos efímeramente. Cabe aclarar que la acción dialógica no siempre produce comunidades de acción, pero a fines prácticos la que tiene importancia tratar es la que las produce.

La ética (acción dialógica) precede a la economía (acción cataláctica), pero la acción y la argumentación las preceden a ambas.

Ilustración 5.

acción dialógica, contiene

{acción cataláctica }

XI. REFORMULACIÓN DE LA ÉTICA ARGUMENTATIVA

La ética argumentativa iniciada por Hoppe para integrar la filosofía de la acción de Mises y el pragmatismo *a priorista* o trascendental de Apel se ha planteado como una teoría que explica cuáles son los *a prioris* de la acción argumentativa, es decir, cuáles son las condiciones necesarias para poder afirmar, incluyendo las afirmaciones respecto al orden social.

Lo que me propongo es hilar con más detalles algunas definiciones lo que implicará reformular algunos conceptos de la ética argumentativa.

La ética argumentativa sostiene que los *a prioris* de argumentación en tanto acción son la autoposesión (argumentar presupone que quien argumenta controla su cuerpo y se reconoce a sí mismo con ese dominio frente al resto) y la ocupación originaria (argumentar presupone que quien argumenta necesita recursos para existir y controlar recursos materiales -condición predeterminada por la escasez del mundo atómico-molecular respecto a la acción- y que en tanto la existencia es corporal y temporal la norma del primer ocupante es la única que está justificada).

Luego de analizar la acción argumentativa dialógica o para simplificar acción dialógica, podemos identificar que el *a priori* de la autoposesión está correctamente fundado - nadie puede actuar dialógicamente si no controla su cuerpo y si no da por justificado su control al actuar dialógicamente.

En cambio en el segundo *a priori* es necesaria una reformulación, esto porque para que el *a priori* sea tal debe ser universal, sin embargo existen órdenes éticos donde el primer ocupante no siempre es quien controla el recurso físico, a la vez que es cierto que todo agente necesita controlar recursos externos para poder existir. Mi reformulación del segundo *a priori* es cambiarlo de “primera ocupación” a “uso necesario”. Lo que se afirma así es que toda acción dialógica aparte de la autoposesión del agente requiere necesariamente el uso de recursos para la acción. No hay agente que no sea necesariamente usuario de recursos. Y esto es tan cierto en cualquier acción dialógica, indistintamente de la forma de asignación normativa que tenga una comunidad, que sin duda podemos identificarla como un *a priori* de la acción dialógica.

La norma del primer ocupante desplazada como *a priori* de la acción dialógica por la del usuario necesario. El *a priori* del usuario necesario será entonces la norma fundamental de la comunicación, y es esta la que

obliga a que toda comunidad de acción requiera necesariamente asignación de propiedad ya que siendo que existimos en un entorno de escasez atómico-molecular y la acción demanda un uso necesario de recursos, entonces surge el problema de la primacía del uso, primacía que sólo es un problema en tanto existen relaciones interpersonales y que es resuelto a través de las relaciones interpersonales pues no existe fuera de ese mundo.

En adelante sólo me referiré a la propiedad en sentido de asignación de derechos (y asignación que requerirá de interpersonalidad) al uso necesario (condición del agente dialógico). Pondré algunos ejemplos: entre un transeúnte y un auto, el avanzar requiere un uso necesario, pero al toparse bien el primero puede dar el paso o puede hacerlo el segundo, la asignación del derecho al uso depende de una condición que es el uso necesario, pero no podemos establecer que todo uso necesario implique primer ocupante, de la misma forma cuando en un entorno que no reconoce derechos a la autoposesión ni a la primera ocupación y sin embargo las personas existen y actúan dialógicamente sea dando consentimiento a este tipo de asignación o resistiendo a este tipo de asignación.

El principio del primer ocupante sigue teniendo sentido pero no como una condición necesaria de la acción dialógica, sino sólo en el sentido de una ética universal que reconoce a todo agente dialógico dentro de una comunidad universal de agentes (todas las personas en tanto entes dialógicos) en donde todo la primacía del uso que no haya sido acordada por un ideal dialógico queda en un default de justificación. De esto hablaré más adelante.

La siguiente reformulación de la ética argumentativa de Hoppe viene al entender la ética como conducta interpersonal -guiada la por la identidad interpersonal- que conforma la comunidad de acción. La comunidad de acción en su parte de identidad interpersonal es una comunidad ideal, y en su parte de conducta interpersonal es una comunidad real. La identidad o ideal interpersonal o bien dialógico es el producto a su vez de la acción dialógica. Por tanto los *a priori* de la acción dialógica (que es el ámbito primordial de la ética argumentativa) deben entenderse parte de un proceso mayor que tiene la finalidad de generar comunidades, que como ya había mencionado son necesarias para cualquier acción mancomunada de las personas. La acción dialógica

tiene un propósito comunitario que está también condicionado por los presupuestos de la acción.

La ética argumentativa no llegó a este punto y sólo identificó a los agentes como parte de una comunidad universal de personas, los dos *a priori* de la argumentación en esta comunidad universal (aunque como vimos, hay uno que he reformulado). Lo cual es cierto en la medida de que todos los que son de hecho personas son capaces de hacer intercambios de afirmaciones que es la condición necesaria para la existencia de códigos normativos. Pero dejó pendiente una base analítica para el hecho que las personas se agrupan en comunidades particulares, espacio que vienen a cubrir los conceptos de comunidad de acción y bien dialógico. Es decir, mientras la ética argumentativa de Hoppe nos plantea las condiciones previas a los códigos normativos, yo explico el proceso de formación de los códigos normativos. Y en ambos casos nunca alejándonos de entender estas condiciones y estos procesos como características de las personas que actúan.

XII. DIFERENCIA ENTRE DEFAULTS Y DERECHOS

A esta diferencia entre reconocimiento de la agencia dialógica de todas las personas en una comunidad universal (que a falta de otro término diré que es filosófica) y el reconocimiento de la agencia dialógica en personas específicas en una comunidad particular (que a falta de otro término diré que es más práctica), he decidido identificarlas con nombres distintos. El primer reconocimiento como default (justificativo) y el segundo reconocimiento como un derecho (práctico).

Un default justificativo es aquella situación interpersonal donde a falta de un reconocimiento de derechos interpersonal (práctico) en una comunidad particular se recurre al reconocimiento filosófico de "derechos" en la comunidad universal. Es el caso del principio del primer ocupante, ante la ausencia de un acuerdo (de comunidad particular) de reconocimiento de derechos en particular, no hay forma de justificar que el primer ocupante no pueda ser el propietario, porque la regla de asignación en el contexto de una comunidad universal si fuese dada al segundo o a los ocupantes sucesivos no sería una regla de primacía del uso sino una fórmula no sólo para el caos -en vista de las condiciones de escasez y de uso necesario de recursos en la acción- y posiblemente forzando a todos a ser nómadas o la misma extinción sino

que ignora al primer ocupante como agente de comunicación en la comunidad universal de personas (agente que no es un fantasma epistemológico y como hemos visto existen *a priori* de su existencia como persona). Dicho de otra forma, si las normas buscan evitar conflictos de uso derivados del uso necesario de recursos en la acción y a su vez necesitan justificarse mediante el uso necesario de recursos en la acción, la norma del primer ocupante es un “derecho” al nivel de una comunidad universal. Un default justificativo no es un derecho negativo (de no intervención), pues derecho lo reservaré para las potestades reconocidas por una comunidad particular. Podemos afirmar aquí, que los defaults son normas (interpersonales) *a priori* en una comunidad universal.

Un default justificativo puede convertirse en un derecho negativo cuando el bien dialógico considera que el default será el derecho interpersonalmente reconocido. En el camino puedo afirmar también que esa diferenciación que hacen algunos pensadores como derechos negativos (de abstención de los otros) como no-agresivos y derechos positivos (de intervención de los otros) como agresivos desde un análisis de la formación del bien dialógico es inadecuada, porque si bien los derechos negativos serán la incorporación de los defaults al bien dialógico, también es posible generar bienes dialógicos de intervención con el consenso de la comunidad que adhiere a un bien dialógico de este tipo (el ejemplo más común son los contratos). Claro que en última instancia la idea de autonomía de la voluntad de los contratos en el ejercicio de la acción dialógica se remite a un default justificativo de una comunidad universal de personas (pues se asume que toda persona tiene autonomía de la voluntad para obligarse a reconocer derechos positivos), pero aquí vemos cómo el contrato remite no sólo al default justificativo sino a que este se ha convertido en un derecho de una comunidad en particular.

En forma simplificada, hasta aquí:

*Defaults - reconocimiento de la persona como parte de una comunidad universal

*Derechos - reconocimiento de la persona como parte de una comunidad particular

***Derechos negativos* (los defaults son las obligaciones comunitarias, se toman)

***Derechos positivos* (generación de obligaciones comunitarias, se crean)

Sólo en el reconocimiento de una comunidad particular es que los derechos obligan a sus miembros.

Como decíamos, la comunidad universal es una comunidad abierta de conversación, es toda la practicidad a la que puede llegar, es la comunidad de las teorías, las ideas filosóficas y técnicas. Pero no es una comunidad que dirija hacia algún punto en particular. La comunidad particular en cambio es práctica, y es a la que corresponden las organizaciones y todas las formas de interacción con excepción de la esfera de los lenguajes en general (formales, idiomáticos, filosóficos y técnicos).

XIII. DERECHO DE PROPIEDAD COMO BIEN DIALÓGICO

La propiedad, o para evitar confusiones con el concepto de bien económico, el derecho de propiedad, es necesariamente parte de un reconocimiento de una comunidad particular. Esto porque su asignación requiere de un bien dialógico que nos indique cómo asignarlo. Esto implica que la propiedad es en sí misma una convención: No. Convención implica la existencia de alternativas, y la en tanto la acción humana requiere del uso de recursos escasos y la interacción obliga a asignar una primacía del uso para evitar los conflictos que de la naturaleza de la acción se deriva, la propiedad es una necesidad para toda comunidad particular.

Se puede objetar que en el campo de los defaults también existiría propiedad pues el reconocimiento como persona de una comunidad particular implica reconocerla como persona de una comunidad universal, por tanto asignar primacía de uso es previo a la existencia de la comunidad particular. Esto es cierto desde un punto de vista filosófico (a falta de otra palabra) en que asumimos que todos reconocen la existencia de una comunidad universal de personas que tendría ciertos “derechos”. Pero en tanto ese reconocimiento sólo es práctico en comunidades particulares y es por eso que es mejor separar estos “derechos” primarios como defaults pues sólo existen en el campo de la argumentación filosófica, y sólo se vuelven prácticos en el reconocimiento dentro de una comunidad particular. Cabe aquí resaltar, que incluso aunque prefiriésemos llamar “derechos” a los defaults, algo que ya debería quedar claro es que estos no son sólo el reclamo subjetivo

del agente, sino que serían “derechos” en tanto existirían dentro de una comunidad universal de carácter filosófico que es capaz de reconocerlos. Es precisamente lo abstracto de la comunidad universal lo que hay llevado a algunos pensadores a afirmar que tienen “derechos innatos” por el hecho de tener conciencia de existir, sin embargo si reclamar a los demás el respeto sólo dependiese de tener conciencia de existir no se llegaría muy lejos en la argumentación - asumir que la conciencia da derechos necesitaría que convertirse en una demanda y para eso se necesita acción dialógica. El respeto a uno sólo puede reclamarse a otros, es decir el concepto de persona está relacionado al concepto de una comunidad, aun cuando esta comunidad sea de tipo abstracta. Uno al reclamar derechos presupone que estos reclamos o afirmaciones se realizan frente a otros que las entienden (las acepten o no). La separación que hago entre defaults y derechos viene del hecho de que sólo el reconocimiento de derechos es concreto, por decirlo de alguna forma, pero ambos conceptos son sobre reconocimiento social de demandas personales.

En el caso de las comunidades en particular, concretas, los derechos de propiedad o de asignación de uso son como ya dije relaciones, un bien dialógico: el ideal de conducta colectivo dirige la acción de cada agente, la asignación de obligaciones mutuas. Cada agente dentro de la comunidad tiene un derecho que exige a los otros que a la vez es una obligación de los demás hacia el agente dialógico. En las comunidades particulares el agente dialógico se convierte en un agente de derechos.

En la medida de que todos los derechos se refieren a agentes dialógico, de los cuales desde la ética argumentativa reformulada ya expuse que tienen como condiciones necesarias la autoposesión y el uso necesario de recursos, y que esta condición produce la necesidad de normas que permitan la interacción, y que la interacción en una comunidad requiere de asignación de uso (propiedad), se puede afirmar al igual que Murray Rothbard que todos los derechos son finalmente propiedad (o derecho de propiedad). En tanto los derechos de propiedad se refieren a guías de conducta de los agentes sobre sus cuerpos (que en tanto medios de acción podemos identificar como bienes económicos o escasos y valorados) y sobre bienes externos (de la misma forma escasos y valorados). Los derechos son sobre bienes escasos sino no tendría ningún motivo asignar derechos, por lo cual todo derecho es una asignación de uso, por ello se puede afirmar que todo derecho es propiedad. El cómo

se haya asignado está más bien en el ámbito del contenido del bien dialógico.

La propiedad es un derecho, y como derecho es un bien dialógico (interpersonal), siendo los bienes económicos sobre los que tiene propiedad los bienes personales, mientras la asignación es un bien interpersonal (pues su reconocimiento es de tanto del demandante del derecho como del obligado a respetarlo).

Bien económico: la relación de las personas con las cosas

Bien dialógico: la relación entre las personas - la propiedad

Quede claro que aunque existen personas que nombran a los bienes económicos como “propiedad”, aquí no es el caso, propiedad lo reservo para las normas de asignación de bienes económicos y estas normas necesariamente son compartidas por lo cual la propiedad o normas de asignación son un bien dialógico o ideal regulativo comunitario. La propiedad a diferencia del bien económico no es personal sino interpersonal. Menciono esto para aclarar posibles dudas sobre el uso de términos en caso de que no hayan quedado claros antes.

XIV. ÉTICAS PARTICULARES COMO ASIGNACIÓN DE PROPIEDAD

Visto que los derechos son reconocimientos comunitarios sobre asignación de uso de bienes escasos por parte de los agentes, las diferentes propuestas éticas pueden entenderse como comunidades particulares ideales que proponen diferentes asignaciones de uso. Esta definición, derivada de la filosofía de la acción dialógica, nos permite desde la escuela austriaca presentar una teoría consistente y apriorística para definir la ética.

Las asignaciones de uso dadas por los códigos éticos o códigos de conducta particulares dependen de al menos dos aspectos, siempre relacionados a la forma en que los agentes son reconocidos por sus pares: a) si reconoce simétricamente o asimétricamente a los agentes de comunicación de la comunidad universal y b) si reconoce simétricamente o asimétricamente a los agentes de derechos de la comunidad particular.

Si los movimientos éticos derivados del racionalismo algo han logrado es entender en algún nivel que no hay justificación (es decir hay un default) en desconocer a alguna persona de la comunidad universal. Al identificar a la comunidad universal a una formada por personas

indistintamente de su raza, género, gremio, religión o tribu implícitamente estos movimientos éticos racionalistas han llegado a la conclusión filosófica de los defaults justificativos (sin llegar a elaborar su concepto mismo del default que recién ahora ha podido ser definido). Sólo aquellos movimientos fuera del racionalismo ético mantienen la idea de que la comunidad universal de la humanidad como agente dialógicos válidos se limita (injustificadamente) a un grupo particular, lo cual ha de entenderse como una contradicción práctica desde los *a priori* de la acción dialógica.

En tanto concepto filosófico, la comunidad universal siempre fue la misma, todo el conjunto de personas, sin embargo este reconocimiento sólo ha sido posible a través de la reflexión que históricamente se ha ido desarrollado por las varias escuelas filosóficas de la ética. y su conclusión ha sido reconocer la autonomía de la voluntad a toda persona.

En adelante el racionalismo ético lo que ha discutido, visto desde una teoría de la acción dialógica, es entender cuáles serían los defaults justificativos de la comunidad universal. Cosa que ha podido ser avanzada desde sobre todo desde la relativamente reciente ética de argumentación como escuela ética de la escuela austriaca de filosofía social. Las conclusiones de esta última es que los defaults de la autonomía de la voluntad corresponden a los *a priori* de la argumentación dialógica - autoposición y uso necesario y sus deducciones sobre las relaciones interpersonales.

Ahora con la teoría de la acción dialógica que incluye los conceptos de bien dialógico y comunidad de acción (particular) podemos entender que un racionalismo ético será aquel que otorgue derechos simétricos dentro de las comunidades particulares. Esto sólo podrá ser cumplido por comunidades particulares que identifiquen la autonomía de la voluntad con soberanía personal para escoger entrar o salir de la comunidad con la que se identifiquen. Esto último sólo puede ser logrado por un comunitarismo privado, donde las comunidades particulares sean comunidades de convenio - esto se puede decir que ha sido lo que con cierto de nivel de éxito filosófico propone el anarquismo promercado. Sin embargo, el anarquismo hasta ahora sólo ha conectado intuitivamente la relación entre los *a priori* de la acción dialógica, la idea de bien dialógico y la comunidad de acción. Sólo ahora, hasta donde me consta, podemos conectar los *a priori* dialógicos con la generación de un comunitarismo privado o voluntario como expresión acabada de lo que,

inspirado en una frase de Stephan Kinsella, llamaré austroanarquismo. En resumen, desde una ética de base austriaca ha de afirmarse que un anarquismo entendido como mercado de comunidades particulares ha de ser la forma más acaba de racionalismo ético.

XV. SOBRE LA SIMETRÍA Y NEUTRALIDAD DE DERECHOS

Un punto importante a aclarar es que ninguna asignación de propiedad es neutral, o bien favorece unas conductas o bien perjudica a otras. La simetría se refiere a si las normas básicas para la asignación de derechos son iguales para todos los miembros de la comunidad y la asimetría se refiere a si hay grupos que tienen asignaciones de derechos superiores y otros inferiores - castas gobernantes por ejemplo, en donde unos miembros de la comunidad son súbditos de los otros.

La neutralidad en cambio se refiere a si una asignación no da ventaja o desventaja a unas conductas sobre otras, y tal cosa es imposible. En la medida de que la asignación de derechos responde a un ideal compartido donde se ha elegido uno relativamente pocos fines alternativos de los recursos. Es decir, de una diversidad de conductas posibles, la asignación de derecho ha limitado las opciones de conductas justificadas - recordando siempre que el origen de los problemas éticos (de conducta colectiva) es la escasez de bienes disponibles para la ejecución de planes de conducta.

Por ejemplo, en una situación de plena simetría de derechos, donde todos los miembros sean reconocidos como portadores de derecho a la propiedad sobre sus cuerpos y los productos de su trabajo, incluso allí no hay neutralidad en la asignación de derechos, puesto que aquellos cuyos fines hayan sido la esclavitud o el robo se encuentran en desventaja en este tipo de asignación simétrica.

También una comunidad donde todos sus miembros consientan regulaciones más específicas es a la vez simétrica y no neutral. Esta diferencia entre simetría de derechos y no neutralidad de la regulación puede ser de gran ayuda a la hora de analizar si estamos antes comunidad voluntaria o no, aun cuando sus regulaciones internas puedan ser más o menos extensas.

XVI. LOS ENLACES OBJETIVOS COMO EXPRESIÓN DEL BIEN DIALÓGICO

Entendido que el bien dialógico determina la asignación de propiedad en una comunidad, nos queda una parte más analizar: las normas. En un sentido amplio las normas son la asignación de propiedad (derechos) de una filosofía ética, de lo que he hablado en líneas anteriores, pero en un sentido estricto nos referimos a codificaciones, símbolos, o herramientas tangibles para justificar de forma más ágil que la conducta real de un agente miembro de una comunidad está justificada en referencia al bien dialógico. A nivel de la ética política la herramienta más conocida es la ley, y a nivel de una ética más cotidiana las cercas o indicaciones que comunican sobre el derecho de propiedad de un bien.

Como el bien dialógico pertenece al ámbito argumentativo abstracto (se encuentra en las mentes de las personas) la variación de valoraciones intrapersonales en el transcurso del tiempo puede ser un problema a la hora de mantener en relativa estabilidad los bienes dialógicos y así facilitar la cooperación. De tal forma que la humanidad inventó herramientas dialógicas así como ha inventado herramientas en el ámbito tecnológico. A estas herramientas dialógicas las llamo, siguiendo una noción de Hoppe al respecto, enlace objetivo. Sin embargo la definición del enlace objetivo como herramientas es de mi autoría.

Una aclaración previa. A nivel de la discusión filosófica, dirigida a una comunidad universal, el equivalente de los enlaces objetivos son los *a priori* de la acción dialógica. Por ejemplo, si se quiere justificar la autonomía de la voluntad y el uso necesario de recursos, los enlaces objetivos son las acciones de la autoposesión y la posesión respectivamente. A ese nivel en que no hay bien dialógico que representar más que aquel que hace posible el bien dialógico, los enlaces objetivos para la justificación no quedan en otro sitio más que en la misma acción justificativa de los agentes inmersos en ese proceso de diálogo.

Así, quedamos sólo con los enlaces objetivos como herramientas de bienes dialógicos de comunidades particulares, donde el enlace objetivo es una representación del bien dialógico y no un *a priori* del mismo como en el caso de la justificación frente a una comunidad universal. Al ser una expresión o representación, el enlace objetivo no puede hacer más que 'comunicar' a manera de signo, lo que dice el bien dialógico. Una

cerca, un código legal, un contrato escrito, testigos, etc., son diferentes tipos de herramientas para simplificar la justificación de conductas, pues en tanto el enlace objetivo representa tangiblemente el bien dialógico, reduciendo así la cantidad y duración de los conflictos: ahorra discutir sobre el bien dialógico o si está siendo correctamente interpretado. Sólo en los casos en que la herramienta no sea suficientemente clara o esté siendo disputada, los agentes han de volver a remitirse al bien dialógico en abstracto (como una serie de valores compartidos interpersonalmente). Y en este último caso es cuando la herramienta puede ser reformada o cambiada si se considera que no representa adecuadamente el bien dialógico o si el bien dialógico ha cambiado.

Así, propongo esta clasificación simplificada:

Bien dialógico - planeación de la acción colectiva (ética)

Enlace objetivo - gestión de la acción colectiva (ley)

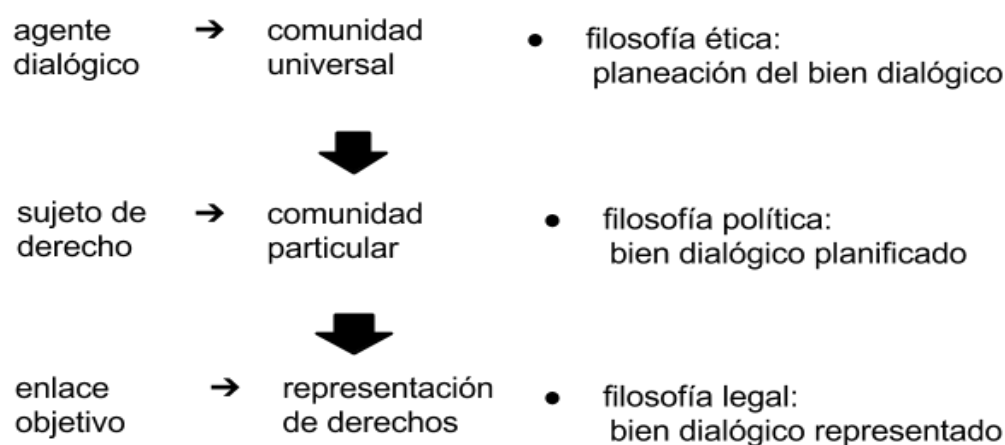
El enlace objetivo es una herramienta de comunicación, comunica la guía de conducta ideal. Quizás se pueda hablar del enlace como la 'guía real' mientras el bien dialógico sería la guía ideal representada. Como herramienta de gestión, el enlace puede estar continuamente mejorándose para que represente mejor la idea regulativa sin que esta deba cambiar. Como en cualquier otra herramienta la innovación tecnológica no ha de serle ajena. En este nivel podemos incorporar la teoría dinámica de las instituciones de Carl Menger, quien al hablar del proceso de creación y adaptación de patrones de conducta plasmados en leyes, idiomas o el dinero, cubriría las explicaciones concernientes a los procesos de creación y adaptación de lo que aquí llamamos enlaces objetivos de los bienes dialógicos - o herramientas de comunicación de los ideales colectivos.

Puedo afirmar entonces que invariablemente la ley es instrumento de una ética, que es en la ética donde se da la asignación de propiedad, y la ley sólo procura representar, unas veces mejor otras veces peor, la asignación que ya ha sido establecida en un argumento ético. También el enlace objetivo -por ejemplo la ley- es un ejemplo de la condición *a priori* de la argumentación dialógica, pues establecer enlaces es tanto una acción de comunicación así como presupone que va dirigida a agentes de comunicación que la comprendan - en el curso de mis análisis puede encontré que Jorg Guido Hülsmann en su enfoque a la ética argumentativa llegó a una conclusión similar en este punto.

Desde la filosofía de la acción dialógica, uno puede identificar que el gran problema de la filosofía legal es que si bien debe estudiar una herramienta de comunicación de derechos, el uso habitual de la herramienta ha llegado a hacer olvidar que es una representación de un ideal y no el ideal en sí mismo.

Síntesis gráfica

Ilustración 6.



XVII. CRÍTICAS A ENFOQUES CON ALGUNA SIMILITUD A LA FILOSOFÍA DE LA ACCIÓN DIALÓGICA

Aunque en este trabajo trato a la ética en un sentido general, sin especificar demasiado sobre la ética política, es inevitable en momentos especificar aplicaciones a la ética política debido a su importancia para la organización social.

En vista de algunas similitudes que pueden existir entre mi análisis y otros previos con relación a sus estudios éticos (o de la interacción humana para ser más específicos), me parece necesario enfatizar donde encuentro las principales diferencias. De los 4 casos que planteo 2 están dentro de la escuela austriaca y otros 2 en la teoría de la argumentación.

1. Crítica a la teoría de instituciones espontáneas de Hayek

Esto, me parece necesario aclarar, no sólo que no es lo mismo que la idea de diferenciar órdenes y organización que intentó Hayek para hacer un estudio de las instituciones, sino que es una refutación. Explico, en la teoría institucional de Hayek, los órdenes son las instituciones (relaciones de intercambio consolidadas en el tiempo) que permiten múltiples propósitos a los individuos que a ellas se atienen. Sin embargo, como ya fue explicado al tratar sobre la necesidad de comunidades de acción, no hay tal cosas como instituciones sin propósito determinado, la única comunidad multipropósito es la comunidad universal de agentes dialógicos que en definitiva no tiene propósitos, es una abstracción de la humanidad en tanto personas, no es una institución que necesariamente tendrá que ser una comunidad particular (que a términos de entendimiento en la filosofía de la agencia llamamos comunidad de acción al inicio). Y al analizar desde una teoría de la acción dialógica a las comunidades de acción o particulares, vimos cómo su funcionamiento es siempre el mismo, puesto que nuestro análisis es de universalidades. No hay tal cosa como instituciones (una forma de comunidad particular) que funcionen de forma diferente en tanto comunidad de agentes y sus condiciones necesarias de la acción (por ejemplo las condiciones de la agencia dialógica no cambian, la generación de comunidades particulares que permiten la acción colectiva, ni la generación de bienes dialógicos). Lo que “evoluciona” es el tipo de reconocimiento de la asignación (interpersonal, comunitaria) de derechos a los agentes en tanto partícipes de una comunidad particular, y este tipo de reconocimiento es el contenido del bien dialógico y que tiene más que ver con la ideología que con una teoría de la acción. Las instituciones indefectiblemente son organizaciones deliberadas (hablando en términos hayekianos) en la medida de que son comunidades particulares.

2. Crítica a la interpretación de la ética de no agresión de Rothbard y Block

Paso a criticar el enfoque deductivo de derechos libertarios de Rothbard en la medida de que estos reconocen los defaults argumentativos y ceteris paribus establecen los códigos normativos derivados de los defaults pero sin entender que los defaults sirven al propósito de generar comunidades particulares donde la acción colectiva sea posible. Este enfoque propone un mundo sin comunidades particulares (o de acción)

pero donde habrá acuerdos. Esta carencia, los lleva a proponer mundos normativos que si bien no es posible justificar su invalidez argumentativa, carecen de un elemento de comprensión de la organización, en la ética deductiva desde los defaults de estos autores no existen los bienes dialógicos que permiten generar las comunidades particulares concretas. Si acepta la existencia de comunidades concretas como un elemento derivado de la autonomía de la voluntad pero usualmente se las identifica accesoriamente, cuando son el núcleo de una propuesta consistente desde la filosofía de la acción dialógica. Un sociedad donde primera la autonomía de la voluntad no es un mundo de defaults *ceteris paribus* donde todo sean relaciones catalácticas, sino que las relaciones catalácticas han de depender del bien dialógico de cada comunidad. Así entonces aunque no sea una teoría propiamente atomista, puesto que la teoría planteada por estos autores reconoce la necesidad de cooperación social, el funcionamiento de la cooperación social no ha sido entendido del todo.

Dicho de otra forma, la ética de no agresión correctamente usada ha de servir para establecer los *a priori* de la formación de comunidades, no para deducir una asignación de derechos sin comunidades. Se pueden aceptar los *a priori* de la acción dialógica como base de una ética racionalista universal que sea la base de diseño de comunidades particulares, por tanto voluntarias, sin que eso implique que uno deba negar regulaciones específica que uno espera para su modelo de comunidad para pretender determinados fines (de negocios, espirituales, raciales, ambientales, educativos, etc.). Sin embargo en el modelo de comunidad sin comunidades de Rothbard -y seguido por Walter Block- uno tendría que convertir sus fines particulares a unos fines sin plan específico - y como en la práctica como he explicado las personas se organizan necesariamente en comunidades particulares, lograr que acepten una ética de no agresión para su organización será más complicado si esta ética ya viene con los códigos particulares incorporados que es como afirmar la empresarialidad de todos los servicios pero no de los bienes dialógicos. No que ambos autores nieguen el derecho a establecer comunidades particulares, pero como ya indiqué, este ítem parece no preocuparles demasiado.

3. Crítica a la ética discursiva de Habermas y Apel

Esta crítica en particular ya está implícita en la exposición de la ética argumentativa de Hoppe, al indicar que una comunidad universal de dialogantes es necesariamente una comunidad universal de poseionarios. En la comunidad universal de dialogantes de Habermas y Apel (el segundo más *a priorista* que el primero) la noción de filosofía de la acción desarrollada por Mises está ausente, y es su incorporación lo que permitió a Hoppe desarrollar una teoría ética para una comunidad universal. La implicación del análisis ético dirigida a la propuesta ética tiene profundas implicaciones, puesto que su entendimiento de las comunidades como unas sin reconocimiento de la posesión como *a priori* llevan a Habermas y a Apel a proponer una socialdemocracia participativa, en vez de un mercado de comunidades como planteo es la correcta deducción.

No hay nada en especial que pueda aportar en esta crítica que Hoppe no haya mencionado. Por otra parte mi ampliación del estudio del proceso de diálogo con fines de organización social es a la vez una crítica amistosa y una continuación a Hoppe, por lo que prefiero nombrarla como una reformulación y ya está incluida en el cuerpo de este trabajo.

4. Crítica al interpretativismo legal de Dworkin y Alexy

Desde la filosofía de la acción dialógica, uno puede identificar que el gran problema de la filosofía legal es que si bien debe estudiar una herramienta de comunicación de derechos, el uso habitual de la herramienta ha llegado a hacer olvidar que es una representación de un ideal y no el ideal en sí mismo.

De tal forma que intentar encontrar en la ley los principios de una ética universal es poco apropiado (cosa que ha sido parte del debate entre el positivismo y el interpretativismo legales), porque la ley aunque refleja valores morales, estos valores morales no son los de una ética universal sino los de una ética particular. Para investigar sobre la ética universal uno debería remitirse a la investigación del acto dialógico base de la ética universal, y no acudir a una representación de la ética particular.

El interpretativismo legal en la línea de Ronald Dworkin, y en parte seguida por Robert Alexy con un fundamento más argumentativista por influencia de Habermas, acierta en decir que las leyes están guiadas por 'principios', lo que implica decir que las leyes representan algo más

que a sí mismas, así como en sostener que esos 'principios' son la justificación de las leyes - cosas especialmente notoria cuando la ley parece insuficiente para resolver un conflicto o la misma ley es la que está originando un conflicto. Esto recuerda al esquema que aquí hemos expuesto del enlace objetivo como representación del bien ideal.

Sin embargo los autores de esta escuela, por algunos considerada como neousnaturalista, pretenden que los 'principios' que justifican las leyes sean necesariamente los que formen parte de una ética universal, cuando desde la teoría del enlace objetivo uno de la ley no puede extraer más significados que el que la comunidad de acción les esté dando (lo digo en presente porque aun cuando una enlace objetivo haya sido establecido con un ideal pasado, el mismo puede haber sido resignificado sin necesidad de cambiar el enlace). Así entonces, la filosofía legal es incompetente para comprender el proceso ético de planificación de ideales regulatorios, puesto que su objeto de estudio es sobre una herramienta de gestión de ese plan establecido.

Asimismo esta noción de que los ideales regulatorios universales han de estar en los 'principios' de la ley (para el análisis dialógico recordar que los principios son más bien guías), los lleva a proponer un ideal regulativo particular de estados constitucionales con jueces capaces de interpretar no ya los principios (guías) de la ley, sino los 'principios' (guías) de toda ética. Esto último no del todo imposible si entendemos a la leyes como herramientas de comunicación de ideales que a la vez dependen de *a priori*, sin embargo en el interpretativismo legal se desconoce la noción de comunidades particulares generadas en base a los bienes dialógicos, por lo que los fallos de los jueces reflejarán o el bien dialógico de aquellos que consienten los estados constitucionales (su fundadores, el grupo en el poder, un sector de la población) o su propio bien dialógico según el tipo de comunidad en la que ellos aspiran vivir - siempre y cuando el enlace objetivo de los textos legales les permitan sustentar estos puntos de vista.

XVIII. CONCLUSIÓN

El fundador de la comprensión de ética como acción-argumentación ha sido Hoppe, pero más que un replicador de su legado, pienso que lo que hago en este trabajo es ser un continuador revisionista.

La noción de comunidad de acción sirve para entender grupos de todo tipo, familias, gremios, empresas, y mi área de especial interés, la ética política. Mientras que el descubrimiento analítico de esta esfera del pensamiento dialógico es -salvando diferencias- el equivalente de incorporar el dinero en la teoría del intercambio. El dinero sirve de intermediario entre los cálculos subjetivos de valor de las cosas, sin dinero tendríamos que evaluar sin referencia interpersonal alguna en cada ocasión que un intercambio se realice. De la misma forma los procesos de cooperación hasta el momento se habían estudiado sin el concepto de bien dialógico que facilita los términos de la interacción, sin tener que en cada interacción establecer desde el inicio todos los términos o bases para el proceso de cooperación.

Aquí he planteado una ética de base austriaca, tanto analítica como normativa. Reconociendo en todos los agentes la capacidad de acción dialógica como poder originario o norma base para la creación de las comunidades de acción se justifica que sean los propios agentes los que determinen sus ideales regulativos a través de un mercado de comunidades.

BIBLIOGRAFÍA

APEL, K.-O. (2001): «¿Qué es la filosofía? El punto de vista filosófico-trascendental tras el fin de la metafísica dogmática», *New Haven: Yale University Press*. Traducción al español por José Manuel Carballido.

APEL, K.-O. (1976): *Transformación de la filosofía: El a priori de la comunidad de comunicación*, Universidad de Fráncfort.

ATIENZA, M. (2004): *Las razones del derecho*, Universidad Autónoma de México.

HOPPE, H.-H. (1989): *Una teoría del socialismo y el capitalismo*, Springer, Traducción al español por Juan Fernando Carpio.

HOPPE, H.-H. (1993): *Economía y ética de la propiedad privada*, Springer (en español utilizada la versión de Editorial Innisfree).

MISES, L. VON (1949): *La acción humana. Tratado de economía*, New Haven: Yale University Press (en español utilizada la versión de Unión Editorial)

MISES, L. VON (1957): *Teoría e historia: Una interpretación de la evolución social y económica*, New Haven: Yale University Press.

ROTHBARD, M. N. (1982): *La ética de la libertad*, New York University Press (en español usada la versión de Unión Editorial).

CONTRIBUCIONES DEL *ESSAI* DE RICHARD CANTILLON A LA CIENCIA ECONÓMICA: UNA PRIMERA APROXIMACIÓN

JUAN MORILLO BENTUÉ

Resumen: Este trabajo pretende resaltar la importancia de Richard Cantillon en la historia del pensamiento económico, mostrando brevemente las principales contribuciones a la Ciencia Económica que se pueden extraer de su *Essai sur la nature du commerce en général* y que guardan claramente relación con las teorías centrales del pensamiento de la Escuela Austriaca de Economía.

Palabras clave: Cantillon, *Essai*, Teoría Económica, *entrepreneur*, efecto Cantillon.

“Todas las teorías de los economistas están contenidas anticipadamente en este libro” *Léonce de Lavergne citado por Jevons (1881)*

I. INTRODUCCIÓN

En 1755 fue publicado el libro *Essai sur la nature du commerce en général*¹, veintiún años después de la (presunta) muerte de su autor, Richard Cantillon, nacido en Irlanda alrededor del año 1680 (aunque se desconoce su fecha exacta de nacimiento) y afincado posteriormente en Francia².

La importancia de esta obra reside en dos aspectos. Primeramente, consideramos esta obra como el primer tratado científico y sistemático de la economía política. Ello le convertiría en el verdadero padre de la

¹ Para las citas de este trabajo hemos utilizado la versión española del *Essai*: Cantillon (1950). Recomendamos al lector se haga una versión en francés, Cantillon (2009).

² Para profundizar en la vida de Cantillon puede el lector consultar los escritos de Antoin Murphy (1985) y Antoin Murphy (1986).

ciencia económica. En palabras de William Stanley Jevons (considerado con el descubridor del *Essai*): "el ensayo de Cantillon es, con más derecho que ninguna obra, la cuna de la economía política"³.

Por otra parte, el irlandés hace en el *Essai* una aproximación a los fenómenos y procesos de mercado desde una perspectiva subjetivista y dinámica, que lo convertirían en el primer economista de la tradición después conocida como la Escuela Austríaca de Economía.

El objetivo de este trabajo es mostrar brevemente las principales contribuciones a la ciencia económica que se pueden extraer del *Essai* y que guardan claramente relación con las teorías centrales del pensamiento de la Escuela Austríaca de Economía que suponemos el lector conoce.

Por cuestiones de espacio queda fuera del objetivo de este trabajo explicar exhaustivamente cada uno de los temas tratados. Hemos preferido "dar la palabra" a Cantillon mostrando los fragmentos del *Essai* en los que explica/defiende cada idea que comentemos.

II. METODOLOGÍA

A lo largo de todo el *Essai*, Cantillon desarrolla su pensamiento de una forma lógico-deductiva, a través de relaciones causa-efecto partiendo de principios autoevidentes. Pese a que actualmente las principales corrientes de la ciencia económica se centran en el método matemático para su desarrollo, esta fue una metodología seguida ampliamente por los primeros clásicos, especialmente J.B. Say⁴ y Nassau W. Senior. Esta

³ Jevons (1881).

⁴ Say (1964), pp. xxiv, xxv, xlv, xxvi. "People are too apt to suppose that absolute truth is confined to the mathematics and to the results of careful observation and experiment in the physical sciences; imagining that the moral and political sciences contain no invariable facts of indisputable truth, and therefore cannot be considered as genuine sciences, but merely hypothetical systems.[...] Hence the advantage enjoyed by everyone who, from distinct and accurate observation, can establish the existence of these general facts, demonstrate their connection, and deduce their consequences. They as certainly proceed from the nature of things as the laws of the material world. We do not imagine them; they are results disclosed to us by judicious observation and analysis... That can be admitted by every reflecting mind. [...] The science of political economy, in the same manner as the exact sciences, is composed of a few fundamental principles, and of a great number of corollaries or conclusions drawn from these principles. It is essential, therefore, for the advancement of this science that these principles should be strictly deduced from observation; the number of conclusions to be drawn from

forma deductiva se observa en la misma estructura del *Essai*. Sus 35 capítulos, agrupados en 3 secciones, están perfectamente hilados y presentados de forma secuencial, teniendo cada uno relación con los anteriores.

Cantillon hace uso del supuesto *ceteris paribus*⁵ de forma reiterada para mostrar las principales tendencias económicas que se dan en el mercado.

La Tierra pertenece a los propietarios, pero sería inútil para ellos si no se cultivase. Cuanto más se la trabaje, *en igualdad de condiciones*, mayor será la cuantía de sus productos; y cuando más se elaboran estos productos, *siendo iguales todas las cosas*, mayor valor poseerán como mercancías.⁶ (La cursiva es nuestra.)

Pese a los intentos de mostrar a Cantillon como un positivista, la lectura atenta del *Essai* deja claro que para el irlandés, la pretensión de utilizar datos empíricos para la construcción de leyes económicas es un método erróneo. La comprensión de la experiencia empírica sólo puede existir si se posee una teoría previa lógico-deductiva.

Sir William Petty, en un breve manuscrito del año 1865, estima esta paridad o ecuación de la tierra y del trabajo como la consideración más importante en materia de aritmética política, pero la investigación practicada por él, un poco a la ligera, *resulta arbitraria y lejana de las reglas de la Naturaleza, porque no ha tenido en cuenta las causas y principios, sino tan solo los efectos*, lo mismo que ha ocurrido con Mr. Locke, Mr. Davenant y todos los demás autores ingleses que han escrito sobre la materia.⁷ (La cursiva es nuestra.)

La doctrina del positivismo fue combatida duramente por los integrantes de la Escuela Austríaca de Economía, en especial Ludwig von Mises, por negar la existencia de leyes necesarias y universales independientes de la

them may afterwards be either multiplied or diminished at the discretion of the inquirer, according to the object he proposes.”

⁵ Las construcciones imaginarias son construcciones de naturaleza hipotética necesarias para la deducción económica. La economía basa su sistema de investigación en ellas. “Tal procedimiento constituye el genuino método praxeológico” nos dice Mises. Esto es así porque la Praxeología no puede basar su método en experimentos de laboratorio ni el conocimiento de la realidad externa como ocurre en el caso de las ciencias naturales.

⁶Cantillon (1950), pp. 38.

⁷Cantillon (1950), pp. 36.

historia. En este sentido, podemos observar en Cantillon el apoyo a esta idea:

Tanto si el dinero es raro como si es abundante en un Estado, la proporción indicada no variará mucho, porque en los Estados donde el dinero es abundante, las tierras se arriendan a más alto precio, y a un canon más bajo allí donde el dinero es más escaso, *regla ésta que siempre se revelará como válida para todos los tiempos.*⁸ (La cursiva es nuestra.)

También encontramos en el *Essai* la idea de que las predicciones en economía solo pueden ser cualitativas, nunca cuantitativas:

Se comprende, así, que cuando en un Estado se introduce una respetable cantidad de dinero excedente, este dinero nuevo dé un nuevo giro al consumo, el incluso una nueva velocidad a la circulación, si bien *no es posible indicar en qué medida.*⁹ (La cursiva es nuestra.)

III. INCERTIDUMBRE Y FIGURA DEL EMPRESARIO

El *entrepeneur* (término francés todavía hoy utilizado para denominar al empresario) es el protagonista y la figura principal en el análisis económico de Cantillon. Puede observarse principalmente en el capítulo XIII¹⁰ y a lo largo de la segunda mitad de la primera parte, y constituye probablemente la mayor contribución de Cantillon a la Ciencia Económica. Comenta Schumpeter:

Cantillon tiene una consciencia clara de la función del empresario. Y tal se deba a eso el que los economistas franceses, a diferencia de los ingleses, no hayan perdido nunca de vista la función empresarial y su central importancia.¹¹

⁸Cantillon (1950), pp. 87.

⁹Cantillon (1950), pp. 116.

¹⁰ "La circulación y el trueque de bienes y mercaderías, lo mismo que su producción, se realiza en Europa por empresarios a riesgo suyo".

¹¹ Schumpeter (1995).

Teniendo en mente la vida tan “activa” que llevó Cantillon, se entiende que tomase muy en cuenta al empresario. Entre otros, trabajo como dependiente de un ayudante del tesorero general británico en España; su primo (también de nombre Richard Cantillon) le contrató para trabajar en el negocio bancario familiar, y más tarde Cantillon fue capaz de comprar la parte de su primo y conseguir la propiedad completa de la sucursal del banco en París; se convirtió en el banquero y agente personal de Law e invirtió tempranamente en la Compañía del Mississippi amasando posteriormente una fortuna.

Para Cantillon, si hay algo que caracteriza al empresario es que asume incertidumbre (*incertitude*). De esta manera, empresario es aquel que compra conociendo los costes pero que sus ventas son desconocidas. Costes ciertos (materias primas, salarios), ingresos inciertos (beneficios empresariales):

El colono es un empresario que promete pagar al propietario, por su granja o su tierra, una suma fija de dinero (ordinariamente se la supone equivalente, en valor, al tercio del producto de la tierra), *sin tener la certeza del beneficio* en criar ganados, en producir cereales, vino, heno, etc., a su buen juicio, sin posibilidad de prever cuál de estos artículos le permitirá obtener mejor precio. El precio de estos productos dependerá, en parte, del tiempo, y, en parte, del consumo; si hay abundancia de trigo en relación con el consumo, el precio se envilecerá; si hay escasez el precio será más caro.¹² (La cursiva es nuestra.)

Y continúa con el concepto de incertidumbre:

¿Quién sería capaz de prever el número de nacimientos y muertes entre los habitantes en el curso del año? ¿Quién podría prever el aumento o la disminución del gasto que puede acaecer en las familias? Sin embargo, el precio de los artículos producidos por el colono depende naturalmente de esos acontecimientos imprevistos para él, lo cual significa que *conduce la empresa de su granja con incertidumbre*.

[...]

¹²Cantillon (1950), pp. 39-40.

Ahora bien, la variación diaria de los precios de los productos en la ciudad, aun sin ser considerable *hace incierto su beneficio*.¹³ (La cursiva es nuestra.)

Cantillon ve toda acción humana con un carácter empresarial, adelantándose así a grandes teóricos austriacos que han profundizado en esta cuestión como Israel Kirzner¹⁴ y Jesús Huerta de Soto¹⁵. En este sentido, incluso un acto criminal¹⁶ o casarse son considerados por Cantillon como actos empresariales, ya que conllevan incertidumbre y sus resultados son inciertos.

En el siguiente ejemplo, explica como los comerciantes son un claro ejemplo de empresarios:

Muchas gentes en la ciudad se convierten en comerciantes y empresarios, comprando los productos del campo a quienes los traen a ella, o bien trayéndolos por su cuenta: *pagan así, por ellos un precio cierto, según el lugar donde los compran, revendiéndolos al por mayor, o al menudeo, a un precio incierto*.

Estos empresarios son los comerciantes, al por mayor, de lana y cereales, los panaderos, carniceros, artesanos y mercaderes de toda especie que compran artículos alimenticios y materias primas del campo, para elaborarlos y revenderlos gradualmente, a medida que los habitantes los necesitan.

Estos empresarios no pueden saber jamás cuál será el volumen del consumo en su ciudad, ni cuánto tiempo seguirán comprándolos sus clientes, ya que los competidores tratarán por todos los medios, de arrebatarles la clientela: todo esto es causa de tanta incertidumbre entre los empresarios, que cada día, algunos de ellos caen en bancarrota.¹⁷(La cursiva es nuestra.)

¹³Cantillon (1950), pp. 40.

¹⁴ Kirzner (1973).

¹⁵ Huerta de Soto (2005).

¹⁶Cantillon (1950), pp. 43. "...incluso los mendigos y los ladrones son empresarios de esta naturaleza".

¹⁷Cantillon (1950), pp. 41.

IV. TEORÍA SUBJETIVA DEL VALOR

Este quizás es el punto más controvertido del *Essai*, pero no por ello deja de ser una de sus grandes contribuciones.

Cantillon hace una distinción (no siempre totalmente clara¹⁸) entre precios y valores intrínsecos. Los primeros están determinados por valoraciones subjetivas y los segundos equivaldrían a los costes de los factores de producción:

El precio o valor intrínseco de una cosa es la *medida de tierra y trabajo que intervienen en su producción*, teniendo en cuenta la fertilidad o producto de la tierra, y la calidad de trabajo.

[...]

Pero ocurre a menudo que muchas cosas, actualmente dotadas de un cierto valor intrínseco, no se venden en el mercado conforme a ese valor: *ello depende del humor y la fantasía de los hombres y el consumo que de tales productos se hace.*

[...]

Si un señor abre canales y erige terrazas en su jardín, el valor intrínseco estará proporcionado a la tierra y al trabajo, pero *el precio en verdad no seguirá siempre esta proporción*: si ofrece al jardín en venta, puede ocurrir que nadie esté dispuesto a resarcirle la mitad del gasto que ha hecho; y también puede suceder que si varias personas lo desean, le ofrezcan el doble del valor intrínseco, es decir, del valor de la finca y del gasto realizado.¹⁹(La cursiva es nuestra.)

El inadecuado término 'valor intrínseco' ha llevado a grandes confusiones y malas interpretaciones, atribuyendo a Cantillon una defensa de la teoría del valor-trabajo que más tarde sí haría Adam Smith y Karl Marx, cometiendo el gran error de pensar que la tierra y el trabajo son la medida del valor de un bien.

Parece que Cantillon es consciente de este hecho al afirmar que:

En este ensayo me he servido del término 'valor intrínseco' *con referencia a la cantidad de trabajo que entra en la producción de las cosas,*

¹⁸ En alguna ocasión dice Cantillon que el precio de mercado no se separa mucho del valor intrínseco.

¹⁹Cantillon (1950), pp. 28-29

porque no he encontrado término más apropiado para expresar mi pensamiento.²⁰ (La cursiva es nuestra.)

Para Thorton, valor intrínseco coincide con coste de oportunidad y no hace referencia alguna a las propiedades objetivas del bien (como pudiera ser una barra de oro) ni a ningún valor de equilibrio a largo plazo. Son los recursos sacrificados para producir un determinado bien²¹. Como observó Hayek:

What is most significant about Cantillon's achievement in the field of value and price theory is his down-playing the quest for rules and formulae that might account for the "normal" relationship between the value or price of various goods, and concentrating instead on the forces and mechanisms that are consistently at work in restoring these normal relationships.²²

V. FORMACIÓN DE LOS PRECIOS

Cantillon pone el siguiente ejemplo para ilustrar el proceso de formación de los precios:

Consideremos otra hipótesis. Varios proveedores de hoteles han recibido el encargo de comprar diez cuartos de guisantes: a uno de ellos se le fija como precio máximo para los diez cuartos sesenta libras; al segundo cincuenta libras; al tercero cuarenta libras, y al cuarto treinta libras por los diez cuartos de guisantes. Para que todas estas órdenes puedan ser cumplimentadas, hace falta que en el mercado existan cuarenta cuartos de guisantes frescos. Supongamos que no existen más que veinte. Los vendedores, viendo que hay abundancia de compradores sostendrán sus precios, y los compradores llegarán hasta los precios que les han sido prescritos: en consecuencia los que ofrecen sesenta libras por diez cuartos serán atendidos en primer lugar. Seguidamente los vendedores, viendo que nadie quiere elevar el precio por encima de cincuenta libras, dejarán los otros diez cuartos a ese precio. En cambio los que tenían

²⁰Cantillon (1950), pp. 73.

²¹ Thorton (2007).

²² Hayek (1985).

orden de no comprar a más de cuarenta y treinta libras respectivamente, volverán de vacío.

Si en lugar de veinte cuartos se dispusiera en el mercado de cuatrocientos, no sólo los proveedores de hoteles podrían adquirir guisantes verdes muy por debajo de las sumas que les había sido prescritas, sino que los vendedores, en su deseo de ser preferidos a otros, dado el pequeño número de compradores, bajarán el precio de su mercancía casi a su valor intrínseco, y en este caso muchos proveedores de hoteles, que no tenían orden de comprar, comprarán.

Ocurre a menudo que los vendedores, obstinándose en sostener sus precios en el mercado, pierden la oportunidad de vender ventajosamente sus artículos alimenticios y mercaderías, incurriendo en pérdida por ello. También puede ocurrir que, manteniendo estos precios, pueden vender a menudo con mayor ventaja del siguiente día.²³

Para el irlandés los precios vienen determinados por la oferta y la escasez relativa del bien y por la demanda de estos bienes, que depende del “humor y la fantasía de los hombres”. De esta manera muestra una teoría moderna de los precios²⁴ en la que la producción sigue los deseos y necesidades de los consumidores.

Los precios van fijándose en el mercado conforme a la proporción de los artículos que se ofrecen a la venta y del dinero dispuesto a comprarlos; todo ello ocurre en el mismo lugar, a la vista de todos los aldeanos de diversos poblados y de los mercaderes o empresarios del burgo. Una vez determinado el precio entre algunos, los otros lo siguen sin dificultad, estableciéndose así el precio del mercado para aquel día.

[...]

Si los campesinos de un Estado siembran más trigo que de ordinario, es decir, mucho más del que hace falta para el consumo del año, el valor intrínseco y real del trigo corresponderá a la tierra y al trabajo que intervinieron en su producción; pero a causa de esta excesiva abundancia, y existiendo más vendedores que

²³Cantillon (1950), pp. 81-82.

²⁴Rothbard (2001).

compradores, el precio del trigo en el mercado descenderá necesariamente por debajo del precio o valor intrínseco. Si, a la inversa, los agricultores siembran menos trigo del necesario para el consumo, habrá más compradores que vendedores, y el precio del trigo en el mercado se elevará por encima de su valor intrínseco.²⁵ (La cursiva es nuestra.)

Asimismo, la existencia de precios monetarios permite el cálculo económico de los agentes implicados:

*...que establezca una medida común, como el dinero, para fijar el precio al cual los granjeros les venderán lana o lienzo, y que los cálculos de estos precios estén regulados de tal modo que los maestros artesanos tengan las mismas ventajas y satisfacciones que tenían, poco más o menos, cuando eran capataces.*²⁶(La cursiva es nuestra.)

VI. EFECTO CANTILLON

A nuestro parecer, una de las mayores contribuciones de Cantillon, en la que demuestra un pensamiento maduro y elaborado en el campo de la Teoría Monetaria.

Señala el irlandés que los aumentos en la oferta monetaria no tienen efectos agregados en el nivel general de precios, sino que su efecto se produce progresivamente y afecta a la estructura de precios relativos de los bienes y servicios. A esto se denomina precisamente “efecto Cantillon”.

De esta manera comienza con Cantillon (y Cairnes) el enfoque desagregado (y microeconómico) del análisis económico. De esta manera lo explica en el capítulo VI de la Parte II del *Essai*:

Si el aumento de dinero en efectivo proviene de las minas de oro o plata que se encuentran en un Estado, el propietario de estas minas, los empresarios, fundidores, refinadores y, en general, todos cuantos trabajan en ello, no dejarán de aumentar sus gastos en proporción de sus ganancias. En sus hogares consumirán más carne y más vino o

²⁵Cantillon (1950), pp. 19.

²⁶Cantillon (1950), pp. 46.

cerveza que antes, se acostumbrarán a llevar mejores trajes, ropa blanca más fina, a poseer casas mejor decoradas y a disfrutar otras comodidades deseables. Darán así, empleo a muchos artesanos que antes carecían de trabajo, y que, por la misma razón, aumentarán también sus gastos; todo este aumento de gasto en carne, vino, lana, etc., disminuye necesariamente la parte de otros habitantes del Estado que no participan en un principio en la riqueza de las minas en cuestión. El regateo en el mercado, o la demanda de carne, vino, lana, etc., serán más intensos que de ordinario, y no dejarán de elevar los precios. Estos precios elevados inducirán a los colonos a emplear más extensión de tierra para producirlos en años sucesivos: estos mismos colonos se beneficiarán con el referido aumento de precios, y aumentarán, como los otros, sus gastos familiares. Quienes sufrirán este encarecimiento y el aumento del consumo serán, primeramente, los propietarios de las tierras, mientras duren sus contratos de arrendamiento; después, sus criados y todos los obreros o gentes con salario fijo, que a ellos están vinculados. Será preciso que todas estas personas disminuyan su gasto en proporción al nuevo consumo, circunstancia que obligará a un gran número a salir del Estado, y a buscar fortuna en otros países. Los propietarios despedirán a muchos auxiliares y los restantes reclamarán un aumento de salario para poder subsistir como antes. He aquí, poco más o menos, cómo un aumento considerable de dinero, originado en las minas, aumenta el consumo, y, disminuyendo el número de los habitantes, provoca un gasto mayor entre los que se quedan.²⁷(La cursiva es nuestra.)

Cantillon cuestiona la llamada “neutralidad del dinero” según la cual un aumento de la cantidad de dinero no altera la estructura de precios relativos, sino que lleva a un aumento proporcional y permanente en los precios y no afecta a la actividad económica real (como la producción, la inversión y el empleo).

De todo esto induzco que *cuando se introduce doble cantidad de dinero en un Estado no siempre se duplica el precio de los productos y mercaderías*. Un río que se desliza y serpentea por su cauce no corre con doble rapidez porque se duplique el caudal e sus aguas. La

²⁷Cantillon (1950), pp. 106-107.

proporción de carestía que el aumento y cantidad de dinero introducen en un Estado dependerá del rumbo que este dinero imprima al consumo y a la circulación. Cualquiera que sean las manos por donde pase el dinero que se ha introducido en la circulación aumentará naturalmente el consumo; pero este consumo será más o menos grande según los casos, y afectará en mayor o menor escala a ciertas especies de artículos o mercaderías, según el capricho de los que adquieren el dinero. *Los precios de mercado se encarecerán más para ciertas especies que para otras, por abundante que sea el dinero.*²⁸ (La cursiva es nuestra.)

VII. TEORÍA DEL CICLO ECONÓMICO

El *Essai* no presenta una teoría del ciclo económico completa. Pese a ello se pueden extraer varias contribuciones que más tarde serían desarrolladas por los economistas de la Escuela Austriaca de Economía.

Cantillon, como hemos visto anteriormente, explica que un aumento de la cantidad de dinero lleva a una distorsión de la estructura de precios relativos. Esto es debido a que el dinero de nueva creación no se introduce en la economía por igual en todos los sectores y negocios, sino que hay algunos de ellos que se benefician primero. Los beneficiados aumentan sus beneficios y gastos, contratan a más trabajadores y más recursos. Esto, señala Cantillon, no se pueden prolongar indefinidamente en el tiempo. La expansión crediticia finalmente genera desorden.

*Una abundancia de dinero ficticia e imaginaria causa las mismas desventajas que un aumento real en circulación, elevando el precio de la tierra y del trabajo, haciendo más costosas las obras y manufacturas con el riesgo de una pérdida subsiguiente. Pero esa abundancia fugaz se desvanece al primer sople de descrédito, y precipita el desorden.*²⁹ (La cursiva es nuestra.)

Muchos han intentado señalar a Cantillon como mercantilista por indicar que la entrada de metales preciosos eleva el nivel de actividad. Pero,

²⁸Cantillon (1950), pp. 115.

²⁹Cantillon (1950), pp. 193.

como acabamos de ver, el irlandés deja claro que esto genera desorden en forma de etapa artificial de auge económico.

De hecho, Cantillon explica la crisis económica que sufrieron España y Portugal debido a la entrada de metales preciosos de sus colonias.

Cuando la excesiva abundancia de dinero de las minas haya reducido el número de habitantes de un Estado, habituándose los restante a un gasto mayor, elevando el producto de la tierra y del trabajo de los obreros hasta alcanzar precios excesivos, y arruinando las manufacturas del Estado por el uso que los terratenientes y quienes trabajan en las minas hacen de los productos extranjeros, el dinero producido en las minas fluirá necesariamente al exterior, para pagar lo que de él se importa; ello empobrecerá insensiblemente al propio Estado y lo hará en cierto modo dependiente del extranjero, al cual se verá obligado a enviar dinero anualmente, a medida que lo extrae de las minas. Cesará esa abundante circulación de dinero, que era general al principio, y sobrevendrán la pobreza y la miseria, con lo que el trabajo de las minas no resultará sino en ventaja de quienes están ocupados en ellas, y de los extranjeros que con ello se benefician.

[...]

He ahí, aproximadamente, lo que ocurrió en España, desde el descubrimiento de las Indias. *Todo el oro y la plata que estos dos Estados extraen de las minas, no les procura, en la circulación, más metales preciosos que a los otros. Ordinariamente Inglaterra y Francia benefician una mayor cantidad*".³⁰ (La cursiva es nuestra.)

VIII. ORIGEN DEL DINERO

Cantillon expone que el dinero surge porque se hace necesario para los hombres:

En la segunda parte de este Ensayo veremos como la necesidad ha obligado a los hombres a servirse de una medida común, para determinar, en sus tratos, la proporción y valor de los artículos alimenticios y mercaderías cuyo intercambio desean efectuar. *La*

³⁰Cantillon (1950), pp. 108.

*única cuestión es precisar cuál debe ser el artículo o mercadería más adecuado para esta medida común, y si ha sido la necesidad, y no el gusto lo que han inducido a dar preferencia al oro, a la plata y al cobre, materias de las que generalmente nos servimos hoy para este uso.*³¹
(La cursiva es nuestra.)

Y señala que no han sido impuestos por nadie, sino que surgen de un proceso evolutivo y espontáneo en el que se acaban imponiendo los bienes más útiles y necesarios.

No es extraño pues que todas las naciones hayan llegado a servirse como moneda del oro y la plata, constituyéndolos en medida común de los valores, y del cobre para los pagos pequeños. *La utilidad y la necesidad les han inducido a ello, y no el capricho ni el mutuo consenso.*³²
(La cursiva es nuestra.)

De esta manera presenta la base de lo que sería después la teoría sobre el surgimiento de dinero desarrollada por Menger (1840-1921)³³.

Asimismo, expone porque el oro y la plata han sido dinero por excelencia y no otros bienes como el tabaco, el azúcar o el cacao.

*Tan solo el oro y la plata son de pequeño volumen, de calidad homogénea, fáciles de transportar y de subdividir sin merma, adecuados para su conservación, hermosos y brillantes en los objetos que con ellos se confeccionan, y duraderos casi hasta la eternidad. Cuantos han usado otros artículos como moneda, retornan necesariamente a aquéllos, en cuanto pueden obtener cantidad bastante, mediante el cambio. Sólo en las transacciones más pequeñas resultan inadecuados el oro y la plata.*³⁴ (La cursiva es nuestra.)

Por último, Cantillon también explica las causas por las que se demanda dinero, siendo un motivo destacado la incertidumbre inerradicable.

³¹Cantillon (1950), pp. 73.

³²Cantillon (1950), pp. 75.

³³ Menger (1997).

³⁴Cantillon (1950), pp. 75.

Muchos propietarios, empresarios, etc., guardan algún dinero contante en sus bolsas o en sus cajas para afrontar casos imprevistos y no quedar exhaustos.³⁵

BIBLIOGRAFÍA

CANTILLON, R. (1950): *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, México, Fondo de Cultura Económica.

CANTILLON, R. (2009): *Essai Sur La Nature Du Commerce En General*, Kessinger Publishing, LLC.

EINAUDI, L. (1933): «On a Forgotten Quotation about Cantillon's Life», *Economic Journal*, nº 43, 534-537.

HAYEK, F. A. (1985): «Richard Cantillon», *Journal of Libertarian Studies*, nº 7, 217- 247.

HAYEK, F. A (1996): *La tendencia del pensamiento económico*, Madrid, Unión Editorial.

HIGGS, H. (1891): «Richard Cantillon», *Economic Journal*, nº 1, 262-291.

HIGGS, H. (1892): «Cantillon's Place in Economics», *Quarterly Journal of Economics*, nº 6, 436-456.

HIGGS, H. (1932): «A Note on Cantillon», *Economic Journal*, nº 42, 329-331.

HONE, J. (1944): «Richard Cantillon, Economist: Biographical Note», *Economic Journal*, nº 54, 96-100.

HUERTA DE SOTO, J. (1998): *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, Madrid, Unión Editorial.

HUERTA DE SOTO, J. (1999): «Prólogo a la edición española», en Murray N. Rothbard, *Historia del pensamiento económico, Volumen I: El pensamiento económico hasta Adam Smith*, Madrid, Unión Editorial.

HUERTA DE SOTO, J. (2005): *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, Madrid, Unión Editorial.

³⁵Cantillon (1950), pp. 97.

- HUERTA DE SOTO, J. (2008): «El Essai Sur la Nature Du Commerce en Général de Ricardo Cantillon: Nota bibliográfica», *Procesos de Mercado*, nº 5, 353-369.
- JEVONS, S. W. (1950): «Richard Cantillon y la nacionalidad de la economía política», en *Richard Cantillon, Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, México, Fondo de Cultura Económica.
- KIRZNER, I. (1973): *Competition and Entrepreneurship*, Chicago, University of Chicago Press.
- MENGER, C. (1997): *Principios de economía política*, Madrid, Unión Editorial.
- MISES, L. VON. (1997): *La teoría del dinero y del crédito*, Madrid, Unión Editorial.
- MURPHY, A. E. (1985): «Richard Cantillon: Banker and Economist», *Journal of Libertarian Studies*, nº 7, 185-215.
- MURPHY, A. E. (1986): *Richard Cantillon: Entrepreneur and Economist*, New York, Oxford University Press.
- RAVIER, A. O. (2011): «El Misterioso Richard Cantillon», *Laissez Faire*, nº 34, 35-46.
- RAVIER, A. O. (2008): «Dos tradiciones y un debate en torno a la neutralidad del dinero en el largo plazo», *Revista de Análisis Institucional*, nº 2, 213- 288.
- ROTHBARD, M. N. (2001): *Man, Economy and State: A Treatise on Economic Principles*, Auburn, Ludwig von Mises Institute.
- ROTHBARD, M. N. (1999): *Historia del pensamiento económico, Volumen I: El pensamiento económico hasta Adam Smith*, Madrid, Unión Editorial.
- SAY, J.-B. (1964): *A Treatise on Political Economy*, New York, Augustus Kelley.
- SCHUMPETER, J. A. (1995): *Historia del análisis económico*, Barcelona, Editorial Ariel.
- THORNTON, M. (1998): «Richard Cantillon and the Origins of Economic Theory», *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, nº 8, 61-74.
- THORNTON, M. (2006): «Cantillon on the Cause of the Business Cycle», *Quarterly Journal of Austrian Economics*, nº 9, 45- 60.

THORNTON, M. (2007): «Richard Cantillon and the Discovery of Opportunity Cost», *History of Political Economy*, n° 39, 97-120.

THORNTON, M. (2007): «Cantillon, Hume and the Rise of Anti-Mercantilism», *History of Political Economy*, n° 39, 453- 480.

THORNTON, M. (2007): «Was Richard Cantillon a Mercantilist?», *Journal of the History of Economic Thought*, n° 29, 417- 435.

THORNTON, M. (2009): «Cantillon and the Invisible Hand», *Quarterly Journal of Austrian Economics*, n° 7, 27-46.

ZANOTTI, G. J. (2004): *El método de la economía política*, Buenos Aires, Ediciones Cooperativas, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

LA METODOLOGÍA DE LAS CIENCIAS SOCIALES: UN PUNTO DE ENCUENTRO ENTRE POPPER Y MISES

RAFAEL GARCÍA IBORRA

Resumen: La ciencia es una de las herramientas fundamentales del ser humano para hacer frente a la incertidumbre que le rodea, por ello es necesario poder distinguir aquellas afirmaciones que sí pueden ser calificadas de científicas de aquellas otras que no, lo que Popper denominó el criterio de demarcación científica. Este criterio se resumiría en que sólo son científicas aquellas afirmaciones que pueden demostrarse falsas, es decir, son falseables. Este desarrollo filosófico se centró especialmente en las ciencias naturales y fue adaptado por economistas como Milton Friedman a la economía. En ambos enfoques las teorías científicas generan predicciones que deben ser falseadas mediante la observación de la realidad. Por otro lado, Mises defendió una metodología basada exclusivamente en razonamientos exclusivamente lógicos. En este artículo queremos exponer un posible punto de encuentro entre Popper y Mises con el que desarrollar una metodología para las ciencias sociales.

Palabras clave: metodología, ciencia, falsabilidad, predicción, especulación.

I. LA INCERTIDUMBRE

"[...] y además rememora que cada uno sólo vive este presente efímero. Lo demás o ya está vivido o es incierto."¹

"La incertidumbre es uno de los hechos fundamentales de la vida. Es tan inerradicable de las decisiones empresariales como de las de cualquier otro campo."²

¹ Marco Aurelio (2001: 3.10).

Si el concepto de acción es inseparable del de tiempo, también lo es del de incertidumbre (Mises, 1949: 187). Si el individuo pudiese predecir el futuro no tendría que elegir, sólo optimizar su comportamiento sujeto a todos aquellos datos relevantes para él, que son *dados y conocidos*. La incertidumbre es el origen del error, es decir, de la diferencia entre la expectativa que el individuo tiene sobre un hecho futuro y el resultado que finalmente tiene lugar, el error puede ser positivo, si el resultado final es subjetivamente considerado por el agente como mejor que la expectativa que realizó, o negativo si es al contrario.

La incertidumbre no sólo implica que el ser humano no puede predecir con exactitud el futuro, sino que tampoco puede *acotar científicamente* una serie de posibles situaciones futuras y asignarles a cada una la probabilidad de que tengan lugar, citando a Knight (1921: 232): “la incertidumbre que por cualquier método puede verse reducida a una probabilidad objetiva, cuantitativamente determinada, puede convertirse en una certidumbre completa agrupando casos”. Si de algún modo fuese posible determinar un conjunto finito con todas las posibles situaciones futuras y, además, conocer las diferentes probabilidades que cada una tiene de ser la que finalmente tenga lugar, no podríamos hablar de incertidumbre, ya que dispondríamos de una guía objetiva para orientarnos en nuestras acciones y, por lo tanto, no tendría sentido hablar de elección a la hora de actuar³. Confundir la incertidumbre con situaciones donde sí es posible saber las probabilidades de todos los posibles eventos futuros, riesgo en la terminología de Knight, es lo que Taleb (2007: 63) denomina “falacia lúdica”.

El concepto de incertidumbre expuesto podría parecer que entra en contradicción con la afirmación de que el ser humano planifica hacia el futuro, ¿cómo es posible planificar sin saber qué va a ocurrir? La respuesta es que la incertidumbre no es ni absoluta, ni constante⁴. El

²Knight (1921: 347).

³ Para un ejemplo más actual y tremendamente ilustrativo sobre la incapacidad de eliminar la incertidumbre mediante la elección de unos escenarios futuros posibles, y la asignación a cada uno de ellos de probabilidades, es interesante leer lo que dijo Barack Obama acerca del uso de probabilidades sobre si la persona que la CIA había localizado en una casa de Pakistán era Bin Laden o no: “Lo que se empezó a obtener eran probabilidades que *ocultaban la incertidumbre*, en vez de proporcionar información útil” (énfasis mío). <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/0563dad6-2d02-11e2-9211-00144feabdc0.html#axzz2CqcPCVCE> Decidedly better choices - FT.com - 22/11/2012.

⁴ “De la correcta percepción de que no habitamos un mundo de conocimiento perfecto no sigue que vivamos en un mundo de incertidumbre perfecta” Hoppe (1997: 50).

hombre ha ido desarrollando herramientas que le permiten mitigarla para, de este modo, poder planificar de una manera más satisfactoria, no obstante, con ello no se consigue erradicarla totalmente⁵. La herramienta más poderosa con la que contamos para esta labor es la *ciencia*. Mediante la formulación de leyes científicas es posible conocer con una mayor certidumbre determinadas relaciones de causa-efecto entre varios elementos, de esta forma sabemos que si se dan –o se crean– las condiciones necesarias para la causa, el efecto tendrá lugar.

1. Causas de la incertidumbre

Mises (1949: 187-188) explica que si bien existen esferas donde el hombre puede tener un conocimiento preciso de las leyes naturales que rigen, esto sólo nos permite realizar predicciones sobre situaciones particulares, no sobre el futuro en general. La razón es que existen dos áreas donde no es posible tener predicciones científicas: aquellos fenómenos naturales sobre los que el conocimiento actual es insuficiente –la predicción de terremotos por ejemplo–, y *las elecciones humanas*. Supongamos por un momento que el ser humano llegase al punto de comprender todas las relaciones causa-efecto del mundo natural y predecir cualquier tipo de fenómeno natural, aun así, no conseguiría acabar con la incertidumbre ya que, a la hora de conocer el futuro, debería predecir el comportamiento futuro de cada uno de las personas que interactúan en sociedad.

Es a la hora de predecir cómo los individuos van a actuar donde se encuentran los mayores problemas. Si asumimos que existe el libre albedrío, debemos aceptar que no hay forma posible de saber cómo se comportarán las personas en el futuro⁶. No obstante, asumamos que no es así, que las decisiones humanas pudiesen reducirse a relaciones causa-efecto igual que las del mundo natural, ¿podríamos llegar a predecirlas? Depende del funcionamiento de la mente. Si, como expone Hayek (1952: 191-194), el ser humano obtiene el conocimiento del mundo exterior a

⁵ “Por tanto, el hecho de que es incierto si la necesidad por un bien surgirá durante el período de nuestro planes no excluye la posibilidad de que proveamos su posible satisfacción, y por ello, no cuestiona la realidad de nuestras demandas de bienes para satisfacer tales necesidades”. Menger (1871: 82).

⁶ Esta incompatibilidad entre omnisciencia y libre albedrío ya fue señalada por Maimónides (1912: 99-100) en relación a Dios.

través de modelos que la mente genera imitando al objeto de su conocimiento, *no es posible que la mente genere un modelo de sí misma* y, por lo tanto, sería imposible que una mente predijese el comportamiento de otra, y, mucho menos, el de una enorme cantidad de otras mentes⁷. De ahí que el conocimiento se encuentre *disperso*, nunca centralizado⁸. Es también la razón por la que los fines de los distintos individuos se hayan considerado como los datos últimos, aquellos que no pueden ser explicados por una causa. Por ejemplo Mises (1949: 17-18): “juicios de valor concretos y acciones humanas determinadas no están abiertas a un análisis adicional” o Popper (1961: 146): “podríamos decir que el factor humano es el elemento último incierto y caprichoso en la vida social y en todas las instituciones sociales. De hecho este es el elemento que en última instancia *no puede* ser controlado completamente por las instituciones” (énfasis en el original).

Esa es la razón por la que el uso de probabilidades objetivas no pueda ser empleado para predecir las acciones humanas. Como Mises (1949: 189-198) explicó, el empleo de probabilidades sólo tiene sentido en aquellos casos donde tenemos toda la información sobre el comportamiento de una clase de eventos, pero *lo único que sabemos* sobre cada elemento en particular, es que pertenece a la clase anteriormente mencionada⁹ -probabilidad de clase-. Siguiendo el ejemplo que el economista austriaco propone, si tenemos una lotería con 90 participaciones de las que 5 obtendrán premio, sabemos el comportamiento de la clase “participaciones” pero respecto a cada participación sólo sabemos que son elementos de dicha clase. Un

⁷ Y a esta conclusión se llega desde una teoría *causal* fisiológica para el funcionamiento de la mente, si se acepta la crítica general a este tipo de teorías dada por Popper (1968c), la conclusión sigue siendo la misma: no es posible una predicción científica del comportamiento humano en su totalidad. Para una comparación de ambas posturas véase Feser (2011).

⁸ “Reflexiona sobre cuántos sucesos en el mismo breve instante ocurren en cada uno de nosotros a un tiempo, tanto físicos como psíquicos. Así no te admirarás de que muchísimos más, mejor, todos los sucesos subsistan a un tiempo en el uno y en el todo que denominamos universo”. Marco Aurelio (2001: 6.25).

⁹ Dicho de otra forma, tenemos razones para *asumir* el Principio de Indiferencia sobre las probabilidades de cada evento dentro de la clase, véase Keynes (1921: 44-70). Es nuestro desconocimiento sobre las causas exactas que hacen que cada evento sea en realidad único lo que hace que los agrupemos. Al lanzar un dado, qué cara caiga está determinado por las diferentes causas que operan en su lanzamiento: posición inicial, fuerza, dirección, superficie de caída, etc... Si pudiésemos medirlas todas y controlarlas en el lanzamiento podríamos predecir el resultado, como explica Popper ([1959] 1992: 198-199).

concepto diferente al de probabilidad de clase es el de probabilidad de caso, aquí conocemos, respecto a un evento particular, algunos factores que determinan su resultado final, pero existen otros factores que *desconocemos*. Cada evento es un caso único, *no puede ser agrupado* en una clase, lo que implica que el uso de probabilidades es inapropiado. La acción humana cae dentro de las situaciones de probabilidad de caso.

Knight (1921: 231) realizó un razonamiento similar al de Mises al afirmar que “las decisiones empresariales, por ejemplo, tratan con situaciones que son demasiado únicas, por lo general, como para que ninguna tabulación estadística tenga valor como guía”. De esta forma, las decisiones empresariales caen dentro de lo que denomina “estimaciones”, es decir, situaciones donde no es posible clasificar eventos (1921: 225)¹⁰.

Por lo tanto, vemos que las áreas donde se extiende la incertidumbre – incapacidad de predicción científica- son los fenómenos naturales sobre los que no tenemos el conocimiento científico necesario y el campo de la acción humana. Además, el carácter inerradicable de la incertidumbre puede deducirse tan sólo de la imposibilidad de predecir el comportamiento futuro de los individuos¹¹.

Por las razones expuestas, existe una relación entre tiempo e incertidumbre. Puesto que esta última proviene de la incapacidad de centralizar toda la información relevante que se está generando de manera continua, cuanto mayor sea el período de tiempo que queramos abarcar, mayor será la incertidumbre puesto que más información nueva se puede crear durante ese espacio de tiempo.

II. LA CIENCIA

“Porque es un importante postulado del método científico que debemos buscar leyes con un campo ilimitado de validez. Si

¹⁰ Para un análisis detallado de las similitudes entre Knight y Mises sobre probabilidad, véase Hoppe (2006).

¹¹ Siguiendo a Hayek (1952: 194) tampoco podemos esperar un conocimiento absoluto del mundo natural: “una completa explicación incluso del mundo exterior tal y como lo conocemos presupondría una explicación completa del funcionamiento de nuestros sentidos y mente. Si esto último es imposible, no podemos obtener una explicación completa del mundo fenoménico”.

admitiésemos leyes que estuviesen ellas mismas sujetas a cambio, el cambio nunca podría ser explicado por leyes”¹²

“Las leyes económicas obran siempre sobre el mismo principio, ya se trate de numerosa aglomeración de hombres, de dos individuos o de uno solo condenado por las circunstancias a vivir en el aislamiento”¹³

Hasta ahora hemos estado hablando de la ciencia como un método para reducir la incertidumbre que nos rodea, las leyes científicas nos permiten comprender las relaciones *de dependencia*¹⁴ entre distintos elementos. El problema es que debemos encontrar un criterio científico, es decir, que nos permita distinguir entre afirmaciones científicas y no científicas.

La principal característica del criterio científico es que debe hacer que todas las afirmaciones que sean calificadas como científicas puedan ser entendidas y criticadas por diferentes individuos para llegar a un acuerdo, de otra forma, no pueden ser afirmaciones *objetivas* sobre el mundo exterior. Una creencia personal, por ejemplo, no puede ser una afirmación científica. Así, leemos a Mises (1957: 196): “no hay medios racionales para apoyar o rechazar una doctrina sugerida por una voz interna”. Del mismo modo, Popper (1959: 22) rechaza que “nuestras experiencias subjetivas o sentimientos de convicción” puedan ser consideradas como afirmaciones científicas, estas últimas tienen que ser poder compartidas y criticadas por diferentes individuos siguiendo un procedimiento común.

El primer paso para encontrar una solución nos lo muestra Popper (1959: 22): “la *objetividad* de las afirmaciones científicas reside en el hecho de que puedan ser *inter-subjetivamente* testadas” (énfasis en el original). Cualquier afirmación que pretenda ser científica -y por lo tanto todas las leyes científicas- deben estar abiertas a la crítica puesto que la razón humana es falible, víctima constante de errores y no podemos aceptar *prima facie* cualquier razonamiento.

Todas las afirmaciones científicas deben ser criticables y, por tanto, susceptibles de mejora, ninguna afirmación puede ser aceptada

¹² Popper (1961: 95).

¹³ Bastiat (1850: 1687).

¹⁴ Popper (1968b: 390).

acríticamente sino sólo tras haber sido puesta a prueba¹⁵, en este sentido puede decirse que todas son hipótesis ya que dejamos la puerta abierta a que en algún momento futuro alguna crítica demuestre que son falsas, sean falseadas en terminología popperiana. Esto no significa adoptar una postura escéptica sino aceptar que nuestra inteligencia es limitada y, por ello, no podemos afirmar con total certidumbre que una afirmación científica es verdadera¹⁶.

Puesto que las leyes científicas se pueden interpretar como afirmaciones que *prohíben* determinados sucesos¹⁷, la forma de testar una afirmación científica es buscando eventos que la contradigan. Mientras no sea posible hallarlos, podemos decir que la afirmación no ha sido falseada, y por lo tanto *asumir* que es verdadera. No obstante, no cualquier tipo de evento puede falsear una afirmación, así, un evento que contradice una hipótesis puede ser fruto de una malinterpretación o un error de observación, para evitarlo debemos encontrar efectos *reproducibles*, “sólo tomaremos una teoría como falseada si descubrimos un efecto reproducible que la refute” Popper (1959: 23).

A partir de este punto es donde se separan los caminos de las distintas ciencias, para algunas es posible realizar experimentos controlados, de forma que se puedan repetir una serie predeterminada de eventos, el científico es capaz de recrear una situación específica y, de esta forma, intentar falsear las diferentes teorías que hasta ese momento no lo han sido. En las ciencias sociales no es posible, puesto que el objeto de estudio es el comportamiento humano, esencialmente *creativo* y en cambio constante como explica Huerta (2010), deberíamos ser capaces de realizar experimentos en diferentes momentos sin que las personas hubiesen cambiado, es decir, sin que sus fines y los medios que

¹⁵ Siguiendo el mismo razonamiento, toda crítica *científica* debe ser testable inter-subjetivamente.

¹⁶ “Todas las teorías son, y permanecen como, hipótesis: son conjeturas (*doxa*) en oposición a conocimiento incuestionable (*episteme*)”. Popper (1968a: 139). Esta posición encaja con la visión de Mises expuesta, por ejemplo, en su obra “Teoría e Historia” (Mises (1957), lo que Hayek (1948a) denominó como “verdadero individualismo” y, además, la existencia de incertidumbre.

¹⁷ “No sin razón denominamos 'leyes' a las leyes naturales: cuanto más prohíben más dicen”. Popper (1959: 19).

consideran apropiados sufriesen variación alguna. *Y eso no es posible, no podemos controlar los fines de los individuos*¹⁸.

Los individuos cambian continuamente de fines una vez han sido alcanzados o, por cualquier otra razón, ya no son considerados relevantes, al mismo tiempo que nuevos fines, anteriormente inexistentes, aparecen. Es por esta razón por lo que “la economía y otras disciplinas que tratan de fenómenos *esencialmente complejos*, los aspectos de los eventos relevantes para los que podemos obtener datos cuantitativos son necesariamente limitados y pueden no incluir los importantes” Hayek (1989: 3), (énfasis mío). En concreto, el estudio del mercado, donde interactúan un elevado número de individuos cuyos fines deseados y medios elegidos cambian, se crean continuamente y cuyo conocimiento se encuentra disperso entre los diferentes agentes, no puede ser medido¹⁹. Este hecho encaja con la incapacidad de predecir las acciones humanas que antes señalamos.

¿Significa esto que no es posible realizar afirmaciones científicas en el campo de las ciencias sociales? No necesariamente, para alcanzar los fines deseados, los hombres deben hacer usos de medios. Si bien los fines “dependen completamente del juicio subjetivo y personal de cada individuo” y, por tanto, “cada individuo es el único árbitro en asuntos que conciernen a su propia satisfacción y felicidad” Mises (1957: 67), los medios son “decisiones técnicas” sobre las que sí cabe discusión acerca de si son efectivos a la hora de alcanzar el fin deseado. Ese es el ámbito de la economía donde también podemos derivar la existencia de leyes que aplican a todos los hombres, igual que tan sólo existe una física sólo existe una economía.

La herramienta principal para el estudio económico es la lógica, como dice Mises (1957: 315): “puesto que sólo hay una lógica, sólo hay una praxeología y una matemática válida para todos”, es decir, puesto que todas las personas *compartimos una misma lógica*, todas las afirmaciones

¹⁸ Es por esto por lo que no podemos aplicar el *modus tollens* para rechazar hipótesis científicas en economía basadas en observaciones empíricas, no podemos separar las hipótesis o teorías de las condiciones iniciales como señala Popper ([1959] 1992: 55-56).

¹⁹ “... [S]i existiese un hombre que pudiese comprender esta sucesión de causas en su intelecto, tal hombre sería infalible. Al poseer el conocimiento de las causas de todos los eventos, necesariamente predeciría cómo y cuándo tendría lugar cada evento. Pero ningún ser excepto dios puede hacer esto [...]” Cicerón (44 AC: LVI).

económicas pueden ser inter-subjetivamente testadas, cumpliendo de este modo el criterio popperiano de objetividad científica.

Usemos como ejemplo la ley de la oferta y la demanda, sin necesidad de realizar experimentos y mediante la lógica podemos realizar afirmaciones como: si aumenta la demanda de un bien, su precio no puede caer *ceteris paribus*. ¿Cómo podemos testarla? Usando contrafactuales de carácter lógico²⁰, tal y como expone Hülsmann (2003), pensemos si, en una situación como la que hemos descrito, es posible que el precio baje. Para que este caso se diese sería *necesario* que la demanda cayese. Este razonamiento lógico puede ser compartido por cualquier individuo y testado inter-subjetivamente. De esta forma hemos obtenido una ley económica. También en este ejemplo se puede ver nuestra capacidad para realizar predicciones, podemos afirmar científicamente que el precio *no puede* caer. Pero sin poder predecir las acciones humanas, saber los fines y medios seleccionados por todos los individuos involucrados –conocimiento disperso– que, además, se van modificando a lo largo del tiempo, no podemos saber si el precio se mantendrá o subirá y, mucho menos, saber el precio exacto que prevalecerá una vez el mercado vuelva a estar en equilibrio. Si en un caso tan simple hemos tenido además que usar la cláusula *ceteris paribus* para *tan sólo*²¹ poder decir que el precio no puede caer, vemos la imposibilidad de deducir leyes a través de inducciones de situaciones reales de mercado, donde, al mismo tiempo que se da un incremento de la demanda, se puede dar, por ejemplo, un aumento simultáneo de la oferta que no podemos aislar y que lleve a que el precio baje. La realidad que es objeto de estudio económico, está compuesta por la interacción de una multitud de fenómenos complejos entrelazados entre sí que el

²⁰ Debemos distinguir los contrafactuales de carácter lógico de los de carácter estadístico. Estos últimos no es posible aplicarlos en las ciencias sociales ya que no podemos conocer cómo se habría comportado una persona en una situación determinada diferente a la que ha existido realmente. Para una descripción del funcionamiento de los contrafactuales estadísticos véase Morgan y Winship (2007).

²¹ No obstante, el uso de la cláusula *ceteris paribus*, dentro de un marco lógico, también tiene ventajas importantes, al permitirnos analizar el efecto en la variación de cada una de las variables objeto de estudio por separado y en la combinación que deseemos, evita el problema expuesto en la tesis Duhem-Quine por el que no es posible testar empíricamente una hipótesis aislada. Quine (1961). Un análisis de la imposibilidad de usar de este modo la cláusula *ceteris paribus*, dentro de un marco empírico, se encuentra en Cross (1982).

individuo no puede controlar ni predecir y, por tanto, no permite falsear teorías.

Una vez analizado cómo se pueden falsear las teorías económicas, pasamos a resumir el proceso por el que se desarrolla la teoría económica: en primer lugar necesitamos unas hipótesis generales sobre el mundo exterior -abstracciones- que nos permiten aislar teóricamente aspectos específicos de la realidad²², cuanto más complejas sean las teorías más serán las hipótesis que deban usarse. En el ejemplo que vimos anteriormente de la ley de la oferta y la demanda apenas hay que usar hipótesis siendo las más importantes que los bienes objeto de intercambio son *escasos* y que los individuos implicados tienen diferentes gustos -fines-, en cambio, para la teoría austriaca del ciclo económico, se debe aumentar su número, lo que conlleva que sólo se cumplirá si las hipótesis sobre las que se sustenta están presentes: además de todas las necesarias para la ley de la oferta y demanda, la existencia de banca central, un sistema crediticio desarrollado, capacidad de los agentes para endeudarse, una expansión crediticia no respaldada por ahorro, etc...

Puesto que el objetivo máximo al que se puede aspirar es entender la realidad pero no predecirla, es importante que las hipótesis generales sobre las que se base la teoría sean *realistas* aun siendo abstracciones, y lo suficientemente amplias de forma que cubran aspectos relevantes del mundo exterior²³, ya que de otro modo, no podrán aportar luz sobre la red de fenómenos complejos -realidad- cuya comprensión es el objetivo de toda teoría.

Por otro lado es necesario el uso de la lógica ya que mediante ella podemos obtener una serie de leyes capaces de ser testadas intersubjetivamente.

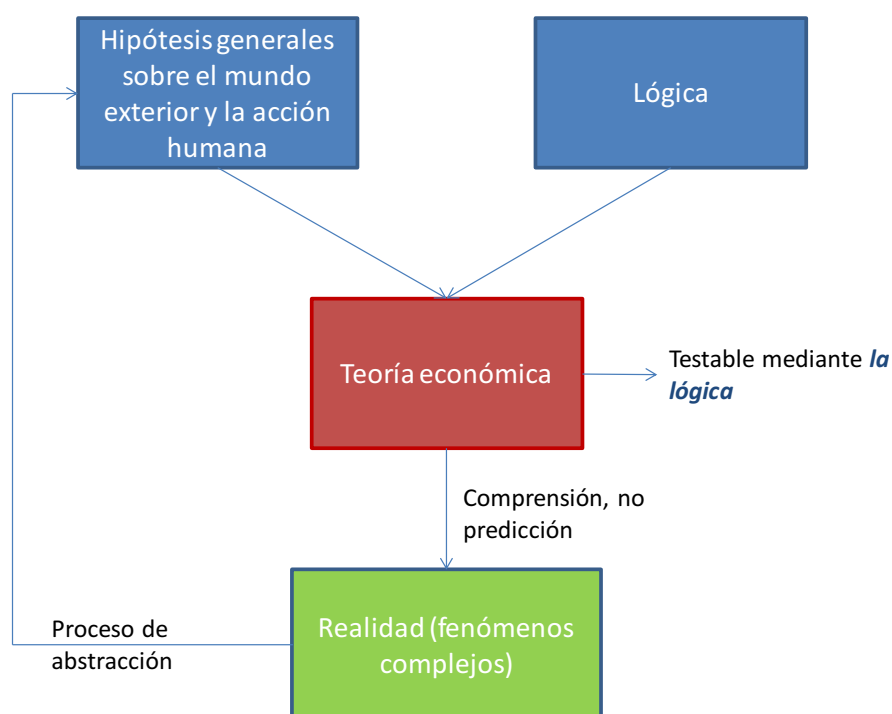
De esta forma, vemos que las leyes económicas deben cumplirse *siempre que sus hipótesis se cumplan*, de no ser así, son falseadas lógicamente y

²² Generalmente no se le ha dado mucha importancia al papel de las hipótesis en la teoría económica pero son una parte relevante de su gestación. Un ejemplo de hipótesis la podemos encontrar en Mises ([1949] 1996: 136) al discutir la posibilidad de un mundo en el que todos los factores de producción materiales estuviesen empleados y no hubiese posibilidad de emplear a todos los trabajadores: "nuestro mundo es diferente. El trabajo es más escaso que los factores de producción materiales." Otro caso es la desutilidad del trabajo.

²³ Por ejemplo, deben referirse a situaciones que *puedan darse en el futuro*.

deben ser sustituidas por otras que no lo sean. Una vez obtenidas, nos ayudan a entender la realidad mediante relaciones de causa-efecto.

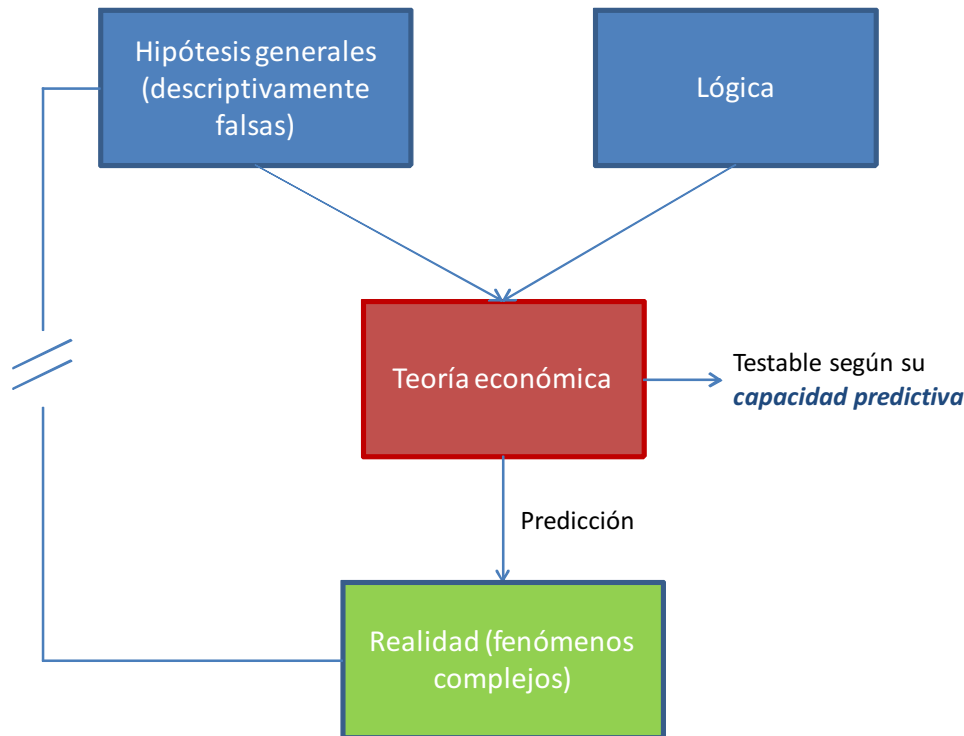
Ilustración I. Desarrollo de las leyes económicas



Por las razones anteriormente expuestas, creemos que el planteamiento metodológico de Friedman (1953) no puede ser correcto. Para el economista norteamericano, el método de la ciencia económica es similar al de las ciencias naturales: obtener modelos con capacidad predictiva, “vista como un conjunto de hipótesis, una teoría es juzgada por su poder predictivo de la clase de fenómenos que intenta explicar. Sólo la evidencia empírica puede decidir si es verdadera o errónea o, mejor, aceptada tentativamente o rechazada” Friedman (1953: 8). La realidad de los supuestos sobre los que se construyen no es relevante. Incluso, el uso de supuestos contrarios a la realidad no supone en ningún caso un defecto de las hipótesis que se están estudiando sino parte lógica del proceso de simplificación necesario para entender el mundo, “para ser

importante, por tanto, una hipótesis debe ser descriptivamente falsa en sus supuestos” Friedman (1953: 14)²⁴.

Ilustración II. Metodología según Friedman (1953)



El primer problema es que para poder construir modelos –teorías económicas– debería ser posible obtener datos sobre situaciones reproducibles, algo que ya vimos no es posible, y que el propio Friedman (1953: 10) reconoce. De esta forma, no podemos confiar en que los datos con los que intentamos falsear la teoría, no hayan resultado afectados por otro tipo de eventos –fuera del espacio de la teoría que intentamos falsear– lo que los invalidaría a la hora de testarla.

Otro problema que surge es que los supuestos sobre la realidad exterior –hipótesis generales– se subordinan a que el modelo tenga carácter predictivo. Aunque tanto en la metodología friedmanita como en la aquí

²⁴ De esta forma, la metodología friedmanita se acercaría a lo que Lakatos (1978: 138-140) denomina instrumentalismo, que considera que las teorías no son ni ciertas ni falsas sino simplemente como *instrumentos* para la predicción. También explicaría el atractivo de conceptos como “simplicidad” o “elegancia” en los modelos.

propuesta, las hipótesis sobre la realidad que nos rodea son abstracciones, mientras que en el primer caso pueden contradecirla, en el segundo sólo describirla mediante la simplificación²⁵. De esta forma, para Friedman las hipótesis sobre la realidad no tienen que tener una relación directa con ésta, lo que dificulta y, en ocasiones imposibilita, la comprensión de los fenómenos complejos, objeto de estudio de la economía²⁶.

Por último, el énfasis puesto en la predicción conlleva un alto riesgo de caer en lo que normalmente se ha denominado confundir correlación con causalidad, es decir, buscar regularidades estadísticas pasadas pero no las causas finales de los eventos bajo observación, llegando a confundir ambas, *la causalidad sólo puede buscarse usando una teoría*. Una regularidad estadística, sea del tipo que sea, en una serie de datos, no puede ser testada como teoría económica, ya que es sólo una descripción *histórica* de varios eventos y no implica la existencia de una relación causa-efecto²⁷, para ser testable debe ser convertida en teoría²⁸ lo que implícitamente se hace asumiendo que la relación hallada entre los datos continuará en el futuro. No obstante, que una determinada relación entre eventos se haya dado en el pasado no implica que vaya a continuar en el futuro, al contrario, existe una infinidad de relaciones pasadas entre eventos -tendencias- que no se han mantenido constantes en el tiempo:

“[...] la existencia de tendencias en el cambio social es raramente cuestionada [...]. La respuesta es: las tendencias existen, o más precisamente, la presunción de tendencias es normalmente un instrumento estadístico útil. *Pero las tendencias no son leyes*. Una

²⁵ Para un análisis más detallado, véase Long (2006).

²⁶ Un ejemplo clarificador es el supuesto de competencia perfecta como explica Hayek (1948c).

²⁷ La causalidad sí implica correlación. El problema, como ya hemos visto, es que no podemos obtener los datos sobre la causa y el efecto aislados, sin que ninguna otra variable tenga un efecto sobre ellos y pueden existir regularidades temporales sin una relación causa-efecto.

²⁸ Para un divertido ejemplo véase Messerli (2012) sobre la correlación histórica entre el consumo de chocolate de un país y el número de premios Nobel entre sus ciudadanos. En sus palabras: “Obviamente este hallazgo es sólo una hipótesis que deberá ser testada en un futuro test aleatorio.” Messerli (2012: 1563).

afirmación sobre la existencia de una tendencia es existencial, no universal". Popper (1961: 106). (Énfasis en el original)²⁹.

Por lo tanto, una teoría así construida sobre una tendencia histórica debe poder justificar por qué la que la relación/tendencia *debe* continuar en el futuro y, para ello, necesita usar unas hipótesis realistas y una correcta lógica como ya hemos visto³⁰.

De este modo, *las observaciones directas de la realidad no pueden por sí solas ni construir una teoría ni refutarla*. Lo dicho hasta ahora podría sugerir que la experiencia no debe tener papel alguno a la hora de juzgar las teorías económicas, lo importante es que, debido a que se refieren a fenómenos complejos, no es posible falsearlas mediante observaciones empíricas ya que no podemos obtener efectos reproducibles que las contradigan. No obstante, sí es posible que el contacto con la realidad haga que nos replanteemos ciertas teorías económicas, ya sea cuestionando sus hipótesis generales sobre el mundo exterior o la lógica empleada³¹.

III. PREDICCIÓN Y ESPECULACIÓN

*"Es difícil hacer predicciones, especialmente sobre el futuro"*³²

Llegados a este punto cabe preguntarse, si la teoría económica no puede predecir ¿cuál es su valor? ¿De qué sirve saber qué ocurriría dada una serie de hipótesis si no podemos medir su impacto en el día a día? Empezamos analizando la idea de predicción científica, básicamente, consiste en *anticipar un evento particular futuro* mediante el uso de una teoría científica. Por tanto, necesitamos una teoría que explique la

²⁹ Una afirmación similar se encuentra en Machlup (1955: 20): "Las hipótesis que están estrictamente limitadas en el tiempo y el espacio no son hipótesis 'generales' sino 'especiales', o *proposiciones históricas*." Énfasis en el original.

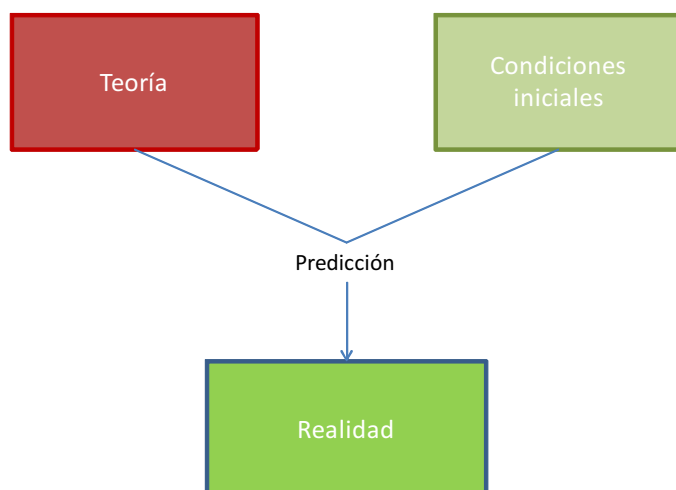
³⁰ "Para poder ofrecer una estimación precisa y defendible de un efecto causal, es necesaria una teoría bien especificada para justificar los supuestos sobre las relaciones causales subyacentes" Morgan y Winship (2007: 30) sobre la necesidad de una teoría para poder buscar relaciones estadísticas que puedan proyectarse en el futuro: estimaciones.

³¹ Un caso paradigmático lo podemos encontrar en Vernon Smith, premio Nobel de Economía en 2002 por el desarrollo de experimentos de laboratorio en economía, para el que los resultados de dichos experimentos no pueden falsear teorías, pero sí sirven para plantearse nuevas preguntas - en su caso, sobretodo sobre los supuestos habituales de la teoría neoclásica - y aumentar nuestro conocimiento, Smith (2008: 283-311).

³²Taleb (2007: 136) atribuye esta cita al jugador y entrenador de beisbol Yogi Berra.

relación causa-efecto que provoca el evento a predecir y conocer con exactitud lo que denominaremos las condiciones iniciales, todas las variables independientes necesarias en la teoría en un *momento y lugar determinado*.

Ilustración III. El proceso de predicción



Como vimos anteriormente, en aquellas ciencias donde podemos determinar las condiciones iniciales es posible realizar experimentos controlados, aquellos donde se conocen los valores de todas las variables que puedan tener un impacto sobre el evento particular que se desea predecir. En un marco así es posible falsear teorías empíricamente, una forma mucho más sencilla que la necesaria para las ciencias que tratan de fenómenos esencialmente complejos. En estas últimas, las condiciones iniciales están formadas por información *dispersa* en las mentes de los individuos *en un continuo proceso de cambio y creación* y, por lo tanto, fuera de control. Para poder realizar predicciones económicas de manera científica deberíamos ser capaces de obtener toda esa información. Vemos la estrecha relación entre predicción y testabilidad empírica que Popper (1961: 123) describe del siguiente modo:

“De acuerdo con nuestro análisis, no hay una gran diferencia entre explicación, predicción y testeo. La diferencia no es de estructura lógica sino de énfasis; depende en lo que *consideremos como nuestro problema* y lo que no. Si nuestro problema no es encontrar una prognosis, mientras que sí lo es encontrar las condiciones iniciales o algunas leyes universales (o

ambas) de las que podamos deducir una *determinada* 'prognosis', entonces estamos buscando una explicación (y la 'prognosis' determinada se convierte en nuestro 'explicandum'). Si consideramos las leyes y las condiciones iniciales como dadas (en vez de por encontrar) y las usamos para deducir la prognosis, con el fin de obtener nueva información, entonces estamos intentando hacer una *predicción*. (Este es el caso en el que *aplicamos* nuestros resultados científicos). Y si consideramos una de nuestras premisas, es decir o una ley universal o las condiciones iniciales, como problemáticas, y la prognosis como algo para ser comparado con los resultados de la experiencia, entonces hablamos de un *test* de la premisa problemática." ³³ (Énfasis en el original)

Una vez más vemos la razón por la que las leyes económicas no pueden ni ser testadas empíricamente ni usadas para realizar predicciones cuantitativas: nuestra incapacidad para conocer todos los datos relevantes de carácter particular, es decir, las condiciones iniciales.

No obstante, las teorías económicas sí nos permiten lo que Hayek (1967: 24) denomina *predicción de tendencia*, si bien con ellas no podemos hacer predicciones sobre eventos singulares, sí sabemos la diferencia de grado³⁴ sobre el mundo exterior que tendrá un cambio en una de las variables independientes de la teoría, respecto a la situación que, de no haberse dado dicho cambio, existiría. Esta predicción de tendencia es

³³ Es importante resaltar que Popper *sí* creía posible la falsación científica de las ciencias sociales a través de la experiencia:

“Un tendero que abre un nuevo establecimiento está llevando a cabo un experimento social [...] Y no debemos olvidar que sólo experimentos prácticos han enseñado a compradores y vendedores en el mercado que los precios se verán reducidos por cada incremento de la oferta y aumentados por cada incremento de la demanda.

Ejemplos de experimentos graduales en una escala mayor serían la decisión de un monopolista de cambiar el precio de su producto, la introducción, por una compañía de seguros de un nuevo tipo de seguro de vida o desempleo; o la creación de un nuevo impuesto sobre las ventas, o una política para combatir el ciclo económico.” Popper (1961: 79)

El problema es el ya mencionado, no podemos *controlar* las condiciones iniciales de forma y, por lo tanto, saber qué habría pasado de no haberse llevado a cabo lo que denomina como experimentos –la imposibilidad de los contrafactuales empíricos- Desde otro punto de vista, no podemos garantizar que repitiendo las mismas acciones en distintos momentos el resultado *cuantitativo* sea el mismo y, por lo tanto, lo podamos medir. Nos falta el efecto reproducible que el mismo Popper exigía como elemento necesario para la falsación. Lo que él denomina experimentos no son sino especulaciones.

³⁴ Por diferencia de grado nos referimos a diferencias de valores mayores o menores en la variable dependiente en la teoría, nunca de valores determinados.

especialmente relevante a la hora de evaluar políticas económicas, ya que nos permite conocer su impacto de grado respecto a la situación en la que no se hubiesen implementado³⁵.

Otra aplicación de las predicciones de tendencia es que ayuda a los individuos a la hora de evaluar el futuro -especular-. Como dijimos anteriormente, la acción humana está encaminada hacia el futuro lo que, combinado con la incertidumbre inerradicable, convierte toda acción en especulación. La incertidumbre en un momento dado proviene de la imposibilidad de conocer tanto las condiciones iniciales como todas las relaciones causa-efecto de los fenómenos complejos a través de teorías, pero esto también implica que podemos mejorar la calidad de nuestras especulaciones mediante el aumento del conocimiento de teorías.

No obstante, y debido a la imposibilidad de conocer las condiciones iniciales en su totalidad, siempre existe la posibilidad de que una especulación realizada sin el respaldo de teoría científica alguna resulte más acertada que otra hecha con el conocimiento de la teoría relevante.

IV. CONCLUSIÓN

El criterio de demarcación popperiano está basado en la existencia de eventos reproducibles que puedan falsear las teorías científicas. Si bien este principio se tradujo en refutaciones empíricas para las ciencias naturales -no sin dificultades, como el expuesto por la tesis Duhem-Quine-, esto se convierte en un problema insuperable en las ciencias sociales ya que no es posible controlar o conocer las valoraciones de los individuos, una de las razones de la incertidumbre que nos rodea. La imposibilidad de conocerlas no permite realizar predicciones sobre eventos futuros específicos en el campo de las ciencias sociales, pero no significa que no existan leyes científicas o que no podamos realizar predicciones de tendencia. Uniendo a Popper y Mises, mediante el uso de la lógica es posible obtener leyes económicas que cumplan el criterio de demarcación: el poder ser inter-subjetivamente testadas.

³⁵ "En economía, por tanto, solo 'predicciones de tendencia' de carácter general puede realizarse [...]. Éstas son de una naturaleza esencialmente teórica y relativa, como máximo, a predecir los desórdenes y efectos de descoordinación social producidos por la coacción coactiva (socialismo e intervencionismo) en el mercado". Huerta de Soto (2009a: 41).

BIBLIOGRAFÍA

- BASTIAT, F. (1850): *Armonías Económicas*. Madrid, Instituto Juan de Mariana, 2010.
- CICERÓN, M. T. (44 AC): *On Divination. Book One*, Wikisource:
- CROSS, R. (1982): «The Duhem-Quine Thesis, Lakatos and the Appraisal of Theories in Macroeconomics», *The Economic Journal*, Vol. 2, N° 366, pp. 320-340.
- FESER, E. (2011): «Hayek, Popper, and the Causal Theory of the Mind», *Advances in Austrian Economics*, Vol. 15, pp. 73-102.
- FRIEDMAN, M. (1953): «The Methodology of Positive Economics», *Essays in Positive Economics*: pp. 3-16, 30-43. Chicago: The University of Chicago Press.
- HAYEK, F. A. (1948a): «Individualism: True and False», *Individualism and Economic Order*, pp. 1-32, Chicago, The University of Chicago Press.
- HAYEK, F. A. (1948b): «The Use of Knowledge in Society», *Individualism and Economic Order*, pp. 77-91, Chicago, The University of Chicago Press.
- HAYEK, F. A. (1948c): «The Meaning of Competition», *Individualism and Economic Order*, pp. 92-106, Chicago, The University of Chicago Press.
- HAYEK, F. A. (1952): *The Sensory Order*, Chicago, The University of Chicago Press.
- HAYEK, F. A. (1967): «The Theory of Complex Phenomena», *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, pp. 22-42, Chicago, The University of Chicago Press.
- HAYEK, F. A. (1989): «The Pretense of Knowledge», *The American Economic Review*, Vol. 79, N° 6, pp. 3-7.
- HOPPE, H.-H. (1997): «On Certainty and Uncertainty, or: How Rational can our Expectations be?», *Review of Austrian Economics*, Vol. 10, N° 1, pp. 49-78.
- HOPPE, H.-H. (2006): «The Limits of Numerical Probability: Frank H. Knight and Ludwig von Mises and the Frequency Interpretation» *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, Vol. 3, N° 2, pp. 11-38.
- HUERTA DE SOTO, J. (2009): *Theory of Dynamic Efficiency*, pp. 1-30, London, Routledge.

- HUERTA DE SOTO, J. (2010): *Socialismo, Cálculo Económico, y Función Empresarial*, Madrid, Unión Editorial.
- HÜLSMANN, J. G. (2003): «Facts and Counterfactuals in Economic Law», *Journal of Libertarian Studies*, Vol 17, N° 1, pp. 57-102.
- KEYNES, J. M. (1921): *A Treatise on Probability*, Lexington, Wildside Press.
- KNIGHT, F. H. (1921): *Risk, Uncertainty and Profit*, Chicago, The University of Chicago Press, 1971.
- LAKATOS, I. (1978): *Escritos Filosóficos 1*, Madrid, Alianza Editorial. 2010.
- LONG, R. T. (2006): «Realism and Abstraction in Economics: Aristotle and Mises versus Friedman», *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 9, N° 3, pp. 3-23.
- MAIMÓNIDES (1912): *The Eight Chapters of Maimonides on Ethics*, New York, Columbia University Press.
- MESSERLI, F. H. (2012): «Chocolate Consumption, Cognitive Function, and Nobel Laureates», *New England Journal of Medicine (Occasional Notes)*.
- MACHLUP, F. (1955): «The Problem of Verification in Economics», *The Southern Economic Journal*, Vol. 22, N° 1, pp. 1-21.
- MARCO AURELIO (2001): *Meditaciones*, Madrid, Ediciones Cátedra.
- MENGER, C. (1871): *Principles of Economics*, Auburn, Ludwig von Mises Institute, 2007.
- MISES, L. VON. (1996): *Human Action: A Treatise on Economics*. Auburn, Ludwig von Mises Institute.
- MISES, L. VON (2003). *Teoría e Historia*. Madrid: Unión Editorial.
- MORGAN, S. L. y Christopher, W. (2007): *Counterfactuals and Causal Inference*, New York, Cambridge University Press.
- POPPER, K. (1959): *The Logic of Scientific Discovery*, New York, Routledge.
- POPPER, K. (1961): *The Poverty of Historicism*, New York, Routledge.
- POPPER, K. (1968a): «Three Views Concerning Human Knowledge», *Conjectures and Refutations*, pp. 130-160. New York: Routledge.

POPPER, K. (1968b): «The Demarcation between Science and Metaphysics», *Conjectures and Refutations*, pp. 339-394, New York, Routledge.

POPPER, K. (1968c): «Language and the Body-Mind Problem», *Conjectures and Refutations*, pp. 395-402, New York, Routledge.

QUINE, W. VAN O. (1961): «Two Dogmas of Empiricism», *From a Logical Point of View*, pp. 20-46, Cambridge, Harvard University Press.

SMITH, V. L. (2008): *Rationality in Economics*, New York, Cambridge University Press.

TALEB, N. N. (2007): *The Black Swan. The Impact of the Highly Improbable*, New York, Random House.

LA PRAXEOLOGÍA TRASCENDENTAL COMO FUNDAMENTO DE LAS CIENCIAS DE LA ACCIÓN HUMANA Y SU APLICACIÓN AL CASO DEL DERECHO

JOSÉ MANUEL CARBALLIDO CORDERO y ANDRÉS CASAS SOTO

Resumen: En esta ponencia pretendemos lograr un doble objetivo: por un lado, presentar la praxeología trascendental como un proyecto de fundamentación filosófica última de carácter apriorístico, que en parte fue presupuesto por Ludwig von Mises en su teoría económica, sobre todo como modelo epistemológico que le permitiera sustentar el edificio cognoscitivo de las ciencias de la acción humana. Dentro de este objetivo, propondremos que la praxeología trascendental no sólo afronta el reto de pensar el progreso en las ciencias sociales desde el *a priori* de la acción humana, sino que representa a su vez una justificación ética de la sociedad libre basada en una economía de mercado. En este sentido, y vía reflexión trascendental, la praxeología es capaz de descubrir otros tres *a priori*, el de la argumentación, la autopropiedad y la elección que, junto con el de la acción humana se convierten en los presupuestos irrebasables o innegociables de toda sociedad libre. En la segunda parte del trabajo reflexionamos sobre la idea y el concepto del Derecho como fundamento normativo de una economía de libre mercado. En clara oposición al reduccionismo propio del positivismo jurídico hasta la fecha imperante, el proyecto jurídico de la praxeología trascendental, teniendo en cuenta los fundamentos apriorísticos ya mencionados, entiende la noción del Derecho de forma omnicomprendensiva: esto es, como un orden de personas, como un sistema de normas y como un conjunto de relaciones libres y cooperativas.

Palabras clave: praxeología trascendental, acción, a priori, Derecho, orden, norma y relación jurídica.

I. LA PRAXEOLOGÍA TRASCENDENTAL COMO FUNDAMENTO DE LAS CIENCIAS DE LA ACCIÓN HUMANA

La tarea primordial de todo investigador estriba en analizar exhaustivamente y definir las condiciones y supuestos bajo los cuales cobran validez sus afirmaciones.

Ludwig von Mises

La praxeología trascendental se presenta como un posible paradigma de filosofía primera, o lo que es lo mismo, de fundamentación última (radical) del conocimiento intersubjetivamente válido. No se trata de basar el conocimiento científico en antiguos conceptos metafísicos, sino que los supera por medio de la reflexión trascendental, el elemento filosófico que Kant introdujo a la hora de distinguir los diferentes roles entre ciencia y filosofía: la primera, encargada del conocimiento directo sobre un objeto de estudio determinado en cada disciplina, y la segunda, como reflexión de segundo orden sobre los presupuestos que hacen de la ciencia un conocimiento válido. La praxeología trascendental, por tanto, pretende ajustarse a lo que el propio Mises exigía como tarea fundamental de todo investigador: el análisis reflexivo de los presupuestos trascendentales (es decir, necesarios y universales) sobre los que se erige el conocimiento científico de la acción humana.

Las principales inspiraciones son Ludwig von Mises y su a priori de la acción humana, y el filósofo alemán Karl-Otto Apel y su a priori de la argumentación, sin olvidarnos de Hans-Hermann Hoppe, quien fue el primero en ver la relación de ambos principios filosóficos. Este novedoso paradigma se completa con otros dos a priori: el de la auto-posesión (Hoppe), y el de la elección (J.G. Hülsmann).

No los consideramos axiomas porque éstos están reservados más bien para los lenguajes formales. La praxeología trascendental tiene como meta-lenguaje irrebasable al lenguaje cotidiano, y debido al carácter auto-reflexivo del mismo, es capaz de descubrir los a priori o presupuestos fundamentales de todo conocimiento válido, vía reflexión filosófica, y de hacerlos públicos mediante el lenguaje, lo cual requiere de la acción comunicativa. Es por esto que el actuar humano es el fundamento último de todo conocimiento intersubjetivamente válido, en la medida en que el lenguaje cotidiano es auto-reflexivo, por lo que es

capaz de revisar las pretensiones de validez de las teorías científicas formuladas a través de lenguajes formales o lenguajes-objeto.

Para que se entienda esto último, la ciencia no es sólo un conjunto de hipótesis falsables formuladas a través de sistemas objetivos de proposiciones más o menos coherentes; la ciencia es, ante todo, producto de la acción de los científicos, cuyo conocimiento sólo podrá ser validado en última instancia por la comunidad de científicos vía acción comunicativa (así, el nivel semántico del sistema de proposiciones de la ciencia requiere de la complementación pragmática, es decir, interpretativa del lenguaje común para que la ciencia tenga sentido incluso para los propios investigadores). Sin este rasgo praxeológico-trascendental ni siquiera sería posible la comprobación empírica de las hipótesis científicas para los investigadores.

Ahora bien, ¿puede ser entendido dicho nivel de presupuestos pragmáticos y, en última instancia praxeológicos, como un nivel propio de la ciencia, y, por lo tanto, falsable? Vamos a ver que esto no es posible. Los enunciados con los que los científicos esgrimen sus argumentos son revisables, mejorables, incluso falsables, qué duda cabe, pero los presupuestos a la hora de argumentar, siempre que esta acción se lleve a cabo de forma seria, no pueden ser negados, so pena de incurrir en una autocontradicción performativa, lo cual nos llevaría a la cancelación de la propia investigación científica.

Ludwig von Mises, en su definición de la acción humana “como formal y apriorístico” (Mises, [1949] 2007, pp. 40-44), argumenta en contra de entender todo conocimiento humano como ‘histórico’, es decir, demostrable o refutable empíricamente. Hay, por tanto, conocimiento a priori, por ejemplo, las relaciones lógicas fundamentales, de las cuales dice que “el pretender demostrar su certeza obliga a presuponer su validez” (Mises, [1949] 2007, 42). “Estamos ante proposiciones de carácter primario [propias del lenguaje cotidiano como meta-lenguaje irrebasable, y descubiertas, no mediante observación empírica, sino a través de la acción auto-reflexiva del juego de lenguaje filosófico], obligado antecedente de toda definición”, “esos instrumentos mentales son lógicamente anteriores a todo conocimiento” (Mises, [1949] 2007, 43), “la categoría de acción es antecedente lógico [condición de posibilidad] de todo acto determinado”.

Pero si el a priori de la acción humana no es un conocimiento obtenido empíricamente, ¿necesariamente debemos entenderlo como un dogma, como frecuentemente se ha criticado, que necesitamos presuponer para que el edificio del conocimiento de las ciencias praxeológicas se pueda sostener? En este sentido, ¿deberíamos, como apunta el racionalismo crítico, abandonar cualquier intento de fundamentación última del conocimiento, ya que, históricamente, estos intentos sólo han conducido a un callejón sin salida en forma de Trilema de Münchhausen?

En respuesta a estas preguntas, la siguiente reflexión puede incluso arrojar alguna luz sobre un aspecto de la relación entre la acción humana, entendida como a priori irreductible, y la teoría evolutiva de las instituciones: en realidad deberían entenderse como diferentes aspectos de un mismo programa de investigación, ya que tal y como Mises define la acción humana se refiere más bien a un *paradigma de filosofía*¹, en vez de a un método científico propiamente entendido. Lo que Mises lleva a cabo al pensar la acción humana como concepto nuclear en el análisis de la Escuela Austríaca (Menger) es, en realidad, una reflexión *filosófica* en torno a las condiciones de posibilidad del conocimiento científico válido, es decir, piensa sobre los límites de la razón: ir más allá del *a priori de la acción humana* sería cometer excesos provocados por asunciones metafísicas indebidas en forma de dogmas (como hace el constructivismo), pero no llegar a delimitar la propia acción humana como condición indispensable de todo conocimiento nos llevaría a cometer *autocontradicciones* que invalidarían toda la investigación, como ya hemos señalado. Y este *límite posibilitador* es de naturaleza apriorística porque no puede ser falsado (so pena de cometer la mencionada *autocontradicción*), a diferencia de las proposiciones e hipótesis de la ciencia. En definitiva, y si esta perspectiva es correcta, la acción humana como a priori irreductible del conocimiento es presupuesta *de facto* por la teoría evolutiva que explica el origen y desarrollo de las instituciones sociales. El científico austríaco, en su labor como tal, presupone ya siempre la acción humana, para poder aplicar con éxito el método histórico-evolutivo. Gracias a esta complementación, el científico austríaco sería plenamente consciente de los propios límites de la razón humana, exigencia tanto de Mises como de Hayek para evitar los excesos

¹ Karl-Otto Apel, 2013, *Paradigmas de filosofía primera*. Prometeo. Buenos Aires.

indeseables del constructivismo² (que, a fin de cuentas, obedece a la absolutización a-crítica de la razón; lo que permite justamente el concebir la acción humana como límite racional *deseable* o *sano*, es precisamente localizar el criterio que distingue entre usos correctos de la razón y abusos de la misma; sin el presupuesto *a priori* de la acción humana carecería el científico austríaco de dicho criterio discriminador, y correría el riesgo de asunción a-crítica de la tradición).

De este modo, y en respuesta a nuestra anterior pregunta, considerar la acción humana como un conocimiento *a priori* no falsable no implica necesariamente incurrir en un dogma metafísico que va en contra del espíritu científico; al contrario, tal presupuesto es condición de posibilidad de todo conocimiento falsable y crítico.

Si bien es cierto que resulta más discutible a nuestro juicio la estrategia miseana de concebir el *a priori* de la acción humana (fundamento *filosófico* último, como correctamente Mises ha sabido captar) además como un *axioma cuasi-matematizado*, por los problemas que el Trilema de Münchhausen señala sobre la imposibilidad de una fundamentación lógico-matemática (apodíctico-deductiva) de los principios últimos³: “el problema de una fundamentación filosófica última se ha planteado desde Aristóteles debido precisamente a que los argumentos lógico-matemáticos no pueden fundamentar por sí mismos la verdad de sus premisas –ni la validez de sus reglas de deducción”⁴. Esta confusión es sólo achacable a la falta de distinción de planos de reflexión del propio Mises, confundiendo así la reflexión filosófica (que a nuestro juicio realiza correctamente cuando define la acción humana como fundamento *filosófico* último basado en la evidencia intersubjetiva) con el plano del método científico para la deducción de los teoremas de la ciencia económica. Precisamente por no haber reflexionado a fondo todas las implicaciones del *a priori* de la acción humana el planteamiento de Mises a nivel epistemológico corre el riesgo de dogmatismo, uno de

² “La tarea primordial de todo investigador estriba en analizar exhaustivamente y definir las condiciones y supuestos bajo los cuales cobran validez sus afirmaciones” (Mises, [1949] 2007, p. 7).

³ Para una formulación moderna de este trilema, que en realidad fue enunciado por vez primera por el filósofo escéptico de la Grecia clásica Agripa, véase H. Albert, *Tratado sobre la razón crítica* (Buenos Aires: Sur, 1973).

⁴ Karl-Otto Apel, “El problema de la fundamentación filosófica última desde la pragmática trascendental del lenguaje”, *Dianoia*, vol. 21, n° 21, 1975, pp. 140-173.

los tres posibles escenarios que contempla el Trilema mencionado, es decir, cuando se pretende fundamentar el conocimiento vía lógico-matemática por medio de un esquema exclusivamente de axiomas y teoremas. De ahí que se justifique una fundamentación filosófica última en base al descubrimiento de la evidencia intersubjetiva implícita en el a priori de la acción humana, como hemos pretendido mostrar más arriba.

¿En qué consiste esta evidencia intersubjetiva de la acción humana, entendida como condición de posibilidad del conocimiento científico válido? Es aquí donde los descubrimientos de Hans-Hermann Hoppe se vuelven ilustrativos de qué tan importante es para la epistemología de la Escuela Austríaca comenzar un diálogo con la filosofía del lenguaje. Permítasenos leer la siguiente cita del pensador alemán en torno a la relación de los a priori de la acción y de la argumentación:

No es difícil detectar que ambos axiomas a priori –el de la acción y el de la argumentación– están íntimamente relacionados. Por un lado, las acciones son más fundamentales que la argumentación, por cuya existencia emerge la idea de validez, pues la argumentación es tan sólo una subclase de la acción. Por otro lado, para poder reconocer esto mismo sobre la acción y la argumentación, y su mutua relación, se requiere de la argumentación. Por tanto, en este sentido, la argumentación debe considerarse más fundamental que la acción, ya que sin argumentación nada puede decirse de la acción. Sin embargo, la argumentación revela la posibilidad de que ella misma presuponga la acción, porque las pretensiones de validez sólo pueden ser discutidas explícitamente en el curso de una argumentación si los individuos, a la hora de argumentar, ya saben lo que significa actuar y tienen conocimiento implícito sobre el concepto de acción. Así, tanto el significado de la acción en general, como el de la argumentación en particular, deben ser pensados como ramas del conocimiento a priori lógica y necesariamente vinculadas⁵.

Hoppe llega a intuir aquí los presupuestos intersubjetivos de la acción humana. De esta manera, en diálogo con la filosofía del lenguaje que reflexiona sobre la naturaleza de los actos de habla, un tipo especial de

⁵Hans-Hermann Hoppe, "On Praxeology and the Praxeological Foundation of Epistemology", en H.-H. Hoppe, *The Economics and Ethics of Private Property*, p. 280. La traducción es nuestra.

acción humana, Hoppe es capaz de llevar el a priori praxeológico a una dimensión más allá del solipsismo en el que lo había encerrado Mises, a pesar de que éste mismo entendió la función pragmático-trascendental de la acción al señalar que su negación presuponía su asunción implícita (contradicción performativa). De este modo, al establecer una clara relación entre acción y argumentación, se entiende el carácter radicalmente *inter-subjetivo* de los presupuestos de todo conocimiento procedente de las ciencias de la acción humana. Sólo mediante el lenguaje la acción cobra sentido como tal. Y, al mismo tiempo, el lenguaje se presenta en forma de actos de habla. Es así que surge la *acción comunicativa* como el rasgo más definitorio del ser humano. Una acción la argumentativa preñada de pretensiones de validez, entre las que cuenta la de la corrección normativa éticamente relevante, es decir, la acción comunicativa es vinculante en tanto en cuanto se argumenta. En definitiva, el actuar nos lleva a presuponer una ética expresada por medio de argumentos esgrimidos por todos los afectados. Se desmonta de esta manera la vieja asunción utilitarista de Mises, proveniente de Max Weber, de la neutralidad axiológica del científico, ya que, en la medida que se presupone la acción como condición de todo conocimiento válido en el terreno de las ciencias praxeológicas, dicha condición lleva aparejada de forma implícita una pretensión ética que, en el plano de las ideas libertarias, ha venido a denominarse como ética de la libertad.

Así, otro ejemplo que permite observar la complementariedad entre el nivel praxeológico-trascendental (filosófico) y el de la teoría evolutiva de las instituciones (científico) lo encontramos en la justificación del capitalismo o del mercado. Aquí vemos cómo la propuesta de los cuatro a priori, acción, argumentación, auto-posesión, y elección, fundamentan de modo definitivo, evitando los excesos del racionalismo extremo rothbardiano, la ética de la libertad.

La relación entre ellos es lo que nos permite ver el carácter necesario y universal, no sólo de la relación, sino de los cuatro *a priori*: el que yo me *auto-posea* permite mi *actuar*, el cual es libre de *elegir* en cada caso los medios y fines pertinentes; entre las formas de mi actuar está la acción comunicativa, que me permite, entre otros muchos juegos de lenguaje, el *argumentar* crítico-reflexivo.

Así, al comprender esta relación de fundamentación del capitalismo desde la praxeología trascendental, podemos llegar a afirmar que una

persona, institución o sociedad serán tanto más éticas cuanto más fomenten la relación existente entre estos cuatro *a priori*. Queda, por tanto, establecido un criterio robusto que permite distinguir qué comportamientos individuales, marcos institucionales y modelos sociales impulsan realmente la libertad, auténtico valor que se pretende fundamentar.

De este breve análisis de nuestro paradigma desde un punto de vista práctico, resulta evidente que cualquier forma de intervención estatal que atente contra la auto-propiedad de las personas es profundamente inmoral, ya que elimina la autonomía en el actuar y cercena la capacidad de elección. Y, desde el aspecto de las instituciones sociales, el capitalismo se presenta como el mejor sistema de organización a la hora de promover la libertad y la prosperidad.

II. LA APLICACIÓN DE LA PRAXEOLOGÍA TRASCENDENTAL AL CASO DEL DERECHO

El objetivo de esta segunda parte del trabajo es utilizar las nociones propias de la praxeología trascendental al ámbito de lo que se conoce como la filosofía del Derecho, con la intención de mostrar que los fundamentos praxeológico-trascendentales suponen un nuevo enfoque transformador de la disciplina, que nos permiten pensar el Derecho desde unas nuevas coordenadas, y mostrar como la praxeología trascendental permite descubrir nuevos presupuestos de todo pensar jurídico.

1. Los Fundamentos Praxeológico-Trascendentales de una Filosofía del Derecho

Es lugar común a toda la filosofía del Derecho de las últimas décadas agrupar las diferentes concepciones del Derecho en cinco grandes corrientes de pensamiento jurídico:

Positivismo Excluyente (Kelsen, Raz)

Positivismo Incluyente (Hart, Coleman)

Iusnaturalismo Excluyente (Finnis)

Iusnaturalismo Incluyente (Alexy, Habermas)

Realismo Jurídico (Ross, Olivecrona)

Es cierto que, del mismo modo, existen también otra serie de corrientes minoritarias dentro de la filosofía jurídica como pueden ser los casos del *Law and Economics* (Análisis Económico del Derecho) o los *Critical Legal Studies* (Teoría Crítica del Derecho o Uso Alternativo del Derecho). Pero si bien esto es cierto, no es menos cierto el hecho de que muchos de los fundamentos jurídicos de estas corrientes provienen de alguna forma de alguna o varias de las anteriormente citadas.

Toda filosofía del Derecho se viene preocupando fundamentalmente de tres nociones principales: validez, justicia y eficacia. Así, tienden a identificarse como corrientes positivistas, aquellas que dan prioridad en sus estudios a las cuestiones relativas a la validez. Del mismo modo, se consideran iusnaturalistas todas las teorías jurídicas que otorgan a la justicia un lugar relevante en las reflexiones jurídicas. Por último, el realismo jurídico es la corriente de filosofía del Derecho que concede un lugar central a la eficacia social del Derecho, al modo en el que el Derecho realmente opera.

No obstante, es preciso señalar que la noción de Derecho es, en cierto modo, confusa. En este sentido, la reflexión praxeológico-trascendental puede sernos de mucha ayuda a la hora de comprender su carácter polisémico y referido a diferentes realidades. Una vez que somos conscientes de los fundamentos a priori de la praxeología trascendental tal como se han explicado en la primera parte de nuestro trabajo (acción, elección, argumentación, autopropiedad), el fenómeno jurídico toma una nueva forma.

Tomando en serio estos fundamentos, el papel del actor jurídico (el ser humano) cobra un papel fundamental, y lo hace como figura participante del orden jurídico⁶. Es gracias a este carácter participante, que podemos ver que el papel fundamental del actor jurídico como sujeto que actúa, elige, argumenta y se autoposee exige diferenciar al menos tres áreas centrales a toda filosofía del Derecho que, sin carecer de

⁶ El primer autor en usar la figura del participante para diferenciarla claramente del observador jurídico es H. L. A. Hart en su obra *The Concept of Law* (1961). Sin embargo, es Robert Alexy quien otorga definitivamente el papel central a la conducta del participante al concebir claramente el Derecho como un proceso argumentativo (2008; 2012b).

vinculación entre ellas, no pueden ser reducidas una a ser parte de otra. Así, podemos entender al Derecho:

Como un orden de personas. Esta concepción del Derecho nos permite diferenciar entre el Derecho como un orden natural de personas o como un orden artificial de personas, cada uno de ellos guiado por unos criterios diferentes de ordenación. A esta primera rama de la filosofía del Derecho podemos llamarla Teoría del Orden Jurídico

Como un sistema de normas. El fundamento praxeológico-trascendental del Derecho es conciliable con el Derecho entendido como un conjunto sistemático de normas jurídicas en las que existen tres clases diferenciadas de normas: reglas, principios y procedimientos. A esta segunda rama de la filosofía del Derecho la podemos llamar, en línea con la doctrina sobre esta materia, como Teoría de la Norma Jurídica.

Como un sistema de relaciones intersubjetivas. Los actores jurídicos participantes entran siempre en relación con otros actores participantes que forman parte del mismo orden jurídico y entre ellos operan una serie de relaciones, siempre intersubjetivas, que nos permiten hablar de fenómenos como los derechos subjetivos o los deberes jurídicos. Esta tercera y última rama de la filosofía del Derecho recibirá el nombre de Teoría de la Relación Jurídica.

2. El Derecho como Orden de Personas (Teoría del Orden Jurídico)

El jurista libertario Frank van Dun ha identificado al Derecho como un orden. El eje central de la filosofía del Derecho de van Dun (que inspira en buena medida la reflexión praxeológico-trascendental en esta primera rama de la filosofía del Derecho) es que podemos hablar de dos clases de orden jurídico: el orden natural y el orden artificial⁷.

La figura esencial es la de “persona”. Todo orden jurídico es un orden de personas. Ahora bien, el orden natural y el orden artificial se diferencian entre sí precisamente a partir del tipo de “persona” de la que estamos hablando.

⁷ No debe confundirse con la distinción hayekiana entre “orden espontáneo” y “organización”, mucho más coincidente con la distinción que realiza Oakeshott entre “nomocracia” y “teleocracia”. Desde la perspectiva de van Dun (y de la filosofía del Derecho de raíz praxeológico-trascendental), tanto el orden espontáneo/nomocracia como la organización/teleocracia, son formas de orden artificial. Podríamos distinguir así entre tres clases de orden: un orden natural, un orden artificial espontáneo o nomocrático y un orden artificial diseñado o teleocrático. Van Dun (1996; 2003; 2007; 2009)

El concepto de “persona” del orden natural es la persona natural. Es el individuo tal cual es. José García es una persona natural. La persona natural es el individuo tal cual es concebido como tal individuo, carente de situaciones jurídicas particulares (luego expondremos con más detalle la noción de situación jurídica). La persona natural es el sujeto praxeológico-trascendental que actúa, elige, argumenta y se autoposee. Es, por así decirlo, el individuo en sí, que no se define por un sistema de reglas de referencia.

Por el contrario, el concepto de persona del orden artificial es, en contraste, una persona artificial. La persona artificial solamente existe con arreglo a un sistema de normas concreto, que le concede virtualidad jurídica. La persona artificial siempre ocupa una situación jurídica concreta en un sistema de reglas concreto, y no puede existir fuera del reconocimiento del sistema normativo de referencia.

Es preciso llevar a cabo una puntualización en este lugar. Generalmente puede tender a pensarse que cuando estamos hablando de una “persona natural” hacemos referencia a la “persona física”, mientras que cuando hablamos de una “persona artificial” nos referimos a lo que la doctrina entiende como “persona jurídica”. Pero esto es fruto de una confusión. Tanto lo que entendemos generalmente como “persona física” y lo que entendemos como “persona jurídica” son, en realidad, ambas partes de la “persona artificial”. Esto es así porque la “persona física” es indisociable del sistema normativo de referencia. Una “persona física” no es lo mismo conforme al sistema normativo español, holandés o marroquí. La persona natural tiene exactamente el mismo carácter jurídico en cualquier sistema normativo del mundo, pues su carácter como persona natural deriva de su capacidad de acción, de elección, de argumentación y de autoposeerse y no de su lugar con relación a un sistema de normas jurídicas concretas. El carácter de persona natural es, por lo tanto, universalizable, cosa que no es el carácter de persona artificial (ni tan siquiera la persona artificial de “persona física”).

La noción fundamental del orden artificial, por el contrario, es la de situación jurídica. La situación jurídica no es sino el lugar que la persona artificial (física o jurídica) ocupa conforme a un sistema de normas de referencia. Este concepto es esencial, y no solamente porque sea el núcleo central de la teoría de un orden jurídico artificial (espontáneo o diseñado), sino porque las diferentes situaciones jurídicas son también, como veremos, el núcleo central de la que derivan las relaciones jurídicas

del orden artificial. Algunos ejemplos de situaciones jurídicas: ciudadano español; empresario/trabajador; progenitor/hijo; gobernante; elector; profesor de universidad; etc.

Es importante tener presente que una misma persona natural, puede desempeñar diferentes situaciones jurídicas (es decir, constituir diferentes personas artificiales) con arreglo a un mismo sistema normativo de referencia (por ejemplo, conforme al derecho positivo vigente en España). Así, por ejemplo, José García es un ciudadano español, padre de dos hijos, trabajador de una importante compañía multinacional y que da varias veces por semana clases en la universidad. Una misma persona natural (José García), conforme al ordenamiento jurídico español constituye al menos cuatro personas artificiales diferentes (ciudadano español, padre, empleado de una compañía multinacional y profesor de universidad). Cada una de estas situaciones jurídicas (o personas artificiales) le dan lugar a una serie de relaciones jurídicas, como veremos más adelante.

3. El Derecho como Sistema de Reglas (Teoría de la Norma Jurídica)

Generalmente el rasgo más conocido del Derecho, y con el que casi cualquier lego identifica la noción misma de Derecho, es el de ser un conjunto de normas de obligado cumplimiento para todos los sometidos a ellas. El llamado Derecho positivo, y por ende la mayoría de las corrientes positivistas, parecen ocuparse del Derecho solamente como un conjunto de normas (y en especial, de reglas) imperativas. Es lo que se conoce como la visión kelseniana del Derecho.

No obstante, es importante advertir que, incluso entre los positivistas, la visión reglada e imperativa del Derecho propia de la visión kelseniana, ha sido cuestionada. La primera referencia obligada pasa por la figura de Hart. El jurista inglés H. L. A. Hart⁸, es tal vez el jurista más influyente de la segunda mitad del siglo XX y principal exponente de lo que ha dado en conocerse como el “positivismo incluyente” que supera las visiones más estrictamente positivistas de los partidarios del “positivismo excluyente”. Cuando Hart habla del Derecho como sistema de reglas diferencia claramente entre dos tipos diferentes de reglas: reglas primarias y reglas secundarias.

⁸ Hart (1961)

Las reglas primarias son aquellas reglas que directamente ordenan, prohíben o permiten conductas a los actores. Por el contrario, las reglas secundarias son otra serie de reglas jurídicas que no ordenan conductas, sino que sirven de apoyo a las reglas primarias (por ejemplo organizándolas). Mientras que las reglas primarias hartianas siguen conservando, al menos hasta cierto punto, la visión imperativista kelseniana, las reglas secundarias están llamadas a superar dicha visión estrecha del Derecho. La más importante de las reglas secundarias es, la llamada “regla de reconocimiento”, que tiene en Hart un papel de norma fundamental (o de “meta-norma”) y a la vez un carácter no imperativo, sino histórico-descriptivo (por influencia realista, la norma de reconocimiento hartiana es empírica, es un hecho social, y no una norma imperativa aprobada por nadie).

No obstante, y con esos avances introducidos por Hart, la teoría de la norma del positivismo incluyente sigue resultando excesivamente estrecha para los fines de una concepción praxeológico-trascendental de la norma jurídica. Esto es así porque Hart sigue compartiendo dos rasgos fundamentales con el resto de concepciones positivistas: la separación entre Derecho y moral (neutralidad axiológica) y la reducción de la norma jurídica a la regla jurídica.

Para superar ambos problemas, la filosofía jurídica de Robert Alexy⁹ ofrece, a nuestro juicio, un anclaje muy superior. Por cuestiones de espacio, no podemos afrontar aquí la tarea desarrollada por Alexy en su totalidad para justificar la necesaria vinculación entre Derecho y moral. Nos centraremos solamente en la base que nos permite superar una teoría de la norma jurídica basada únicamente en reglas.

La tesis de Alexy sobre las normas jurídicas se centra fundamentalmente en dos ejes:

La distinción entre norma y enunciado normativo.

La sustitución de un sistema de normas puro de reglas por una concepción tripartita del sistema de normas basada en reglas, principios y procedimientos.

Es importante distinguir la norma del enunciado normativo. Esto es así porque en primer lugar, una misma norma puede ser expresada a través

⁹ Alexy (2008; 2012a; 2012b).

de multitud de enunciados normativos diferentes. Por ejemplo, la norma que impida extraditar a un gobierno a extraditar ciudadanos nacionales puede expresarse con el enunciado normativo “está prohibida la extradición de ciudadanos nacionales” o con el enunciado normativo “el gobierno no puede extraditar a sus nacionales” o con una múltiple variedad de enunciados diferentes.

En segundo lugar, la cuestión tiene importancia porque a través de un único enunciado, pueden contenerse simultáneamente dos o más normas. Por ejemplo, el artículo 138 del código penal español que prohíbe el homicidio tiene el siguiente enunciado: “El que matare a otro será castigado, como reo de homicidio, con la pena de prisión de diez a quince años”. Dicho enunciado contiene, simultáneamente, dos normas diferentes. En primer lugar establece la prohibición de matar, y en segundo término obliga a los operadores jurídicos encargados de administrar justicia (los jueces y tribunales) a condenar a penas de prisión de entre diez y quince años a aquellos que hubiesen vulnerado la primera prohibición.

Derivado de la lógica de la acción discursiva, además, podemos ver que el significado de la enunciación de un enunciado normativo puede variar en función del contexto. Así por ejemplo, quien afirma el enunciado normativo “no puedes aparcar aquí”, puede estar limitándose a enunciar una norma emitida por un tercero (por ejemplo, cuando informa a otro individuo de que las autoridades públicas prohíben estacionar en esa zona), o puede sin embargo estar él mismo emitiendo una norma propia (por ejemplo, cuando se trata de un propietario que prohíbe a un tercero estacionar su vehículo en un suelo de su propiedad).

El sistema normativo puro de reglas (propio del positivismo jurídico hasta Hart incluido) presenta una serie de defectos propios, el más importante de los cuales es el de las llamadas “lagunas normativas”. Una laguna normativa es cuando una determinada cuestión no está regulada por el Derecho. El problema fundamental de las lagunas se plantea en la actuación jurídica del participante. Cuando el sistema de reglas no regula un determinado problema, y simultáneamente obliga al juez a resolver todos los conflictos que se le presentan, el juez se encuentra con un serio problema: no puede dejar de resolver el caso (pues el Derecho le obliga a hacerlo), pero tampoco puede resolver el caso conforme a Derecho (pues el Derecho no dispone de regla vigente alguna que le permita aplicar al caso). En estas circunstancias, la única alternativa del

juez es resolver conforme a un criterio extra-jurídico, es decir, conforme a su propia arbitrariedad.

Los críticos del positivismo jurídico han visto la problemática de las lagunas normativas, y para subsanarlo han propuesto, a nuestro juicio de manera acertada, sustituir el sistema normativo puro de reglas por un sistema de normas jurídicas que incluya, además de reglas, principios¹⁰.

La primera diferencia fundamental entre las reglas y los principios es la que enuncia su diferente naturaleza jurídica. Las reglas establecen, en principio, un mandato definitivo. La idea central es que ante una regla solamente caben dos situaciones posibles, que la regla se cumpla o que la regla se incumpla, sin más opciones. O la regla es plenamente respetada, o la regla ha sido incumplida por el actor jurídico, realizando un acto antijurídico. Frente a este carácter definitivo y taxativo de las reglas, los principios son entendidos como mandatos de optimización. Los principios son mandatos de optimización porque admiten un cumplimiento gradual (mayor o menor respeto del principio jurídico en cuestión) y por lo tanto el mandato del principio es hacia la realización óptima del principio teniendo en cuenta las condiciones físicas y jurídicas en que operamos como actores jurídicos.

La segunda diferencia fundamental entre las reglas y los principios es que ofrecen, en principio, diferentes razones. Las razones ofrecidas por las reglas (salvo que pueda expresarse una excepción) son razones de tipo definitivo, mientras que las razones ofrecidas por los principios son siempre razones prima facie. Es importante entender que las normas jurídicas ofrecen razones para la acción¹¹. De este modo, las normas

¹⁰ El primero en detectar este problema fue Ronald Dworkin en su clásico debate con H.L.A. Hart a raíz del libro fundamental de este último, "*The Concept of Law*". En dicho debate, Dworkin sostuvo que el Derecho no estaba formado únicamente por reglas, sino también por principios. Así pues, el juez siempre tenía un criterio jurídico sobre el que decidir conforme a Derecho (aplicando un principio jurídico). Es lo que se conoce como la tesis de la única solución jurídica correcta. Otros autores como Alexy, Habermas o Günther han asumido tesis más o menos similares a las de Dworkin, aunque con importantes matices. En nuestro caso, como hemos indicado, seguiremos fundamentalmente la tesis mantenida por Robert Alexy (2012a).

¹¹ En este sentido nos resulta más acertada la posición mantenida por Joseph Raz que presenta las reglas y principios como razones para la acción. Alexy entiende, mediante un razonamiento algo confuso, que las reglas y principios ofrecen razones para la norma, y solamente de manera indirecta o mediata, para la acción. A nuestro juicio las razones solamente pueden ir orientadas hacia sujetos racionales, capaces de entender las razones, pues si fuesen dirigidas a la norma misma, supondría un acto de reificación de la norma jurídica, estableciendo una voluntad a la norma en sí. Además, si decimos, como hemos sostenido, que reglas y principios son clases de normas, sería extraño afirmar

jurídicas ofrecen razones para actuar (o no), limitan el campo de las opciones de elección legítima (sirviendo de atajo cognoscitivo) y suponen la enunciación de razones discursivas orientadas a guiar la conducta de un sujeto autónomo.

La tercera y última diferencia principal entre las normas y los principios que ofrecemos en este trabajo tiene que ver con los procedimientos. Las normas jurídicas no se insertan en un sistema completamente homogéneo, sino que deben ser organizadas y depuradas de conflictos por parte de los operadores jurídicos que mediante su acción, elección y presentación de argumentos van depurando a las normas de los conflictos internos que pudiesen tener lugar. Aquí juegan un especial significado el tercer grupo de normas, las de procedimiento, que son normas entendidas en el sentido secundario. Las normas que rigen el conflicto de reglas, por ejemplo, son sustancialmente diferentes a las que rigen el conflicto de los principios. Puesto que en el primer caso no pueden existir dos reglas vigentes que se contradigan entre sí, una de ellas deberá ser expulsada al detectar el conflicto, o reinterpretada, para evitar que dicho conflicto se produzca. En el caso del conflicto entre los principios, debe procederse al procedimiento de la ponderación, cuyos detalles no podemos dar aquí¹².

4. El Derecho como Sistema de Relaciones (Teoría de la Relación Jurídica)

Para cerrar esta pequeña introducción a los presupuestos generales de toda filosofía jurídica, nos queda por explorar la cuestión de las relaciones jurídicas intersubjetivas. El Derecho, así concebido en la teoría de la relación jurídica es el conjunto de relaciones intersubjetivas mediadas normativamente que se producen entre los miembros de un orden jurídico.

que las reglas y principios ofrecen razones para las normas, pues dichas normas son las propias reglas y principios que ofrecen las razones.

¹² Robert Alexy (2012a) establece un criterio de ponderación que no obstante ha sido criticado por otros autores pertenecientes al iusracionalismo alemán como Habermas y Günther. Tomando las ideas de Alexy, otros autores del entorno hispanoamericano han intentado elaborar otras revisiones del procedimiento de ponderación. A este particular podemos destacar al colombiano Carlos Martín Pulido, al mexicano Miguel Carbonell o a los españoles Manuel Atienza y Juan Ruiz Manero; todos ellos exponentes hispanoamericanos de lo que ha dado en llamarse el “neoconstitucionalismo”.

La teoría de la relación jurídica es la teoría jurídica de las relaciones entre las personas (naturales o artificiales) guiadas por las normas. Debemos por lo tanto, reconducidos a partir de la teoría de la norma, volver a fijarnos en los órdenes jurídicos nuevamente, y en concreto en las personas jurídicas, que son las que se interrelacionan mediadas por normas.

El orden de personas naturales, establece unas relaciones que se basan en el respeto (o irrespeto) de las personas naturales, como bien señaló van Dun. Así, las relaciones intersubjetivas en el orden natural guardan relación con el respeto que debemos al otro como sujeto racional, como persona natural. Una relación basada en el respeto al otro como persona, y por lo tanto en el respeto a sus capacidades de acción, elección, argumentación y su condición de persona autónoma que se autoposee.

Muy diferente es la relación jurídica en el ámbito de los órdenes artificiales, donde las relaciones intersubjetivas derivan de la posibilidad de reclamación legítima de las personas artificiales del respeto de su situación jurídica tal cual viene recogida en la norma positiva (o, en su caso, la reclamación de la modificación de la norma jurídica positiva) que da sustento a su condición de persona artificial conforme a lo establecido por el sistema de reglas.

Dos son pues, de nuevo, los conceptos fundamentales de la relación intersubjetiva en el ámbito del orden artificial: el de situación jurídica y el de norma jurídica, ambas en principio ausentes del orden natural basado en el respeto de la persona natural como sujeto racional. A esos dos elementos fundamentales, le añadimos ahora el de reclamación.

Esto implica un hecho fundamental: la noción de derechos. Muchas son las clasificaciones sobre los derechos y las situaciones jurídicas. Nosotros no podemos entrar aquí a valorar todo lo que se ha escrito sobre el tema, sino simplemente valoraremos una apreciación ligeramente alternativa basada en lo visto hasta ahora.

Es importante entender que esta teoría de los derechos, es una teoría política de los derechos¹³, que no guarda relación con el orden natural (basada en el respeto del otro racional) sino con el orden artificial.

¹³ Para una teoría política de los derechos plenamente estructurada puede servir de referencia el libro de Attracta Ingram (1994) titulado *A Political Theory of Rights*.

El orden artificial se basa en personas artificiales (situaciones jurídicas) y en normas positivizadas. La propuesta teórica para este marco es la siguiente: puesto que la norma jurídica define la persona artificial (o situación jurídica), el actor (es decir, la persona natural que actúa en ese caso como persona artificial) tiene el deber jurídico de adaptar su conducta a la que la norma entiende como propia de la situación jurídica que tiene (y que le da virtualidad como persona artificial).

Los derechos, son la capacidad de terceros, para reclamar con pretensión de validez, una determinada conducta por parte de la persona frente a la que se oponen. Es decir, el derecho de una persona artificial A, consiste en la pretensión (reclamación) jurídicamente válida frente a otra persona artificial B, para que esta última se comporte del modo coherente con la situación jurídica que le es propia.

En el orden artificial, los deberes son previos a los derechos, y un derecho es la facultad de un sujeto a exigir de otro el comportamiento que es adecuado a la situación jurídica que ostenta. La reclamación es el elemento discursivo que sirve para que los terceros actúen con relación a sus propias situaciones jurídicas, respetando así la situación jurídica que le es propia al sujeto que presenta su reclamación. Algo, por lo tanto, muy diferente al caso del orden natural.

BIBLIOGRAFÍA

- ALEXY, R. (2008): *El concepto y la validez del derecho*, Barcelona, Gedisa.
- ALEXY, R. (2012a): *Teoría de los derechos fundamentales*, Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.
- ALEXY, R. (2012b): *Teoría de la argumentación jurídica*, Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.
- HART, H. L. A. (1961): *The Concept of Law*, Oxford, Oxford University Press.
- INGRAM, A. (1994): *A Political Theory of Rights*, Oxford, Oxford University Press.
- MISES, L. VON ([1949] 2007): *La acción humana*, Unión Editorial, Madrid.
- VAN DUN, F. (1996): «The lawful and the legal», *Journal des économistes et des études humaines* VI, 4, 1996, 555 - 579

VAN DUN, F. (2003): «Natural Law: A Logical Analysis», *Etica & Politica / Ethics & Politics*, 2003, 2, 1-29.

VAN DUN, F. (2007): «Concepts of Order», incluido en Hardy Bouillon (ed.), *Ordered Anarchy: Jasay and His Surroundings*, Hampshire, Ashgate Publishing.

VAN DUN, F. (2009): «Logic of Law», *Libertarian Papers*, Vol. 1, No. 36, 1-55.

LA SOMBRA DE LA PROSPERIDAD CHINA

ANTONIO VEGAS GARCÍA

Resumen: La desaceleración del crecimiento de la economía china ha producido un debate apasionante entre numerosos entendidos de la economía asiática, los que opinan que el fenómeno se trata de una fase natural del desarrollo económico de una nación (*soft-landing*) y los que defienden que China está próxima a un colapso de su economía (*hard-landing*). En el presente trabajo pretendemos acercarnos a los aspectos más problemáticos de la economía china y analizar de qué manera interviene el gobierno en la economía del país, qué repercusiones tiene tal intervención y cuáles son los costes que ha soportado la ciudadanía. Bajo el elevado crecimiento se esconden desequilibrios que pueden hacer peligrar su prosperidad. Hemos incluido un análisis de la política cambiaria, el sistema financiero y teoría del ciclo, con el objetivo de averiguar en qué momento del ciclo se encuentra la economía China, tratando de despejar algunas dudas sobre la posibilidad de una burbuja financiera en el país.

Palabras clave: Yuan, represión financiera, burbuja financiera, ahorro, *shadow banking*

I. EL ALCANCE DE LA NUEVA PROSPERIDAD

Existe un amplio consenso entre los historiadores de que entre los mil años que van del S.V al S.XV China se mantuvo como la civilización más avanzada del mundo desde todos los puntos de vista. Su máximo apogeo se sitúa en el 1820, donde la economía representaba el 32% de la economía mundial y el 36% de la población. Pero tal superioridad provocó cierto desdén en los emperadores hacia el extranjero. Se desarrolló un cierto sinocentrismo y aislamiento con el exterior.

Este aislamiento impidió a China contagiarse de la revolución industrial originada en Inglaterra en el S.XVIII y que se extendió posteriormente por

todo Occidente. Este aislamiento tampoco le permitió favorecerse de las ventajas del comercio internacional.

La historia económica de China puede dividirse en tres grandes etapas: la China Imperial (un período de más de dos mil años de historia), la época de aislamiento y humillación extranjera (S.XVIII-S.XIX) y la etapa comunista (a partir de 1949 hasta la actualidad).

Tras la guerra civil (1927-1950) que enfrentó al partido nacionalista con el comunista, quedó bajo control comunista la China continental, sobre la que Mao Zedong proclamó oficialmente la República Popular de China el 1 de octubre de 1949.

Meses más tarde se inicia un proceso de colectivización agraria con la Ley de reforma agraria (1950) que supuso la eliminación de los derechos de propiedad sobre la tierra. Se crearon los campos de trabajo o *laogais* (勞改). También se creó el sistema *hukou* (户口), una especie de *apartheid* que discriminaba en derechos entre los ciudadanos rurales y urbanos.

Entre 1958-1963 se desarrolló el Gran Salto Adelante (大跃进) que fue un plan económico con el objetivo de industrializar el país mediante planificación. Se ordenó a los aldeanos la construcción de hornos metalúrgicos en sus casas, sujetos a cuotas de producción. Ello provocó la fundición de herramientas, dilapidando capital y perdiendo el ahorro generado en épocas previas.

Entre 1966-1970 se desarrolló la Revolución Cultural (无产阶级文化大) que fue un proceso de agitación constante con fines propagandísticos para reestablecer en la población la fe perdida en el régimen. Fue un período de torturas y graves crímenes.

Pero a partir de 1979 la historia económica china cambió el rumbo. Deng Xiaoping fue inesperadamente nombrado sucesor de Mao e inició una gran apertura económica del país. Las reformas emprendidas por Deng abarcan numerosos ámbitos y podemos destacar dos períodos:

En la primera etapa (1978-1984) se produjo la descolectivización agraria y tuvo origen en el pueblo chino. En el año 1978 se reunieron 21 campesinos en el condado de Fenyang (汾阳市) y firmaron un documento en el que declaraban preferir ir a la cárcel antes que soportar el sistema de

colectivización agraria y se prometían repartir sus tierras y cultivarlas de forma privada, entregando la cuota correspondiente al Estado y apropiándose del sobrante. Rápidamente, con la llegada de Deng al poder, se dio luz verde a este sistema y se extendió por todo el país, incrementando la productividad vertiginosamente. Este sistema se apodó como el *dabaogan* (大包干) que significa literalmente “gran contratación”, que se oponía al sistema establecido por Mao o *daguofan* (大锅饭) que significa literalmente “gran olla”, donde todo lo producido era propiedad del Estado.

La segunda etapa (1992-2002) constituye el mayor proceso de apertura al mundo vivido por la economía china. Se produjo una liberalización definitiva de los precios. En 1994 se introducen reformas bancarias, fiscales y cambiarias. En 1997 se produce una oleada de privatizaciones y reestructuraciones de las empresas estatales. En diciembre de 2001, China ingresa en la OMC, adhiriéndose por tanto el país a las reglas de juego de la economía mundial en materia de comercio exterior, lo que ofreció a las empresas extranjeras que deslocalizaban su producción en China seguridad jurídica, al estar amparadas por la legislación internacional.

Estos hechos, la mano de obra barata y relativamente productiva, el suelo barato y la reforma agraria que reinstauró la propiedad privada y otras políticas públicas como la cambiaria, que analizaremos más tarde, creó las condiciones necesarias para hacer atractiva la inversión extranjera en el país. Así, China ha conseguido protagonizar la revolución industrial más rápida de la historia¹, donde 600 millones de personas han salido de la pobreza en el lapso 1981-2004².

La economía china presenta sectores regidos por la pura economía de mercado, sin apenas ningún tipo de intervención pública ni impuestos y sectores enormemente regulados, subvencionados y controlados por el gobierno central. De ahí que se acuñara la frase *un país dos sistemas* (一国两制), ideada por Deng Xiaoping.

¹ Según el FMI, el Reino Unido en la primera revolución industrial necesitaba 55 años para duplicar su renta per cápita, Estados Unidos en el siglo XIX requería de 47, Japón durante su industrialización 34, Corea del Sur de 11 años y China de 8 años.

² Según datos del Banco Mundial de marzo del 2010.

La característica del país asiático es que está dirigido por una dictadura comunista, cuyos ciudadanos todavía están muy lejos de adquirir los derechos y libertades que tienen los ciudadanos occidentales y como consecuencia presenta una economía que está lejos de ser libre. Asimismo, el país se puede calificar con el término *superpotencia pobre*, pues el tamaño de la economía china es muy grande dada su enorme población, pero a su vez la baja renta per cápita encuadra a China dentro de los países en desarrollo. La población tampoco ha podido disfrutar en toda su plenitud el derrame de prosperidad que la globalización ha dejado caer sobre el país, pues gran parte de esa nueva riqueza ha sido canalizada y gestionada por el gobierno.

Esta concentración de la riqueza en manos del gobierno hace peligrar la prosperidad del país, pues el gobierno no tiene la información necesaria para distribuir de forma eficiente esos recursos y esos recursos en manos de gobierno se mal utilizarán en comparación a cómo se habrían distribuido en competencia.

Los mecanismos que el gobierno chino ha usado para canalizar la riqueza son dos: la manipulación del tipo de cambio de la moneda y la “*represión financiera*”.

1. La manipulación de la moneda

La razón principal por la que la prosperidad de la apertura de China no se haya sentido por la población en su plenitud es la manipulación de la moneda china (yuan 元) por parte de su gobierno.

Tras la apertura económica de Deng Xiaoping, China decidió basar su modelo de crecimiento en la inversión extranjera y con un énfasis especial en la exportación, convirtiendo al país en pocos años en la llamada “*fábrica del mundo*”. China presentaba las características idóneas para convertirse en una potencia exportadora.

Sin embargo, el gobierno chino ha alargado este proceso inicial y transitorio. Para ello, ha utilizado fundamentalmente la subvención a la

exportación. *Subsidies to chinese industry*³ señala que la industria china ha recibido más de 300 mil millones de dólares en subvenciones en el lapso 1985-2005⁴. Pero la mayor subvención que la exportación ha recibido ha sido la manipulación de la moneda china manteniéndola devaluada para abaratar los productos chinos en el exterior.

El Banco Central de la República Popular de China (PBOC, por sus siglas en inglés) es el principal responsable de la política cambiaria de China. El mecanismo por el que China devalúa su moneda funciona de la siguiente forma:

Bajo un sistema de tipos de cambio fijos, el PBOC se encargará de mantener el tipo de cambio de la divisa en torno al valor de fijado. Si se producen presiones al alza en valor del yuan, el PBOC actuará para bajar el valor hasta el precio referenciado. Para ello, el PBOC aumentará la oferta de yuanes y comprando con ellos dólares, haciendo engrosar su monto de reservas de divisas extranjeras. El PBOC seguirá repitiendo el proceso hasta que el yuan alcance el nivel fijado.

Esta política generaría inflación al aumentar de forma indiscriminada la masa monetaria. Por ello, el PBOC acomete otra política complementaria llamada *esterilización* que persigue contrarrestar los efectos inflacionarios de la expansión de la oferta monetaria. La forma más directa de hacerlo es retirando fondos de la circulación con la consiguiente reducción del dinero en circulación, vendiendo "*central bank bills*".

Veamos ahora cómo ha variado el valor del yuan hasta ahora. Si analizamos la evolución del tipo de cambio entre el yuan y el dólar, podemos distinguir claramente tres periodos:

En el primer período (1980-1994), el yuan se fue devaluando poco a poco con respecto al dólar en un régimen de estricto control de divisas y de capitales. La divisa china pasó de valer 1,5 dólares en 1980 a valer 5,76 en 1993, con una devaluación media anual del 14%.

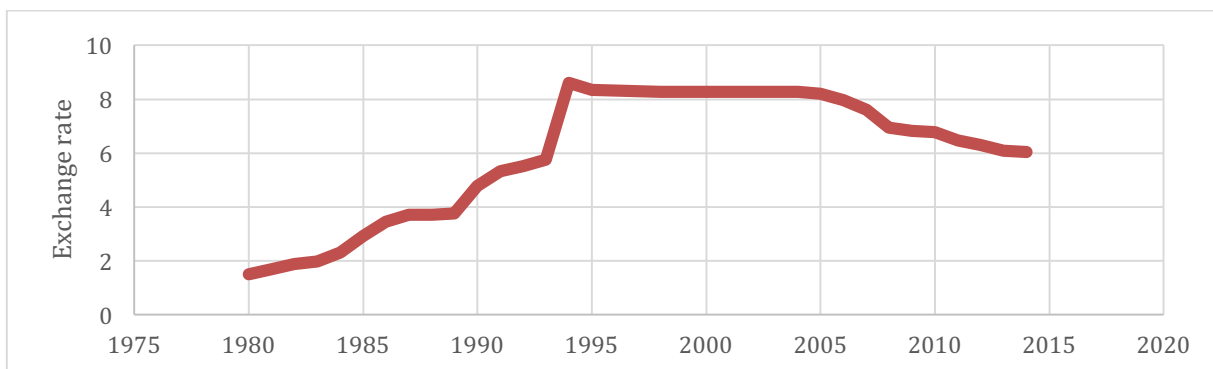
³ Usha C. V., Professor Haley, George T. Haley; *Subsidies to Chinese Industry: State Capitalism, Business Strategy, and Trade Policy* (Oxford University Press), 2013.

⁴ *The Economist*, "Perverse advantage", 27 de abril de 2013.

En la segunda etapa (1994-2005). El 1 de Enero de 1994, China adoptó un sistema de *pegging* o tipo de cambio fijo con respecto al dólar, tras una devaluación del yuan del 50%: de 5,76 yuanes por dólar en 1993 a 8,27 yuanes por dólar en 1994. Tras la adopción de este sistema, las reservas de divisas extranjeras aumentaron un 132%, el mayor aumento anual de toda la serie histórica. Uno de los motivos esgrimidos para la adopción del *pegging* fue la estabilidad cambiaria.

En la tercera etapa (2005-Actualidad). El jueves 21 de Julio de 2005, el gobierno chino decidió abandonar el *pegging* y la moneda china pasaría a estar referenciada a una cesta de divisas y podría fluctuar dentro de unos estrechos márgenes, que fueron ampliándose progresivamente. Desde entonces, el yuan no ha dejado de revalorizarse a una tasa del 3% anual, desde los 8,2 yuanes por dólar en 2005 a los 6,23 en los momentos de escribir estas líneas.

Ilustración 1: Tipo de cambio entre el yuan y el dólar (1980-2013)



Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI)

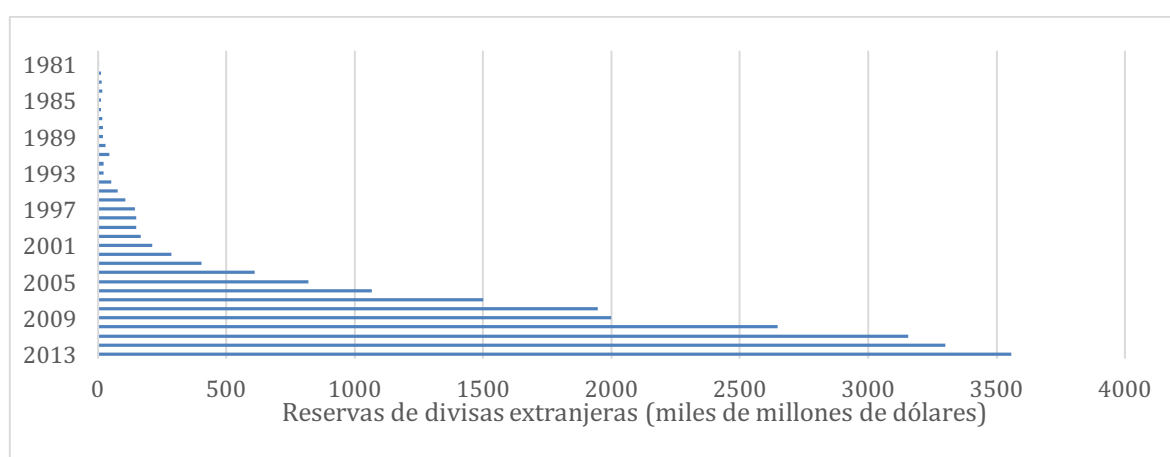
Con ello, el gobierno chino ha buscado aumentar las exportaciones al convertir los productos chinos en *the cheapest thing going*⁵, al tiempo de ofrecer estabilidad al inversor al reducir el riesgo cambiario. Gracias a ello

⁵*The economist*, "The cheapest thing going is gone", 15 de junio de 2013.

se ha conseguido alargar en el tiempo el período de competitividad en costes y conseguir el mayor superávit por cuenta corriente del mundo.

A tenor del enorme monto de reservas en divisas extranjeras acumuladas por el gobierno, representando más del 35% de todas las del mundo y de la existencia de un fuerte superávit en la balanza por cuenta corriente, sostenido a lo largo de muchos años, podemos afirmar que la moneda china es muy barata, más barata de lo que correspondería en un sistema de divisas sometido a la oferta y demanda. Pero veamos cuál ha sido *el alto coste de un yuan tan barato*.

Ilustración 2: Evolución de las reservas de divisas extranjeras de China (1980-2013)



Fuente: Observatorio de la Política China (OPCh)

En primer lugar, el abaratamiento supone una subvención a la exportación, apoyada en un impuesto a la importación. A los consumidores chinos les saldrá mucho más caro comprar en el exterior pues su moneda tendrá un poder de compra muy bajo en el extranjero, mientras que los consumidores extranjeros verán muy baratos los productos chinos. Así la ganancia de los exportadores es compensada por las pérdidas en el poder adquisitivo de todos los consumidores chinos. La población ve mermado su nivel de vida en pro de un aumento de las reservas de moneda extranjera de su gobierno.

En segundo lugar, tal subvención apoya proyectos empresariales que el mercado por sí mismo no los haría y por tanto se producen ineficiencias.

Como afirma Jamie Whyte “ni un individuo ni la población se benefician de trabajar más para consumir la misma cantidad de bienes y servicios. Como cualquier otro impuesto a la importación o subsidio a la exportación, las devaluaciones de la divisa interfieren con las señales de precios que asignan los recursos”⁶. Las devaluaciones de la divisa interfieren en la correcta asignación de los recursos a nivel mundial, e impide aprovechar las ventajas comparativas de otros países, gastando muchos más recursos en producir algo dentro de las fronteras del país que importándolo.

2. El sistema financiero chino

El segundo instrumento que el gobierno ha utilizado para canalizar la riqueza ha sido la “represión financiera”, relacionada con la manipulación de la divisa. Para entender este segundo mecanismo es necesario introducirnos primeramente el sistema financiero del país.

La característica fundamental del sector financiero chino es el enorme peso que tienen los bancos en el mismo, pues manejan un crédito equivalente al 128% del PIB, mientras que por ejemplo en EEUU la cifra es del 48% del PIB. A parte de la gran representación que ostentan, es un sector muy concentrado, pues tan sólo cinco bancos estatales⁷ manejan la mitad de los activos totales de la banca, cifra que era aún más alta en el pasado⁸.

Los grandes bancos estatales suelen ofrecer abultados préstamos a bajos tipos de interés a las empresas estatales y les cierran la puerta a las pequeñas empresas privadas. Por tanto, podemos decir que los bancos estatales han sido los mecanismos principales mediante los cuales el gobierno ha financiado sus actividades empresariales. Esto es especialmente problemático para los propios bancos, pues las empresas estatales, unas 145.000 que concentran un 35% de la economía del país, registraron en 2012 unas pérdidas conjuntas de 8 mil millones de dólares⁹ y

⁶*The Wall Street Journal*, “The high cost of a cheap pound” Jaime Whyte, 17 de mayo de 2011.

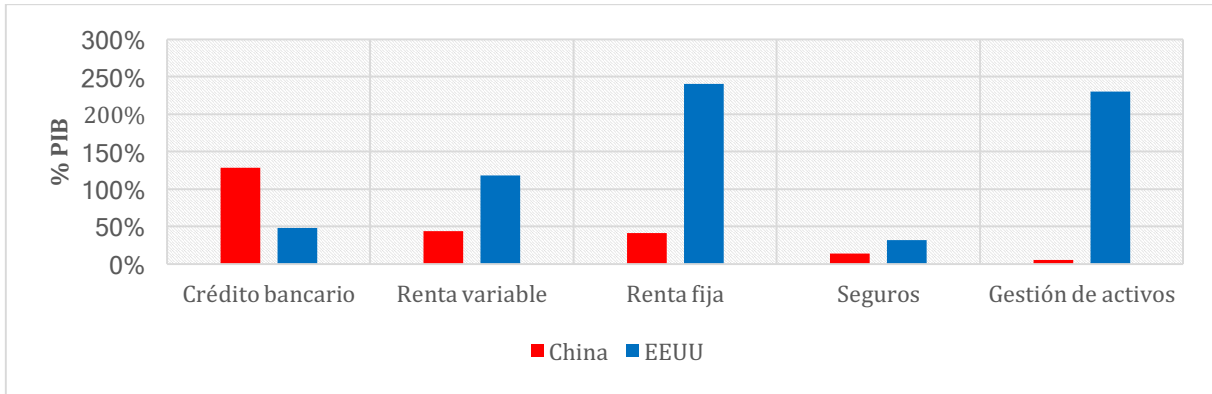
⁷ Habitualmente se habla de los cuatro grandes bancos estatales chinos (big four), dejando siempre a un lado el quinto mayor banco estatal, el Communication Bank of China (交通银行).

⁸ Los cinco bancos públicos comerciales manejaban en el año 2003 el 78% de los activos bancarios totales.

⁹*La tribuna*, “Los gigantes que ahogan el crecimiento económico de China” 12 de mayo de 2013.

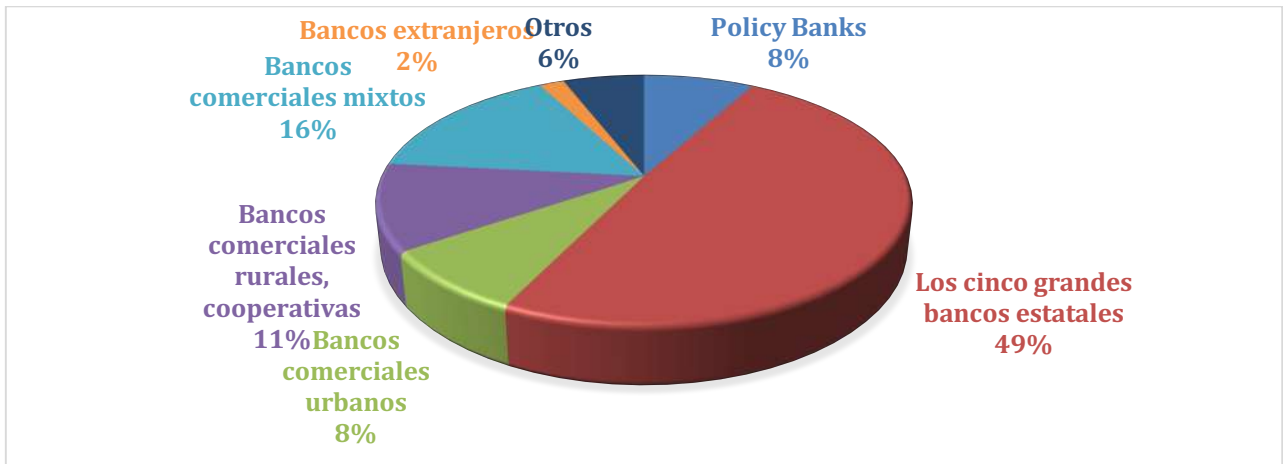
muchas de ellas no están en condiciones de devolver esos ventajosos préstamos.

Ilustración 3: Sistema financiero chino y estadounidense (2012)



Fuente: John L. Thornton China Center at Brookings

Ilustración 4: Activos bancarios totales en China (2010)



Fuente: China Banking Regulatory Commission

Antes de la apertura, el PBOC era tanto el Banco central del país como el único banco comercial. En los ochenta se crearon cuatro bancos comerciales estatales¹⁰ como partes del PBOC. En los noventa, se constituyeron los bancos comerciales de capital mixto¹¹, donde participaba tanto el gobierno como el sector privado.

Por otro lado, el mercado de renta fija representa un crédito equivalente al 41% del PIB, mientras que en EEUU es del 243%. El limitado tamaño que representa en el sistema financiero se debe fundamentalmente a la gran cantidad de regulaciones que se imponían a la emisión de bonos, por diferentes entidades regulatorias¹². Hasta hace poco, conseguir el permiso para emitir bonos era un proceso que tardaba más de un año. No obstante, tras la reciente relajación regulatoria, este mercado se ha disparado habiéndose emitido en el año 2012 el 30% del total.

El mercado de renta variable representa apenas el 44% del PIB. Algunos autores han señalado que el comportamiento de los mercados de valores chinos se asemeja al de los casinos, pues las acciones presentan rotaciones anuales hasta del 666%, si no tenemos en cuenta las acciones no intercambiables. Esto se debe principalmente a dos razones: la ley provoca que los derechos de los accionistas sean muy débiles y la falta de cultura financiera del país¹³.

Como podemos observar en el organigrama de la página siguiente, tanto el Ministerio de Finanzas, como el PBOC, como Central Huijin Investment y la China Banking Regulatory Commission, tienen autoridad sobre todos los bancos comerciales, los bancos de política estatal, las pequeñas instituciones financieras y las agencias de recuperación de activos.

¹⁰ Los cuatro bancos públicos son Bank of China, Industrial and Commercial Bank, Agricultural Bank of China y China Construction Bank.

¹¹ También llamados *joint-equity commercial banks*, que actualmente son doce y también tienen licencia de cobertura nacional pero con una red comercial mucho más reducida que los cuatro grandes bancos públicos (*big four*).

¹² Las entidades regulatorias a las que hacemos referencia son National Development and Reform Commission (NDRC), China Securities Regulatory Commission (CSRC) y People's Bank of China (PBOC).

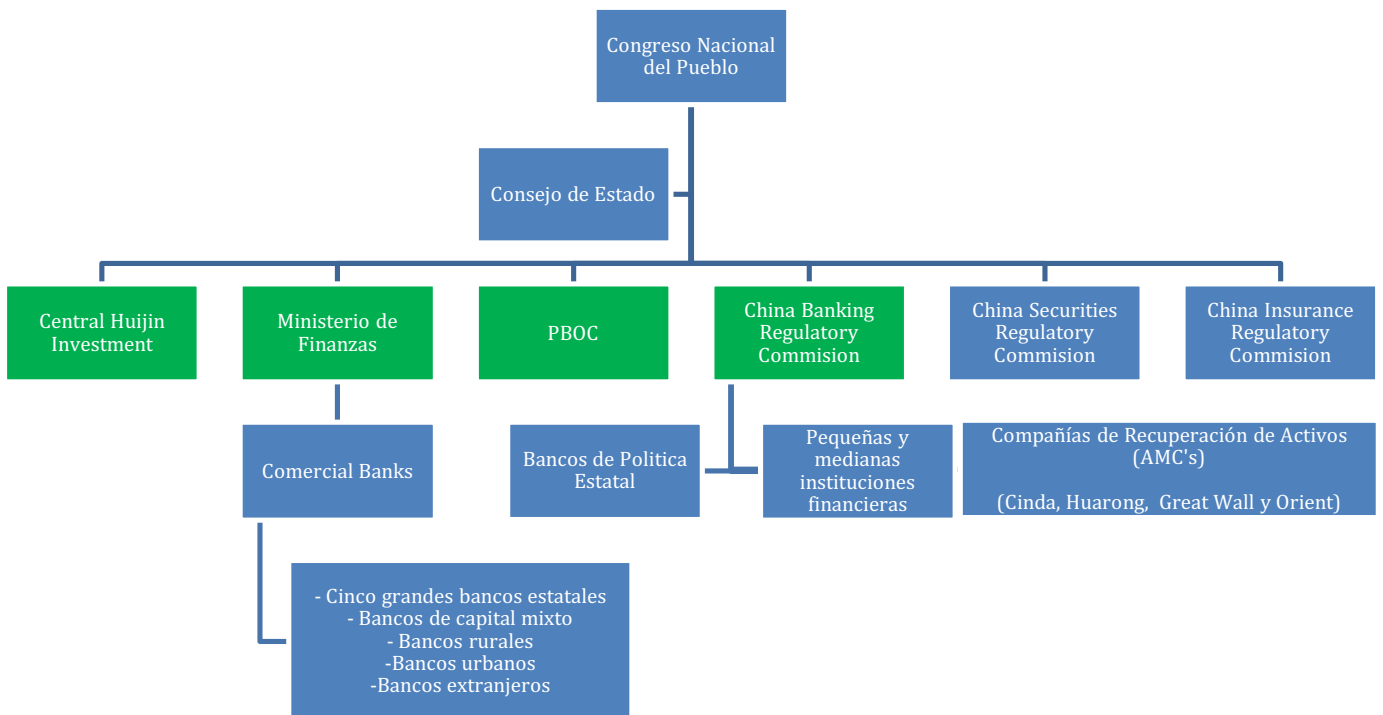
¹³ "In fact, most chinese people were not even interested in the news. They just did not care, despite media report that the Banks were technically bankrupt", *The Economist*, 13 de septiembre de 2013.

Los principales derechos de los accionistas de Central Huijin Investment son ejercidos por el Consejo de Estado. En teoría, el propósito de esta compañía de inversión es crear una estructura organizacional por la que la República Popular de China pueda operar como accionista en los cuatro grandes bancos estatales, donde puedan realizar reformas y actuaciones en el sector bancario.

Por otro lado, hay cuatro compañías de recuperación de activos (AMC, Asset Management Corporation) creadas por el gobierno. Es decir, cuatro bancos malos para gestionar reestructuraciones bancarias. Estas entidades, por definición, están en quiebra técnica –su pasivo excede a su activo–, y las autoridades tendrán que rescatarlas con el tiempo.

Ilustración 5: Agentes reguladores del sistema financiero chino

Fuente: FMI, John L. Thornton China Center at Borookings, Elaboración propia.



2.1 Ahorradores cautivos y represión financiera

Los bancos pueden fijar los tipos de interés de los depósitos y de los préstamos, pero dentro de unos límites fijados por el PBOC, que determina un tipo mínimo para los préstamos y uno máximo para los depósitos, asegurando un diferencial de al menos el 3% a favor del sistema bancario.

De este modo, los bancos pagan menos a los depositantes¹⁴ y cobran más a los prestatarios de lo que ocurría en régimen de libre competencia, lo que se traduce en un impuesto a los ahorradores y en un subsidio a las empresas estatales.

Según Il Hounng Lee y el FMI, esta transferencia de riqueza de las familias a los grandes prestamistas se situó en media en un 4% anual del PIB en 2010-2011¹⁵. El subsidio permite invertir a las grandes empresas en proyectos que de otra forma serían inviables. Los autores afirman que, por esta causa, la inversión en China debería ser más cercana al 40% que al 48% actual.

China de esta forma ha conseguido tener los bancos con mayores beneficios del mundo. Pero esto ha tenido un alto precio: la represión financiera, que fuerza a las familias a soportar bajos tipos de interés en sus depósitos para subsidiar a las grandes empresas estatales.

Los bancos chinos no son bancos reales, sino que son instrumentos del Tesoro. Beneficiados de una regulación que los protege de la competencia, han disfrutado de pingües beneficios durante los buenos tiempos (3% del PIB) y de limpiezas del balance en los momentos difíciles. China Scope Financial ha estimado que el sector necesitará una inyección de entre 50-100 mil millones de dólares en los próximos dos años para poder mantener el ratio de capital en su nivel actual. Según, Andrew Sheng del Fung Global Institute, el sector necesitará hasta 300 mil millones de dólares en los próximos cinco años.

¹⁴ Los depositantes han soportado por largas temporadas tipos de interés reales negativos en sus depósitos.

¹⁵*The economist*, "A bubble in pessimism" 17 de agosto de 2013.

2.2 El proceso de reestructuración de la gran banca estatal china (1998-2008)

Se calcula que durante el proceso de reestructuración bancaria se inyectaron aproximadamente 445 miles de millones de dólares. El proceso se ha centrado principalmente en los grandes bancos públicos chinos y consta de cuatro fases.

En la primera fase (1998-2000) se redujo el encaje fraccionario, liquidez que los bancos utilizaron para adquirir bonos públicos. Se inyectaron 33 mil millones de dólares en yuanes a los *big four*. Se completó con la transferencia de 170 mil millones de dólares en activos a las AMC's.

La segunda fase (2003-2005) se centró en los bancos China Construction Bank (中国建设银行) y Bank of China (中国银行). Se cancelaron parte de los préstamos impagados con capital propio. El PBOC, a través de Central Huijin, inyectó en cada entidad 22,5 miles de millones de dólares en divisas, sin posibilidad de conversión a yuanes, para evitar presiones sobre el tipo de cambio. En 2004, se transfirieron 34 mil millones de dólares de préstamos impagados a las AMC's. También emitió deuda subordinada por 12 mil millones de dólares y se incorporaron inversores estratégicos, como Bank of America o Royal Bank of Scotland, por 5,6 mil millones de dólares. En 2005, tras la salida a bolsa de ambos bancos, se obtuvieron 19 mil millones de dólares.

En la tercera fase (2005-2006) se utilizaron 9 mil millones de dólares del capital propio para la eliminación de los préstamos impagados. Comenzó con la inyección de 15 mil millones de dólares provenientes de las reservas extranjeras, mediante Central Huijin, en el Industrial and Comercial Bank (中国工商银行), también sin posibilidad de conversión. Se transfirieron 85,5 mil millones de dólares a las AMC's. Se recaudó 12,1 miles de millones de dólares en deuda subordinada. Goldman Sachs accedió como inversor a cambio de 3,8 miles de millones de dólares. Tras la salida a bolsa, se obtuvieron 19 mil millones de dólares.

La cuarta fase (2008) se centró en el Agricultural Bank of China (中国农业银行), con más de 120 mil millones de dólares en préstamos impagados, más del 6% del PIB chino del año 2004, un volumen muy importante. De nuevo Central Huijin inyectó 19 mil millones de dólares de las reservas de divisas. Sin embargo, no se transfirió ningún fondo a los bancos malos, pues el

banco tiene previsto recuperar los fondos por cuenta propia. No obstante, no podemos dejar de sospechar que la razón fundamental es que las AMC's no pueden soportar más pérdidas.

Tabla 1: Capital inyectado a los bancos estatales en moneda extranjera

Banco	Capital inyectado por Huijin
Industrial and Commercial Bank of China	15 mil millones \$
Bank of China	20 mil millones \$
China Construction Bank	22 mil millones \$
Agricultural Bank of China	19 mil millones \$
Total	76 mil millones \$

Fuente: John L. Thornton China Center at Brookings.

Esto ha permitido que los bancos sigan realizando operaciones arriesgadas sin soportar costes por ello, como la concesión de créditos a empresas estatales insolventes, manteniendo así un enorme aparato empresarial que no sería sostenible por sí mismo en libre competencia.

2.3 Shadow banking

El gobierno ha conseguido mantener un sistema bancario estatal enorme y concentrado, con el ratio de capital y los beneficios más elevados del mundo¹⁶, obteniendo en consecuencia la financiación necesaria para llevar a cabo sus proyectos empresariales. El coste ha sido soportado por los ciudadanos, la pérdida de bienestar y la merma de sus ahorros y el gran número de pequeñas empresas que no pueden encontrar financiación ha desencadenado el desarrollo de un sistema financiero informal, el conocido *shadow banking*.

¹⁶The Economist, "Too big to hail" 31 de agosto de 2013.

Esta desigualdad financiera ha provocado que las empresas privadas tengan un acceso muy limitado a los préstamos bancarios, al mercado de renta fija y variable. Por tanto, se ven forzadas a adquirir fondos desde canales no convencionales para subsistir. Algunas pequeñas empresas necesitadas de crédito están dispuestas a pagar tipos anuales del 20% a agencias de microcrédito. Al mismo tiempo los ahorradores maltratados por los tipos bajos buscan alternativas donde sus ahorros puedan rendir más. Y así surge el *shadow banking*, de las necesidades insatisfechas tanto desde el lado de la oferta como desde la demanda.

El *shadow banking* empezó con una base muy pequeña, en 1995 en Wenzhou (温州), una de las zonas más desarrolladas de China. Sin embargo, entre 2008 y 2012, su tamaño se triplicó, hasta alcanzar una cuantía superior al 20% del PIB, según las estimaciones más conservadoras¹⁷.

Está formado fundamentalmente por intermediarios financieros no registrados en ninguna agencia regulatoria. Son instituciones financieras bancarias, no bancarias (tales como empresas de microcrédito, sociedades fiduciarias, compañías financieras y agencias de leasing, entre otros) y los llamados *curb-market financiers*, que se mueven en los límites de la ley y actúan como intermediarios financieros para pequeños empresarios y consumidores desfavorecidos.

El producto más famoso de este mercado son los *Wealth Management Products* (WMP's) que son ofrecidos por pequeños inversores a los ahorradores que buscan rentabilidades más altas por sus ahorros que las convencionales, pues rinden en media un 2% más que los depósitos bancarios. Son vendidos como activos de bajo riesgo y la gran mayoría son productos a corto plazo, cuyo vencimiento normalmente nunca excede los seis meses. Suelen ser de grandes cantidades, de al menos 50.000 yuanes (más de 8.000 dólares). La agencia de rating Fitch estimó que el total de los

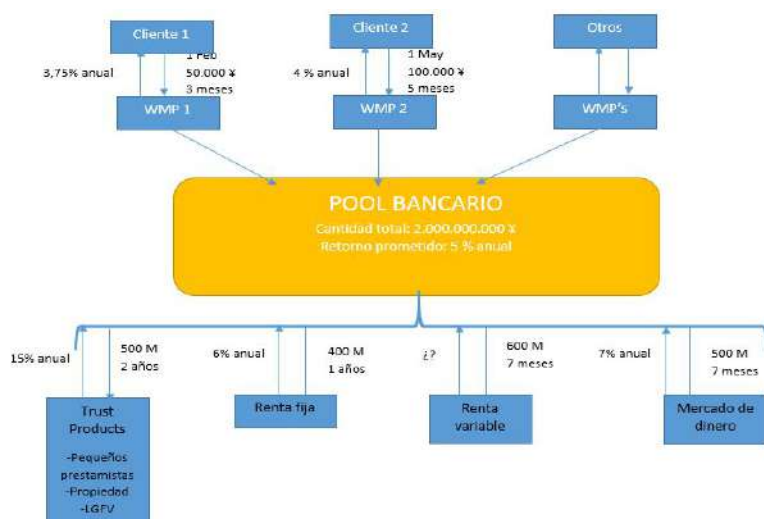
¹⁷ Según Haibin Zhu, economista jefe de JPMorgan Chase en Hong Kong, el *shadow banking* en el primer trimestre del año 2013 alcanzó los 5,86 billones de dólares, el 69% del PIB. Según Joe Zhang, director de Wansui, una empresa de microcrédito en Guangzhou (广州), el tamaño es de 3,3 billones de dólares, el 20% del PIB.

WMP's asciende a 2,15 billones de dólares a finales de 2012, con un incremento del 50% anual.

Los bancos captan el dinero de los clientes cuando éstos compran un WMP's y el banco les devuelve el dinero en el vencimiento más los intereses. Todo el dinero captado por el banco se acumula de forma homogénea en un único fondo, que luego se invierte en diferentes activos. Este modelo presenta un riesgo considerable al llevar inherente un descalce de plazos. Los WMP's son productos a corto plazo que se usan para financiar activos a más largo plazo. Esto quiere decir que si los inversores pierden la confianza en estos productos, el banco podrá no tener fondos suficientes en el *pool bancario* para respaldar las inversiones comprometidas a largo plazo. Los WMP's al madurar usualmente antes que los activos subyacentes podrían crear una contracción del crédito.

El *shadow banking* y en concreto en los WMP's, parecen reunir todas las condiciones para provocar una contracción crediticia y una recesión económica, si se reduce la confianza o se hace imposible la refinanciación del sistema. Esto cobra especial relevancia si tenemos en cuenta que las últimas oleadas de expansión del crédito en la economía asiática radican en el *shadow banking*.

Ilustración 6: Funcionamiento de los Wealth Management Products



Fuente: GMO y Elaboración propia.

Tabla 2: Contabilidad de los Wealth Management Products

<u>Activo</u>		<u>Pasivo</u>	
Acciones en el mercado de valores (7 meses)	600 millones	Wealth Management Products (< 6 meses)	2.000 millones
Bonos del Estado (1 año)	400 millones		
Préstamos a empresas de microcrédito (2 años)	1000 millones		
Total Activo	2.000 mill.	Total Pasivo	2.000 mill.

Fuente: Elaboración propia

II. CHINA Y EL CICLO ECONÓMICO

El reciente debilitamiento del crecimiento económico ha provocado un controvertido debate. Unos apuntan¹⁸ que este es un hecho natural que ha de producirse en las economías que comienzan a desarrollarse, nada de burbuja financiera. Otros¹⁹, sin embargo, afirman que la economía china está presentando todos los rasgos característicos de una burbuja y que el debilitamiento del crecimiento hace atisbar que una recesión económica puede estar cerca.

El gobierno central chino, por su parte, ha reconocido que efectivamente hay burbujas inmobiliarias en algunos sectores y áreas geográficas, al tiempo que está tomando acciones para reducir el posible sobrecalentamiento de la economía. Se estima que el ratio de crédito en China está sobredimensionado entre un 10-14% del PIB²⁰.

En este capítulo nos dedicaremos a analizar en qué momento del ciclo económico se encuentra la economía china, utilizando para ello la *Teoría*

¹⁸ Luis Torras y Stephen S. Roach, entre otros.

¹⁹ Nouriel Roubini, Charles Dumas, Paul Krugman, Sala-i-Martin y Joe Zhang, entre otros.

²⁰*The Economist*, "Taking credit for nothing" 15 de junio de 2013.

Austríaca del Ciclo Económico, que sirve para explicar las descoordinaciones entre los planes productivos y financieros de ahorradores e inversores, y que nos conviene introducir en nuestro trabajo, para lograr un análisis más riguroso. El premio Nobel de Economía Paul Krugman la define de la siguiente manera: “Es la idea de que las depresiones son el precio que pagamos por las expansiones, que el sufrimiento que la economía experimenta en una recesión es un castigo necesario por los excesos de la expansión”²¹.

1. Teoría del ciclo

Según la *ley de utilidad marginal decreciente*, el individuo clasifica sus fines de forma ordinal según sus escalas valorativas, de los más apreciados a los menos. A medida que el actor vaya satisfaciendo una necesidad, ésta irá perdiendo valor hasta que otra necesidad se haga comparativamente más valerosa. El actor por ello se dedicará primero a conseguir aquellos fines que para él son más valiosos, para después ir satisfaciendo los que lo son menos *ad infinitum*.

Lo que separa al actor de la consecución de sus fines es el tiempo. Y *el individuo sólo estará dispuesto a posponer en el tiempo la consecución de sus fines si subjetivamente considera que con ello logrará alcanzar fines de mayor valor*. Es lo que conocemos como *preferencia temporal*. A igualdad de circunstancias, el actor preferirá los *bienes presentes* a los *bienes futuros*.

Habitualmente los fines no se consiguen de forma inmediata, sino que requieren de varias etapas para alcanzarlos. Los bienes que se usan para producir otros bienes, los *bienes de capital*, también pueden definirse como las etapas intermedias necesarias para lograr el fin.

Un volumen de medios básicos de producción (trabajo y tierra) dará lugar a un mayor número de bienes y servicios de consumo si se aplican primero a producir bienes de capital (que después producirán bienes de consumo), que si se aplican directamente a la producción de bienes de consumo. Pero este proceso de *producción indirecta* tardará más tiempo en producir los bienes de consumo que si se producen directamente por los medios básicos de producción.

²¹*Slate*, “The hangover theory”, Paul Krugman, 4 de diciembre de 1998.

La condición *sine qua non* para producir bienes de capital es el *ahorro*. El actor sólo podrá alcanzar fines de mayor valor y que más tiempo tardan en consumarse si previamente ha renunciado a emprender acciones con un resultado temporal más próximo. *El ahorro permite liberar recursos con cargo a los cuales pueden mantenerse aquellos trabajadores que se dedican a las etapas productivas más alejadas del consumo final.*

El precio de mercado de los bienes presentes por los bienes futuros se le denomina *tipo de interés*, que estará determinado por los oferentes de bienes presentes (ahorradores) y los demandantes de bienes presentes (productores). La importancia del tipo de interés es notable ya que sirve para coordinar las decisiones intertemporales de los productores y ahorradores.

La *estructura productiva* es el conjunto de etapas en los que se encuentra dividido el proceso de producción. En la producción de un automóvil, comienza desde la extracción del mineral de hierro de las minas, su sometimiento a tratamiento en los altos hornos, y así sucesivamente hasta que el vehículo se monta y es distribuido en el mercado²².

Imaginemos que se produce una caída del tipo de interés y entonces aumenta la inversión y que los consumidores no han cambiado su preferencia temporal por lo que sus ahorros no han aumentado. Entonces se producirá un exceso de inversión o un proceso de *ahorro forzoso*, donde la inversión excede el nivel de ahorro deseado por la sociedad. Los productores alargarán su estructura productiva para conseguir bienes de mayor valor añadido que tardarán más tiempo en conseguirse. Pero los consumidores no estarán dispuestos a sacrificar más tiempo para esperar esos bienes más productivos, pues su preferencia temporal no ha variado.

Ahora bien, ¿cómo se reduce el tipo de interés sin que los consumidores hayan cambiado su preferencia temporal? ¿Cómo los inversores tienen acceso a más recursos para invertir sin que el ahorro se haya incrementado?

La mentada descoordinación se produce mediante la creación de dinero y/o expansión del crédito. La forma más común de creación de dinero es la que se produce a través de un sistema bancario, que utiliza los depósitos a

²² Jesús Huerta de Soto, *Estudios de Economía Política*, (Unión Editorial), 2004, pág. 144.

la vista para financiar préstamos a corto, medio y largo plazo. Existe una fórmula que permite hallar el grado en que se multiplica el dinero por parte del sistema bancario en función del coeficiente de reservas exigido (encaje) a los bancos. También el Banco central puede realizar diversas operaciones que terminen incrementando la oferta monetaria.

La inyección de dinero no es neutral y no se reparte de manera uniforme por toda la economía, sino que el dinero entra siempre por un punto muy concreto de la economía. Cuando tanto los bancos como el Banco central crean dinero, este nuevo dinero va a parar en los inversores produciéndose una expansión del crédito. Asimismo, se producirá una distorsión en los precios relativos de la economía, pues los inversores, al tener más recursos ahora, incrementarán su demanda sobre los bienes de capital, que subirán de precio. Por ello, los bienes de capital, tras la expansión monetaria, valdrán ahora más en términos relativos que los de consumo. A medida que el nuevo dinero se vaya extendiendo, esta distorsión en los precios relativos se irá mitigando hasta que desaparezca definitivamente. Este efecto se conoce con el nombre de *efecto Cantillon*.

Entretanto, los consumidores habrán sufrido inflación y habrán incrementado muy poco sus ingresos (pues son los últimos en percibir la inyección monetaria), al tiempo que los inversores habrán visto incrementar ostensiblemente sus ingresos sin haber sufrido la inflación en la misma proporción que los consumidores.

Estamos hablando entonces de un proceso de redistribución de la riqueza vía inflación. Este proceso es el que permite reducir los tipos de interés e incrementar la inversión, sin necesidad de que los consumidores reduzcan su preferencia temporal. Los consumidores se ven obligados a través de este proceso a transferir recursos vía inflación a los inversores (ahorro forzoso). Por tanto, la inyección de nuevo dinero, subvenciona a los inversores a costa de un impuesto a los consumidores y capitalizando la economía más allá de las preferencias de la sociedad.

Analícemos ahora los efectos que tendrá la expansión crediticia sin cambio en la preferencia temporal sobre la estructura productiva:

Incremento de la masa monetaria: el sistema bancario o el banco central incrementan la cantidad de dinero de la economía. Por ello, un síntoma que

hace sospechar que una economía ha iniciado un proceso de expansión artificial es el alto crecimiento de su oferta monetaria.

Reducción del tipo de interés: este nuevo dinero fiduciario se reparte de forma desigual entre los agentes económicos. La mayor parte de este dinero se destina a incrementar los recursos hacia los inversores, por lo que el coste del crédito disminuye e invertir ahora es menos costoso que antes. Se inicia el proceso de expansión crediticia. Sin embargo, la tasa de preferencia temporal de los consumidores no ha variado.

Aumento de la actividad económica: al ser más barato el crédito ahora, se vuelven rentables inversiones que antes no lo eran y aumenta la actividad económica, produciéndose un aumento del PIB.

Aumento de los precios: los inversores al disponer ahora de más recursos, comienzan a demandar bienes de capital para materializar sus planes de inversión, por lo que los precios de los mismos suben. Asimismo, dado que la tasa de preferencia temporal no ha variado, se siguen demandando la misma cantidad de bienes de consumo, por lo que su precio no se ha reducido. Y los consumidores no han liberado más bienes al no haber ahorrado más, por lo que los bienes de capital aumentarán más de precio de lo que esperan los inversores.

Como consecuencia de todo lo anterior, se produce un *desajuste intertemporal* en la economía, al no estar coordinados los planes de los inversores con los deseos de los consumidores. La cantidad bienes futuros que están produciendo los inversores es diferente de la deseada por los consumidores. La inyección asimétrica de dinero en la economía hace reducir el tipo de interés (el coste del crédito) sin que la sociedad esté dispuesta a ahorrar más.

Con el tiempo, se pondrá de manifiesto este desajuste intertemporal, pues el alza generalizada de precios hará cada vez menos rentables las inversiones que en un primer momento si eran rentables por la bajada del coste del crédito. Las inversiones realizadas resultan no dar los beneficios esperados, pues no serán demandadas por los consumidores. Los bancos, ante el escenario de impago de los inversores, comienzan a endurecer sus políticas de crédito e incrementan sus tipos de interés. Se inicia el proceso de contracción crediticia. Si, en cambio, los bancos siguieran aumentando más y más su crédito, la inflación iría haciéndose cada vez más alta, el

ahorro forzoso cada vez más duro y el desajuste intertemporal cada vez más claro, provocando un posible colapso de la economía por hiperinflación.

Las empresas, al lanzar al mercado sus productos (fruto de sus inversiones) y descubrir su baja rentabilidad, después del inesperado elevado coste de las mismas, sufren fuertes pérdidas, quiebras, impagos, cierre de empresas y paro. Es lo que se denomina *malinvestment*. En este momento, se pone de manifiesto que los planes de inversión iban por un camino muy diferente del demandado por los consumidores. Esto hará peligrar el sistema bancario que ve como sus prestatarios no pueden devolver los créditos. Pronto llegan los rescates bancarios por parte del gobierno, la recapitalización de la banca, el saneamiento de balances, la ayuda del banco central a las entidades de crédito, corridas bancarias e incluso la quiebra de algún banco.

Nos encontramos ahora en disposición de definir lo que es una depresión económica desde el enfoque de la teoría austríaca del ciclo económico, que no es sino una etapa de reajuste de una estructura productiva que se ha visto distorsionada por la expansión de la oferta monetaria.

Es posible retrasar en el tiempo la llegada de una depresión económica, si las sucesivas expansiones del crédito son aceleradas, es decir, cada vez se expande el crédito a mayor velocidad, hasta un punto de no retorno donde se produce una hiperinflación.

El *boom* iniciales inducido por el sistema bancario al expandir el crédito insosteniblemente; al manipular a la baja los tipos de interés, las industrias más alejadas del consumo, comienzan a hiperdesarrollarse a costa de las más cercanas al consumo, arrojando una estructura productiva que dura más tiempo del que los consumidores están dispuestos a esperar para adquirir sus frutos.

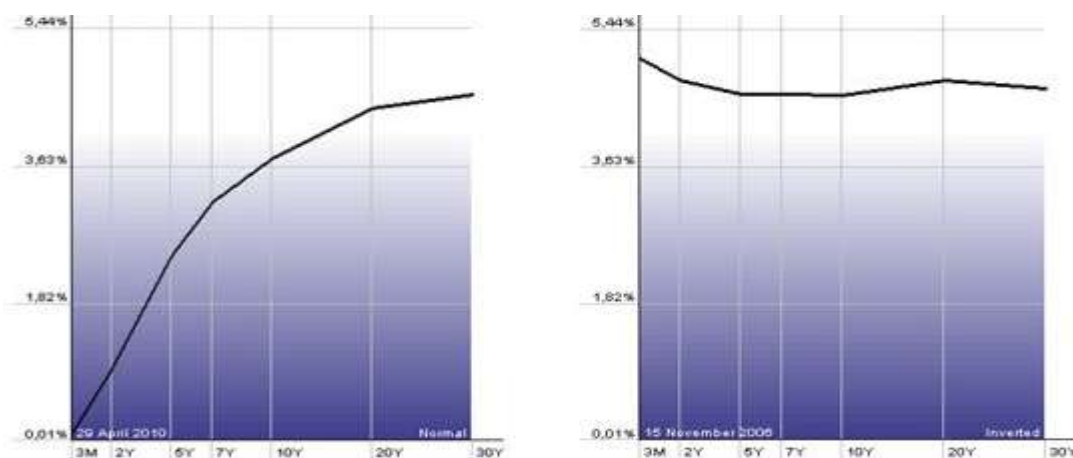
Como medida de prevención de depresiones, muchos autores proponen un sistema de completa libertad bancaria (*free banking*), sin injerencia de ningún organismo público, ya que la propia competencia entre los bancos libres crearía una tendencia en la que no se tomarían decisiones descoordinadas. Así, si un banco decide expandir el crédito de forma artificial, y después no puede recuperar el dinero de los créditos

concedidos, quebrará y desaparecerá, quedando sólo en el mercado los bancos que lo hacen bien²³.

El sistema bancario puede provocar el ciclo económico mediante el *descalce de plazos y riesgos*, que consiste en el uso de fondos que tienen un vencimiento a corto plazo para financiar inversiones a largo plazo, o en el uso de fondos de alto riesgo para financiar proyectos de bajo riesgo. Es decir, no sólo importa la cantidad de fondos en una economía, como hemos afirmado hasta ahora, sino también su calidad y la dimensión temporal de los fondos.

Introduciremos ahora el concepto de *curva de tipos*. Es una gráfica cuyo eje vertical son tipos de interés y el horizontal son los plazos. La curva de tipos es creciente usualmente, que significa que los tipos de interés son más altos cuanto mayor es la duración del préstamo. Esto significa que cuando más tiempo preste alguien dinero, más alta es la posibilidad de pérdida, y por ello los intereses deben incrementarse para compensar este riesgo adicional.

Ilustración 7: Curva de tipos creciente (izquierda) e invertida (derecha).



²³Autores como Mises, Hayek, M. Friedman, J. Tobin y M. Allais han ido más allá y han defendido el coeficiente de caja del 100% obligatorio para los depósitos a la vista, con el objetivo de restringir la expansión crediticia que distorsiona la estructura productiva. Algunos de estos autores señalan algunas reformas complementarias a esta como la implementación de un patrón oro en la economía que limite la expansión monetaria al estar respaldada la cantidad de dinero en circulación con una cantidad de oro fija.

El descalce de plazos es una actividad muy rentable para el sistema bancario por el hecho de que los tipos de interés a largo plazo son más elevados que los de a corto plazo. Por tanto, usar fondos a corto plazo, para financiar actividades a más largo plazo, genera beneficios extraordinarios a la banca. Es por ello por lo que el descalce de plazos es tan atractivo para las entidades financieras.

Sin embargo, si los bancos se dedican en masa a usar fondos a corto plazo para financiar préstamos a largo plazo, *ceteris paribus* los tipos de interés de los fondos a corto plazo subirán al aumentar su demanda, mientras que los tipos de interés a largo plazo caerán, incluso aunque no se haya producido inyección de dinero en la economía. Entonces, la curva de tipos dejará de ser creciente y pasará a estar aplanada o incluso invertida, en donde se ofrece el mismo tipo o incluso mayor tanto en períodos más largos como en los más cortos. Esta inversión de la curva de tipos es un claro indicador de que se ha producido un descalce de plazos en masa.

La banca inicia el proceso de expansión crediticia (ahorro forzoso) que hemos estudiado mediante un descalce de plazos a ultranza, pues usa los depósitos a la vista (que tienen un período de vencimiento cero) para financiar préstamos a largo plazo, lo que implica un importante descalce de plazos y además se produce de forma masiva, generalizadamente. Por ello, cabe admitir que un descalce de plazos bajo un sistema de encaje fraccionario ocasionará un mayor desajuste que bajo un sistema de encaje fraccionario del 100%.

En un descalce de plazos, los bancos tienen en el pasivo fondos a corto plazo para financiar en su activo créditos concedidos a largo plazo. En tal caso, llegará un momento en el que los pasivos venzan en el tiempo, mientras que los créditos todavía no hayan vencido. En ese instante, los bancos necesitarán captar más fondos, para seguir financiando sus créditos a largo. Este proceso es conocido como *roll over* o refinanciación. El descalce de plazos no deviene insostenible mientras los bancos consigan siempre encontrar fondos para seguir financiando los créditos a largo plazo.

Una forma de aliviar los problemas de la banca es mediante el mercado interbancario. Si un banco en particular presenta problemas de iliquidez, pedirá prestada la liquidez sobrante a otros bancos, ayudándose entre sí. Así, el primer síntoma de que se está produciendo una iliquidez

generalizada es el aumento del tipo de interés interbancario, pues indica que demasiados bancos están pidiendo liquidez a otros, disparándose el precio. Ante semejante situación, aparece la figura del banco central, como prestamista de última instancia.

Los partidarios del *free banking* argumentan que un sistema financiero donde las entidades no tengan aseguradas la liquidez y la solvencia por parte de organismos públicos, reducirá los incentivos al riesgo moral, esto es a realizar actividades que entrañen un riesgo elevado por no sufrir las consecuencias de sus malas prácticas financieras.

2. La sostenibilidad de la expansión China

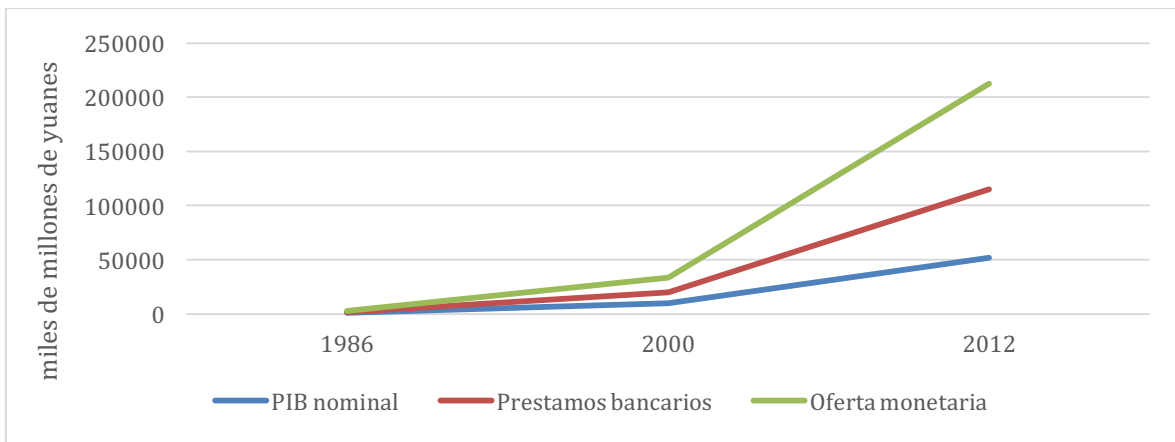
En China el riesgo sistémico crediticio es muy elevado, pues el sector bancario representa una parte muy importante del sector financiero. Es decir, no es lo mismo sufrir una depresión crediticia en un país donde el sistema bancario representa un 50% del PIB (Estados Unidos), que en uno donde representa un 130% del PIB (China). Además, el sistema bancario está ampliamente protegido por las autoridades, lo que provoca que la gestión del riesgo no se haga de forma rigurosa, pues los bancos no sufrirán las consecuencias de sus malas prácticas (problema de riesgo moral).

Veamos cuáles son los síntomas que hacen indicar que China pueda estar padeciendo una expansión crediticia artificial, que pueda hacer atisbar un reajuste futuro de su economía.

2.1. Expansión monetaria y crediticia

El ritmo de inyección de dinero en el sistema ha sido muy superior al ritmo de crecimiento del PIB. En el lapso 1986-2012, el PIB nominal se multiplicó por 50, mientras que la oferta monetaria se multiplicó por 145. Es decir, la economía ha crecido en dicho período un 16,3% anual en media, mientras que la oferta monetaria lo ha hecho al 21,1% anual. Si comparamos el crecimiento de la oferta monetaria en China con Estados Unidos, por ejemplo, vemos que la tasa en China es ostensiblemente más elevada, alcanzando porcentajes anuales de hasta el 50% en 1980, el 35% en 1985 y el 39% en 1993.

Ilustración 8: Expansión del dinero, del crédito y del PIB (1986-2012)



Fuente: National Statistics Bureau, China

En el año 2009, el crédito creció un 39% anual, mientras que el PIB creció un 8,7%. En el año 2010 el crédito creció un 34%, mientras que el PIB un 10,3%. En el año 2013, el crédito creció por encima del 20% mientras que el PIB lo hizo un 7,7%.

Según Bloomberg²⁴, un dólar adicional de crédito en la economía china aportaba 83 céntimos al PIB en el año 2007; en el año 2012, 29 céntimos; en el 2013, 17 céntimos. Es decir, cada vez se necesita más cantidad de crédito para crecer al mismo ritmo.

2.2 Tipos de interés

Los tipos de interés de los préstamos a un año han pasado del 12% en 1996 al 6% en el 2011²⁵. Asimismo, dada la alta tasa de inflación de la economía, esto ha provocado que la tasa de interés real China haya sido negativa en los años noventa y entre los años 2003-2008.

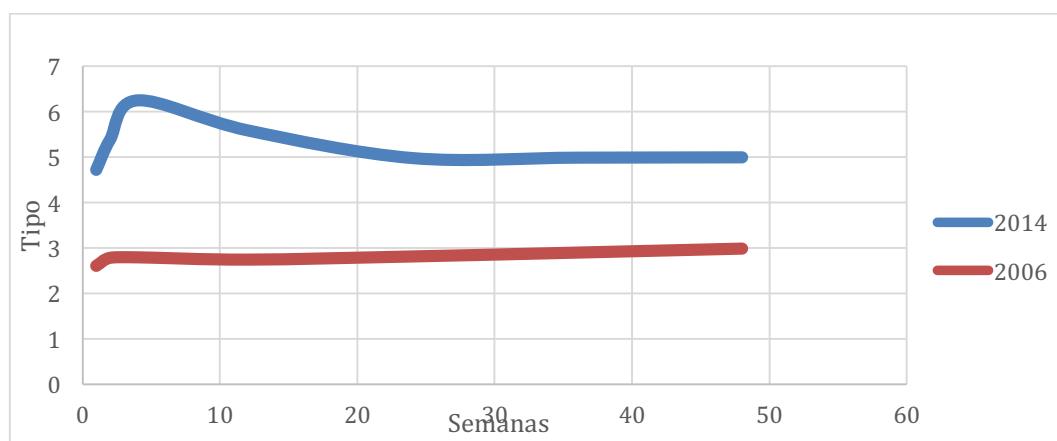
Actualmente, los tipos de interés están creciendo. El tipo medio pagado por los préstamos fue un 6,2% en diciembre de 2012 mientras que en diciembre

²⁴Bloomberg news, "China record credit growth boosts outlook for economy", 17 febrero de 2014.

²⁵ Jesús del Amo Lamborena: *La teoría del ciclo monetario endógeno*. Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política. Vol. IX, nº 1, Primavera de 2012, pág. 141.

de 2013 fue de un 7,2%. En el 2012 el 59,7% de los préstamos superaron el tipo de referencia; en 2013 el porcentaje fue del 64,4%²⁶. Al tiempo que los rendimientos de las inversiones están disminuyendo.

Ilustración 9: Curvas de tipos del Shibor (medias anuales de 2006 y 2014)



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de Shanghai Interbank Offered Rate

Veamos el tipo de interés del mercado interbancario (Shibor) que refleja la situación de liquidez en los principales bancos y que sirve de referencia en multitud de contratos financieros. Vemos que al menos desde el año 2005 la curva de tipos del Shibor se hacía más plana: es decir, se recibía el mismo tipo de interés sin importar el plazo. Con el tiempo, los tipos de interés del mercado interbancario iban aumentando; esto nos da una señal de que la liquidez en el mercado bancario se ha vuelto más escasa, provocado por el endurecimiento de las condiciones de liquidez del PBOC a fin de reducir la inflación y controlar el sobrecalentamiento de la economía.

Pero a partir del año 2012, la curva de tipos comienza a invertirse, y se va haciendo más acentuada a medida que pasa el tiempo: es decir, comienza a pagarse más interés por los fondos a corto que por los tipos a largo. Y no se trata de un momento puntual de la economía, sino que es una tendencia

²⁶Bloomberg news, "China record credit growth boosts outlook for economy", 17 febrero de 2014.

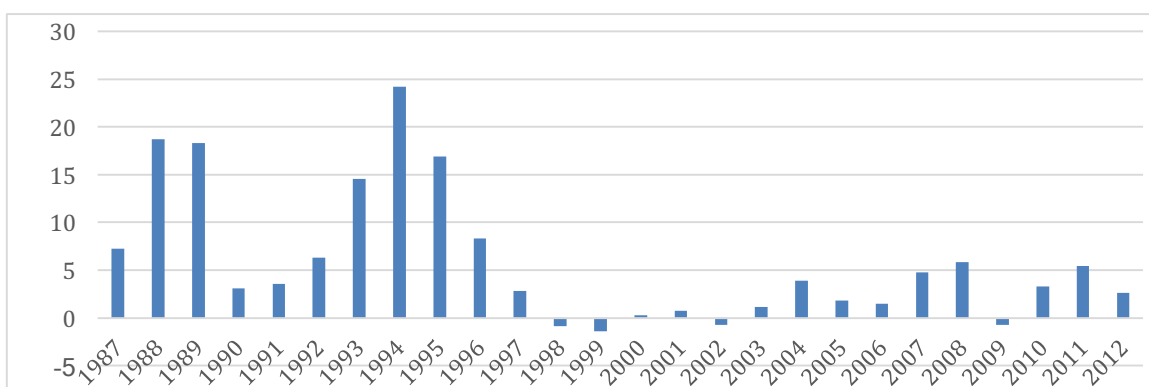
que ha perdurado en el tiempo, pues estamos hablando de medias anuales, y esta inversión ya empieza a apreciarse en el 2012.

El 18 de Junio de 2013 el PBOC decidió vender bonos a tres meses, para retirar dinero de la circulación para reducir el sobrecalentamiento de la economía²⁷, pues los bancos habían incrementado el crédito en los diez primeros días de junio unos 163 miles de millones de dólares, una cifra nunca antes vista en la historia²⁸. Como consecuencia, el 19 de Junio, se produjo una crisis de liquidez y el Shibor alcanzó la cifra histórica del 30%, cuando lo normal era del 2,5%.

2.3. Inflación

Parece que el incremento del crédito lleva aparejado en la economía china un incremento de la inflación; es decir, el poder de compra de la moneda china está cayendo. La inflación ha sido especialmente alta durante los años 1992-1997, donde se mantuvieron durante todos estos años tasas de interés reales negativas. En los últimos tiempos las autoridades han intentado reducir la alta inflación aumentando los tipos de interés y apreciando gradualmente la divisa china, lo que ha aliviado recientemente las tensiones inflacionistas.

Ilustración 10: Inflación anual en términos porcentuales en China



Fuente: Banco Mundial

²⁷The economist, "The Shibor shock", 22 de junio de 2013

²⁸The economist, "Ten days in June", 6 de julio de 2013

2.4. Ahorro

La economía china presenta una particularidad que no tienen las economías occidentales y es la baja tasa de preferencia temporal de las familias, que son muy ahorradoras. Esto se debe principalmente a la inexistencia de un Estado del bienestar, lo cual hace que la tasa de ahorro en China sea mucho más elevada que en países que tienen un sistema de pensiones públicas de reparto.

Aquellos que afirman que la economía china puede sostener su elevado volumen de inversión se fijan en las cifras de ahorro bruto, que son realmente elevadas, con cifras cercanas al 50% del PIB frente al 15% del PIB en EEUU.

El volumen de ahorro se ve influenciado en primer lugar por dos factores que ya hemos visto: la devaluación del yuan y la represión financiera. La devaluación del yuan desincentiva que los ciudadanos chinos compren en el exterior al mermar su poder adquisitivo, esto se ve reforzado por un férreo control de capitales que impiden que el ahorro chino se dirija a otras partes del mundo. La represión financiera capta recursos de los ahorradores para subsidiar al sistema bancario. Es importante remarcar que gran parte de este ahorro está gestionado por el gobierno y no por las familias, a través de la entrada de divisas extranjeras en el país por la deliberada devaluación de la moneda china.

En China el crecimiento del crédito ha sido espectacular, haciéndose cada vez más elevado el *gap* entre el crecimiento del crédito y el crecimiento del PIB. El tipo de interés por tanto ha disminuido casi un 50%. El ahorro bruto de la sociedad ha aumentado un 10% aproximadamente y la tendencia actual es decreciente. A su vez, el proceso de crecimiento crediticio se vio reforzado en el año 2008 con un plan de estímulo fiscal, que permitía a los gobiernos locales endeudarse, que llevó la inversión del país al 49% del PIB, y que consiguió reducir aún más los tipos de interés durante un tiempo. Al mismo tiempo, la ratio de deuda está subiendo alarmantemente, por encima del 200% en el año 2012²⁹.

²⁹*The economist*, "A bubble in pessimism", 17 de agosto de 2013.

La expansión crediticia china parece haberse concentrado en el sector inmobiliario que representa actualmente más del 20% del PIB. Las malas inversiones generalizadas que este proceso provoca podemos observarlas en una serie de ciudades fantasma.

Buena parte del ahorro del país está en manos del gobierno y aunque las inversiones no sean rentables mediante mecanismos de mercado, el gobierno cuenta con los suficientes fondos como para sostener este sistema sin sufrir una crisis crediticia. Los bancos ocultan su insolvencia mediante la liquidez que el gobierno les provee y que, a su vez, el gobierno obtiene de la ciudadanía. Es decir, esta sobreinversión, que sería insostenible en otro país, no lo es de momento en China, gracias a la captación de riqueza que el Estado hace de los ciudadanos, riqueza que inyecta en el sistema financiero. Por lo que, aunque el modelo es ineficiente y generador de malas inversiones, es sostenible financieramente al menos a corto y medio plazo mientras el gobierno lo mantenga, mientras el gobierno cuente con recursos suficientes.

Esto, lejos de ser una buena noticia, es sin duda perverso, pues la crisis que se produciría si el gobierno liberalizase el sector bancario y dejase de aliviar las cuentas a los grandes bancos, terminaría realizando una quiebra de las inversiones mal cometidas y reestructurando la estructura productiva del país para orientarla hacia los deseos de los consumidores, mejorando el bienestar de la ciudadanía al final del proceso. En lugar de ello, el sistema se sostiene por los recursos del sector público manteniendo una estructura productiva dilapidadora de los ahorros de la ciudadanía.

Este sistema tiene un límite. La reevaluación paulatina del yuan está reduciendo el ahorro bruto del país y el dinero disponible en reservas extranjeras que obtiene el gobierno crece a un ritmo menos elevado de lo que crecería en ausencia de reevaluación de la divisa. Asimismo, el desarrollo del *shadow banking* está drenando recursos de los grandes bancos estatales a bancos no convencionales, lo que presiona para eliminar la regulación de los tipos de interés e introducir competencia en el sector, eliminando la “represión financiera” y por ende reduciendo el poder de los dirigentes sobre el sistema financiero chino.

Ahora bien, esto no implica que China no vaya a seguir desarrollándose, pues a pesar de todo ello, el país tiene un enorme potencial. El volumen de

ahorro de la nación es alto, existe todavía una cantidad de regiones rurales por desarrollarse, existe un potencial de crecimiento futuro a través del consumo y los servicios, el país cuenta quizá con el capital humano más preparado del mundo y China se posiciona como el cuarto país más innovador del mundo³⁰

BIBLIOGRAFÍA

ACEMOGLU, D. y ROBINSON, J. A. (2012): *Por qué fracasan los países*, Deusto.

BAGUS, P. (2010): «Austrian Business Cycle Theory: Are 100 Percent Reserves Sufficient To Prevent A Business Cycle?», *Libertarian Papers*, 2.

BAGUS, P. y HOWDEN, D. (2011): *Deep freeze*, Ludwig Von Mises Institute.

BANERJEE, A. V. y DUFO, E. (2012): *Poor economics*, Penguin Books.

Beattie, A. (2011): «US-China trade ties: A heated exchange», *Financial Times*.

BECKER, R. (2011): «Who would pay if nuclear disaster happened here?», *San Francisco Chronicle*.

CHANCELLOR, E. (2011): «China's bad debts a cause for concern», *Financial Times*.

CHANCELLOR, E. y MONNELLY, M. (2013): *Feedng the Dragon: Why China's Credit System Looks Vulnerable*, GMO White Paper.

COOPER, M. (2011): «Nuclear Power Loses Support in New Poll», *The New York Times*.

DITTMAR, M. (2012): «Nuclear energy: Status and future limitations», *Elsevier; Energy* 37, 35-40.

ELLIOTT, D. J. y YAN, K. (2013): *The Chinese Financial System*, John L. Thornton China Center at Bookings.

FEKETE, A. E. (2002): «Borrowing short to lend long».

³⁰Project syndicate, "Ten reasons why China is different", Stephen S. Roach, 27 de mayo de 2011.

- FELDSTEIN, M. (2011): *The End of China's Surplus*, Project Syndicate.
- FRIEDMAN, T. L. (2006): *The world is flat*, Penguin Books.
- HAYEK, F. A. (1996): *El nacionalismo monetario y la estabilidad internacional*, Ediciones Aosta.
- HAYEK, F. A. (1996): *Precios y producción*, Ediciones Aosta.
- HAYEK, F. A. (1990): *The fatal conceit*, Routledge.
- HERRERO, A. G. y GARCÍA, D. S. (2009): «Una valoración de la reforma del sistema bancario de China», *BBVA Working papers*.
- HUERTA DE SOTO, J. (2009): *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, 4ª ed. Unión Editorial.
- HUERTA DE SOTO, J. (2012): «En defensa del euro: un enfoque austríaco», *Procesos de Mercado*, IX (1).
- HUERTA DE SOTO, J. (2004): *Estudios de Economía Política*, 2ª ed., Unión Editorial.
- HUERTA DE SOTO, J. (2007): *Nuevos estudios de economía política*, 2ª ed., Unión Editorial.
- HUERTA DE SOTO, J. (2010): *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, 4ª ed., Unión Editorial.
- IL HOUNG LEE, M. S. y XUEYAN, L. (2013): «China's Path to Consumer-Based Growth: Reorienting Investment and Enhancing Efficiency», *IFM Working paper*.
- KRUGMAN, P. (2013): «Hitting China's Wall», *The New York Times*.
- KRUGMAN, P. (1998): «The Hangover Theory », *Slate*.
- KRUGMAN, P. (2011): «Will China Break? », *The New York Times*.
- LAMBORENA, J. D. (2012): «La teoría del ciclo monetario endógeno y la economía china en 2011», *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, IX (1).
- MISES, L. VON (2009): *La Acción humana* (9ª ed.), Unión Editorial, Madrid.

RALLO, J. R. (2011): «Una aplicación de la teoría del ciclo económico desde la perspectiva de la Escuela Austríaca a la Gran Recesión», *La ilustración liberal*.

ROACH, S. S. (2011): «Ten Reasons Why China is Different», *Project Syndicate*.

SALA-i-MARTÍN, X. (2011): «El fuego que se ha encendido en China», *XSalaimartin Blog*.

SMITH, A. (2011): *La riqueza de las naciones*, 3ª ed., Alianza Editorial.

TAMAMES, R. (2008). *El siglo de China* (1ª ed.). Planeta.

THE ECONOMIST (2011): «Keynes v Hayek in China», *The Economist*.

THE ECONOMIST (2011): «The rise of the redback», *The Economist*.

THE ECONOMIST (2012): «China's monetary policy», *The Economist*.

THE ECONOMIST (2012): «Dried out, but not dried up», *The Economist*.

THE ECONOMIST (2012): «Hayek on the standing committee», *The Economist*.

THE ECONOMIST (2013): «A bubble in pessimism», *The Economist*.

THE ECONOMIST (2013): «A rickety rebound», *The Economist*.

THE ECONOMIST (2013): «A small step forward», *The Economist*.

THE ECONOMIST (2013): «Giant reality-check», *The Economist*.

THE ECONOMIST (2013): «Perverse advantage», *The Economist*.

THE ECONOMIST (2013): «Reasons to be bullish on Chinese banks», *The Economist*.

THE ECONOMIST (2013): «Shadows lengthen», *The Economist*.

THE ECONOMIST (2013): «Speed isn't everything», *The Economist*.

THE ECONOMIST (2013): «The cheapest thing going is gone», *The Economist*.

THE ECONOMIST (2013): «The days in June», *The Economist*.

THE ECONOMIST (2013): «The Shibor shock», *The Economist*.

THE ECONOMIST (2013): «Too big to hail», *The Economist*.

THE ECONOMIST (2013): «What caused China's cash crunch? », *The Economist*.

THE ECONOMIST (2013): «Yuan for the money», *The Economist*.

THE ECONOMIST (2013): «Zone of contention», *The Economist*.

TORRAS, L. (2013): *El despertar de China*, 1ª ed., Instituto de Estudios Económicos.

WHEATLEY, A. (2011): «Calculating the Coming Slowdown in China», *The New York Times*.

WHYTE, J. (2011): «The High Cost of a Cheap Pound», *The Wall Street Journal*.

ZHANG, J. (2013): *Inside China's Shadow Banking: The Next Subprime Crisis?*, Enrich Professional Publishing, Inc.

LIQUIDEZ AUTÓNOMA Y LIQUIDEZ DERIVADA EN INTERMEDIARIOS FINANCIEROS Y SU RELACIÓN CON LA ESTRUCTURA DE PRODUCCIÓN

DANIEL FERNÁNDEZ MÉNDEZ

Resumen: Bancos gestionan su propia liquidez y además de forma indirecta la propia liquidez del sistema económico. En este artículo se analiza la relación entre liquidez autónoma y liquidez derivada del sistema bancario y su relación con el la liquidez de la estructura productiva en un sistema de free banking descentralizado y centralizado y se compara con el sistema de banca central en régimen de monopolio con pasivos convertibles e inconvertibles. Se exponen los incentivos al mantenimiento de la liquidez en el primer sistema y la perversión de los mismos en el segundo sistema que da lugar a la degradación de la misma. Se plantea además como los criterios de liquidez individual y sistémica no tienen por qué coincidir y como la base para que difieran se encuentra en la ampliación del concepto de liquidez derivada que conllevan los criterios cada vez más laxos de elección de colateral monetizable por parte de Bancos Centrales.

Palabras clave: Liquidez autónoma, liquidez derivada, solvencia, estructura patrimonial, pasivo monetario.

I. LIQUIDEZ Y SOLVENCIA EN LA EMPRESA INDIVIDUAL

En principio todo agente económico está preocupado por atender los compromisos adquiridos si quiere tener alguna posibilidad de éxito en el

mercado¹. Existen dos dimensiones a estudiar. La primera es la solvencia que hace referencia a la capacidad de generación de ingresos del agente para atender a sus deudores. La segunda es la liquidez o capacidad de generar ingresos a tiempo para atender a sus deudores. La solvencia se logra con un modelo de negocio que genere valor para los consumidores y la liquidez generando valor en el momento concreto en el que los consumidores pretenden consumir. La liquidez puede conseguirse de varias formas no todas igual de satisfactorias.

Los dos conceptos están íntimamente relacionados y aunque de forma teórica sea posible perfectamente separarlos en la práctica es realmente complicado hacerlo. En general se requiere que la empresa sea al mismo tiempo solvente y líquida para sobrevivir en el mercado. La solvencia estaría más enfocada a la dimensión de que bienes o servicios proporcionar y la liquidez a cuando proporcionarlos. De los dos conceptos podemos extraer tres dimensiones²:

Estructura activos; qué bienes de capital posee la empresa, cómo puede utilizarlos para generar riqueza y cuándo generará esa riqueza.

Estructura pasivos; quién proporciona recursos a la empresa, a qué precio, y cuándo se espera la devolución de esos recursos.

Estructura cartera de suministradores de capital; qué recursos ponen a disposición de la empresa sus financiadores.

Para que exista una completa funcionalidad de la empresa es necesario además del criterio de solvencia, esto es que activos estén destinados a satisfacer deseos más urgentes de consumidores, el criterio de liquidez que se encuentra íntimamente relacionado con estos tres puntos anteriores.

Es necesario que la estructura de activos dentro de la empresa esté en consonancia con la estructura de pasivos y ésta a su vez con la estructura de cartera de sus financiadores. Estos dos últimos puntos en el caso de la empresa individual por fuerza coinciden, la estructura del pasivo de la

¹ Véase (Scherman, 1938). Al respecto también es interesante ver el concepto de "survivalconstraint" (Merhling, 1999)

² Véase (Lachmann, 1956)

empresa y la estructura de la cartera de los financiadores no puede ser diferente, todo pasivo de la empresa se expresa en un activo de cualquier otro agente siendo este el mismo y por tanto en el caso de la liquidez individual una y otra no son más que manifestaciones de la misma actividad por parte de agentes diferentes, como veremos esto no es así en el caso del sistema en su conjunto.

En esta primera aproximación la disonancia puede devenir por la incompatibilidad entre la estructura de activos y la estructura de pasivos. Estará en consonancia si mediante los flujos de caja de sus activos (producción y venta de bienes, es decir generación de riqueza para consumidores) es capaz de cubrir las salidas de flujos de caja de sus pasivos (compromisos de generación de riqueza para sus financiadores). La estructura de activos y pasivos se encuentra en desequilibrio si la generación de riqueza para los consumidores ocurre a un ritmo menor que los compromisos de generación de riqueza para los financiadores de la compañía, es decir flujos de caja de los activos son insuficientes para atender los flujos salientes correspondientes a los pasivos.

La desproporción entre estructuras de activo y pasivo puede causar una suspensión de pagos por parte de la empresa que puede verse obligada a vender parte de sus activos productivos para conseguir atender los compromisos adquiridos. Llamaremos liquidez autónoma a la conseguida de cuadrar estructuras de masas patrimoniales y liquidez derivada a la conseguida gracias a la venta de activos para cubrir los compromisos y que conlleva una disminución de la actividad de la empresa.

La concordancia entre activos y pasivos podría parecer en un principio completamente separada del concepto de solvencia. Es decir los activos pueden generar perfectamente riqueza para los clientes de la empresa y sin embargo que no lo hagan a tiempo por ser la estructura del pasivo mal elegida. Dicho de otra manera, es muy posible que la empresa tenga una muy buena línea de negocio y que consiga generar ingresos y sin embargo podría estar infracapitalizada y con unos pasivos exigibles que vencen a corto plazo. En este último caso si los activos son ilíquidos (y los activos productivos que generan valor a largo plazo lo son) no pueden ser enajenados en el mercado sin una reducción importante en el precio. O el hecho no existir una estructura complementaria parecida a la empresa

puede hacer que se necesite una reducción importante en el precio para que esos activos puedan complementarse adecuadamente en otro proceso productivo. Si esto es así la iliquidez autónoma y la necesidad de acudir a la liquidez derivada conlleva una insolvencia que no tiene que ver con la capacidad de generación de riqueza de los propios activos. Luego la iliquidez puede llevar a una insolvencia desde el propio punto de vista de la empresa aislada.

II. LIQUIDEZ Y SOLVENCIA DEL SISTEMA EN SU CONJUNTO

El caso de la solvencia para todo el sistema es muy parecido al de la empresa individual, el sistema económico es coordinador si consigue que necesidades de consumidores sean satisfechas por los productores, el proceso de prueba y error del mercado se encarga de proporcionar la base para que movimientos en apetencias de consumidores se transformen en cambios de estructuras productivas premiando con beneficios a los que mejor atiendan a estos cambios y por lo tanto proporcionando los incentivos para la coordinación. Es decir la solvencia se consigue con una buena estructura de activos productivos que sea capaz de conseguir bienes y servicios finales acordes con los deseos de los consumidores.

La ecuación se complica cuando examinamos la liquidez del sistema en su conjunto. En este punto relajamos la última de las relaciones que suponíamos rígida, esto es la estructura de los pasivos y la estructura de cartera de los suministradores de capital no tiene porqué ser necesariamente la misma.

Sin intermediación financiera la situación no diferiría en absoluto con la estudiada en la empresa aislada, en este caso financiadores tienen exactamente los mismos títulos en su cartera de activos que el sistema productivo como pasivos. Sin intermediarios los productores venden sus pasivos directamente a los ahorradores y por lo tanto los pasivos de los primeros son por fuerza los activos de los segundos³.

³ La mayoría de transacciones ocurren con intermediario, sin embargo si existen marginalmente este tipo de situaciones, véase (Stigum & Crescenzi, 2007)

El sector financiero es el encargado que la estructura de pasivos empresariales y la estructura de cartera de la sociedad se coordinen. Un sector financiero funcional proporcionará financiación al sector productivo con el mismo perfil temporal y de riesgo que los ahorradores o financiadores últimos proporcionen al banco. Es decir adecua los compromisos de generación de riqueza del sector productivo y los compromisos de generación de riqueza del sector bancario. El sector bancario al tener balanceada la estructura de sus activos y de sus pasivos consigue que la estructura de pasivos del sector productivo (de la que gran parte son sus activos) estén en consonancia con la estructura de cartera de la sociedad (de la que gran parte son sus pasivos).

Es decir los intermediarios financieros hacen de puente entre ahorradores o consumidores futuros e inversores o creadores de riqueza futura. Por eso es tan importante que el intermediario respete las intenciones de los ahorradores a la hora de invertir sus fondos. Si los ahorradores son consumidores futuros⁴, entonces los inversores deben adecuar la creación de riqueza al momento futuro en que los consumidores desean hacer uso de su capacidad para retirar los bienes y servicios del mercado. Este es el elemento coordinador al que nos referimos al hacer alusión al sistema financiero, al proporcionar financiación al mismo perfil temporal y de riesgo a los inversores de lo que los ahorradores pretenden se produce riqueza precisamente en el momento en que los últimos, es decir los consumidores futuros desean consumirla. Luego la estructura de pasivos del sistema productivo y la estructura de cartera de ahorradores coordina a los agentes si los intermediarios financieros mantienen en armonía su estructura de activos, que son los pasivos del sector productivo, y su estructura de pasivos, que son los activos en cartera de los consumidores futuros.

⁴ Asumimos que prácticamente nadie ahorra para no consumir nunca, en este caso no sería económico producir riqueza para los demás si no se tiene en mente retirar en algún momento una porción de riqueza de los demás, es decir pedir una contrapartida. El ahorrador no consumidor podría ser visto como un verdadero altruista ya que produce riqueza para sus semejantes sin exigir una contraprestación por ello. Podemos asumir que este comportamiento sería muy marginal dentro de un sistema económico y por lo tanto trataremos al ahorrador como un consumidor futuro.

Un sector financiero disfuncional por contraste provoca que aun encontrándose todo el sector productivo con una buena relación entre sus activos y pasivos, el mismo no sea capaz de producir la riqueza en el momento en que los suministradores de recursos o consumidores futuros reclaman. Es decir con un sector productivo aparentemente solvente y líquido se produce una disfuncionalidad en el manejo de la liquidez general del sistema que es incapaz de producir la riqueza cuando los agentes económicos la reclaman, nos encontramos ante un sistema ilíquido.

En otras palabras cuando los intermediarios financieros realizan un descalce de plazos⁵ están mandando una señal equivocada a los inversores, pueden hacer uso de los recursos durante un periodo de tiempo mayor al que están dispuestos a esperar los ahorradores. Los consumidores futuros pretenden hacer uso de su facultad para consumir los recursos que ponen a disposición de los inversores en un plazo menor al que estos invierten⁶. Los ahorradores también reciben información distorsionada, sus fondos están disponibles en un plazo más corto de lo que la generación de riqueza futura necesita, por lo que si pretenden acceder a su derecho se crean problemas en el sistema económico⁷.

El concepto de liquidez derivada como último recurso en la empresa individual tiene sentido, pero en caso del sistema en su conjunto este concepto es mucho más estrecho. La liquidez derivada necesita de una liquidez autónoma externa y, si esta ha tendido a desaparecer en todo el sistema por causa de un sistema financiero disfuncional no hay otra salida más que el impago y reestructuración tanto de los suministradores de recursos como del sistema productivo, así como por supuesto del sector

⁵Véase(Fekete, 1984) o(Rallo, 2012)

⁶ Es posible que descalces de plazos llegue a buen puerto si los ahorradores renuevan constantemente sus pasivos hasta que los procesos productivos maduren, esto es muy probable de forma individual, pero no es posible asumir que todos los ahorradores en la economía hagan esto puesto que en ausencia de renovación constante podrían conseguir un interés mayor y acceder a mayor cantidad de bienes futuros que en el caso de la refinanciación continua.

⁷ Estos problemas difieren en función del sistema monetario en que estemos insertos, ver más adelante. Podría ser inflación si el sistema bancario recibe financiación indiscriminada del banco central en régimen de pasivos inconvertibles o podría ser deflación y quiebras bancarias en régimen de free banking.

financiero que los intermedia, es decir lo comúnmente denominado crisis económica.

Es decir la raíz de la descoordinación que se ubica entre la cartera de activos de la sociedad y la cartera de pasivos de las empresas se encuentra en la descoordinación entre la estructura de activos y pasivos del sector que intermedia financieramente. La pregunta inevitable es si la propia supervivencia de la empresa o el propio sector se basa en mantenerse tanto solvente como líquido, ¿qué provoca que dicho sector sistemáticamente caiga preso de la descoordinación perdiendo su propia liquidez y con ella la de todo el sistema? Para intentar responder a esta pregunta vamos a proceder a analizar los conceptos ya mencionados de liquidez autónoma y liquidez derivada aplicados al caso concreto bancario.

II. LIQUIDEZ AUTÓNOMA Y LIQUIDEZ DERIVADA EN LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

Entendemos por liquidez autónoma aquella que posibilita al banco atender sus compromisos mediante sus propios recursos sin necesidad de acudir ni al interbancario ni al banco central. Esto conlleva o bien disponer de la suficiente base monetaria o de conseguirla por sus propios medios cuando sea necesario, es decir mediante la posibilidad de realizar un “call in loans”.

Los intermediarios financieros, al igual que cualquier otro agente económico, son líquidos autónomamente cuando los flujos de caja de sus activos son suficientes para ir atendiendo los compromisos de sus pasivos y serían ilíquidos en caso contrario.

Mantener una adecuada liquidez autónoma es especialmente complicado en el caso del sector bancario. Es objeto de una gran controversia debido a que gran parte de los recursos puestos a su disposición son a un plazo a determinar por el acreedor (pasivos a la vista) por lo que una liquidez autónoma requiere de un tipo de inversión que sea realizable a cortísimo plazo.

Una gestión adecuada de la liquidez autónoma posibilita que la liquidez individual y la liquidez total del sistema estén en perfecta sintonía. Pagos y cobros en el total de la economía tienden a coincidir⁸.

Entendemos por liquidez derivada aquella que posibilita al banco atender sus compromisos mediante recursos ajenos, bien sea de forma temporal o definitiva⁹. Mediante la venta de activos en el mercado el banco atiende sus compromisos deshaciéndose de su posición ilíquida y transfiriéndosela a otro agente que se subroga en su posición.

Por medio de refinanciaciones en el interbancario el banco consigue atender sus compromisos “alquilando” a corto plazo la liquidez autónoma de un tercero, el interbancario permite salir de situaciones estructuralmente líquidas en un agente pero puntualmente ilíquidas, es decir permite atender compromisos cuando las salidas de caja son mayores que las entradas si es que en el futuro próximo los flujos entrantes son mayores que los salientes y puede atender al crédito anterior del interbancario con el exceso de nuevas entradas sobre las salidas. Dicho de otra forma el interbancario es una poderosa forma de financiación que presupone una estructura de intermediación financiera estructuralmente líquida autónomamente pero cuyos agentes individuales se puedan encontrar transitoriamente con entradas o salidas de caja descalzadas. El exceso de fondos entrantes de unos agentes es puesto temporalmente y a corto plazo a disposición de otros agentes que se encuentran cortos de base monetaria¹⁰. Luego el interbancario es la herramienta crediticia basada en liquidez derivada que permite al sector bancario conseguir de la mejor forma posible la liquidez

⁸ Esto no asegura que el crédito sea pagado, tan sólo que si el crédito es de buena calidad (deudor solvente) no se cae en una suspensión de pagos y posible insolvencia por iliquidez. Respetar los principios de la liquidez autónoma no nos dice nada sobre el riesgo de crédito.

⁹ Refinanciación sería atender compromisos de forma temporal gracias a posiciones líquidas ajenas y venta de activos sería atender compromisos de forma definitiva gracias también a posiciones líquidas de terceros.

¹⁰ El mecanismo es análogo al que emergió en patrón oro y las letras financieras que permitían minimizar los movimientos de oro internacionales evitando que excesos o carencias transitorios en balanzas de pagos se transformaran en costosos movimientos de base monetaria cuando se esperaba que en los próximos periodos estos excesos o carencias se dieran la vuelta por las fluctuaciones típicas de bienes estacionales. Al respecto véase (Sprague, 1917) Como se verá a continuación los diseños monetarios borran del mapa ambos mecanismos evolutivos.

autónoma. La liquidez total del sistema no es trastocada, la liquidez derivada de unos agentes es satisfecha con la liquidez autónoma de otros.

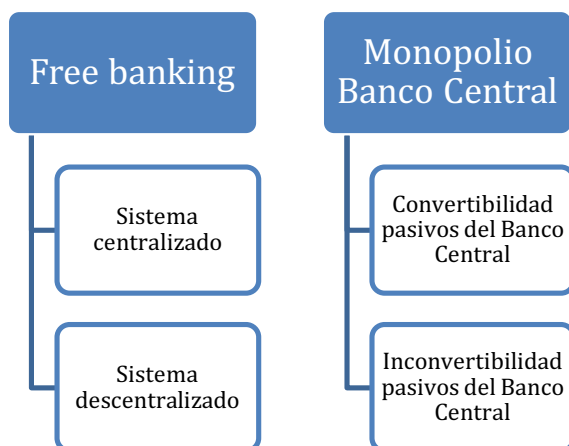
La liquidez derivada puede lograrse también mediante la transferencia o refinanciamiento en el banco central. Esto es los intermediarios financieros podrán acudir a otros intermediarios para conseguir cuadrar completamente carencias puntuales de disponibilidades o podrán acudir al propio banco central que igual que cualquier otro banco perderá liquidez autónoma cuando proporcione liquidez derivada al sector financiero. Aquí juegan un papel fundamental los requerimientos de colateral monetizable, es decir los activos que pueden ser utilizados como garantía en la concesión de créditos para conseguir la liquidez derivada necesaria. Los requerimientos de colateral varían muchísimo en función del sistema monetario en que nos encontremos. Al ser el banco central el centro del sistema financiero¹¹, los requerimientos de colateral monetizable serán los que de alguna manera determinen la estructura de activos del sistema financiero y por ende gran parte de la estructura de pasivos de la sociedad¹².

IV. LIQUIDEZ AUTÓNOMA Y DERIVADA EN DIFERENTES SISTEMAS

Se diferenciará entre dos tipos de sistemas bancarios, free banking y sistema monopolístico de banco central. A su vez encontraremos dos subdivisiones. Desde el free banking analizaremos el modelo descentralizado y el modelo centralizado de gestión de reservas. Desde el sistema monopolístico de banco central analizaremos el sistema de convertibilidad y el de inconvertibilidad de pasivos monetarios en reservas. De forma que analizaremos los conceptos de liquidez autónoma y derivada en los siguientes sistemas:

¹¹ Aunque sea el centro no tiene ni mucho menos porque ser cuantitativamente el actor más importante, de hecho lo normal es que no lo sea.

¹² Por lo tanto la elección de colateral es de vital importancia para el correcto funcionamiento del sistema económico. Una buena elección del mismo hace que las tres estructuras estudiadas; activos, pasivos, cartera; estén en consonancia entre ellas.



1 Sistema descentralizado Free Banking

El sistema descentralizado de free banking es aquel en el que coexisten múltiples bancos y en el que estos no tienen barreras de entrada institucionales¹³. La función de banco de bancos es inexistente o bien muy limitada, podrían existir diferentes cámaras de compensación pero no es la función de ninguna de ellas ejercer de reserva centralizada de los bancos participantes. En un sistema de este tipo es muy improbable que leyes de curso forzoso sean impuestas por una autoridad central al carecer el sistema financiero de una cabeza visible en forma de banco central que se sitúe en el centro del sistema de pagos¹⁴.

En este sistema tiende a prevalecer el dinero como base monetaria¹⁵. La función del dinero en una economía moderna es la de ser el liquidador último de deuda más que la de medio de intercambio generalmente aceptado¹⁶. Las diferentes cámaras de compensación actúan como

¹³ Basta con que no existan barreras de entrada en forma de licencias o cualquier otro tipo de restricción o limitación de la competencia no estrictamente económica.

¹⁴Nos referimos a la imposibilidad de implantar leyes de curso forzoso sobre pasivos monetarios. Leyes de curso forzoso sobre activos monetarios, es decir bienes presentes, si son posibles.

¹⁵ La taxonomía a utilizar es: Moneda; bien que ejerce la función de ser medio de cambio generalmente aceptado. La moneda puede ser un bien presente o un bien futuro. Cuando es bien presente hablamos de moneda-dinero o más comúnmente dinero, cuando es bien futuro hablamos de moneda-crédito. Al respecto véase (Bondone, 2012)

¹⁶ Para ver la naturaleza dual del dinero véase (Fekete, Whither Gold, and Other Collected Essays, 1996)

liquidadores de los pasivos monetarios emitidos por los diferentes bancos, pero ninguno de esos pasivos se corona como el principal pasivo monetario. Cualquier intento del órgano legislativo de emitir un curso forzoso sobre un pasivo monetario en este sistema tiende a fracasar puesto que gran parte de los agentes no estarán familiarizados con el fuera del ámbito de actuación de dicho banco y tenderán a intercambiarlo por pasivos monetarios que conozcan o por dinero. El ámbito de circulación de los pasivos monetarios quedaría muy restringido de la misma manera que lo están otros instrumentos crediticios como los cheques¹⁷. Esto tiene una gran ventaja y a la vez una gran desventaja, por un lado tiende a mantener a los intermediarios financieros capaces de emitir pasivos monetarios con inversiones en el mercado monetario, es decir con inversiones muy líquidas contra esos billetes que son una forma de ahorro también muy líquido y por otra parte tiende a limitar la circulación monetaria de cada instrumento haciendo incurrir a los agentes en costes de transacción al cambiar ciertos pasivos monetarios por otros en los que confían. Es decir el pasivo monetario billete circula poco y esto es una ventaja desde el punto de vista de liquidez autónoma de los bancos y una desventaja desde el punto de vista de ahorro en costes de transacción de los agentes¹⁸. Mercado monetario y mercado de capitales son compartimentos casi estancos, apenas hay conexión entre ellos, la banca comercial no tiende a inmovilizar los fondos puestos a su disposición.

En el sistema descentralizado de free banking existe una propensión a que cada banco mantenga una adecuada liquidez autónoma y confíe muy poco en la liquidez derivada. Dentro de este sistema los bancos particulares tienen los mismos incentivos a degradar su liquidez que cualquier otra empresa, es decir si lo hacen corren el riesgo de suspender pagos y los bancos que incurran en estas prácticas tenderán a desaparecer ya sea por quiebra o por rechazo de sus pasivos en cámara de compensación de otros

¹⁷ Normalmente el cheque circula muy poco, vuelve muy pronto a la cámara de compensación puesto que es una forma de transferencia de crédito tan solo avalada por una firma, es decir el banco no pone su aceptación a dicho instrumento, al respecto véase (Dunbar, 1891)

¹⁸ Y que es una de las esenciales características por las que emerge el crédito circulante, complementar al dinero para sustituir los costosos desplazamientos de este. Es decir hacer circular al dinero sin que realmente se mueva de lugar, al respecto véase (Cantillon, 1755).

bancos¹⁹. Se hace patente que los bancos no pueden confiar en la liquidez derivada sobre todo en momentos complicados por lo que tenderán a preservar de la mejor manera posible su liquidez autónoma provocando con ello una estructura balanceada entre sus activos y pasivos y con ello una estructura de pasivos del sector productivo y de activos de cartera también balanceada, es decir en la medida en que el sector productivo también respete los principios de la liquidez²⁰ la estructura de activos de la sociedad también estará balanceada con la estructura de pasivos de la misma. Es decir la observancia de los principios de la liquidez provoca que las tres estructuras estén coordinadas y por tanto que los ahorradores se puedan convertir en consumidores y acceder a los bienes y servicios en el momento en que ellos decidieron²¹.

Es evidente que al estar las reservas descentralizadas y poseer cada banco una elevada reserva de base monetaria bien presente podría llegarse a un punto de ineficiencia económica por duplicación de factores productivos dedicados a preservar esa reserva. De la misma manera que los clientes de los bancos acuden al banco para depositar sus saldos de tesorería (ya sea mediante depósito o préstamo a la vista) en un lugar más seguro, los bancos pueden acudir a una reserva central, es así como llegamos nacen los bancos centrales, como bancos de bancos que permiten ahorrar duplicidades en el uso de las reservas monetarias

2 Sistema centralizado de Free Banking

Un sistema centralizado de free-banking es aquel en el que igualmente coexisten múltiples bancos sin barreras institucionales de entrada o restricciones de la competencia de tipo extraeconómico, pero en este sistema la función de banco de bancos si es muy importante. Aunque tampoco hay barreras de entrada para que existan bancos centrales tienden

¹⁹ Como ya se ha explicado podrán confiar puntualmente en el interbancario, que es un mercado que permite conseguir tan solo transitoriamente liquidez, nunca constantemente.

²⁰ Y no hay motivo ni incentivo para pensar que no lo vaya a hacer endógenamente, las pérdidas generalizadas de liquidez sólo pueden provenir de instituciones externas que se dedican a proveer esta liquidez.

²¹ Un ahorrador a un determinado plazo temporal es un posible consumidor futuro cuando ese plazo se cumple y de hecho lo será mientras su plan de acción no sea modificado.

a emerger muy pocos, pudiendo llegar incluso a ser tan solo un banco el que presta esta función. Y es que la centralización de reservas, sobre todo cuando la base monetaria es dinero obedece, u obedeció en el pasado a criterios económicos de inversión mínima muy grande y coste marginal muy pequeño. Es decir la centralización de reservas obedece a un criterio de eficiencia económico.

Pero como todo monopolio natural tiene dos límites, por un lado tiene un límite máximo por encima del cual, a las condiciones existentes el coste marginal empieza a dispararse, así países muy grandes y altamente desarrollados como EEUU podrían perfectamente desarrollar dos o más bancos centrales convirtiéndose en una suerte de oligopolio natural. El segundo límite tiene que ver con el desarrollo de nuevas tecnologías que permitan disminuir o mantener el coste marginal sin necesidad de grandes inversiones iniciales, lo cual provocaría que las reservas puedan perfectamente ser manejadas de forma descentralizada como en el anterior caso de análisis. En cualquier caso es muy probable que en un mercado desregulado pudieran surgir bancos centrales privados en régimen de competencia.

En este régimen los intermediarios financieros y especialmente la banca comercial que es la que intermedia en el mercado monetario acude a depositar sus excesos de reservas en el banco central, de forma que estos intermediarios confían en la liquidez autónoma del banco central dejando su liquidez derivada en manos de los gestores del mismo.

Aunque los intermediarios financieros en este sistema acuden sistemáticamente a la liquidez derivada, el sistema tiene una tendencia a seguir conservando una liquidez estructural ya que el banco o bancos centrales al conceder líneas de liquidez derivada pierden su liquidez autónoma y ven sus reservas disminuir. Al existir competencia otros bancos centrales o candidatos a bancos centrales pueden perfectamente drenar de reservas a los bancos centrales que pierdan excesivamente su propia liquidez²². Es decir los bancos centrales se encuentran con una camisa de fuerza a la hora de actuar, el único colateral monetizable que aceptarán

²²De hecho así ocurrió históricamente, al respecto véase(White, 1995)

serán letras de cambio reales cuyo colateral sean bienes en alta demanda²³. Los bancos centrales tienen el incentivo de colocar los fondos que reciben en el mercado monetario para no perder su liquidez autónoma y además sólo aceptarán letras reales como colateral para extender préstamos al sector bancario, es decir para proporcionar la liquidez derivada necesaria a la banca comercial. Las letras reales permiten asegurarse de que en caso de que falle el principal, la venta de bienes de consumo líquidos le permita dejar intacta su liquidez.

Por tanto existen frenos naturales a que en un sistema centralizado de Free Banking se produzcan descalces de plazos. Los intermediarios financieros tenderán a no realizar dichas prácticas porque el prestamista de última instancia tan sólo proporciona liquidez contra cierto tipo de activos muy líquidos para precisamente no perder su propia liquidez y ser sustituido por un competidor más capaz. Los dos frenos provienen de la posibilidad de perder reservas y suspender pagos, el primer freno es la propia competencia de otros bancos centrales o potenciales bancos centrales y el segundo es la posibilidad de pérdida de reservas ya sea mediante balances negativos en comercio internacional²⁴²⁵ o mediante apreciación de la propia reserva en función de los pasivos monetarios y retirada de la financiación por parte de los usuarios de esos pasivos.

Los intermediarios financieros carecen de incentivos para descuadrar flujos de caja de sus activos y de sus pasivos, el banco central sólo proporciona liquidez derivada si no compromete su liquidez autónoma, esto lo consigue exigiendo que los activos presentados a redescuento sean líquidos. Con una estructura patrimonial estructuralmente líquida y que sólo confía su liquidez derivada en un organismo de administración centralizada de

²³ De hecho históricamente los bancos centrales han tendido a exigir estos activos como colateral para préstamos al sistema bancario. Véase (Dunbar, 1891)

²⁴ O nacional contra una zona de influencia de otro banco central nacional.

²⁵ Las inmovilizaciones en activos a largo plazo financiadas con pasivos monetarios provocan un flujo de disponibilidades mayores que la cantidad de bienes de consumo, provocando inflación en la zona de influencia del banco central. Esta inflación provoca que marginalmente sean más atractivos los bienes y servicios del exterior que los internos y las disponibilidades tienden a filtrarse hacia el exterior, a corto plazo estas disponibilidades pueden ser aceptadas por otros agentes internacionales, sin embargo los balances negativos tarde o temprano deben ser pagados en base monetaria, el banco central por tanto tenderá a perder reservas en el comercio exterior.

reservas que también carece de incentivos para descuadrar plazos, el sistema en su conjunto es líquido. Los pasivos del sector empresarial son consecuentes con la cartera de activos de la sociedad al mantenerse el sector bancario líquido. Es decir los flujos de bienes y servicios se adecúan perfectamente a la demanda de consumidores presentes y futuros.

3 Sistema de banco central monopolista con convertibilidad de pasivos

Debido a su posición central en el sistema financiero, es muy habitual que la política se interese en influir o controlar el banco central para sus propios intereses. La forma más habitual en que tiene lugar este peligroso maridaje entre banca central y Estados es la concesión de un privilegio en forma de restricción de competencia en lo relativo a la función de banco central. La contrapartida a este monopolio es la inclusión entre los activos del banco central de deuda pública, de esta manera se aprovecha el sistema monetario para crear una demanda artificial sobre la deuda pública y presionar al alza sobre su precio, es decir disminuir el tipo de interés de la misma.

Con independencia de las circunstancias económicas subyacentes en cada país o zona económica, se establece un único banco central que será el encargado de gestionar la liquidez del sistema. Desde el primer momento aparecen complicaciones, y es que parte de los activos de su balance ya se encuentran comprometidos en deuda pública generalmente a largo plazo. Es decir el organismo que se sitúa en el centro del mercado monetario se encuentra, al menos en parte, inmovilizado en el mercado de capitales, el propio banco central pierde su liquidez autónoma colocando sus recursos retirables a la vista en deuda pública amortizable a largo plazo.

Además desde David Hume²⁶ sabemos que incrementos de dinero o de pasivos monetarios tienen un efecto expansivo en la economía al menos a corto plazo. Y es que la nueva moneda entra en la economía por el mercado crediticio, normalmente las nuevas disponibilidades se ponen a disposición del sector productivo que tiende a generar una falsa ilusión de riqueza. En el caso del descalce de plazos es doblemente cierto, ya que la inversión a largo plazo aumenta muchísimo cuando se sufraga con el muy elástico

²⁶ Véase (Hume, 1752)

ahorro a corto plazo²⁷. Es decir se puede decir que se sobreinvierte porque se invierte por encima del ahorro disponible al mismo plazo temporal y también porque se aprovecha la elasticidad del ahorro a corto plazo para incrementar la inversión a largo.

Por lo que las presiones políticas para que el banco acepte como colateral activos diferentes de los típicos del mercado monetario es creciente. Se pretende utilizar al banco central para sufragar crecimiento económico. Los criterios de elección de colateral son cada vez menos estrictos y empiezan a ser aceptados activos típicos del mercado de capitales. Es por ello que los intermediarios financieros tienden a incrementar su exposición a este tipo de inmovilizaciones. Al fin y al cabo son inversiones más rentables y con alta liquidez derivada gracias a su posible redescuento en el banco central.

Con estas inmovilizaciones el sistema financiero empieza a adolecer de una iliquidez autónoma y una confianza excesiva en la liquidez derivada proporcionada por el banco central, sin embargo el éste no es capaz de proporcionar toda esa liquidez en parte por haber perdido marginalmente su propia liquidez autónoma al monetizar deuda pública y en parte por tener un margen limitado de actuación. Incluso con una estructura patrimonial líquida por parte del banco central, no puede cumplir su promesa de garantizar la liquidez de un sistema estructuralmente ilíquido, el banco central es sobrepasado por las demandas de liquidez que tienen su causa en la mala elección en un primer momento de colateral monetizable. Es decir la mala elección de colateral provoca una estructura de activos y pasivos financieros tan ilíquida que no puede ser sostenida por la liquidez autónoma del banco central que tarde o temprano tiene que cortar las vías de liquidez al sector financiero provocando crisis bancarias, llegando a posibles insolvencias por iliquidez estructural.

Luego la mala elección de colateral proveniente de la presión por parte de Estados para conseguir financiación barata y para incrementar el crédito productivo provoca una estructura patrimonial financiera altamente ilíquida. Esto induce a que los activos productivos de la sociedad sean incapaces de producir bienes y servicios de consumo cuando son

²⁷ En contraposición al mucho menos elástico ahorro a largo plazo que obligaría a aumentar el tipo de interés a largo plazo ante masivas demandas de crédito.

requeridos por los consumidores presentes o futuros. Los compromisos de generación de riqueza son anteriores a la posibilidad de generar esta. El sistema es altamente inestable por inmovilizaciones del mercado monetario.

Uno de los frenos a la pérdida de liquidez del banco central, el de la competencia ha sido borrado, sin embargo queda prácticamente intacto el otro, esto es el drenaje de reservas por balanza de comercio desfavorable y el drenaje interno de reservas en cuanto aparece inflación. Estos dos efectos se intentan combatir mediante diversas regulaciones. En este ámbito se encuadran el curso forzoso para pasivos del banco central y establecer dificultades para el canje de pasivos monetarios por base monetaria, hasta el punto de llegar a un sistema de completa inconvertibilidad.

4 Sistema de banco central monopolista sin convertibilidad de pasivos

Siguiendo con la lógica del anterior sistema, su propia dinámica lleva a una serie de regulaciones destinadas a evitar el drenaje de reservas que tiene lugar ante la pérdida generalizada de liquidez del sistema financiero, banco central incluido.

Una vez eliminado el primer mecanismo disciplinador de mercado para evitar crisis de liquidez, esto es la competencia en la función de banquero central, se intenta eliminar el segundo de los frenos expuestos anteriormente, esto es el mecanismo de drenaje de reservas. Dentro de este marco se encuadran medidas tendentes a que los agentes económicos nacionales no puedan recuperar su posición líquida y negar la financiación al banco central en particular y al sector financiero en general. En un primer momento estas medidas son encaminadas a dificultar, no negar completamente la convertibilidad²⁸, aunque no tardan en convertirse en eliminar completamente la convertibilidad e incluso en prohibir intercambios al contado o atesoramiento de base monetaria²⁹³⁰.

²⁸Mediante por ejemplo canje en ciertas ciudades y a partir de cierta cuantía, al respecto véase (Dunbar, 1891)

²⁹ Tal y como aconteció en EEUU con la Executive Order 6102.

En este estado de cosas el margen de actuación de la banca central aumenta muchísimo, en principio puede extender la liquidez sin peligro de drenaje interno de sus reservas. La discrecionalidad de este ente aumenta muchísimo, y con ello su posibilidad de provocar una estructura productiva crecientemente ilíquida, esto es, crecientemente distorsionadora temporalmente entre generación de riqueza y deseo de consumo de la misma.

A pesar de que la discrecionalidad aumenta muchísimo, tampoco es infinita, y es que si los pasivos monetarios inconvertibles empiezan a perder su valor como consecuencia de la monetización indiscriminada de bienes futuros, los agentes económicos tienden marginalmente a huir de estos pasivos pudiendo llegar a ser rechazados por el mercado³¹. Por lo que queda un pequeño freno a la monetización indiscriminada de activos, que estos no tengan problemas de solvencia para evitar que posibles impagos se trasladen del activo del banco central o del sistema financiero a sus pasivos monetarios haciendo perder poder adquisitivo a dichos pasivos y con ello provocando una huida generalizada de los mismos. Sin embargo este freno es mucho menor que los muchos más estrictos frenos existentes en el sistema centralizado de free banking, esto es competencia de bancos centrales y posible pérdida de reservas, por lo que la capacidad en este sistema de descoordinar a los agentes es infinitamente superior a las del resto. Además podríamos añadir que el propio sistema de monopolio en banca central lleva endógenamente a la suspensión de convertibilidad una vez que se utiliza el mecanismo monetario para otros fines que no sean exclusivamente los de proporcionar liquidez derivada a un sistema líquido autónomamente.

³⁰ Para evitar drenaje externo de reservas son tomadas otras medidas como por ejemplo la limitación de compra de divisas extranjeras o el control de movimiento de capitales. Aunque su importancia es mayúscula para el sistema económico, queda fuera del ámbito de análisis de este artículo.

³¹ Esto es un proceso de hiperinflación, huida generalizada de la moneda inconvertible.

V. CONCLUSIONES

Sistemas estructuralmente líquidos provocan que el flujo de bienes y servicios se adecue a los requerimientos de consumo de los ahorradores.

El sistema financiero en su función de intermediario maneja gran parte de los pasivos del sistema productivo y de los activos de cartera de los consumidores futuros.

El interbancario es una herramienta para conseguir liquidez derivada transitoriamente, nunca indefinidamente y mucho menos si el sistema es estructuralmente ilíquido.

Sistemas de free banking tienen dos importantes frenos al descalce de plazos, competencia en función de banca central y pérdida de reservas.

El monopolio en banca central provoca un gran aumento en la liquidez derivada individual (gran variedad de colateral elegible para refinanciación o venta) muy por encima de la liquidez total del sistema.

El monopolio en banca central lleva endógenamente a la inconvertibilidad de pasivos monetarios.

BIBLIOGRAFÍA

BONDONE, C. A. (2012): *Teoría de la moneda*, Buenos Aires.

CANTILLON, R. (1755): *Essai sur la Nature du Commerce en Général*.

DUNBAR, C. F. (1891): *The Theory and History of Banking*, New York, G.P. Putnam's Sons.

FEKETE, A. E. (1984): *Borrowing Short and Lending Long: Illiquidity and Credit Collapse*, Charlotte, Committee for Monetary Research and Education.

FEKETE, A. E. (1996): *Whither Gold, and Other Collected Essays*, New York.

HUME, D. (1752): *Essays, Moral, Political, and Literary*, D. Hume, Political Discourses.

LACHMANN, L. M. (1956): *Capital and Its Structure* (2nd ed.). (L. S. Science, Ed.) London, Bell & Sons.

MERHLING, P. (1999): «The vision of Hyman P. Minsky», *Journal of Economic Behavior & Organization*, 129-158.

RALLO, J. R. (2012): «El ciclo económico como una degradación generalizada de la liquidez», *Web de Juan Ramón Rallo*.

SCHERMAN, H. (1938): *The Promises Men Live By: A New Approach to Economics*, New York, Random House.

SPRAGUE, O. M. (1917): Foreign Exchange. En C. F. Dunbar, *The Theory and History of Banking* (págs. 103-131). New York, G. P. PUTNAM'S SONS.

STIGUM, M., y CRESCENZI, A. (2007): *Stigum's Money Market*, 4ª ed., New York, McGraw-Hill.

WHITE, L. H. (1995): *Free Banking in Britain: Theory, Experience and Debate 1800-1845*, 2nd ed., London, Institute of Economics Affairs.

LOS IDEARIOS DE LA ESCUELA AUSTRIACA

ELADIO GARCÍA

Resumen: En este trabajo se presenta una crítica del evolucionismo y el anarcocapitalismo austriacos, y se defiende al mismo tiempo una alternativa minarquista, que el autor considera más acorde con la realidad y la funcionalidad de una sociedad próspera y libre. En términos generales, tanto el anarcocapitalismo como el evolucionismo surgen de negar, en algún sentido, las leyes más abstractas e importantes de la naturaleza. Esta negación acarrea una interpretación y una aplicación fallidas. Se desatiende la realidad y se ningunean los principios más básicos de la misma. En consecuencia, el problema de estas corrientes es principalmente epistemológico, y por tanto su enmienda está obligada a asumir la misma naturaleza filosófica. En concreto, el error consiste en defender una identificación inviable: se identifica el componente objetivo de la teoría con su componente subjetivo. Dada la naturaleza esencialmente distinta de estas dos categorías, dicha identificación es imposible, e incurre en algunos problemas lógicos y contradicciones que exigen una reparación inmediata. La identificación del objeto teórico con el sujeto teórico conlleva el ninguneo del primero (el desprecio de la generalización), que queda irremediablemente subsumido en la naturaleza subjetiva y relativa del segundo. Lo conveniente es aceptar un elemento objetivo y un elemento subjetivo, asunción que solo contempla de manera completa la minarquía liberal. La defensa absoluta de la libertad individual entraña a su vez dos égidas distintas, o si se quiere, dos dimensiones diferentes. La defensa de una proposición objetiva, incontrovertible y apodíctica. Y la defensa del elemento que describe dicha proposición: el sujeto o individuo particular, contingente y heterogéneo. La diferenciación y conciliación de estas dos categorías epistemológicas, es decir, la asunción de una realidad objetiva y a la vez subjetiva, es el motivo que más deberían resaltar aquellos que quieran justificar teóricamente la existencia de un estado minárquico.

I. INTRODUCCIÓN

El objetivo de este trabajo es hacer una crítica teórica y praxeológica de las teorías del evolucionismo y del anarcocapitalismo austriaco, empleando para ello una perspectiva fundada en el concepto político de la minarquía. Sin embargo, no es mi intención hacer una refutación completa de estos idearios. Me considero un evolucionista hayekiano convencido, y también pienso que el anarcocapitalismo podría funcionar mejor de lo que hoy en día funcionan los sistemas estatistas que aceptamos y que padecemos. Lo único que voy a intentar demostrar es que, llevados hasta sus últimas consecuencias, el anarcocapitalismo y el evolucionismo austriacos incurren en algunos errores de base bastante graves, que suponen una aplicación teórica que en muchos casos tiene peores consecuencias que las que obtendríamos con un sistema minarquista.

En términos generales, tanto el anarcocapitalismo como el evolucionismo surgen de negar, en algún sentido, las leyes más generales de la naturaleza. Los anarcocapitalistas aceptan esas leyes absolutas cuando se trata de describir la realidad, pero niegan que éstas puedan plasmarse en normas sociales de carácter general (niegan la *taxis*; el Estado). Por su parte, los evolucionistas admiten ciertas normas institucionales, pero niegan a su vez que éstas se basen en reglas realmente absolutas (niegan el *kosmos*; los axiomas).

Esta negación de las leyes más generales de la naturaleza entraña graves errores lógicos: no se corresponde con el carácter esencial que deberíamos otorgar a dichas leyes. El concepto de ley universal que aquí abordamos (axiomática) no puede surgir como consecuencia del proceso evolutivo, como piensan los evolucionistas. Por definición, una ley axiomática es sencilla, necesaria y eterna; no cambia. En consecuencia, su conocimiento no requiere de aproximaciones paulatinas: podemos conocerla desde el principio.

A su vez, una ley universal tampoco puede surgir como resultado de aplicar un régimen de libre competencia, como quieren los anarquistas de mercado. Por definición, una ley universal es única. Solo hay una. Por tanto es absurdo pretender que compita con otras. Para competir hacen falta varios competidores.

En general, anarquistas y evolucionistas razonan de la misma manera. Los primeros alegan que la organización social debe confiarse

plenamente a la evolución que emerge de la competición empresarial. Los segundos aducen que la evolución social es la única que debe determinar el carácter y la naturaleza de todas las leyes. Ninguno de ellos contempla unas normas apriorísticas, anteriores a cualquier tipo de evolución o experimentación, posibilitadoras del proceso, que puedan implementarse con carácter general y de manera previa.

Con todo, el objetivo de este opúsculo será refutar alguna de las ideas que hoy en día están ganando adeptos entre las filas de los libertarios, y que se enmarcan dentro de esos dos idearios que hemos motejado más arriba: el anarcocapitalismo y el evolucionismo.

Para refutar el anarcocapitalismo me voy a basar en un artículo que Gustave de Molinari publicó en el siglo diecinueve y que convulsionó la sociedad liberal de la época, que en aquel momento estaba encabezada por Frédéric Bastiat. A la sazón, impugnaré el evolucionismo austriaco a través de la crítica del libro de César Alonso Meseguer que lleva por título *La Teoría Evolutiva de las Instituciones*, donde el autor defiende una versión extrema de dicha corriente.

Para mi defensa usaré varias nociones importantes, que considero que abarcan un amplio número de procesos sociales, y que por tanto me ofrecerán la oportunidad de contrastar todas las posturas que se dan dentro de la Escuela Austriaca de Economía. Estas nociones giran en torno a la definición de filosofía política, al concepto de teoría, y al concepto austriaco de los tres niveles.

El modus operandi que voy a emplear es bastante sencillo. Pretendo partir de un razonamiento básico, usando conceptos importantes y generales, y aplicándolos después a la investigación de los motivos que aquilatan la defensa del minarquismo y la consecuente refutación del anarquismo y el evolucionismo.

II. EL MARCO IDEOLÓGICO

Al objeto de cumplir con el programa que me he propuesto, es preciso que en primer lugar determine el marco ideológico que me va a permitir identificar, contrastar y oponer con claridad todas las corrientes de pensamiento que se dan dentro de la Escuela Austriaca de Economía. A tal efecto, empezaré por definir el primero de los conceptos que voy a emplear aquí, el concepto de *filosofía política*.

La filosofía política abarca un área de estudio muy extensa, que involucra a muchas disciplinas académicas. Tiene la vocación de explicar un gran número de fenómenos físicos. Por ende, representa un ámbito intelectual idóneo para acometer el propósito que busco con este trabajo.

La filosofía política es una ciencia omnicomprendiva, no porque alcance a comprender todo el abanico de detalles que enriquecen la realidad, sino porque extiende su análisis cubriendo diversos órdenes. Abarca el estudio de las leyes naturales más elementales (filosóficas), y también el de aquellas otras más específicas que rigen la ordenación de la sociedad humana (políticas).

Los filósofos son estudiosos que parten siempre de presupuestos universales, y que intentan a continuación construir con esas teorías una red de explicaciones suficientemente amplia. Por su parte, la política pretende aplicar esos fundamentos básicos en el ámbito concreto del ser humano. Si unimos estas dos disciplinas obtenemos la filosofía política, la cual consistirá en usar los elementos más importantes del pensamiento, los fundamentos, en aquellas áreas que más le interesan al hombre, las sociedades. No existe otra ciencia que pueda afirmar esto.

A su vez, esta visión omnímoda de la filosofía nos obliga a considerar también dos clases de leyes. Los fundamentos más básicos de la realidad están constituidos por leyes naturales (filosóficas). Mientras que la aplicación de esas leyes en el ámbito del ser humano da lugar a leyes sociales (políticas), las cuales rigen la vida de todos los individuos. Esta dicotomía trascendental ya se puede verificar en los clásicos. Es la dicotomía que mantienen los griegos entre lo artificial y lo natural. Para Hayek, es la dicotomía entre *Kosmos* y *Taxis*.

Todas las disputas que se dan dentro y fuera de la escuela austriaca se pueden resumir apelando a esos dos conceptos legales, el kosmos y la taxis, lo natural y lo artificial, la ley natural y la aplicabilidad de esa ley en el ámbito social. Como hemos visto, la filosofía política tiene un carácter omnicomprendivo, ya que integra en su visión las dos clases básicas de leyes que existen. Por un lado, aborda principios fundamentales, y por el otro intenta determinar su aplicabilidad en el ámbito social.

Por eso, si usamos los dos tipos de leyes que trata esa filosofía (Kosmos y taxis; ley natural y ley artificial), y los cruzamos utilizando una tabla, aparecen de inmediato todos los idearios que existen, y todos quedamos retratados. En general, todas las ideologías surgen de los problemas que

enfrentan a aquellos que intentan definir y aplicar esos dos tipos de leyes (leyes naturales y leyes artificiales), enfrentamiento que acontece siempre en el cuadrilátero de la filosofía política. A continuación se expone esta tabla.

Tabla Ideológica

Ley artificial \ Ley natural	Si	No
	Estado grande (intervencionista)	Constructivismo secular
Estado pequeño (no intervencionista)	Minarquismo (corriente objetivista)	Evolucionismo (corriente hayekiana)
Estado inexistente	Anarcocapitalismo (corriente rothbardiana)	Anarquismo

En la tabla expuesta más arriba aparecen seis tipos distintos de ideologías, las cuales paso a detallar a continuación.

El *liberalismo* de los constructivistas seculares aboga por crear una sociedad perfecta, aspira a construir un paraíso terrenal, donde asegura que todos seremos absolutamente libres, y podremos alcanzar todo lo que nos propongamos (parusía totalitaria). Pero no dice solo esto, justifica todo ello apelando a unas fuerzas históricas y universales irrenunciables (leyes naturales), la inevitable dialéctica de la historia y del materialismo, el milenarismo inexorable, y la llegada ineluctable de la gloria edénica del proletario.

El *liberalismo* de los constructivistas religiosos promete en cambio una libertad de tipo etéreo, una libertad salvífica, un mundo extraterrestre gobernado por leyes divinas (no naturales) al que solo podremos acceder después de la muerte, y tras cumplir los mandatos teocráticos que se nos impongan desde arriba.

Tanto los constructivistas seculares como los religiosos requieren para sus hazañas de un Estado suficientemente grande y poderoso, que de salida a todas sus aspiraciones de dominación.

Por su parte, los anarquistas puros, que aparecen en la parte inferior derecha de la tabla, no creen en leyes de ningún tipo y tampoco admiten ninguna fuerza estatal. Estos no merecen prácticamente ninguna atención. Realmente no creen en nada, son relativistas estrictos. Decía Camus que el anarquista más coherente es el que se suicida, porque para estar vivo ya hay que cumplir ciertas reglas.

Finalmente, dentro de la Escuela Austriaca de Economía podemos distinguir tres ramas principales, la anarcocapitalista, la evolucionista y la minarquista. El objetivo teórico al que debemos aspirar los austriacos, el que debemos comprar para consumo propio, consiste en averiguar cuál de estas tres corrientes ideológicas es mejor que las otras. Para ello, es preciso que analicemos cómo interpretan las leyes cada una de ellas.

Tanto los anarquistas de mercado como los evolucionistas austriacos obvian de alguna manera los fundamentos más importantes de la realidad. En cambio, los minarquistas los tienen muy en cuenta, tanto a la hora de analizar la naturaleza de las cosas, como a la hora de implementar esas normas en el ámbito de la sociedad. Huelga decir que aquí me refiero exclusivamente a la ley natural como concepto axiomático. No digo que Hayek no creyese en leyes naturales. El orden espontáneo se basa en dichas leyes. Lo que pasa es que los hayekianos nunca terminaron de comprender el carácter axiomático y apodíctico que afecta a algunas de esas verdades, como sí hicieron los miseanos. Lo que critico aquí es el ninguneo de esos principios axiomáticos, tanto por el lado de la Taxis, porque no se quieren reforzar con alguna entidad estatal minárquica (como creen los anarcocapitalistas), como por el lado del Kosmos, porque no se quiere entender su naturaleza absoluta e indiscutible (como hace la corriente hayekiana y sus seguidores actuales, mucho más radicalizados hoy en día que en tiempos de Hayek; el ejemplo que tomo aquí es el libro de Meseguer).

III. LOS ERRORES IDEOLÓGICOS

Una vez que hemos establecido el arco ideológico general, mediante el uso del concepto de filosofía política, vamos a ver cuáles son los errores lógicos en los que incurren los anarcocapitalistas y los evolucionistas, las

dos ramas de la escuela austriaca que nos proponemos rebatir. Para ello usaré dos instrumentos teóricos nuevos: los elementos epistémicos y los niveles epistémicos.

Una teoría es un sistema lógico-deductivo compuesto de reglas encaminadas a confeccionar modelos científicos que interpretan, infieren, o predicen, un conjunto amplio de observaciones, en función de los axiomas o los principios que componen la misma.

Hay muchas maneras distintas de definir y analizar una teoría. Aquí me voy a centrar sobre todo en sus aspectos más epistemológicos. Desde este punto de vista, una teoría es una afirmación proposicional que consta de dos elementos básicos, un contenido (aquellos hechos concretos que se describen en la teoría; el elemento subjetivo) y un continente (el carácter de teoría; el elemento objetivo que reúne los elementos subjetivos y les da una interpretación única), o si se quiere, un significado, y un significante. A su vez, una teoría también consta de dos niveles de explicación básicos: una proposición principal y unas implicaciones lógicas.

Con respecto a los elementos epistémicos, si aplicamos el concepto de contenido y continente al caso concreto de la teoría de la escuela austriaca, obtenemos las siguientes definiciones:

Contenido: todo hombre al actuar pretende alcanzar unos determinados fines que habrá descubierto que son importantes para él (descripción de un hecho subjetivo; elemento subjetivo de la afirmación).

Continente: todos los hombres al actuar... (descripción de un hecho objetivo; elemento objetivo de la afirmación).

Cuando nos referimos a la propia ley ya no estamos hablando del contenido, sino del continente de la teoría. La naturaleza continental de la teoría tiene un carácter objetivo; las leyes que describen el mundo y aspiran a comprenderlo deben ser lo más universales posibles. La ciencia solo tiene sentido si emprende una búsqueda que tenga por objeto describir esos hechos universales. No en vano, su principal y única función es la de pretender esa generalización. Cada vez que se construye una nueva teoría, se está llevando a cabo este proceso.

Por otro lado, las teorías también constan de una proposición general y unas implicaciones lógicas, o si se quiere, de unas causas principales y unos efectos derivados. Si llevamos estos niveles de explicación al plano concreto de la escuela austriaca, igual que hemos hecho con los

elementos epistémicos, nos encontramos con la teoría de los tres niveles, enunciada hace ya más de un siglo por el eminente economista y escritor austriaco Carl Menger. Esta noción abarca un amplio número de procesos sociales (como el concepto de filosofía política que se ha tratado más arriba), y por tanto nos ofrece también la oportunidad de contrastar una gran variedad de fenómenos. A continuación definimos esos niveles:

Primer nivel: La proposición principal. El hombre actúa (praxeología). Mises denomina a estas acciones con el apelativo de autísticas. La acción humana es un presupuesto irreductible, que no cabe referirlo a ningún otro ni explicarlo más (esto está cogido de una cita de Huerta de Soto). Por tanto, la acción humana sería un presupuesto innegable y absoluto.

Segundo nivel: Las implicaciones lógicas. El hombre interactúa con otro individuo (*cataláctica*). Este presupuesto describe un aspecto de la acción menos universal. La acción no conlleva necesariamente una interacción.

Tercer nivel: El hombre interactúa dentro de una red extensa compuesta por millones de individuos (órdenes espontáneos; teoría de las instituciones evolutivas). El fenómeno que aquí se describe está compuesto por acciones muy particulares e individuales.

Pues bien, el error que cometen tanto los anarcocapitalistas como los evolucionistas austriacos arraiga en estos aspectos básicos de la teoría y consiste en obviar deliberadamente sus elementos más objetivos. Con respecto a los elementos epistémicos, obvian el componente *continental* de la teoría, y con respecto a los niveles epistémicos obvian el más fundamental de todos ellos, el *nivel praxeológico*.

En concreto, anarcocapitalistas y evolucionistas llevan a cabo un intento de identificar teóricamente las categorías objetivas con las categorías subjetivas. En otras palabras, confunden el continente teórico de la proposición con su contenido teórico, y también confunden la proposición principal con las implicaciones lógicas. Se confunde el contenido (particular) con el continente (universal) de la proposición, y también se confunde la proposición principal (más general) con las implicaciones lógicas (más particulares). Y dado que esta identificación es imposible, puesto que la naturaleza esencial de dichas categorías es completamente opuesta, las consecuencias que tienen todas esas equivocaciones se dejan sentir inmediatamente. El elemento objetivo de la teoría se subsume en el elemento subjetivo y particular, y se ningunea. La teoría deja de ser teoría. La apuesta por la libertad que hacen los austriacos es menos apuesta si no se defienden unos principios generales

de manera radical. La pérdida de objetividad conlleva la pérdida de credibilidad y la pérdida de efectividad. En los siguientes epígrafes analizaremos de forma más precisa el *modus operandi* de estas fallas teóricas.

IV. EL ERROR ANARCOCAPITALISTA

Gustave de Molinari es el padre intelectual del anarquismo de mercado. Murray Rothbard nos lo describe de la siguiente manera: “Nacido en Lieja, hijo de un médico y barón belga que había sido oficial del ejército napoleónico, Molinari dedicó la mayor parte de su vida a escribir y editar innumerables obras, todas las cuales promovían la paz internacional, el *laissez-faire*, y la crítica decidida de toda forma de estatismo.” (Rothbard, 2013, p.1060)

Según afirma Rothbard en su libro *Historia del Pensamiento Económico*, «Molinari elaboró una ponencia en la que exponía por primera vez en la historia, un *laissez-faire* puro y coherente, llegando a exigir la introducción de la competencia libre y sin obstáculos en aquellos servicios que por lo general se considera que son exclusivamente públicos: en concreto la esfera de la protección policial y jurídica de la persona y de la propiedad privada.» (Rothbard, 2013, p.1060)

Entre otras cosas, Molinari aducía lo siguiente: “...considero a las leyes económicas como leyes naturales, y tengo tanta fe en el principio de la división, de la libertad de trabajo y del intercambio como la que puedo tener en la ley de la gravitación universal. Por consiguiente, pienso que si bien este principio puede sufrir perturbaciones, no admite en cambio ninguna excepción... Que la producción de la seguridad debe, por el interés de los consumidores de este bien inmaterial, permanecer sometida a la ley de la libre competencia... Repugna a la razón creer que una ley natural bien demostrada pueda admitir excepción alguna. Una ley natural es válida en todo momento y en todo lugar, o no es tal ley. No creo, por ejemplo, que la ley universal de la gravedad, que rige el mundo físico, se encuentre suspendida en ningún momento ni en ningún lugar del universo.” (Gustave de Molinari, 1849)

Igual que Molinari, muchos anarquistas de mercado que contemplan las maravillas del contenido que predica el principio de la acción individual y del intercambio voluntario, deducen que cualquier acción privada tiene que ser necesariamente buena, y llegan a decir que la aplicación de

la ley, es decir, el continente de la teoría y la propia norma, debe depender también de esas provisiones privadas.

Pero al hacer esto están confundiendo el contenido y el continente de la teoría. En una sociedad avanzada y próspera la provisión de bienes es diversa y compleja. Tiene que satisfacer un número enésimo de gustos. Por eso debe haber múltiples maneras de proveer esos bienes, tantas como deseos existan. El proveedor no puede ser otro que el mercado. Pero la provisión de leyes abstractas (el continente de la ley), que garantizan a su vez la provisión diversa de esos bienes privados, es de una naturaleza totalmente distinta. Las leyes que sostienen el mercado son únicas y sencillas. Por tanto, solo hay una forma eficaz de garantizar esas satisfacciones: la defensa de la libertad individual. El proveedor de ese servicio irrenunciable debe ser un ente general. La aplicación de la ley tiene que ser unívoca. Y el encargado de aplicarla tiene que tener la misma característica.

Molinari afirma que la aplicación de la ley también debe someterse a la competencia del mercado, y que de no ser así supondría una excepción a la norma. Pero esto constituye un error de bulto. La propia ley no puede ser una excepción a la ley. Precisamente su cumplimiento general y unilateral es lo que garantiza que no haya excepciones. Molinari está confundiendo el continente de la teoría (la propia ley) con su contenido (aquello que describe). Con ello, está defendiendo una identificación imposible, la de dos categorías totalmente opuestas.

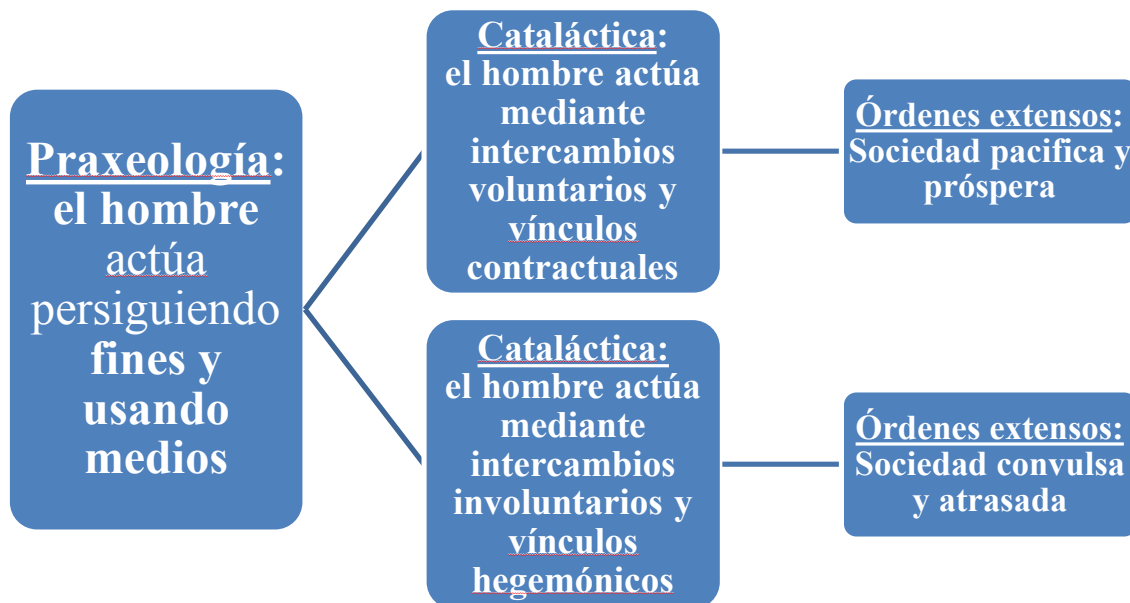
Molinari comete además un segundo error de identificación, que tiene que ver, ya no con los elementos epistémicos, sino con los niveles epistémicos. Confunde la proposición universal con sus implicaciones particulares, la acción en sí con las acciones voluntarias que emprenden los individuos a título personal; en definitiva, está confundiendo la praxeología con la cataláctica.

Al confundir la acción en general (praxeológica) con las acciones concretas (catalácticas), Molinari piensa que el principio universal e irrefutable viene definido por los intercambios voluntarios. Y como cree erróneamente que éste es un principio universal, no ve ningún motivo para regular esos intercambios mediante entes generales que aseguren su cumplimiento. Por eso se siente tentado a querer que desaparezca cualquier forma deliberada de gobierno. Pero como quiera que los intercambios también pueden ser involuntarios, al hacer eso está favoreciendo el otro tipo de intermediaciones: los intercambios violentos.

El principio que contempla Molinari, basado en la división del trabajo, la libertad y el intercambio voluntario, no es un principio universal, pertenece al ámbito de la cataláctica, no al de la praxeología. Constituye una de las dos implicaciones catalácticas que existen, la que determina los beneficios como resultado de un proceso cooperativo.

Molinari interpreta un principio particular, la acción humana basada en la cooperación y el respeto a la propiedad privada, como si fuera una verdad universal (absoluta). Por tanto, inconscientemente tiende a olvidar el riesgo que suponen aquellas acciones humanas que no se basan en la cooperación, y tiende a pensar también que no hace falta ningún ente general que minimice el impacto social de este tipo de acciones violentas.

La acción cooperativa es universal en tanto en cuanto es la única acción que permite el desarrollo y el progreso de la sociedad (el Big-Bang social, y los órdenes extensos). Pero hay que tener en cuenta que no es un fenómeno realmente universal: no es un fenómeno que se produzca siempre (la única acción universal es la acción praxeológica). A veces el hombre obtiene beneficio a través de la violencia; otras a través de la cooperación. La violencia también puede llegar a convertirse en un problema sistémico, y a devastar una sociedad pacífica. La siguiente gráfica intenta mostrar estas dos opciones, en el contexto general de la teoría.



Lo que es absoluto en las leyes económicas es la afirmación que dice que los intercambios voluntarios dan lugar siempre a sociedades más prósperas. Pero esta *absolutesz* no es comparable con aquella otra que se produce con la gravedad. Para que caiga una manzana no es necesario que el hombre acometa ninguna acción legislativa. Las manzanas caen en virtud de una fuerza natural. No hay alternativas. Pero para que una sociedad se rija por medio de intercambios voluntarios si es necesario un marco general de regulación, porque en este caso existen otras alternativas que ponen en peligro el principio que todos deseamos, aquellas acciones que comprometen esos intercambios voluntarios.

Por tanto, no es posible comparar el intercambio voluntario con la ley de la gravedad. La segunda se cumple siempre. Sin embargo el primero puede o no cumplirse. Existe intercambio voluntario e intercambio involuntario. La voluntariedad no es algo universal. Por lo menos no lo es en el mismo sentido que lo es la gravedad. Esta crítica del argumento de Molinari es clave para entender el error y el exceso que comete el anarcocapitalismo. Si la voluntariedad fuera universal, como lo es la gravedad, es decir, si el ser humano fuera absolutamente bueno, efectivamente no haría falta ningún ente de regulación general. Pero como no lo es, dicho ente está plenamente justificado, y el anarcocapitalismo se convierte en otro mito roussonian. Molinari, sin querer, al intentar justificarse, nos está dando con su equivalencia la pista para entender el nudo gordiano del error que comete el anarquismo de mercado.

Incluso la propia teoría de la gravitación, el ejemplo que pone Molinari, nos ofrece la oportunidad de comprender cuan equivocado estaba este autor. Todas las proposiciones generales conllevan algunas implicaciones lógicas que no guardan nunca el mismo grado de generalidad. La gravedad de un agujero negro destruiría al hombre. Sin embargo, la que existe en la Tierra le permite vivir con los pies en el suelo. Si confundimos una de esas implicaciones gravitatorias, por ejemplo, la más apreciada por nosotros (la que se produce aquí en la Tierra), con la proposición principal (la ley general de la gravitación), también confundiremos la eventualidad de la primera con la *absolutesz* de la segunda, pensaremos que la gravedad siempre nos es beneficiosa, y tenderemos a creer que no hacen falta medidas generales que nos protejan de los agujeros negros, en el caso de que lo necesitéramos.

En la sociedad existe siempre una cierta violencia asistemática, que no procede de los Estados, sino que se gesta entre los individuos de a pie. Esta violencia también se debe perseguir en la medida de lo posible, y es preciso combatirla de forma unilateral. Como nos recuerda Nicolás Cachanosky: *“...la libertad no es el estado natural del individuo. Cuando el hombre apareció en la Tierra por primera vez no vivía en sociedad ni era libre. El concepto de “hombre libre” tiene sentido dentro de una sociedad con normas que crean y resguardan esa libertad. La libertad es algo con lo que el hombre no vino a este mundo.”* (Nicolás Cachanosky, 2008, p. 35-45).

Paradójicamente, es el propio Molinari quien también se ve obligado a reconocer las causas que hacen que el Estado sea necesario, y el que nos da las claves de esa necesidad: *“Si el sentimiento de justicia estuviese universalmente extendido sobre la faz de la tierra; si, en consecuencia, cada hombre se limitase a trabajar y a intercambiar los frutos de su trabajo, sin desear atentar contra la vida de otros hombres o apoderarse, a través de la violencia o del fraude, del producto del trabajo de otros hombres; si, en una palabra, cada cual experimentase un horror instintivo hacia los actos que dañasen a otros, la seguridad existiría con toda certeza de forma natural sobre la tierra, y no sería necesaria ninguna institución artificial para fundarla.”* (Gustave de Molinari, 1849).

Hayek siempre distinguió dos tipos de órdenes: los creados y los espontáneos. Asimismo, también diferenció dos clases de normas, articulables e inarticulables. Estas diferencias se hacen necesarias desde el momento en el que entendemos que las teorías atinentes a la realidad siempre se componen de dos categorías distintas, una categoría abstracta, que viene representada por cualidades trascendentales, y una categoría concreta, encarnada en cualidades y hechos particulares. Las necesidades de los individuos siempre son particulares y heterogéneas, entran dentro de la esfera de la decisión individual, dependen del orden espontáneo, no pueden ser redirigidas por ningún órgano director, y solo pueden venir determinadas por el Kosmos. Pero el carácter general de la norma, y el hecho que establece todas esas necesidades particulares, pertenecen a una categoría muy distinta. Las normas abstractas son comprensibles, homogéneas, y trascendentales. Todos los individuos requieren el mismo servicio, la garantía de que se van a respetar sus decisiones particulares, sin excepciones de ningún tipo. Por tanto, esta norma si es susceptible de una aplicación articulable, monolítica, y deliberada, que dependa en cualquier caso de una entidad también general, y que encaje dentro de la denominación griega de *Taxis*.

A esto se refiere Hayek cuando introduce el concepto de isonomía para reclamar un sistema legislativo igual para todos los individuos que integran la sociedad.

V. EL ERROR EVOLUCIONISTA

El error de los evolucionistas austriacos tiene en esencia la misma naturaleza y la misma estructura que el que acabamos de ver con respecto al anarcocapitalismo. En él también concurren dos fallos de identificación, con la inevitable consecuencia del menosprecio de los aspectos más objetivos de la teoría.

Existe una rama evolucionista que realiza una interpretación hayekiana extremadamente radical. Para ella, todas las instituciones y todas las definiciones deben tener un origen evolutivo. En caso contrario, no tendrán ninguna validez. Hasta cierto punto, esta aseveración es relativamente cierta. Sin embargo, entraña una idea que corrompe completamente las bases de una episteme verdaderamente objetiva, ya que, si todo evoluciona en el tiempo por prueba y error, no hay espacio para la determinación de unas leyes absolutas, universales y eternas.

Por supuesto, estos evolucionistas no dudan en atacar el concepto de axioma que defiende la Escuela Austriaca de Economía, el cual les parece extremadamente irracional. César Alonso Meseguer, en su libro *La Teoría Evolutiva de las Instituciones*, combate frontalmente este concepto austriaco; niega que existan verdades absolutas y eternas. Resulta harto curioso que no conceda al axioma ni siquiera la categoría de principio. Para él, dicho axioma sería simplemente una hipótesis, una conjetura que debe someterse a un análisis permanente. En ciencia una hipótesis tiene la categoría más baja, solo es una primera aproximación, el resultado de recabar datos.

Como el contenido de la teoría austriaca afirma que todas las instituciones se generan de forma evolutiva, los evolucionistas piensan que la propia teoría, y los principios de la evolución que determinan esos cambios, deben progresar de la misma manera. Hoy son estos, pero mañana pueden ser otros muy distintos. Al suponer esto, están cometiendo un claro error de identificación. Estos autores austriacos vuelven a confundir el continente teórico con el contenido teórico (los dos elementos epistémicos).

Es por ello que Meseguer ataca una y otra vez el concepto de ley natural de Rothbard fundado en axiomas de naturaleza irrefutable. Según Meseguer, *“Rothbard es otro creador de utopías nacidas de la creencia en la omnipotencia de la razón. Incapaz de advertir que su supuesto mundo libertario no es más que una fantasía de su mente, al no darse cuenta de que la razón, su razón objetiva, no es el instrumento adecuado para alcanzar el conocimiento de lo universal y eterno”* (Meseguer, 2009, p. 178)

Por otro lado, en lo tocante a los niveles epistémicos, los evolucionistas también cometen un segundo error de identificación. Igual que hacen los anarquistas de mercado, los evolucionistas confunden la proposición principal con las implicaciones lógicas. Meseguer afirma que, para llegar a comprender la complementariedad entre el pensamiento de Mises y el pensamiento de Hayek, es preciso que aprendamos a distinguir adecuadamente los tres niveles de organización social que existen: el nivel praxeológico, el nivel cataláctico, y el nivel de los órdenes espontáneos extensos. Sin embargo, en relación con la gnoseología, Meseguer apenas distingue los rasgos epistemológicos que caracterizan y que diferencian la praxeología de la cataláctica. Según nos dice, siempre tenemos que aplicar el mismo método hipotético deductivo, independientemente del nivel que estemos analizando.

Según Meseguer, la cataláctica puede calificarse como una ciencia económica en sentido estricto, separada de la praxeología. Y a continuación también indica: *“En este tercer nivel, el método de análisis apriorístico-deductivo, que se aplica a los otros dos niveles como más adecuado, ya no resulta idóneo... se requiere un método diferente histórico-evolutivo”* (Meseguer, 2009, p. 170).

Sin embargo, posteriormente parece retractarse de lo dicho más arriba, y asegura que esa división es más una división teórica que real. Para demostrar esto aporta una cita extraída de *La Acción Humana* de Mises, y sacada de contexto: *“Deviene, entonces, ciertamente algo difícil trazar neta frontera entre qué acciones deban quedar comprendidas dentro del ámbito de la ciencia económica, en sentido estricto, y cuales deban ser excluidas, pues la economía fue, poco a poco, ampliando sus primitivos horizontes hasta convertirse en una teoría general que abarca ya cualquier actuación de índole humana. Se ha transformado en praxeología. Por ello, resulta difícil precisar, dentro del amplio campo de tan general teoría, los límites concretos de aquella más estrecha disciplina, que se ocupa solo de las cuestiones más estrictamente económicas.”* (Meseguer, 2009, p. 163)

En un primer momento, da la impresión de que Meseguer quiere diferenciar dos metodologías distintas. Pero un análisis más profundo y extenso de su obra nos permite confirmar algo muy distinto. Al negar las categorías axiomáticas, Meseguer está diciéndonos que solo existe un método posible. Afirma que las predicciones que realizan las ciencias económicas siempre son predicciones hipotéticas y de tendencia. Es decir, serían predicciones conjeturales sobre la forma que tienen de evolucionar determinados acontecimientos históricos complejos, dentro de entornos normativos particulares.

En realidad, Meseguer está proponiendo que el análisis del primer nivel (praxeológico) quede en cualquier caso supeditado al análisis que se haga en el segundo (cataláctico) y el tercer nivel, donde los fenómenos son mucho más complejos (órdenes espontáneos).

Si la praxeología es en la práctica indistinguible de la cataláctica (si todo son hipótesis), como parece decirnos Meseguer, y si la cataláctica es una ciencia menos fundamental que la praxeología, constituida por leyes más discutibles y provisionales, tal vez la praxeología también debería considerarse dentro de esta categoría; tal vez debamos admitir que sus leyes son igualmente provisionales.

Pero esta proposición hace un flaco favor a la idea de los tres niveles (tan importante en la Escuela Austriaca de Economía, y tan destacada también por el propio Meseguer), ya que, si todos ellos se deben analizar de la misma manera, no tiene sentido distinguir tres niveles.

Lo que Meseguer está queriendo decirnos aquí, al invitarnos a cambiar nuestros esquemas lógicos, es que debemos dejar de pensar en términos praxeológicos, en el sentido de que tenemos que abandonar esas creencias que intentan describir principios inalterables. Dado que el mundo es cambiante y diverso (tercer nivel), Meseguer deduce que todo debe estar afectado por esta variabilidad, también los principios más seguros de la praxeología, en los que paradójicamente se basa él para afirmar lo que dice.

Los evolucionistas extremos están en contra del dualismo metodológico, y niegan que existan principios irrefutables. Afirman que solo podemos basarnos en conjeturas. No creen en los axiomas. Hacen caso omiso de esa doble vía de acceso al conocimiento que resaltan los austriacos. En este sentido, vuelven a abrazar los conceptos y la metodología de la escuela histórica alemana, precisamente esa cuya oposición sirvió para

que nacieran ellos, para que surgiera la Escuela Austriaca de Economía, de la mano de Menger.

VI. CONCLUSIONES

La principal idea con la que nos debemos quedar, tras analizar los errores que acusan algunas corrientes liberales, debe hacer hincapié en la necesidad de asumir dos componentes epistémicos fundamentales, un componente particular y un componente universal. La naturaleza se constituye de hechos concretos y contingentes y de hechos generales y necesarios, y no deberíamos obviar ninguno de ellos, a fin de componer una propuesta teórica que sea fiel a la realidad y que funcione mejor.

La cataláctica describe acciones voluntarias (mercado, intercambio) que en ningún caso son absolutamente generales (también existen acciones involuntarias). Las acciones voluntarias son hechos contingentes, asiduos de un contexto institucional particular. No obstante, esas mismas acciones resultan completamente necesarias y fundamentales cuando se trata de conseguir que la sociedad progrese y se desarrolle más rápido. Por tanto, hace falta garantizar esos hechos con leyes generales creadas ad hoc (con instituciones públicas, con leyes artificiales, con isonomía, y con minarquía).

También es preciso que integremos lo natural y lo artificial, y que lo hagamos de tal modo que lo artificial imite a lo natural, es decir, que las leyes artificiales se atengan a las leyes naturales. Es necesario que el hecho natural que más trascendencia tiene en la sociedad, la acción humana voluntaria, obtenga reflejo en las leyes generales del ente público, y que pueda de este modo extenderse por toda la sociedad.

La minarquía, si se lograra, ofrecería más garantías que el anarcocapitalismo. Los dos sistemas pueden derivar en organizaciones mucho peores. La naturaleza perversa del hombre siempre estará presente en todos los actos que éste acometa, ya sean privados o públicos. Pero la minarquía tiene al menos un freno añadido. En ese sentido, es superior al anarcocapitalismo. Concibe un orden general absoluto basado en la libertad individual y en leyes de carácter abstracto. Pero además de concebir ese orden, lo protege por medio de instituciones creadas a tal fin. Por tanto, tiene en cuenta, tanto el componente apodíctico de la teoría (lo absoluto), como el componente

subjetivo (el individuo particular). Y puede garantizar que ese elemento subjetivo sea capaz de actuar siempre con la libertad que se necesita.

Otro problema distinto consiste en darse cuenta de que ningún sistema social es perfecto. Pero hay que entender que esta afirmación no invalida el hecho de que la minarquía siempre será un sistema superior, en el caso de que lograrse mantenerse estable. Y si no lo consiguiera, si tomaran el poder otros intereses, si los principios que se defienden dejaran de defenderse, o se hicieran un poco más engorrosos, la defensa de dicho Estado (de mínimos) dejaría en cualquier caso de tener sentido y de estar legitimada.

Cuando defendiendo el minarquismo trato de resaltar que no estoy defendiendo un sistema totalmente estable, que pueda situarse al margen de la voluntad mayoritaria. Evidentemente, esos problemas son compartidos por todos los sistemas, también por el anarcocapitalismo. Siempre existe el riesgo de que el sistema degenera, o de que la mayoría se revele contra él. Cuando el anarcocapitalista afirma, para refutar el minarquismo, que cualquier Estado puede hacerse cada vez más grande y acaparar más cuota de poder, no se da cuenta que la ausencia de Estado deja la vía libre también para que ciertas organizaciones intenten hacerse con ese poder y crear de este modo un gobierno estatal incipiente que tienda igualmente a crecer. Lo que digo en cualquier caso es que, a igualdad de condiciones, con una sociedad determinada, el minarquismo ofrece al defensor de la libertad una garantía mayor.

Tomemos lo mejor de ambos mundos. El mercado funciona maravillosamente. La libre competencia, el respeto a la propiedad del otro, y el interés privado constituyen la base del desarrollo social, pero no representan un principio realmente universal. El mercado también tiene algún que otro fallo. A veces el ser humano, de manera privada, ejerce una violencia y una coacción desenfrenadas sobre sus coetáneos y sus vecinos, y es preciso que corriamos lo más posible esos errores nefastos.

Por su parte, el Estado funciona calamitosamente. Llena la sociedad de errores, malas inversiones, cálculos nefastos, intromisiones, y adulterantes. Sin embargo, es bueno en una única cosa. El Estado es un ente realmente general, es el único que existe. Por tanto, también es el único que está capacitado para impartir una normativa general. En consecuencia, es lógico pensar que la única manera de proteger la

propiedad privada y la libertad individual de manera general y absoluta es permitiendo que quede respaldada por una entidad de este tipo.

A este respecto, Hayek afirmaba lo siguiente: *“El más importante bien colectivo a proporcionar no consiste en la satisfacción directa de las necesidades personales, sino en la creación de un conjunto de condiciones en base a las cuales los individuos o grupos de individuos pueden ocuparse de la satisfacción de la misma”* (Hayek, 2006, p.7, tomo 2).

El Estado debe limitarse a producir seguridad y libertad. No puede intervenir de otro modo. Pero es el ente que mejor puede garantizar esas condiciones mínimas y esenciales (universales) que se necesitan para vivir en sociedad. No en vano, es el único gobierno cuya naturaleza también es general.

En un análisis introductorio que Zanotti hace a la obra de Hayek, el filósofo argentino comenta lo siguiente: *“El cosmos se refiere a un orden no planificado, fruto de la acción humana pero no del designio humano. Taxis, en cambio, hace referencia a órdenes en lo social que los seres humanos pueden deliberadamente planear. La distinción entre sus dos tipos de normas es esencial para la filosofía política de Hayek, inseparable en su filosofía del derecho. La ley Law emana como normas espontáneas del orden social, al igual que la common law inglesa. Mientras que la legislación hace referencia a disposiciones administrativas que emanan de organismos ad hoc, donde los seres humanos pueden deliberar, decidir, planear.”* (Zanotti, 2008, p.74)

Un poco más adelante Zanotti afirma que a Hayek *«no lo entienden sus críticos socialdemócratas, pero tampoco los anarcocapitalistas que lo acusan de socialista.»* (Zanotti, 2008, p.75) Por supuesto, ninguno de ellos comprende la doble naturaleza de las leyes.

Lo que yo propongo aquí es una visión hayekiana, la admisión de una dicotomía legal, de leyes naturales basadas en la acción individual, la propiedad privada, y la competencia comercial, y reforzadas con una constitución general ad hoc.

Una de las mejores cosas que podemos hacer los intelectuales a la hora de evaluar las leyes de la naturaleza (y de la sociedad) es la de insistir en diferenciar dos categorías distintas. Las reglas que afectan a los hechos particulares, como por ejemplo las que se deben debatir dentro de una comunidad o una asociación (ej. el tipo de puerta que habrá de colocarse en la entrada de una urbanización) deben someterse necesariamente a votación. Pero no pasa lo mismo con aquellas reglas más generales que

no pueden tener alternativa y que son universales y necesarias. Los *democraticistas* intentan someter todo a plebiscito popular. Al hacer esto, ponen en duda las leyes más generales e importantes, que deberán someterse en cualquier caso al arbitrio de la mayoría, y al mismo tiempo se entrometen en aquellas otras normas que solo deben dirimirse en el ámbito del individuo. En ambos casos incurren en medidas coactivas que disminuyen gravemente la libertad de las personas, bien porque no se respeten sus derechos más fundamentales, bien porque no se les permita decidir sobre asuntos que solo les afectan a ellos.

Otro de los autores que más se ha empeñado en resaltar el doble aspecto de las leyes y la realidad es el profesor Jesús Huerta de Soto: *"...no podemos dejar de resaltar que precisamente es el carácter esencialmente subjetivo de los elementos de la acción humana (fines, medios y costes) lo que, de forma tan solo aparentemente paradójica, confiere plena objetividad a la economía, en el sentido de que esta sea una ciencia teórica cuyas conclusiones son aplicables a cualquier tipo de acción [praxeología]"*. (Huerta de Soto, 2010)

En esta misma línea, Rothbard nos dice: *"Afirmaremos que un individuo tiene derecho a hacer lo que le plazca con su persona, que tiene derecho a no ser molestado ni entorpecido por medios violentos en el ejercicio de este derecho. Pero el modo moral o inmoral de ejercitarlo es más un problema de ética personal que de filosofía política. Nunca se insistirá demasiado en la importancia de esta crucial distinción. En efecto, como ha afirmado concisamente Elisha Hurlbut el ejercicio de una facultad en los individuos se refiere únicamente a su uso. Una cosa es la manera como se ejerce, que implica una cuestión de moral, y otra cosa es el derecho a este ejercicio"* (Rothbard, 2009, p.53).

Todas las teorías sociales que se basen en valores subjetivos y en acciones individuales tienen una validez universal objetiva, precisamente porque esa subjetividad es un presupuesto irreductible, que no cabe referirlo a ningún otro ni explicarlo más, como diría el profesor Huerta de Soto. Nótese que esta declaración no es fruto de un racionalismo extremo, como en cambio nos diría Meseguer. Defender una verdad absoluta basada en la subjetividad del individuo, es decir, concebir la subjetividad como un presupuesto irreductible, no significa afirmar que se puede conocer todo, más bien significa todo lo contrario: como es imposible conocerlo todo, existe una única verdad absoluta, la de esa imposibilidad, y una ley también absoluta, la que se basa en esos valores subjetivos y parciales. Además, aspirar a que esa ley se cumpla y se aplique políticamente con carácter general no es incurrir en una

excepción, como afirmaría Molinari. Todo lo contrario, esas aspiraciones eliminan cualquier incumplimiento y cualquier negación de la norma. Solo aquellos exégetas que confunden el contenido y el continente de la ley, piensan que el carácter objetivo y universal que tiene la misma es equiparable con el carácter subjetivo, cambiante y particular que tienen los hechos y las empresas que se describen con ella. Entonces, quedan dispuestos a renunciar a cualquier órgano general (estatal), y a dejarlo todo en manos de entidades privadas de carácter ecléctico.

Los anarquistas de mercado se obcecán tanto con la idea de que el Estado es un ente maléfico y perverso, que no contemplan ninguna cualidad colectiva que sea buena. Al hacer esto, no se dan cuenta que están yendo en contra del propio principio que dicen defender, aquel que les lleva a odiar todo lo que tenga que ver con el Estado, el principio de la libertad individual. Cualquier principio, y más aquellos que tienen un carácter tan importante (caso de la libertad individual), presentan una dimensión colectiva indiscutible, una esencia común, la descripción necesaria de un fenómeno general. Los anarquistas acaban negando uno de los elementos más importantes de la realidad, el carácter objetivo y conjunto de ciertas propiedades naturales, la constatación de que los seres humanos constituimos también una entidad única y tenemos todos una misma identidad. Negar la sociedad como conjunto también puede suponer un error intelectual grave, que puede llevar a ocultar la verdad más importante que existe, el carácter distintivo y particular de todos los individuos que integran dicha sociedad. Por refutar el socialismo, los liberales a veces acaban negando la aplicación colectiva de cualquier principio o regla general, y caen en el error de negar también la esencia del propio principio que dicen defender, la naturaleza continental y absoluta de la verdad que ellos afirman.

Frente a estos elementos anarquistas, los que nos oponemos a ellos debemos enfatizar las ventajas de defender el dualismo metodológico y el principio axiomático. Esta defensa es la vacuna más eficaz contra esas ideologías monistas y relativistas que solo conciben un método de investigación y que suelen derivar en positivismo y constructivismo.

Además, el dualismo metodológico y el método deductivo llevan a defender una verdad absoluta, basada en la libertad individual, que es una forma de blindaje más efectiva que las visiones erráticas del evolucionismo y el anarcocapitalismo austriacos, que nunca están seguras de nada y que siempre deben descubrir las cosas a posteriori,

bien por medio de la evolución histórica (evolucionismo hayekiano), bien por medio de la competencia que se produce en el ámbito empresarial (anarquismo de mercado). Transmitir la idea de que esa defensa absoluta de la libertad es una cuestión indecible, previa a cualquier otra condición, que solo puede ser acometida de manera eficaz por un órgano que tenga el mismo carácter general, es una labor que los minarquistas no podemos retrasar por más tiempo. El principio de la libertad individual se compone de dos elementos fundamentales, un elemento general y absoluto (el carácter de principio), y un elemento particular y privado (el hecho individual). Asumir que la naturaleza está constituida por una realidad doble, individual y general, entender que los principios más fundamentales tienen siempre un carácter absoluto, y comprender que dicha ecumenicidad debe estar representada en las instituciones por un organismo que tenga la misma característica, es el mayor favor que podemos hacer los hombres a la causa de la libertad, y es exactamente lo contrario de lo que hacen aquellos que obvian esa naturaleza absoluta (anarcocapitalistas y evolucionistas), o aquellos que dicen que el principio absoluto consiste en negar la libertad del individuo (socialistas).

BIBLIOGRAFÍA

- CACHANOSKY, N. (2008): «Los límites del anarco-capitalismo. Breve comentario desde el liberalismo clásico», *La Escuela Austríaca en el Siglo XXI – Revista Digital* No. 9, p. 35-45, Año 2008.
- HAYEK, F. (2006): *Ley, Legislación y Libertad*, p.7, tomo, Madrid, Unión Editorial.
- HUERTA DE SOTO, J. (2010): *Socialismo, Cálculo Económico y Función Empresaria*, Madrid, Unión Editorial.
- MESEGUER, C. A. (2009): *La teoría evolutiva de las instituciones*, Madrid, Unión Editorial.
- MOLINARI, G. (1849): «Sobre la Producción de Seguridad», *Journal des Économistes*.
- ROTHBARD, M. (2009): *La Ética de la Libertad*, Madrid, Unión Editorial.
- ROTHBARD, M. (2013): *Historia del Pensamiento Económico*, Madrid, Unión Editorial.

ZANOTTI, G. (2008): *Introducción Filosófica al Pensamiento de F.A. Hayek*, Madrid, Unión Editorial.

LA DECADENCIA ESPAÑOLA DEL SIGLO XVII Y LA GRAN RECESIÓN DE 2007: AUSTRERIDAD Y REFORMAS ECONOMICAS

JAIME HERNÁN-PÉREZ AGUILERA

Resumen: Existen evidentes paralelismos entre la profunda crisis que sufrió España a lo largo del siglo XVII, y que es conocida como la Decadencia Española, y la Gran Recesión que comenzó en 2007. Ambas crisis coinciden en su diagnóstico principal en varios factores, como son la expansión incontrolada de la masa monetaria, el excesivo recurso al crédito para financiar el enorme déficit público o actividades económicas de dudosa rentabilidad y el intervencionismo del gobierno, privilegiando determinadas actividades, estableciendo restricciones o manipulando el valor del dinero y con ello los precios de mercado. En el último tercio del siglo XVII, en pleno reinado de Carlos II, una serie de gobiernos encabezados por don Juan José de Austria, el duque de Medinaceli, y muy especialmente el conde de Oropesa, actuaron como auténticos tecnócratas con el objetivo de sanear y estabilizar la economía. Sobre todos ellos destaca la figura del conde de Oropesa, que trazó un auténtico plan de estabilización para equilibrar las cuentas públicas, controlar el gasto y reducir el déficit público, rebajando la presión fiscal y favoreciendo la adopción de medidas de austeridad, todas ellas medidas de plena actualidad en medio de la actual crisis.

Palabras clave: decadencia, recesión, reformas, tecnócratas, estabilización.

Abstract: There are obvious parallels between the deep crisis in Spain during the seventeenth century, and is known as the Spanish Decadence, and the Great Recession that began in 2007. Both crises coincide in their main diagnosis on several factors, such as the expansion uncontrolled money supply, excessive use of credit to finance the huge budget deficit or economic activities of dubious profitability and government interventionism, privileging certain activities, establishing restrictions

or manipulating the value of money and thus market prices. In the last third of the seventeenth century in the reign of Charles II , a governments headed by Mr. Juan José de Austria, duque de Medinaceli, and especially conde de Oropesa, acted as genuine technocrats in order to reorganize and stabilize the economy. Above them stands the figure of conde de Oropesa, which charted a real stabilization plan to balance the public accounts , control spending and reduce the deficit , lowering the tax burden and encouraging the adoption of austerity measures , all measures topical in the midst of the current crisis.

Key words: decline, recession, reform, technocrats, stabilization,

I. LA DECADENCIA ESPAÑOLA DEL SIGLO XVII

La Escuela Austriaca de Economía ha llamado la atención en numerosas ocasiones sobre las consecuencias de manipular los tipos de interés, la cantidad de dinero, sobre el recurso a la inflación o las políticas de endeudamiento público, de hecho la crisis financiera actual ha sido reiteradamente anunciada por parte de los teóricos austriacos, como ya aconteciera a finales de los años 20 del pasado siglo, cuando Hayek y otros teóricos advirtieran de lo que finalmente aconteció, la Depresión de 1929.

En línea con nuestra exposición, la crisis del siglo XVII, conocida como la Decadencia Española, ya manifestaba los primeros síntomas desde la segunda mitad del siglo XVI. La combinación de tres factores de carácter monetario, junto a factores políticos y coyunturales, contribuyeron a un alza de los precios histórica, tanto que los historiadores y economistas hablan de esta época como *La Revolución de los Precios*. Los factores monetarios fueron sin duda los principales responsables sobre la intensidad y duración de la crisis. Estos fueron:

La llegada masiva de metales preciosos de América, primero de oro a medida que se iban descubriendo nuevos territorios, y después de plata, según se iban poniendo en marcha los sistemas de explotación de las minas de plata. Estas remesas de oro y plata expandieron la cantidad de dinero en circulación sin ningún control por parte de las autoridades. Además, las remesas se utilizaron para financiar una política imperial cuyos costes consumían enormes cantidades de recurso, generando un ingente déficit público que había que financiar.

El creciente recurso al crédito de la banca para cubrir los ingentes déficits públicos. Banqueros alemanes en primer lugar, después genoveses y finalmente portugueses y españoles acudieron solícitos a cubrir las necesidades de crédito de la Monarquía, dinero muchas veces creado artificialmente mediante el proceso bancario de reserva fraccionaria, estableciéndose una mutua relación de intereses políticos y económicos, de manera que muchos de estos banqueros no sólo accedían a las mejores condiciones de financiación (las llamadas consignaciones y los contratos de asiento), sino que disfrutaron de enormes privilegios económicos, fiscales y políticos. Muchos de ellos terminaron siendo consejeros en el Consejo de Hacienda, de Castilla, o incluso recibiendo títulos nobiliarios.

Las alteraciones monetarias, que fueron especialmente dañinas para la economía productiva y comercial. La alteración del valor del dinero para obtener recursos, reduciendo la ley de las monedas o resellando el valor facial, produjo cuantiosos recursos para la Monarquía, pero acentuó la subida de precios, y sobre todo fragmentó en dos el sistema monetario, al haber una moneda de vellón de mala calidad, totalmente depreciada, y una moneda de plata que había desaparecido de la circulación, atesorada por los agentes económicos. En medio de esta situación apareció el llamado *premio de la plata*¹, una reacción lógica del mercado, que actuaba valorando las monedas según su valor subjetivo, no por el valor legal o institucional.

Los tres mecanismos operaron simultáneamente a lo largo de la primera mitad del siglo XVII, y provocaron un episodio muy intenso de inflación. Las remesas de metales preciosos expandieron la masa monetaria prácticamente sin ningún control². Como no eran suficientes para cubrir los gastos de la política que ejecutaba la Monarquía Hispánica, el Rey tuvo que recurrir al crédito bancario que le proporcionarían los banqueros y hombres de negocios. Las garantías ofrecidas a los mismos fueron inicialmente las remesas de plata, pero al no cubrir éstas las obligaciones comenzarían las emisiones de grandes cantidades de títulos

¹ Sobre las alteraciones monetarias véase Elena García Guerra, *Las alteraciones monetarias en Europa durante la Edad Moderna*, Editorial Arco Libros, Madrid 2000.

² Para hacerse una idea del volumen de dinero inyectado en la economía véase los cálculos que realiza Renate Pieper en *La Revolución de los precios en España: sus causas y sus efectos*, Ed. Ancora, Barcelona, 1987.

de deuda, los juros, que contribuyeron aún más a crear dinero adicional y seguir acelerando el proceso inflacionario que se había puesto en marcha. Finalmente, ante la crítica necesidad de ingresos de la Hacienda Real para cubrir el enorme déficit fiscal, se procedió a manipular el valor del dinero, reduciendo la ley de las monedas o alterando su valor facial, lo que terminó por provocar un caos monetario, más inflación y sobre todo la pérdida de confianza en una institución clave para el cálculo económico y la cooperación social, como es el dinero.

Detrás de este proceso inflacionario se esconden manipulaciones de la cantidad y valor del dinero, emisiones masivas de deuda pública, recurso al crédito bancario y al apalancamiento, y en definitiva, a la inflación. Lógicamente los gobiernos de entonces no tenían una política económica definida, ni seguían recomendaciones determinadas, pero la situación parece guardar cierto paralelismo con la actual crisis, con la salvedad del tiempo y de las estructuras económicas y sociales. Sirva de ejemplo lo que ocurrió con la moneda de vellón. Su manipulación constante, rebajando la ley de la moneda y resellando o alterando su valor facial provocaron que esta moneda dejara de tener valor alguno por su contenido metálico, se convirtió en dinero fiduciario. ¿No es el dinero fiduciario de hoy en día una desvalorización de las monedas que estaban respaldadas por una cantidad de oro según el esquema del patrón oro?

Ante los evidentes síntomas de la crisis, la Monarquía Hispánica reaccionó interviniendo activamente sobre prácticamente cualquier aspecto de la vida económica y social de entonces. La alteración del valor del dinero, el control que se ejerció sobre los intercambios voluntarios a través del establecimiento de barreras comerciales, el control que ejercían los gremios, muchos de ellos monopolios reales, todo ello repercutía sobre el cálculo económico que ejercen los individuos, y acentuaron la duración e intensidad de la crisis. Además, la elevada inflación alteró profundamente el nivel de precios, precisamente el principal indicador que una economía de mercado tiene para guiar a empresarios, capitalistas y sobre todo a los consumidores.

Hayek en su obra *La Fatal Arrogancia*³ consideraba que el socialismo era un error intelectual o de arrogancia científica porque pretendía diseñar y

³ F. von Hayek, *La fatal arrogancia, los errores del socialismo*, Unión Editorial, Madrid, 1990.

organizar total o parcialmente mediante medidas coactivas el entramado de relaciones humanas que constituyen el mercado y la sociedad. En línea con este argumento, el intervencionismo de la Monarquía Hispánica a lo largo de los siglos XVI y XVII se podría asimilar al socialismo por varias causas:

Utiliza al igual que el socialismo la coacción institucional porque pretende mejorar u organizar determinadas parcelas de la vida económica o social, careciendo para ello del enorme volumen de información práctica y dispersa y de su capacidad para entenderla.

Empleo de la coacción e incluso de la violencia que impide a los ciudadanos libremente buscar y perseguir sus fines.

Un intervencionismo feroz sobre el libre ejercicio por parte de los individuos de la libertad económica e individual a través de varios mecanismos:

El intervencionismo fiscal extrayendo vía impuestos la renta a los individuos para financiar las necesidades del estado absoluto, afectando al ahorro y a la acumulación previa de capital, que es la base del crecimiento económico.

Las restricciones a la producción y sobre todo al comercio a través de una política proteccionista.

Intervención sobre los precios, alterando el puente que permite convertir el valor subjetivo psíquico interior del individuo en precios de mercado, a través de la intervención en las dos instituciones que lo hacen posible, el dinero y los intercambios voluntarios, lo que en definitiva impide el mecanismo fundamental del cálculo económico y por lo tanto de la cooperación social.

De la misma manera que Mises y Hayek demostraron la imposibilidad del cálculo económico socialista, el intervencionismo del estado absoluto, o de la monarquía absoluta, sobre la economía y la sociedad, explican junto a los factores monetarios la grave crisis económica que sufre España en el siglo XVII y que es conocido como Decadencia Española.

Todo este intervencionismo fiscal y monetario tuvo unas inevitables consecuencias. A comienzos del siglo XVI España ocupaba una posición económica envidiable. La industria castellana mantenía un cierto progreso gracias al crecimiento demográfico, al mercado americano y a la revolución de los precios que ya había comenzado, aunque levemente.

Valencia, Toledo y Segovia se aprovecharon de este boom a comienzos del siglo XVI. Las manufacturas castellanas disfrutaban de una época de producción y exportación elevadas. Tejidos de lana y sedas eran fabricados en los telares de Segovia, Toledo, Valencia o Granada, hierro y acero eran transformados en acero en Vizcaya y exportados hacia Francia e Inglaterra. La agricultura evolucionaba favorablemente y salvo el periodo 1506-1508 y el año 1520 en el que el precio del trigo se elevó a consecuencia de malas cosechas, la evolución fue de relativa estabilidad. España era el centro del poder político y financiero mundial.

Por el contrario, en el siglo XVII España sufrió una profunda crisis, primero económica y después política. Son muchos los factores que confluyen en la misma, y muchos autores coinciden generalmente en considerar los costes de la política imperial española, la defensa del monopolio comercial, el compromiso con la defensa de la fe católica, el conflicto permanente con Francia por la hegemonía en Europa, con Inglaterra por la defensa del monopolio americano o con el Imperio Otomano por el control del Mediterráneo, como las causas más generales de la Decadencia. Sin embargo, el fenómeno monetario asociado a la expansión de la masa monetaria, el recurso al crédito y las alteraciones monetarias tuvieron una respuesta en forma de recesión inflacionaria, crisis que ofrece muchos paralelismos con la Gran Recesión de 2007.

II. LA DECADENCIA ESPAÑOLA vs LA GRAN RECESIÓN DE 2007

Existe un evidente paralelismo entre la Decadencia Española y la Gran Recesión de 2007. Con la entrada de España en la moneda única, la economía española experimentó un periodo de fuerte crecimiento no sólo por las reformas adoptadas en el periodo 1996-2000, sino como consecuencia de la expansión artificial de la masa monetaria y del crédito bancario, debido a unos tipos de interés que estaban muy reducidos y casi siempre por debajo de los niveles de inflación, por lo que los costes de endeudamiento eran ficticiamente negativos. Todo ello generó un exceso de liquidez en nuestra economía similar a la que se estaba generando en los siglos XVI y XVII, cuando comenzaron a llegar las remesas de oro y plata procedentes de América.

Entre 2001 y 2007 la oferta monetaria se expandió a un ritmo interanual próximo al 11% de media interanual⁴. Además, España entre los años 2003 y 2007 experimentó una fuerte entrada de crédito extranjero, consecuencia de la elevada liquidez que había en el sistema en toda Europa. Así, bancos alemanes y franceses realizaron cuantiosos préstamos, no sólo a España, sino al conjunto de los países del sur de Europa. Esta inyección de liquidez extranjera permitió a los bancos nacionales ofrecer una cantidad extraordinaria de crédito a largo plazo, a unos tipos de interés muy bajos. Según estadísticas del Banco de España, los pasivos totales del sistema bancario pasaron de 1,5 billones de euros en 2002 a 2,9 billones en 2007, lo que da una idea aproximada de la magnitud de los créditos concedidos.

Esta situación del recurso al crédito bancario por parte de los agentes económicos también se aprecia con exactitud en los siglos XVI y XVII, cuando especialmente la Corona asumió cuantiosas deudas para financiar su déficit. Estos asientos se negociaban por la facilidad y condiciones que aportaban las remesas de plata procedentes de América, las emisiones de títulos de deuda, e incluso posteriormente las alteraciones monetarias.

El resultado de todo ello fue que el déficit exterior de la economía española pasó de 23.700 millones de euros en 2002 a 104.700 millones en 2007 (es decir, representaba el 3,2% del PIB en 2002 a un 9,9% en 2007) como consecuencia de la masiva entrada de capital extranjero, especialmente hacia el sector bancario. La balanza comercial experimentó a consecuencia de la fuerte actividad económica un creciente déficit, pasando de ser en 2002 el 4,23% del PIB al 9,47% del PIB en 2007.

En el siglo XVI y especialmente a lo largo del siglo XVII, la balanza comercial española sufrió un deterioro constante, un déficit a consecuencia de la pérdida de competitividad de los productos nacionales derivados de una elevada inflación, la monopolización de ciertos sectores productivos por parte de la Corona, una política fiscal confiscatoria, y una alteración de la moneda que desarticuló el sistema monetario y comercial, haciendo imposible garantizar la rentabilidad y el beneficio a los empresarios. Las remesas de plata americanas sirvieron,

⁴ Datos del Banco de España, *La oferta monetaria: comportamiento bancario e implicaciones para el análisis monetario*, Boletín Mensual Noviembre 2013.

entre otras razones, para financiar este déficit comercial, una salida constante de la plata que desconcertaba a las autoridades y a los economistas de su tiempo pero que era consecuencia directa de ese déficit.

El exceso de liquidez y la financiación barata se dirigió casi exclusivamente hacia el sector de la construcción, aunque también afectó al resto de la economía. El volumen de crédito en este sector (incluyendo el crédito hipotecario, crédito a constructores y a promotores) pasó de 347.000 millones de euros en 2002 a 1,075 billones de euros en 2007; por otro lado, el crédito al resto de la economía privada (considerando otros sectores residentes) pasó de 354.000 millones en 2002 a los 685.000 millones en 2007. Familias y empresas incrementaron su endeudamiento en este mismo periodo pasando de los 496.000 millones de euros en 2002 a 1,21 billones en 2007.

Hablar de créditos y endeudamiento en el siglo XVI para familias y particulares es complejo de evaluar por la consistencia de los datos, pero observando el comportamiento de algunos grupos sociales como los pequeños campesinos, los hidalgos y muy especialmente la nobleza, podemos constatar que sus niveles de deuda eran en muchos casos insostenibles. En el caso de los agricultores, este crédito se dirigió a la constitución de censos. Además de trabajar sus propias tierras, el campesino frecuentemente tenía tierras en arrendamiento con contratos a largo plazo o censos, en unas condiciones que en muchos casos eran más favorables que las que derivaban de la condición de propietario. Si las condiciones eran adecuadas el campesino podía hacer frente a los pagos de la hipoteca, pero éste era un equilibrio frágil. Los censos actuaron como un efecto perverso del incremento de la cantidad de dinero, que convirtió un bien de capital básico en una economía de subsistencia como es la tierra en un elemento de especulación financiera. Pero el caso más evidente de niveles de endeudamiento insostenible es el de la nobleza.

La nobleza española de los siglos XVI y XVII se endeudaba básicamente por dos cuestiones: el servicio al Rey y el sostenimiento de un elevado nivel de gasto suntuario o de representación. Para obtener la liquidez necesaria, se recurría a las licencias de censos⁵, para poder hipotecar una

⁵ La licencia de censo se solicitaba al Consejo de Castilla y este, previa consulta al monarca, lo tramitaba a través de la Cámara de Castilla. Así se vinculaba la nobleza al rey y por lo tanto al poder

parte del mayorazgo y atender a las deudas contraídas. En numerosas ocasiones estas licencias se destinaban también a mantener un lujoso tren de vida. Por ejemplo, la Casa del Infantado en 1637 tenía unos ingresos de 31.806.512 maravedíes y unos gastos de 44.419.364, de los cuales 9.205.100 eran contribuciones al Rey y más de 11 millones deudas con proveedores, comerciantes y otros, es decir, que la Casa del Infantado ese año tuvo un déficit de 12.612.852 maravedíes⁶.

Siguiendo con la economía española, todo el exceso de crédito bancario se concentró en el sector inmobiliario, más del 60% del crédito iba destinado al sector privado de la construcción. Se estaba generando un alargamiento artificial de la estructura productiva, se acometen nuevos proyectos de inversión ensanchando y alargando las etapas de bienes de capital impulsando un desajuste. Además del *boom del ladrillo*, el sector público realizó al calor del crédito barato y de una abundancia de ingresos por efecto de la burbuja crediticia, una enorme inversión de infraestructuras y en viviendas. Todo ello provocó que la demanda de trabajadores creciera entre 2002 y 2007 en un total de 3,6 millones de ocupados, de los que 2,6 millones estaban empleados en la construcción. Subieron los salarios y se extendió un boom especulativo con el precio de la vivienda y las acciones de las empresas.

En los siglos XVI se produce un notable aumento de la actividad de la construcción, como se reflejan en las numerosas obras civiles destinadas a la defensa, reparación de carreteras, puertos, pero sobre todo en la presencia de nuevas iglesias, palacios y viviendas para la aristocracia, y así como especialmente para la Casa Real. Sirva como ejemplo cómo la obra del Monasterio de San Lorenzo de El Escorial consumió una cantidad equivalente al 2% de los ingresos de la hacienda durante los años de su construcción.

Todo este ciclo expansivo toca a su fin a finales de 2007. Debido a la abultada demanda de crédito de la economía y a su provisión por parte del BCE, los tipos de interés comenzaron a subir en 2006 cerrando a

político. La consecuencia directa es que el patrimonio de la nobleza no iba destinado a inversión productiva, sino a gasto corriente y deuda.

⁶ Este y otros ejemplos se pueden ver en A. Carrasco Martínez, *Sangre, honor y privilegio. La nobleza española bajo los Austrias*, Cap. VI. Pp. 145 y ss., Ariel, Barcelona, 2000. Asimismo véase de B. Yun Casalilla, *La gestión del poder. Corona y economías aristocráticas en Castilla siglos XVI-XVIII*, Ediciones Akal, Madrid, 2002.

finales de 2007 en el 5,38%. Los precios de las materias primas, especialmente de los productos energéticos, mantenían un alza considerable que erosionaban la rentabilidad de las empresas. Ante estas circunstancias, el empleo comenzó a declinar, mucho más en el sector de la construcción y en el inmobiliario, lo que aceleró la caída de los ingresos fiscales del sector público y por lo tanto el incremento del déficit público. El resto lo hizo la extensión de la *crisis subprime* que situaría al sistema financiero internacional al borde del colapso.

El siglo XVII es el momento de la ruptura del ciclo expansivo, la crisis y la depresión económica se manifiestan por la falta de recursos reales ahorrados para completar unos proyectos de inversión que eran excesivamente ambiciosos. La absoluta falta de ahorro provocada por una presión fiscal asfixiante y el desvío de los fondos hacia inversiones en renta y deuda provocaron una falta de recursos para la inversión. Se sucedieron las quiebras y las suspensiones de pagos, y con ello el despido de trabajadores; la crisis se manifiesta en que se produce a menor ritmo bienes y servicios de consumo, los precios relativos de estos ante la escasez crecen más y tanto la renta nacional y los salarios disminuyen. Además debido a la elevación de los precios, las producciones naciones perdieron competitividad frente a los mercados exteriores, lo que frenaba una posible salida a través de las exportaciones. Son los efectos de la Decadencia del siglo XVII.

Así pues la Decadencia Española del siglo XVII y los efectos tan negativos que tuvo es comparable en muchos aspectos con la Gran Recesión de 2007. Ambas en origen tienen una causa común, una expansión incontrolada de la cantidad de dinero, del recurso al crédito y en definitiva de utilizar el dinero en beneficio del poder político.

CRISIS SIGLOS XVI-XVII	CRISIS 2007-2012
Expansión monetaria por la llegada masiva de oro y plata procedente de América en forma de remesas.	Expansión monetaria por la política de tipos de interés bajos ejecutada por los Bancos Centrales.
Aumento exponencial del crédito solicitado por la Corona para	Explosión del volumen de crédito concedido a particulares,

financiar su déficit. Crece el crédito a campesinos, hidalgos y sobre todo nobles. Aumento de los salarios.	empresas y familias. Aumento de los salarios.
Expansión de la construcción, especialmente la suntuaria y la defensa militar. Crece la demanda de mano de obra.	Expansión del sector de la construcción y el inmobiliario. Alteración de la estructura productiva de la economía. Aumento de la demanda de mano de obra.
Aumento del déficit de la balanza comercial.	Aumento histórico del déficit comercial español.
El endeudamiento de la Corona, nobles, campesinos y de la sociedad alcanza niveles insostenibles.	Los niveles de endeudamiento de empresas y particulares alcanzan niveles insostenibles.
El déficit de la Corona ya no se puede financiar. Presión fiscal asfixiante. La inflación eleva el precio de las materias primas y de los productos. Las alteraciones monetarias manipulan el valor del dinero, se desajusta el sistema comercial, pierde competitividad, cierran empresas y aumenta el paro: Decadencia.	El BCE comienza a subir tipos de interés. Sube el precio de las materias primas. Comienza el cierre de empresas y aumentar el desempleo. Caída de los ingresos fiscales y aumento del déficit público. Crisis del sistema financiero y recesión económica.

Es evidente que entre ambas crisis existen numerosos paralelismos, como hemos podido comprobar, ahora bien, ¿la salida de la crisis del siglo XVII es similar a la Gran Recesión de 2007-2012? ¿existe un paralelismo en la política económica para salir de la crisis?

Aunque hacer comparaciones entre dos momentos históricos separados en el tiempo, y ante estructuras económicas muy diferentes es un ejercicio complicado, el resultado inicial nos apunta a un origen común de ambas crisis. Por ello, las soluciones adoptadas a finales del siglo XVII por una serie de gobernantes del monarca Carlos II podrían ser válidas para resolver la encrucijada actual que presenta la economía española.

En el último tercio del siglo XVII, una serie de reformas económicas impulsadas por los gobiernos de Juan José de Austria, el duque de Medinaceli y el conde de Oropesa, estabilizaron la economía nacional y aunque tuvieron unos escasos resultados a corto plazo, sus efectos se extendieron a lo largo de todo el siglo XVIII y parte del XIX, permitiendo una senda de crecimiento que se truncó con los acontecimientos de la Guerra de la Independencia y la definitiva quiebra del Antiguo Régimen.

POLÍTICAS REFORMISTAS SIGLO XVII	POLÍTICA ECONÓMICA CRISIS 2007-2012
<p>Reforma monetaria</p> <p>Ajuste de los valores de las monedas de oro, plata y sobre todo de vellón.</p> <p>Devaluación de la moneda de plata para ganar competitividad.</p>	<p>Reforma monetaria</p> <p>El BCE no realiza operaciones de liquidez para hacer el euro más competitivo.</p>
<p>Reforma institucional</p> <p>Reducción del tamaño de la administración.</p> <p>Reducción del número de funcionarios acabando con la venta de oficios e incrementando las horas de trabajo y funciones.</p>	<p>Reforma institucional</p> <p>Reducción del tamaño de la administración eliminando entes públicos, empresas públicas, fusionando ayuntamientos, etc.</p> <p>Reducción del número de funcionarios a través del cierre de nuevas convocatorias, el consumo de las plazas y la eliminación de interinos.</p>
<p>Políticas de austeridad y control del gasto público</p> <p>Reforma de la Casa Real y reducción de su gasto.</p>	<p>Políticas de austeridad y control del gasto público</p> <p>Sigue aumentando la deuda hasta acercarse al 100% del PIB.</p>

<p>Recorte en los intereses de la deuda pública y en la emisión de juros y censos.</p> <p>Control de la deuda pendiente con asentistas y reducción de la solicitud de nuevos créditos.</p> <p>Elaboración de un presupuesto equilibrado para el sostenimiento de las necesidades del Estado.</p>	<p>Control del déficit escaso: solicitudes al Fondo Liquidez Autonómico FLA, pago a proveedores, etc.</p> <p>Sigue habiendo presupuesto con déficit público.</p>
<p>Rebaja presión fiscal</p> <p>Reducción de impuestos indirectos sobre el consumo.</p> <p>Condonación de deudas fiscales.</p> <p>Control del fraude fiscal.</p> <p>Recuperación del patrimonio real enajenado.</p>	<p>Aumento presión fiscal</p> <p>Aumento de impuestos directos e indirectos.</p> <p>Aumento de la presión fiscal sobre las empresas.</p>
<p>Política comercial y de estímulo a la industria</p> <p>Atracción de técnicos extranjeros para importar tecnología.</p> <p>Política de sustitución de importaciones.</p> <p>Créditos fiscales y otras ventajas por establecer nuevas fábricas.</p>	<p>Política comercial y de estímulo a la industria</p> <p>Subvenciones a determinados sectores industriales como el automóvil, renovables, etc.</p> <p>Aumento de las exportaciones y reducción del déficit comercial.</p> <p>Políticas pro emprendimiento</p>

III. REFORMAS Y TECNOCRACIA A FINALES DEL SIGLO XVII: EL CONDE DE OROPESA

El reinado de Carlos II presenta unas circunstancias políticas exteriores e interiores propias, pero destaca sin duda la aparición de un grupo de gobernantes con un perfil técnico, decididos a tomar medidas para enderezar el rumbo de la economía, de manera que a comienzos del siglo XVIII, después de la Guerra de Sucesión y el ascenso de la nueva dinastía, la economía estará saneada y lista para un nuevo ciclo de crecimiento.

La situación de la Hacienda Real en 1665 era crítica. El volumen de fraude, la casi completa enajenación de las rentas, el desmedido gasto de la Casa Real, los gastos militares y el volumen de juros consolidados, junto a unas instituciones débiles, no auguraban las soluciones contundentes que se necesitaban para afrontar todos estos problemas. En el trienio 1677-1679 se hicieron reformas con detalle pero no en el fondo, de manera que hacendísticamente no se tomó medida alguna de importancia, salvo la Junta de Alivios y el intento de reducir la presión fiscal, pero fracasó por inestabilidad política, que afectó a todo el gobierno, pero especialmente al Consejo de Hacienda. Tras los gobiernos, primero de Nithard y después de Valenzuela, el asentamiento por fin de Juan José de Austria permitió una cierta estabilidad política que fuera garante de un proceso reformista. Desde luego la situación a comienzos de 1680 y en medio de una reforma monetaria, que redujo a un tercio de su valor la moneda de vellón, provocando una terrible deflación, no era nada favorable. Los gastos totales previstos para la monarquía ascendían ese año a 19.849.148 escudos, mientras los ingresos previstos eran de 9.499.471 escudos⁷, como se ve el déficit era pavoroso. Y con un premio de la plata de un 250%. Los intentos de reforma de don Juan José de Austria no habían tenido el necesario impulso, seguramente debido a su corta estancia en el gobierno a causa de su enfermedad y muerte⁸. En medio de esta gravísima situación, llegaba al poder el duque de Medinaceli.

⁷ La cifra la señala G. Maura, *Carlos II y su corte*, Tomo II, págs. 27 y ss.

⁸ Para conocer en detalle la obra política y económica de don Juan José de Austria véase de Graf von Kalnein, *Juan José de Austria en la España de Carlos II*, Editorial Milenio, Madrid, 1992. El autor analiza con detalle las reformas económicas y la influencia que ejerció su programa, primero sobre el duque de Medinaceli y después sobre el conde de Oropesa. Juan José de Austria.

Medinaceli trató de seguir las líneas establecidas por don Juan José de Austria en cuanto a la política fiscal. La reforma monetaria y la consiguiente devaluación de la moneda de vellón habían hecho bajar las rentas castellanas de manera espectacular. La baja de la moneda había paralizado el comercio, destruido los circuitos del crédito y las finanzas, y la agricultura había dejado de ser incluso rentable; a todo ello se unía el fraude y la gestión de los administradores y recaudadores. Para intentar llevar a cabo la reforma fiscal, Medinaceli situó en el Consejo de Hacienda a varios técnicos, algunos de los cuales provenían de la Casa de Contratación, y que contaban con una notable experiencia en asuntos comerciales. Por primera vez, accedía al gobierno una “tecnocracia”, un gobierno con un perfil técnico, que dejaba de lado el acceso al gobierno por la ascendencia nobiliaria o el parentesco, buscando profesionalidad y competencia.

Este equipo reformista, presente dentro del Consejo de Hacienda, pensó que la mejor manera de aumentar, o al menos mantener el nivel de ingresos fiscales procurando una rebaja tributaria, era sustituir los arriendos de alcabalas y millones por encabezamientos, es decir, por conciertos directos con los municipios. Formalizaron la Junta de Encabezamientos, que diseñó el mecanismo y la institución que efectuaría la reforma, pero hubo que renunciar a este sistema debido a las rebajas en los ingresos percibidos por la Hacienda Real, y a las manipulaciones de la información fiscal efectuada por las oligarquías municipales, que no estaban interesadas en la reforma. La situación no dejaba de empeorar y en el mes de junio de 1684 se procedía a un cambio de gobierno, accediendo como Primer Ministro el conde de Oropesa. En medio de esta pavorosa situación, el gobierno de Oropesa trazará un plan para estabilizar la economía y devolverla a una senda de crecimiento. Las principales líneas del programa de reforma fiscal del conde de Oropesa son las siguientes:

1. Reformas institucionales

Las reformas institucionales estaban dirigidas a cambiar la organización del Consejo de Hacienda, a nivel de competencias, e introduciendo expertos y técnicos cualificados, en línea con la política del duque de Medinaceli. En enero de 1687 creó un nuevo organismo, la

Superintendencia de Hacienda⁹. La Superintendencia quedaría a cargo del marqués de los Vélez, y pretendía evitar todos los conflictos y problemas que arrastraba el Consejo de Hacienda y que de alguna manera obstaculizaban las reformas necesarias. Para ello, y he aquí el hecho fundamental, su jurisdicción quedaría por encima de los distintos tribunales o salas del Consejo de Hacienda. Se dispuso un nuevo mapa geográfico fiscal, las 22 cabezas de provincia, donde se recogerían los ingresos de todas las rentas, unificándolas y modificando el sistema jurídico de las mismas: de encabezamiento a arrendamiento y administración directa, en línea con los planteamientos que se trataron en la Junta de Encabezamientos.

Oropesa acometió también una reorganización de las plantillas de funcionarios de los Consejos y de otros organismos públicos, tendentes a reducir su número. Se redujeron también las plantillas de los oficios vendidos evitando su carácter hereditario.

2. Control del gasto público

El control del gasto público era imprescindible para aplicar rebajas en la presión fiscal. La minoración de ingresos de la Hacienda había que compensarla, y siendo imposible establecer nuevos tributos, el único recurso que le quedaba a Oropesa era controlar y rebajar el gasto público.

Una de las primeras medidas para controlar el gasto afectaba a una de sus principales partidas, como era el gasto de la Casa Real. Desde la época de Felipe IV, especialmente durante el gobierno del conde duque de Olivares, fueron muchos los intentos de reforma y control del gasto de la Casa Real, pero todos ellos fueron infructuosos. Serían las necesidades financieras de la monarquía la que se constituyeron como factor de presión fundamental para en la rebaja del gasto.

Durante los gobiernos de Juan José de Austria y el duque de Medinaceli diversos decretos trataron de controlar el gasto corriente de la Casa Real, pero todos ellos fracasaron ante la presión que ejercían los propios funcionarios de la corte. La reforma que va a impulsar el conde de Oropesa en el gasto de la Casa Real encaja dentro de su plan de reforma

⁹ El decreto de 31 de enero de 1687 se encuentra en Archivo General de Simancas, en la sección de Consejo y Juntas de Hacienda, Legajo 1541.

hacendística. En el primer trimestre de 1686 los bureos, es decir, las oficinas de control financiero, dejaron de poner trabas y por primera vez proponen un conjunto de medidas para ahorrar gastos. El alcance temporal de todas estas medidas fue escaso, entre otras razones por la escasa vigilancia y control de las novedades introducidas. Además las medidas de ahorro implantadas no eran suficientes para compensar el incremento del gasto derivado por decisiones de Carlos II, como las 69 mercedes que por un valor de 220.000 maravedíes había concedido desde 1683 a 1686¹⁰ con cargo a la Casa de la Reina, por ejemplo. Todo esto llevó al conde de Oropesa a poner en práctica medidas más expeditivas para hacer descender el coste de la Casa Real.

La única solución que veían los ministros de Carlos II era recortar los gastos no militares del Estado por la vía de no entregar a los tesoreros de las instituciones parte de las sumas presupuestadas. De esta manera, en lugar de ordenar la rebaja de los gastos y pedir información a los bureos para decidir qué partidas se recortaban, el gobierno del conde de Oropesa decidió recortar los ingresos asignados a cada departamento, evitándose así retrasos e incumplimientos. El primer recorte de consignaciones se adoptó en 1688¹¹ sobre los ingresos mensuales de la Casa de la Reina, que pasaron de 164.278 maravedíes mensuales a 150.000. Estas medidas se ampliaron a lo largo de los años siguientes. La entrega de sumas inferiores a las presupuestadas fue seguramente una de las causas por las que el coste global de la Casa Real disminuyó en el periodo comprendido entre 1686 y 1700, aunque influyó mucho más el fin de una serie de gastos extraordinarios, como las bodas reales o la desaparición de la Casa de la Reina Madre al fallecer Mariana de Austria. Incluso el propio rey Carlos II actuó a modo de ejemplo renunciando a las jornadas reales de Aranjuez.

¹⁰ Para un mejor conocimiento de la Casa Real, de su esquema de funcionamiento, burocracia, principales funcionarios, abastecimiento y sobre todo de su financiación véase J. Jurado Sánchez, *La financiación de la Casa Real 1561-1808*, Universidad Complutense, Madrid, 1996

¹¹ Las medidas de reforma y reducción de consignaciones se encuentran en Archivo General de Palacio, sección Administrativa Legajo 929.

Gastos Casa Real Reinado Carlos II 1666-1700 (en millones de reales corrientes)¹²	
1666-1675	13,02
1676-1685	17,45
1686-1695	13,28
1696-1700	12,82

A pesar de las medidas de Oropesa y de las importantes reducciones de consignaciones, el efecto final fue más bien escaso. La reducción del gasto atentaba contra la imprescindible magnificencia que debía rodear al soberano. La neutralización de las redes clientelares que disfrutaban de importantes partidas del presupuesto provocaban una fuerte inestabilidad política, precisamente en unos momentos de extremada debilidad política y militar.

La reducción del pago de los intereses de la deuda pública consolidada fue otro objetivo. Aunque los juros se habían ido depreciando desde 1636, hasta el punto de que podían adquirirse en el mercado de capitales por la mitad de su valor nominal, el importe de los réditos devengados ascendía en 1667 a 9.147.241 ducados, lo que suponía el 71,6% de los impuestos recaudados por Hacienda¹³. En 1669 este dato ascendía al 84,7%, cuando los réditos ascendieron a 9.986.513 ducados y el ingreso fue 11.788.026 ducados¹⁴. Para combatir este fenómeno, cuyo impacto sobre la capitalización de la economía y de los sectores productivos era

¹² J. Jurado Sánchez, *La financiación de la Casa Real 1561-1808*, U. Complutense, Madrid 1996. El autor toma la información de Archivo General de Simancas, Contaduría Mayor de Cuentas, Legajos 1127, 1130, 1131, y 1138. Del Archivo General de Palacio, sección Administrativa legajos. 340, 343 y 6171. Tribunal Mayor de Cuentas legs. 202, 204, 205, 207-222.

¹³ Archivo General de Simancas, Consejo y Juntas de Hacienda, Legajo 1220. Consulta del consejo de Hacienda del 11 de mayo de 1667. Sobre los juros existe una amplia bibliografía. De A. Castillo Pindado, *Los juros de Castilla, apogeo y fin de un instrumento de crédito*, pp. 43-70, exponiendo los juros como un instrumento de financiación. También de A. Domínguez Ortiz, *Política y hacienda de Felipe IV*. Por su parte, M. Artola en su obra *La hacienda del Antiguo Régimen*, hace consideraciones de interés.

¹⁴ Archivo General de Simancas, Consejo y Juntas de Hacienda, Legajo 1913. Consulta efectuada el 12 de julio de 1669. En los ingresos no tiene en cuenta la Cruzada, el subsidio y el excusado, los tributos que aportaba la Iglesia, pero la cifra es elocuente, el peso de los intereses de la deuda sobre los ingresos de la Hacienda era aplastante. J.A. Sánchez Belén, *La política fiscal en Castilla...*

devastador, la Corona disponía de varios procedimientos, como era en primer lugar amortizar el principal de la deuda, totalmente inviable porque el Estado no podía afrontar un gasto semejante, en segundo lugar una rebaja del tipo de interés, que era sistemáticamente rechazado por el Consejo de Hacienda pero sobre todo por el Consejo de Castilla, porque afectaba a los hombres de negocios, y finalmente secuestrar porcentajes importantes de los réditos, que era la técnica más habitual, y consistía en retener la media anata y otros descuentos en función de la calidad de los juros, recurso que fue utilizado por los gobernantes.

A partir de 1686 asistimos a una nueva etapa en la lucha por reducir la deuda consolidada. El cambio iba a ser importante porque por primera vez el gobierno de Oropesa aprobó una medida de amortización forzosa de juros, que además no fue compensada por otras vías. El Real Decreto de 3 de febrero de 1686¹⁵ ratificaba esta medida, pero introducía otra de gran trascendencia, como era la rebaja a la mitad de los cuatro unos por ciento, aliviando la carga tributaria, una medida sin precedente alguno, pues a la reducción de la carga tributaria se compensaba con una reducción del pago de intereses de la deuda.

El control del gasto y la reducción de las necesidades financieras de la Monarquía permitirían a su vez *reducir el recurso al crédito que ofrecían banqueros y hombres de negocios*. A partir de 1670 un sector de consejeros del Consejo de Hacienda se muestra partidario de reducir la influencia económica y política de los hombres de negocios, además, entre 1670 y 1680 no se produce ninguna suspensión de pagos, lo que sin duda garantizaba la confianza de los asentistas. Sin embargo, el 20 de marzo de 1678¹⁶ se publica un Real Decreto que obliga a los arrendadores, tesoreros y hombres de negocios a remitir con brevedad el estado contable de sus gestiones, pero además limita el pago de los intereses de los juros mientras no demuestren que son acreedores del erario. Era una medida sin precedentes y demuestra que algo estaba cambiando en el seno tanto del Consejo de Hacienda como en el gobierno de la monarquía, que en esos momentos lo ocupaba Juan José de Austria.

¹⁵ Archivo General de Simancas, Consejo y Juntas de Hacienda 1508 y 1563.

¹⁶ Archivo General de Simancas, Consejo y Juntas de Hacienda, Libro 298. Real Cédula de 20 de marzo de 1678.

El gobierno de Oropesa actuó con más dureza con los asentistas. El Real Decreto de 6 de enero de 1686 prohíbe afianzar los asientos con juros para evitar así endeudar más al erario. Unos meses después, el conde de Oropesa da orden expresa de *fenecer las cuentas de los asentistas*, ordenando a los hombres de negocios que liquiden sus cuentas bajo la amenaza de suspender las *mercedes de alimentos* mientras determinan el volumen de deuda contraída con ellos por la Hacienda¹⁷. Esta medida era vital para conocer el volumen de deudas contraída por la Hacienda, para poder evaluar un plan de desempeño y sobre todo, ajustar los ingresos y los gastos de la monarquía. El gobierno del conde de Oropesa pretendía acabar con una práctica habitual, como era el retraso en la contabilidad de la Hacienda Real con los asentistas, de hecho, en 1687, y debido a la orden del conde de Oropesa, se estaban presentando cuentas en el Consejo de Hacienda que se habían ajustado en 1627¹⁸, lo que da una idea del retraso que había acumulado. Detrás de esta medida, sin duda, estaba también el deseo de limitar los privilegios asociados a los contratos de asientos de los que disfrutaban los hombres de negocios.

Con todas estas medidas legislativas, las provisiones de vellón van a sufrir un significativo descenso desde 1680, con los gobiernos de Medinaceli, y sobre todo con Oropesa. Esta caída será más acusada a partir de 1692, una vez que abandona el poder Oropesa, y salvo las alzas de los años 1689 y 1696, la tendencia es la de minorar las provisiones. El objetivo de evitar el endeudamiento parecía estar más al alcance de la mano.¹⁹

¹⁷ La orden de *fenecer las cuentas* se halla en Archivo General de Simancas, Consejo y Juntas de Hacienda, Legajo 1693.

¹⁸ Archivo General de Simancas, Consejo y Juntas de Hacienda, Legajo 1703. Las *mercedes de alimentos* era un privilegio que casi siempre se fijaban en los contratos de asientos, en concreto en las *adehalas*.

¹⁹ C. Sanz Ayán, *Los banqueros de Carlos II*, pp. 451 y ss.

Año	Plata	Vellón	Año	Plata	Vellón	Año	Plata	Vellón
1655	4.172.513	956.348	1670	732.763	1.809.212	1685	172.053	239.058
1656	2.102.563	1.043.190	1671	873.783	3.855.127	1686	239.800	472.220
1657	910.607	905.602	1672	2.602.465	1.787.811	1687	63.500	654.100
1658	2.318.000	1.505.145	1673	1.451.964	2.131.162	1688	126.000	474.000
1659	313.750	2.520.319	1674	2.268.542	3.624.802	1689	1.126.000	392.852
1660	685.800	1.444.087	1675	3.057.372	2.652.276	1690	254.284	303.800
1661	1.186.068	1.306.463	1676	2.070.083	1.696.229	1691	198.200	90.000
1662	1.748.844	2.887.662	1677	2.297.329	1.341.234	1692	534.076	240.442
1663	531.200	2.759.647	1678	1.060.000	1.577.692	1693	566.882	109.194
1664	1.955.000	3.444.898	1679	849.537	1.125.295	1694	385.000	-
1665	1.325.619	2.053.397	1680	988.932	729.000	1695	28.306	49.000
1666	432.500	1.956.444	1681	1.109.393	1.268.229	1696	961.000	135.000
1667	1.454.125	3.797.803	1682	684.658	356.760	1697	381.200	73.521
1668	1.487.112	3.829.176	1683	258.676	478.870	1698	169.000	43.000
1669	962.645	2.069.542	1684	313.784	73.000	1699	45.016	120.500

3. Fijación de un presupuesto equilibrado

Las medidas tendentes a reducir el gasto público y el volumen de deuda contraída, así como la orden de *fenecer las cuentas* de los hombres de negocios permitía al Consejo de Hacienda conocer la cantidad que se debía en asientos y los vencimientos más inmediatos que había que afrontar. La quita efectuada en el pago a los juristas, junto a la reducción de los gastos de la Casa Real conseguirían el margen necesario para poder bajar la presión fiscal, ya que las rentas de los impuestos estaban de antemano ya situadas para el pago de juros y consignaciones, por lo tanto, una menor presión fiscal suponía menos ingreso para la hacienda.

Oropesa dio un paso más allá, y junto al marqués de los Vélez proponen fijar una cantidad para los gastos imprescindibles del Estado. A consecuencia de ello, Carlos II promulga el 6 de febrero de 1688 un Real Decreto en el que se fija un presupuesto fijo de cuatro millones para atender los gastos inexcusables del Estado:

“(…) dotando para la causa pública con cuatro millones que se han de sacar precisamente de todas las rentas (se refiere a las alcabalas, cientos y tercias), según el rateo de la cuarta parte que se hiciese; dejando a los juristas 3.709.779 escudos en cada año, o la cantidad que este caudal fuese forzoso; 500.000 ducados para los hombres de negocios y asentistas de la actual provisión; y 200.000 para mercedes: cuyas tres partidas

importan 4.409.779 que son los mismos que según las relaciones ajustadas se reparten las 21 provincias contribuyentes”.²⁰

Estamos sin duda ante uno de los grandes hitos de las reformas del reinado de Carlos II y del gobierno del conde de Oropesa. Lo que está planteando Oropesa por medio el marqués de los Vélez por primera vez es un presupuesto equilibrado, ajustar los gastos a los ingresos del estado, evitando recurrir a más deuda para financiar el déficit:

“(…) y juntamente representa a V.M. que las cargas comunes importan 3.859.200 escudos de vellón, en esta manera: 1.257.200 para las Casas Reales y alimentos de la Reina Nuestra Señora; 1.505.000 para la armada del Océano; 800.000 para la provisión de grano, y asistencias del ejército y presidios de Cataluña; 297.000 para los de Aragón, Navarra, Ibiza, Mahón y Menorca, a que se ha de añadir el producto de las dos gracias del subsidio y excusado que está aplicando y se consume enteramente en el mantenimiento de las galeras (…)”²¹

La idea de fijar un presupuesto equilibrado trataba en definitiva de alcanzar una rebaja de la presión fiscal. En palabras del propio conde de Oropesa:

“Limitar los tributos es asegurarlos y conseguirlos. Siendo pocos y regulares se logran, y excediendo en la proporción se confunden. Uno debe cobrar el príncipe y pagar los vasallos: lo demás son arbitrios de la opresión y el ahogo”.²²

Esta sentencia, que no era nueva en el pensamiento hacendístico de la época, suponía una profunda transformación en la acción de gobierno. No olvidemos que Oropesa era Primer Ministro y Presidente del Consejo de Castilla, por lo tanto, que el primer funcionario de la Monarquía Hispánica manifieste con rotundidad su expreso deseo de reducir las cargas fiscales y controlar tanto el gasto como la deuda marcan un punto y aparte en la acción de gobierno.

²⁰ J. Canga Arguelles, *Diccionario de Hacienda*, Tomo II, pp. 108-119. Consulta del Consejo de Castilla de 10 de enero de 1688. Citado por J.A. Sánchez Belén, *La política fiscal en Castilla...*

²¹ *Ibidem* pp. 105-106.

²² *Ibidem*, voto del conde de Oropesa.

4. Rebajas en la presión fiscal

La llegada de Oropesa al poder no alteró el programa de recortes tributarios que ya se había establecido en las rentas ordinarias. Más en concreto, sería sobre el servicio de millones donde se realizaría una primera prueba de las nuevas políticas fiscales que promovía el conde de Oropesa. En diciembre de 1684 Carlos II solicitaba la renovación del servicio de millones para el sexenio de 1686-1691, manifestando a las ciudades con voto en Cortes su deseo de que hubiera recortes tributarios, o alivio fiscal como decía la terminología de la época, ante la calamitosa situación económica que padecía el reino. Era un clamor constante la necesidad de rebajar los impuestos. El Consejo de Hacienda, una vez analizadas las propuestas y alternativas de las ciudades decide el 22 de enero de 1686 suprimir los millones nuevos cargados desde 1656 sobre la carne, el vino, el vinagre y el aceite, así como la reducción a la mitad de los cuatro unos por ciento²³, una auténtica revolución por la caída de los ingresos tributarios que suponía la medida (véase las tablas a modo de ejemplo), y que exigía compensar mediante la oportuna reducción del gasto:²⁴

Relación de valores de las alcabalas en maravedíes (medias quinquenales):

Provincia	1676-1680	1681-1685	1686-1690
Burgos	41.600.870	36.974.608	32.720.128
Salamanca	19.962.284	17.985.510	14.493.604
Toledo	84.261.242	69.774.316	55.280.014
Madrid	84.817.382	70.734.017	Nd

²³ Archivo General de Simancas, Consejo y Juntas de Hacienda, Legajo 1489. Consulta del Consejo de Hacienda de 4 de noviembre de 1685. Real Decreto de 3 de febrero de 1686. Citado por J.A. Sánchez Belén, *La política fiscal en Castilla...*

²⁴ Datos obtenidos de J.A. Sánchez Belén, *La política fiscal en Castilla durante el reinado de Carlos II*, Cap. 4, págs. 236-238.

El equipo hacendístico del conde de Oropesa había dado un paso muy importante. Si los planes para la contención y reducción del gasto daban sus resultados, la merma de ingresos que sufriría la hacienda se compensaría con la reducción del gasto prevista, pero con un efecto económico evidente, como era el permitir a los vasallos disponer de más renta para el consumo. No olvidemos que los impuestos más gravosos, como especialmente el servicio de millones, recaían especialmente sobre el consumo de los bienes de primera necesidad.

Pero la acción del gobierno de Oropesa iba a dar un paso más. El Real Decreto de 3 de febrero de 1686 contemplaba además del ajuste de las deudas de años anteriores en concepto de alcabalas, unos por ciento y servicio de millones, condonar una parte de las mismas a los pueblos que no se hubieran beneficiado de la medida aplicada en 1683. De esta manera, un elevado número de localidades consiguieron unas rebajas tributarias entre el 20 y 33%; algunas localidades, debido a su extrema debilidad económica, se las eximió de la totalidad de las contribuciones, como la ciudad de Ávila, o localidades de la provincia de Segovia como Fresnedilla o Pie de Lara²⁵.

Carlos II, siguiendo la inteligente política fiscal de Oropesa, publica un Real Decreto el 8 de febrero de 1688²⁶, donde además de establecer el presupuesto fijo de los cuatro millones, declara nulo el decreto que se cargaba a los pescados frescos de río y condona las deudas de los pueblos por este concepto. Además establece la remisión de las deudas por alcabalas, cuatro unos por ciento y servicio de millones hasta 1686. Se indica una instrucción a superintendentes y administradores para confeccionar listas de las deudas de cada población, pero diferenciando la renta y el año, lo que servirá para ajustar posteriormente las nuevas cantidades con los pueblos. A pesar de las complicaciones que iba a generar el proceso al Consejo de Hacienda, muchas poblaciones van a ser beneficiadas con una importante rebaja fiscal, como Medina del Campo, a la que se perdonan 7.828.400 maravedíes de los 14.000.000 que adeudaban sus gremios y vecinos, llegando a rebajas y condonaciones

²⁵ Las rebajas tributarias de las ciudades y villas se encuentran en AGS CJH legs. 1495, 1501, 1504, 1509 y 1514-1516. Citado por J.A. Sánchez Belén, *La política fiscal en Castilla...*

²⁶ AGS CJH Leg. 1590. Real Decreto de 6 de febrero de 1688. Citado por J.A. Sánchez Belén, *La política fiscal en Castilla...*

del 84% a algunas poblaciones como Valdelaguna en Segovia o Valdecañas en Palencia.²⁷

Por otra parte, el gobierno de Oropesa trató, sin éxito, de acabar o minorar el privilegio fiscal del que disfrutaban nobles y eclesiásticos. El profesor Sánchez Belén en su obra sobre la política fiscal del reinado de Carlos II señala cómo Oropesa, junto al marqués de los Vélez, insta a plantear el 10 de mayo de 1687 la conveniencia de ir más lejos en la reforma del sistema fiscal, sustituyendo las contribuciones en vigor por una general que recaiga sobre nobles, eclesiásticos y seglares, ya que sólo así sería posible la repoblación del reino y el florecimiento del comercio, la industria y la agricultura. Lo que estaba planteando el conde de Oropesa era limitar el privilegio fiscal y que la contribución fuera más justa.

La firmeza ofrecida por Oropesa para mantener una política de recortes tributarios llegará a su fin con su salida del gobierno. El acoso de Francia en todos los territorios de la Corona y las necesidades de financiar nuevos ejércitos frenaron cualquier posibilidad de seguir en esta línea. El último de los recortes fue la supresión en un tercio de las cantidades destinadas para el Chapín de la Reina²⁸, con fecha de 1 de octubre de 1691²⁹, con Oropesa ya alejado del poder.

5. Obtención de nuevos ingresos

Ante la imposibilidad de recurrir a fijar nuevos tributos, Oropesa recurrirá a varios arbitrios, que le proporcionarían nuevos recursos sin aumentar la presión fiscal. El principal fue el control del fraude fiscal, especialmente significativo el asociado con el impuesto de los Millones, aunque extendido a la práctica totalidad de los tributos, y que obtuvo escaso éxito ante la falta de medios adecuados.

Asimismo, se aceleró la reincorporación del patrimonio real enajenado que había efectuado la Corona ante situaciones de especial falta de

²⁷ Todas las poblaciones y rebajas tributarias están en AGS CJH Leg. 1591 según consultas del Consejo de Hacienda de 23 de julio, 22 septiembre de 1688 y Leg. 1552 Consultas de Hacienda 22 de enero y 10 noviembre de 1689. Citado por J.A. Sánchez Belén, *La política fiscal en Castilla...*

²⁸ El *Chapín de la Reina* era un impuesto destinado a costear la boda de la reina y algunos gastos de mantenimiento de su Casa Real.

²⁹ Archivo General de Simancas, Consejo y Juntas de Hacienda, Legajo. 1590. Consulta del Consejo de Hacienda de 1 de octubre de 1691.

liquidez, de esta manera se vendieron villas, vasallos, oficios y todo aquello que formaba parte de su patrimonio. Muchos de estos activos se vendieron a precios inferiores e incluso se malversaron. Su reintegración serviría para ofrecer garantías a los hombres de negocios en caso de tener que recurrir a crédito, o bien nuevos ingresos.

IV. CONCLUSIONES

Con el acceso al poder del conde de Oropesa se completó el ciclo de gobiernos reformistas del reinado de Carlos II. Sin duda, el planteamiento de Oropesa fue equivalente a lo que hoy podríamos definir como un *Plan de Estabilización*. Sus esfuerzos encaminados a un ajuste monetario y fiscal y el conjunto de medidas implantadas a lo largo de sus casi 6 años de gobierno, encuadrados en una economía eminentemente agraria como era la española en el siglo XVII, obtuvo unos resultados dispares, pero su acción de gobierno permitió estabilizar la economía para encauzarla hacia una nueva senda de crecimiento.

La salida de la crisis del siglo XVII, con matices, se sustentó en políticas de austeridad, control del gasto público, reducción de la deuda y bajadas de impuestos para estimular el consumo y la economía. Las políticas económicas que se aplican hoy para salir de la crisis están enfrentadas: frente a la política de planes de estímulo e inyecciones de liquidez de Estados Unidos, se opone la política de austeridad, reducción del gasto público y control del déficit de los países de la Zona Euro. El tiempo y las circunstancias ofrecerán las respuestas a las preguntas que nos hacemos cada día.

BIBLIOGRAFÍA

ARTOLA, M. (1982): *La Hacienda del Antiguo Régimen*, Madrid, Alianza Editorial.

CASTILLA SOTO, J. (1992): *Don Juan José de Austria: su labor política y militar*, Madrid, UNED.

DE MAURA, G. (1942): *Vida y reinado de Carlos II*, Madrid.

DE SANTIAGO, J. (2000): *Política monetaria en Castilla durante el siglo XVII*, Junta de Castilla y León, Valladolid.

DELEITO y PIÑUELA, J. (1969): *El declinar de la monarquía española*, Madrid, Espasa Calpe.

DOMINGUEZ ORTIZ, A. (1984): *Política fiscal y cambio social en la España del siglo XVII*, Instituto de Estudios Fiscales.

GRAF VON KALNEIN, A. (1992): *Juan José de Austria en la España de Carlos II*, Madrid, Editorial Milenio.

HAYEK, F (1990): *La fatal arrogancia, los errores del socialismo*, Madrid, Unión Editorial.

HUERTA DE SOTO, J. (2011): *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, Madrid, Unión Editorial.

HUERTA DE SOTO, J. (2011): *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, Madrid, Unión Editorial.

KAMEN, H. (2005): *La España de Carlos II*, Madrid, RBA.

MISES, L. (2004): *La acción humana*, Madrid, Unión Editorial.

PALACIO ATARD, V. (1949): *Derrota, agotamiento y decadencia en la España del siglo XVII*, Madrid, Editorial Rialp.

PIEPER, R. (1987): *La Revolución de los precios en España: sus causas y sus efectos*, Barcelona, Editorial Ancora.

SANCHEZ BELEN, J. A. (1989): «La Junta de Alivios de 1669 y las primeras reformas de la regencia», *Revista Facultad de Geografía e Historia UNED*, núm. 4.

SANCHEZ BELEN, J. A. (1996): *La política fiscal en Castilla durante el reinado de Carlos II*, Madrid, Editorial Siglo XXI.

SANZ AYAN, C. (1988): *Los banqueros de Carlos II*, Universidad de Valladolid.

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

IGNACIO ANDRÉS MONDÉJAR

Resumen: Las relaciones entre las personas, cada uno persiguiendo sus propios intereses, fines y objetivos implica necesariamente la acción humana, con las características que la Escuela Austriaca nos enseña. Pero esa interacción entre todos implica necesariamente la existencia de conflictos entre las personas, que necesariamente han de resolverse. Frente al sistema actual de resolución de conflictos ante los tribunales de justicia sería necesario replantearse si es posible acometer esos problemas de manera que sean las mismas personas las que tomen las riendas de sus compromisos e intenten encontrar soluciones de otra manera. Entre otras cosas porque en un conflicto los fines, en muchos casos, cambian dependiendo de la naturaleza de la discusión.

Palabras clave: resolución de conflictos, arbitraje, mediación, tribunales de justicia, estatismo.

I. INTRODUCCION

La existencia de conflictos es prácticamente consustancial a cualquier actividad humana. La existencia de relaciones entre partes hace que de una manera u otra surjan problemas que sea necesario solucionar.

Los conflictos surgen habitualmente en el ámbito de las relaciones contractuales entre las partes. No es infrecuente que una de las partes, o todas, incumpla los deberes que se había impuesto y que le había impuesto la otra parte por diversas razones. No siempre tiene que ser de forma voluntaria o con ánimo de hacer daño a la otra parte, simplemente pueden suceder circunstancias que lleven a la parte a no cumplir, por razones endógenas, como dificultades de liquidez, o exógenas, como falta de suministro a su vez de sus propios proveedores que impiden el cumplimiento de sus propias obligaciones.

Pero no sólo se da este tipo de conflictos en el ámbito de las relaciones contractuales. Es quizás más frecuente que nos encontremos con este tipo de situaciones en simples relaciones vecinales, relaciones matrimoniales, herencias, incluso delitos y faltas etc., que hacen que en un momento determinado pueda ocurrir que surja el conflicto y deba dársele una solución.

La cuestión que se plantea es quién o cómo debe solucionar esos conflictos. Ni que decir tiene que en nuestra sociedad actual es habitual que se acuda de forma inmediata a los Tribunales de Justicia para que el problema sea solucionado.

Según la memoria presentada por el Consejo General del Poder Judicial el número de asuntos que se ingresaron en el año 2012 fueron de 8.972.642 asuntos (un 0,8% menos que el año 2011). Con datos del año 2010, el índice de litigiosidad para España por cada 100.000 habitantes se situaba en 3.579, mientras que en Francia se situaba en 2.728, en Suiza en 1133 o en Suecia en 559. Italia llegaba hasta los 4.768.

Esos datos se refieren al conjunto de los asuntos litigiosos que comenzaron en España en todos los órdenes jurisdiccionales. A ellos habría que añadirseles todos los asuntos pendientes de años anteriores que se cifran, a finales de 2011, en la cantidad de 3.063.263 casos.

En cuanto al orden civil, éste sufrió un incremento de un 4% de los asuntos y de esta forma suponen un 20,5% de todos los asuntos del año 2012, es decir, 1.839.391 asuntos fueron de esta jurisdicción. La jurisdicción social representa un 5,2% del total, es decir, 466.577 asuntos. En total, las dos jurisdicciones suponen, por tanto, un total de un 25,7% y 2.305.968 casos que han llegado a los tribunales de conflictos entre particulares.

La jurisdicción penal no deja de suponer el mayor porcentaje: un 71,8% del total. Pero, como es sabido, no todo son asesinatos, homicidios y demás delitos con víctimas sino que muchos de ellos suponen delitos en los que no hay víctima o en los que se interponen y acaban como consecuencia de conflictos entre particulares mal arreglados, mal gestionados y que acabaron de este modo por no saber acometer la solución de un conflicto de forma más correcta.

La lentitud de la justicia es otro de los problemas de la que adolece el sistema. La duración media de los procesos civiles en primera instancia según el informe antes citado es de 8,6 meses, estando los procesos ordinarios en 14,5 meses. La ejecución media de los recursos de apelación está en 6 meses y las ejecuciones en 31,5 meses. Algo injusto para las personas o empresas más necesitadas ya que un sistema lento castiga a las entidades o personas con alta preferencia temporal por necesidades de tesorería etc., y premia o mejora a las personas con baja preferencia temporal que son capaces de aguantar la espera de un lento proceso.

Pues bien, con todos estos datos lo que queremos dar a entender es que los conflictos son una parte indiscutible de nuestra forma de vivir, pero también es verdad que lo antes indicado sólo supone una pequeña parte de los conflictos de la vida real porque la mayoría quedan sin judicializar y también sin resolver. Pequeños problemas, como decíamos, entre vecinos, conflictos familiares con los más diferentes matices, y pequeños incumplimientos entre partes configuran el panorama habitual de nuestra sociedad.

II. LAS INTERVENCIONES DEL ESTADO

En esta pequeña introducción de la situación en España de los conflictos habituales y de la forma habitual de acometer su solución, bien sea judicializándolos o bien no haciendo nada, queda por saber cuál es la intervención del Estado en esta materia.

En general cuando existe el conflicto las partes en liza acuden a alguien en busca de asesoramiento en la materia. Normalmente suele ser un abogado pero puede ser otro tipo de entidades que asesoran en los derechos de las partes, como por ejemplo las asociaciones de consumidores, cámaras de comercio o las antiguas cámaras de la propiedad urbana para los propietarios, colegios, profesionales, servicios de asesoramiento municipal, sindical, etc.

Estos asesores lo que realizarán es un juicio de la situación de la que se trate, y darán su opinión respecto de la situación haciendo un ejercicio de tipificación, es decir, asimilando o encuadrando el caso de que se trata dentro de la norma positiva indicando al cliente, ciudadano etc., si su postura es sostenible o no.

Pero este ejercicio de sostenibilidad siempre se refiere a un cálculo de probabilidades de que un Tribunal sea conforme con el parecer del juicio inicialmente ofrecido. Pero no es eso de lo que queremos tratar ahora sino que el tema se centra en que la resolución del conflicto pasa siempre porque una figura revestida de *potestas*, de autoridad, dé su veredicto sobre una situación y no solamente eso, sino que esa persona, en virtud de esa autoridad, a la que se acude casi siempre es alguien designada por el Estado para solucionar los conflictos que surgen, es decir, jueces y magistrados.

Pues bien, la cuestión es por qué este método es el por el que se ha optado como preferente si podrían existir otros. Posiblemente el Estado quiere controlar una faceta más de todas las que se le plantean al ciudadano, proveyendo un servicio público al ciudadano con el fin de lograr una convivencia pacífica. Esto se consigue de una manera no satisfactoria pues, por ejemplo en el último barómetro publicado del Centro de Investigaciones Sociológicas del mes de abril de 2014, los ciudadanos ven a la Administración de Justicia como un problema destacado en el puesto número 14 de 42 problemas planteados.

Es cierto que el Estado últimamente promociona, como veremos, formas alternativas de dirimir los conflictos, pero la razón última de esto no es devolver a los ciudadanos las responsabilidades de sus acciones desde el comienzo de las relaciones hasta el final, sino el intentar solucionar el no siempre buen funcionamiento de las instituciones estatales respecto de la justicia, debido a la lentitud, la acumulación etc.¹.

¹ La última ocurrencia, aunque en el momento de redacción de estas líneas es sólo un proyecto, es establecer un sistema de recursos por cupos pretendiéndose modificar la Ley Orgánica del Poder Judicial: "Contra las sentencias y autos definitivos dictados en apelación por las Salas de lo Civil de los Tribunales Superiores de Justicia podrá interponerse recurso de casación siempre que se cumplan los requisitos establecidos en esta Ley y el recurso no exceda del cupo máximo de recursos que pueden admitirse por la Sala de lo Civil del Tribunal Supremo establecido para cada año por la Sala de Gobierno del Tribunal Supremo". Si esto llegara a prosperar, nunca podría entenderse que el sistema es una forma de solucionar los problemas de los ciudadanos, sino una manera de que exista un sistema para solucionar los problemas a los ciudadanos pero sin que *agobie* especialmente al Estado o sus representantes.

III. EL ARBITRAJE

Un método tradicional ha sido sustraer la decisión del asunto de la autoridad de los jueces para encargarla a otras personas que sean las que tomen las decisiones.

De esta forma dependiendo de las personas designadas para la elaboración del laudo arbitral se han distinguido entre arbitrajes de derecho y arbitrajes de equidad. En el primer caso la resolución estaba a cargo de expertos en derecho que dictaban sus normas de acuerdo a la legislación, en el segundo, los arbitrajes de equidad, son los que la citada resolución se deja en manos de personas cuya resolución no tiene por qué fundarse de manera estricta en el derecho, produciéndose un acercamiento del citado derecho al ciudadano.

Por tanto, han sido los ciudadanos los que libremente han decidido a lo largo de los años, de forma evolutiva, el alejamiento de la decisión del Estado sobre los asuntos privados acercándose a otro tipo de juzgadores por su experiencia en la materia de que se trate o de la mayor rapidez en el laudo, por ejemplo. El Estado sí reconoció estos laudos, sobre todo a la hora de su ejecución, dictados por un tribunal arbitral, que en ese caso se reserva a los jueces de primera instancia en el caso de España.

Siendo una figura que lo que trata es eludir en gran manera la intervención del Estado en la resolución de los conflictos, de manera extraña éste interviene también en el arbitraje no sólo regulándolo, sino a su vez por medio del Arbitraje de Consumo. Una figura en la que la supuesta sustracción a la *potestas* citada es violada de nuevo por la intervención pública desde el momento en que esos arbitrajes son articulados, iniciados, tramitados y divulgados por los distintos organismos públicos que lo sostienen, con el agravante de ser claramente desarrollados con el fin de que se mantengan o se preserven los derechos de los consumidores, cuando el arbitraje no puede partir en forma alguna de los intereses de cualquiera de las partes.

El arbitraje sigue dejando al ciudadano fuera de la resolución del conflicto confiándolo en manos de un tercero, en este caso el árbitro, que es el que decidirá quién tiene la razón o a quien se la da. Por tanto el esquema es fundamentalmente el mismo, las partes

implicadas en una relación no son capaces por sí mismas de solucionar sus problemas y deben acudir a un tercero que les diga quién es el que tiene la razón.

Desde mi punto de vista creo que algo falla en la forma de solucionar el conflicto, o más bien de gestionar el conflicto. Pongamos por caso empresas que con enorme presupuesto, abundantes recursos económicos, inversiones en tecnología, técnicos que dan soluciones a problemas complejos, a la hora de afrontar un simple problema con un proveedor, un cliente o un tercero no son capaces de resolverlo y tienen que acudir a un tercero que sea el que diga si tienen o no tienen la razón. La contraparte estaría en la misma situación, un cliente de la empresa que sabe que tiene que comprar en la misma porque sus servicios técnicos, pongamos por ejemplo, le aconsejan que así lo haga no es capaz de resolver un problema de un mal servicio por la empresa inicial o algo similar.

La capacidad inicial de las partes para tratar sobre el asunto de que se trate se diluye cuando llega el momento del conflicto en el que ambas partes, si son dos, son incapaces de llegar por sí solas a la continuación de la relación que en un principio era beneficiosa subjetivamente para ambos. Incluso si esa visión se ha visto alterada por el tracto del contrato, son incapaces para dar por finalizada la relación.

Esto se ve claramente en las relaciones entre dos partes que con antelación se han reunido voluntariamente pero igualmente ocurre en las relaciones impuestas o que surgen sin el concurso de las partes. Es el caso claro de las relaciones que son obligadas como consecuencia de las situaciones de responsabilidad civil de cualquiera de las partes que están reguladas en el artículo 1902 del Código Civil, o de las demás relaciones de responsabilidad que vienen reguladas en el mismo texto legal en los artículos 1903 y siguientes.

La cuestión radica, por tanto, en que la incapacidad de las partes para tratar de llegar a una solución acordada deviene inmediatamente en la designación de un tercero que es el que da la razón a uno u a otra parte en sus pretensiones. Ni que decir tiene que raramente cuando se acude a un juzgado las partes quedan plenamente satisfechas de lo que ha decidido el juez, el que pierde

evidentemente porque no le dan la razón, pero el que gana normalmente tampoco plenamente, ya sea por razones de plazos, de gastos no repercutidos, de daños morales no totalmente satisfechos etc., y esta situación no es distinta cuando se da una resolución por medio de un árbitro, puesto que si bien los plazos, la dedicación, la especialización del o de los árbitros puede, no siempre, ser mejor, las situaciones antes descritas se reproducen como un calco con relación a cuando se acude a un tribunal de justicia.

IV. EL ESTADO Y LA AUTORIDAD

La existencia de un conflicto deriva en la necesidad de que un tercero que venga a solucionar el problema, es decir, casi inmediatamente se crea de la nada la figura de una autoridad. La incapacidad de las partes de la resolución del litigio o conflicto surgido lleva a ceder el poder a un tercero para que busque la solución creando una figura de autoridad, y de la figura de autoridad a la figura del Estado como esa autoridad sólo existe un paso.

La existencia del arbitraje en conflictos civiles, mercantiles o laborales no invalida que de una relación entre partes se cree ex nihilo una figura ajena y superior a las partes que de repente se ve atribuida de un poder que inicialmente las partes no contemplaban en su relación.

Distinto es, evidentemente, la existencia de conflictos de orden penal, cuyo tratamiento será distinto puesto que una de las partes es evidentemente la víctima, víctimas o posibles futuras víctimas, dependiendo del tipo de delito (por ejemplo, en el caso de terrorismo). Es posible hablar de acuerdos entre las que aconteció el hecho, o quizás sus representantes o herederos, pero se plantea complicado con las posibles futuras víctimas porque no se sabe cuáles son, aunque sí se sabe que con determinados delincuentes pueden llegar a existir².

² Ahora bien, esta política penitenciaria, perfectamente comprensible ante el dolor que se produce en determinadas organizaciones, tiene un encaje discutible si se piensa que un hombre no puede ser condenado por lo que ha hecho otro, va a hacer otro, o podría hacer otro. Si la

Los crímenes sin víctima podrían dar lugar a la existencia de acuerdos (aunque no se sepa muy bien en todo caso quién sería la otra parte); y es de destacar que en nuestro derecho penal sigue existiendo la tradicional división entre delitos públicos, privados y semipúblicos. En estos últimos es necesario la existencia de denuncia de la persona agraviada, como en el caso de reproducción asistida de una mujer penado en el artículo 161.2 del Código Penal, como en el caso, de una forma más limitada, de los delitos de agresiones, acoso o abusos sexuales establecido en el artículo 191.1 del C.P., en el de descubrimiento y revelación de secretos según el artículo 201 del citado código, los casos de calumnia e injuria establecido en el artículo 215 que se configuran como auténticos delitos privados. En los delitos de dejar de cumplir los deberes legales de asistencia inherentes a la patria potestad, tutela, guarda y acogimiento familiar debe de haber denuncia de la persona agraviada según el artículo 218 del C.P., y en el mismo artículo se encuentra excluido el delito de dejar de pagar las prestaciones económicas al cónyuge o hijos durante dos meses seguidos o cuatro consecutivos. Los casos de imprudencia grave mayor de 80.000 euros necesitan también denuncia previa y el perdón extingue la acción penal según el artículo 267 del C.P. Los delitos societarios según el artículo 296 del Código Penal, las faltas de amenazas, coacciones, injurias o vejaciones del artículo 620.2 del C.P., la falta de muerte por imprudencia leve o lesiones menos graves causadas por imprudencia grave según los establecido en el artículo 621.1 el C.P. y según el artículo 287 del C.P. será igualmente necesario denuncia de la persona agraviada o de sus representantes legales los delitos regulados en de los artículos 284 y 285, es decir, delitos contra la propiedad intelectual e industrial, al mercado y los consumidores. En todos estos casos existe, a nuestro entender, la posibilidad de una solución entre las partes.

Volviendo al ámbito más privado personalidades evidentemente liberales como Juan Ramón Rallo dan a entender esa necesidad de un tercero que medie en las disputas y así indica:

victima directa perdona, los padres, el cónyuge, los hijos..., la cuestión es saber si el Estado puede o no entrar a castigar.

La intervención del Estado, por arrogarse éste el monopolio de la violencia, debería quedar restringida a aquellas interacciones humanas que no tenga un carácter voluntario (uso de la fuerza de una persona sobre otra) y a aquellas en que las partes no logren ponerse de acuerdo acerca del órgano intermediador al que someterse³.

Estos órganos intermediadores darían lugar a interpretaciones (aunque quedan pocas dudas cuando se dice *al que someterse*) pero queda más claro más adelante cuando se indica que:

Y si la producción normativa se descentraliza en la sociedad, la interpretación de las normas también deberá recaer esencialmente en tribunales de arbitraje privados que hayan seleccionado las partes de un contrato⁴.

En el mismo texto se cita a Benson en su texto sobre *Justicia sin Estado*, en el que se pone como ejemplo de que crecientemente la sociedad recurre a las cortes de arbitraje para solventar las disputas.

Ahora se trata de dar, por tanto, un paso más allá y ver si realmente es necesario que un tercero sea el que dirima las disputas entre las partes, puesto que como hemos visto ese ceder la autoridad a un tercero, el árbitro, es la puerta a ceder esa autoridad de nuevo al Estado cuando las partes no son capaces de ponerse de acuerdo y quieren a alguien que solucione el conflicto.

V. ¿Y SIN ESTADO?

En todo caso la idea de que en una sociedad adulta todo se puede derivar a acuerdos voluntarios es casi insostenible; una sociedad en la que como comerciantes responsables las personas pactan los procesos en que tramitarán los conflictos que se planteen es completamente ilusoria. La relación entre las personas es compleja por la abundancia de problemas que pueden suceder, y no todas preparan o llegan a acuerdos sobre los que pactar arbitrajes, bien porque no los quieren, porque no reconocen tribunales etc.

³ RALLO, J.R. *Una Revolución Liberal para España*, Barcelona Deusto, 2014, pág. 78.

⁴ *Ibíd.* Pág. 81

Los conflictos penales, por ejemplo, que antes veíamos (fuera de los casos en los que actualmente se pueden llegar a acuerdos) y casos en que están involucrados menores o minusválidos hacen inviable una sociedad en la que no hay alguien que tenga esa autoridad directa para juzgar. Y no sólo eso, alguien que excite el que esos órganos deban juzgar y condenar las conductas dañosas que perjudiquen a las personas mencionadas.

Ahora bien, por interés puramente elucubratorio, ¿qué pasaría en una sociedad en la que el estado pudiera no existir?

No son pocos los autores que derivan una sociedad de este tipo a adscripciones voluntarias a compañías de seguros que velen por la seguridad de cada uno. Pero en una sociedad de este tipo surgirían problemas como los que mencionaba. Alguien no tiene por qué ponerse de acuerdo con otro para acudir a un determinado tribunal, o en el caso de un delincuente por supuesto no habría manera de que se le pudiera llevar a un tribunal si esa persona pertenece a un grupo “asegurador” distinto.

En esa sociedad, como digo, tanto los órganos que enjuicien en casos como este o por ejemplo donde pueden estar implicados menores o simplemente en casos en donde las partes no se pongan de acuerdo a quién acudir para juzgar, debe existir no sólo alguien que lo juzgue sino también algún organismo que ponga en marcha esos órganos en caso de que las personas no defendidas puedan defenderse al uso de lo que sería hoy el ministerio fiscal⁵.

Se ha hablado de soluciones como someter al ostracismo a las personas que no estuvieran de acuerdo o que no se sometieran a solucionar los problemas ante tribunales privados, pero lo cierto es que esto podría funcionar en sociedades pequeñas donde todo el mundo se conoce pero no en sociedades donde puede haber reunidos tres o cuatro millones de personas⁶.

⁵ Lo que sí debiera ser en el caso de los delitos es que las víctimas fueran una figura principal si se quiere que el derecho penal tenga una finalidad de castigo o resarcimiento; ahora bien si lo que se persigue es una finalidad ejemplarizante a terceros o preventiva la cuestión cambia.

⁶ Algunos han sugerido aberraciones como que se les marcara de alguna forma, pero esa no es ninguna solución, y es peor que la existencia de una obligación de acudir forzosamente a un juicio.

Se dirá que de esta manera se entiende que el Estado es indispensable o que sería quedarnos como en la situación actual. Pero a mi juicio la diferencia es sustancial y ello es así porque la función de juzgar no tiene por qué ser única del Estado. Como hemos visto pueden ser otros órganos, los árbitros, u otros sistemas, como veremos más adelante, los que puedan dar una solución a los problemas. El verdadero poder del Estado no está en juzgar, el verdadero poder del estado está en la ejecución de las resoluciones dictadas por los órganos decisorios ya sean Tribunales o ya sean Arbitrales.

Se ve claramente esto en nuestra constitución española cuando dice en el artículo 117.3:

3. El ejercicio de la potestad jurisdiccional en todo tipo de procesos, juzgando y *haciendo ejecutar lo juzgado*, corresponde exclusivamente a los Juzgados y Tribunales determinados por las leyes, según las normas de competencia y procedimiento que las mismas establezcan.

Quitando esa función ejecutiva, el poder del Estado como fuerza o violencia quedaría reducido. Las supuestas agencias mantenedoras de la seguridad en estos casos no podrían actuar, ejerciendo la violencia, contra otras personas mientras no exista una sentencia o resolución contra alguien dictada mediante estos órganos generales (ni existe una resolución de órganos privados). El ejercicio de la violencia estaría por tanto repartido en la mucha o poca cantidad de empresas que se dedicaran a estas cuestiones y los órganos jurisdiccionales "estatales" no tendrían el poder de ejecutar, que es lo que realmente da fuerza a las resoluciones.

La existencia de estos tribunales además permitiría seguir con la labor de descubrimiento del derecho en la manera en que es entendida por Hayek, que no impide a su vez que sea elaborado por otros tribunales arbitrales, aunque habría que ver si el derecho es uno, si es posible descubrirlo por varios tribunales y si podría haber contradicciones entre ellos.

VI. QUÉ ES UN CONFLICTO

La existencia de un conflicto es una de las consecuencias que tiene la interrelación humana. Pueden existir discrepancias en el fluir de un contrato, un matrimonio, una relación de vecindad o cualquier otra relación donde hay dos o más personas cerca. Por tanto deben entenderse como normales dentro de lo que es el ámbito de acción de las personas.

Las formas de generarse un conflicto son varias, desde las que tienen como punto de partida las condiciones esenciales o económicas en las que se encuentra una persona, a las emocionales como en un matrimonio o simplemente derivados de las relaciones casuales que surgen por la simple proximidad como vecinos o las que tienen su origen en el tráfico rodado.

Hay que tener en cuenta que los conflictos de baja intensidad o de poca importancia económica tienen un coste elevado, que se refiere sobre todo a coste de oportunidad. Un enfrentamiento vecinal mal resuelto puede tener una baja repercusión económica pero puede suponer una fuente de quebraderos de cabeza constante para una persona o familia.

De esta forma se ha definido los conflictos como aquellas situaciones en las que las partes tienen objetivos opuestos, afirman valores antagónicos o tienen intereses distintos. Todo apunta a que no hay conflicto si no acontecen actividades incompatibles del tipo que sean.

De esta forma debe de existir algún tipo de proximidad, relación o conexión entre las partes para que pueda existir ese conflicto y en general se expresan siempre por medio de acciones intencionales. Tanto en la existencia de un conflicto en un contrato de suministro, en la vida de pareja, con vecinos, con parientes, con otros conductores, con viandantes etc. siempre existe una acción intencional que lleva aparejada la existencia de una contraposición de intereses que conlleva el conflicto.

Existen eso sí conflictos de los que se llaman destructivos, aquellos en los que si bien una parte no gana o gana poco la otra parte pierde más. Son conflictos en los que en principio no existe ganador, o no

existe una solución positiva para ambos aparentemente, al menos. Estaríamos en la disyuntiva Ganar vs Perder.

Sin embargo, los conflictos constructivos son los que ambas partes ganan, son conflictos cuya solución beneficia a todos en mayor o menor medida. Siempre, claro está, consideramos que la ganancia es puramente subjetiva. De ahí que, cuando nos refiramos a la neutralidad del mediador, maticemos que lo que para el mediador puede ser un acuerdo mediocre para la parte puede ser un acuerdo positivo.

Desde el punto de vista de su resolución pueden ser, por un lado, aquellas donde las partes se convierten desde el principio al término en adversarias y las soluciones en las que las partes componen ellos mismos la solución adecuada a sus necesidades.

VII. LA MEDIACIÓN

La cuestión está por tanto en saber cómo poder llegar a una solución a nuestros problemas sin necesidad de ceder nuestra voluntad a un tercero. Y la solución será probablemente la mediación.

La mediación según el Prof. Lamm se define como *“un proceso de gestión de conflictos autocompositivo entre dos o más partes, asistidas por una persona neutral que no tiene autoridad decisoria y cuya finalidad es procurar que las partes encuentren una solución mutuamente satisfactoria. En principio no cuentan con facultades para proponer soluciones”*.

La mediación no es un arbitraje, ya que en este, como hemos visto, las partes ceden su autoridad a un tercero que es el que decide. Y desde luego la mediación no es un juicio en el que se someten a la autoridad de un juez que da la solución amparada en derecho; bien es cierto que últimamente se tiende a derivar a la mediación conflictos planteados ante los tribunales.

La mediación tampoco es una conciliación, ya que en ella el conciliador intenta acercar las posturas entre las partes, con una actitud activa, proponiendo soluciones y tratando de alcanzar un acuerdo entre las partes.

Y tampoco es la resolución de los conflictos entre las propias partes, una negociación, un cara a cara en los que no existe ningún tipo de tercero involucrado en la solución.

A los efectos que indicábamos antes es importante destacar que el mediador no tiene autoridad de decisión sobre el proceso en curso, es decir, las partes son libres y responsables constantemente sobre el proceso y son ellas y solo ellas las que deben llegar a la solución siempre ayudados por el mediador y es por tanto una forma de resolución de conflictos en que las partes son las dueñas absolutas de sus decisiones, y el mediador o mediadores sólo tienen la misión, mediante técnicas determinadas, de aflorar a la superficie la voluntad de las partes.

La principal característica por tanto de la mediación es la voluntariedad de la mediación. Esto la diferencia radical tanto de un proceso judicial como de un posible arbitraje pactado previamente por las partes, y en esa voluntariedad radica su poder.

Existen países en los que la mediación se ha realizado de forma obligatoria, como es el caso de Argentina o en alguna etapa en Italia, no obstante esto choca frontalmente con el espíritu de esta forma de resolución de conflictos. Si yo no quiero acudir a una mediación y me imponen ir, no conseguiré más que perder el tiempo, hacerlo perder a la otra parte (que quizás es lo que quiere) y hacerlo perder a los mediadores que intervengan en el asunto además de un incremento en los costes del proceso.

La mediación o el mediador debe ser, además, imparcial. Es decir, el mediador no tomará partido por las partes en ningún momento. En un proceso judicial o en un proceso arbitral los jueces o los árbitros son o deben ser evidentemente imparciales, sin embargo al llegar la finalización del mismo, en la sentencia o en el laudo, deben necesariamente tomar partido por una de las partes. En el caso de la mediación, el mediador nunca tomará partido por ninguna de las partes ni al comienzo ni al final del mismo.

Otro de los principios de la mediación es la equidad, pues el mediador debe evitar cualquier tipo de manipulación sobre las partes. El mediador debe procurar hacer que las partes fluyan hacia una solución que sea aceptable para las dos partes pero no debe influir en ninguna de las partes, no ya proponiendo la solución ni guiando hacia la solución que crea conveniente.

Como consecuencia de todo ello el mediador debe ser neutral, es decir, que no puede imponer sus propios criterios, y lo que es más

importante, debe respetar los criterios y soluciones de las partes aun cuando no esté de acuerdo con ellos.

Este es un hecho fundamental pues el mediador puede ver en algún momento la solución a un asunto pero las partes pueden acordar una solución que sea completamente diferente a lo que piense el mediador y, sin embargo, este debe respetarlo. Como se ve, esta forma de abordar las soluciones es completamente distinto, porque en los demás modos de resolución de conflictos se impone el criterio, de una manera o de otra, del juzgador / arbitro.

Este hecho es de transcendental importancia. Si el acuerdo de mediación está correctamente hecho, claro y de viable ejecución sin dejar cabos sueltos, la solución no suele requerir de ejecución ya que son las mismas partes las que lo han acordado. Al revés de lo que ocurre en un juzgado en que el criterio de un juez se impone sobre una de las partes, o sobre las dos, la mediación propone que sean las partes las que sean dueños de su relación contractual, o del tipo que sea, desde el principio hasta la consumación de la misma.

Por último, el mediador debe ser independiente, es decir, es totalmente ajeno a las directrices de cualquier institución, persona y sólo debe respetar la voluntad de las partes y sobre todo la confidencialidad de las mismas.

En comparación, por tanto, con el proceso judicial, éste tiene la características de ser formal, regulado por la legislación, con una figura de autoridad evidente, claramente coactivo, público salvo excepciones, donde las declaraciones o la sinceridad de las partes en un juicio es sumamente peligrosa y por tanto no existe colaboración real, es obligatoria la presencia de las partes (o gravemente perjudicial en caso de que no acudan), es necesario en casi todos los casos la presencia de abogados y finalmente es en casi todas las ocasiones o en muchas, al menos, un juego de suma cero, es decir, uno gana y otro pierde.

La mediación puede tener además otras ventajas añadidas como por ejemplo que evita la corrupción judicial. Por sus propias características son las partes las que deciden sobre su futuro y por tanto no existe cabida para que un tercero pueda dar lugar a actuaciones irregulares ya que el mediador, como decimos, no tiene poder decisorio.

La mediación es una superación de la búsqueda de terceros que soluciona los problemas de un individuo responsable que toma sus propias decisiones. El esquema actual de la sociedad es que ante un conflicto si eres pequeño acudes a tus padres, si eres un niño pides ayuda al profesor y si eres mayor acudes al juez. Se es más reacio a solucionar los problemas por uno mismo. Y, en el fondo, se trataría de que la teoría de la unanimidad de Wicksell que se propone para las cuestiones publicas también se aplicara a las cuestiones privadas, puesto que en este tipo de proceso ambas partes tienen que estar de acuerdo; se pasa pues de una proceso en el que el resultado es por mayoría, dentro del Tribunal y el Tribunal con alguna de las partes, a un resultado de unanimidad entre los interesados.

La mediación es mucho más acorde con la libertad y con la responsabilidad. El proceso es claramente informal, pues son las partes las que deciden cómo van a desarrollarse las sesiones. No existe poder para ninguna de las partes ni tan siquiera para el mediador. Al contrario que la coacción, lo que se trata es de facilitar la comunicación. Además es totalmente confidencial lo que para algunos sectores es infinitamente más atractivo y lo que hace que sea normalmente usado, por ejemplo, para la problemática de las patentes. Lo que se dice por las partes no tiene influencia alguna, existe total libertad para expresarse y sólo la falta de deferencia con la otra parte puede causar un perjuicio por lo que influya en ella, pero no en el mediador. Al contrario que en el juicio es claramente colaborativa si las parte se sientan a mediar, puesto que es completamente voluntario. La parte es el protagonista y el abogado, si bien puede intervenir, no es necesario su presencia. La expectativa es ganar- ganar.

VIII. LA MEDIACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA AUSTRIACO

Si las personas actúan y actúan buscando unos fines esos fines pueden ser alcanzados siempre que existan unos incentivos adecuados que se darán cuanta más libertad y más respeto a la propiedad privada se den en el sistema. Lo que no se entiende es qué ocurre cuando surge el conflicto.

Cuando surge el conflicto es tradicional entre los abogados utilizar una fórmula de uso común en la profesión y preguntar al cliente

"*qué busca ¿el fuero o el huevo?*" Este uso coloquial quiere decir que una vez se entra en conflicto abierto, las partes no siempre buscan su auténtico fin, o al menos el fin que realmente tenían en un primer momento cuando iniciaron su acción. Algo pasa para que se pierda ese fin inicial ante la situación de confrontación (e.g., mantener la pareja, los hijos, cobrar la factura, realizar una obra, poner música a una determinada hora en caso).

Por poner un ejemplo, y siguiendo al sociólogo Amando de Miguel, antes lo matrimonios que eran por interés duraban toda la vida. Independientemente que la legislación para el divorcio fuera inexistente o que la visión social era quizás más intolerante, lo cierto que aun existiendo la posibilidad de una simple separación tenían una duración de por vida. Pero en estos matrimonios el interés inicial que impulsa a la acción no cambia: si se casa uno con una rica o con un rico, a menos que lo deje de ser, el impulso inicial no cambiará; ahora bien, cuando el romanticismo lleva a una forma diferente de afrontar las relaciones lo cierto es que se vuelven más volubles. A la hora de solucionar el conflicto en uno u otro caso el interés en la guía de la acción es más fácil de reconducir en el primer caso que en el segundo.

Se podría decir que cuando surge un engaño en una misma relación mercantil o incluso en una relación personal se puede tomar como agresión cuando normalmente no lo es. Cuando existe un impago en una relación comercial, lo normal es que el deudor no paga porque algo ha surgido que le impide el pago, no porque desde el primer momento no quiera pagar (en ese caso no sería más que una estafa), y como en ello en el resto de relaciones pasa lo mismo, la gente no molesta, incumple o traiciona porque tenga interés en dañar a otro sino porque otro fin se ha cruzado en el camino.

Cuando pasa eso, y nos sentimos dañados, el resultado es un cambio en el objetivo de la acción, que pasa de perseguir unos intereses a mantener unas posiciones, situación que la mediación, a través del mediador, puede reconducir. De ahí que la mediación busque en definitiva el curso normal de la acción. Lo que pretende el mediador es cambiar las *posiciones* de las partes en *intereses* de las partes, esos intereses que tenían y que han perdido en la lucha. Es hacer volver a hacerse dueño de la situación que existía en un momento. Con los intereses, como dicen los mediadores, siempre es posible llegar a

acuerdos, con las posiciones es mucho más difícil por no decir imposible. De ahí que no estemos de acuerdo cuando en la actualidad se pretenda promocionar la mediación para aliviar la situación de los tribunales, en algunos casos de colapso, puesto que debe ser por un asunto de libertad y responsabilidad.

Por otro lado los problemas de información de los que habla Hayek de un órgano directo a la hora de tomar las decisiones las sufre igualmente el órgano director del proceso, que es el juez. El juez no puede saber con exactitud los hechos, no sólo porque en ocasiones son directamente irreproducibles cuando se trata de hechos pasados, sino que en todos tienen el déficit de que una parte alega unos hechos que le convienen de una forma y la otra parte alega otros desde otra parte, y además todo ello dirigido por personas dedicadas a ello, que son los abogados. El problema en ese sentido es irresoluble y los defectos para poder dar una solución atinada nuevamente parten de problemas de información.

La forma misma de actuar en una mediación reduce los problemas de las externalidades tanto negativas como positivas. En un juicio común las partes están sometidas a las decisiones ofrecidas por los tribunales durante el tiempo anterior a nuestra demanda. Esas decisiones previas, esa jurisprudencia previa, afectan de forma total a nuestro propio asunto puesto que los nuevos procesos se van basando en decisiones anteriores en unos asuntos cuyas características formales pueden ser iguales pero no tienen por qué serlo desde un punto de vista real. Además la jurisprudencia no implica que la solución ofrecida sea mejor para las partes, sino que sólo es la que se considera más acorde con los planteamientos de la legislación actual, y aunque es posible su cambio, la realidad es que esto no es ni frecuente ni sencillo.

La mediación a su vez muestra problemas con lo que hemos comentado anteriormente de algunos delitos (menores, algunos minusválidos, ausentes), que impedirán en todo caso la mediación y de ahí la necesidad de la que hablaba más arriba de dotar a la sociedad de otra forma de solucionar los conflictos.

Es por ello que no podemos pensar en una sociedad en que todos los problemas tengan solución. No la tienen por mucho que lo deseemos y esta forma de pensar es claramente intervencionista

pues es la que inspira toda la legislación, por ejemplo, de accidentes, que olvida que siempre los ha habido y siempre los habrá y hay un punto en que la previsión se convierte en coacción. De igual manera no pensemos que la mediación es la solución a todos los problemas. A veces no lo será por el tipo de conflicto, por el tipo de persona o por cualquier otra razón. Lo que no se puede es cerrar la puerta a una mayor libertad en las decisiones personales de cada individuo en el transcurso de su vida donde los conflictos de una manera o de otra sucederán.

IX. ¿ES O NO ES EVOLUTIVA LA MEDIACIÓN?

Dentro del desarrollo de las instituciones más esenciales, siguiendo a Menger y Hayek, es ahora momento de plantearse si la mediación es, o no, una institución que la sociedad ha elegido como una forma de plantearse la resolución de sus conflictos o por el contrario es un constructo racionalista que pretende de alguna forma imponer otra manera más de ordenar la sociedad.

El origen de la mediación, intentar acercar las posturas de las partes, es, desde luego, anterior a todo tipo no solo de Estados sino de cualquier intento de forma organizada de tribunales. Siguiendo en este punto a la mediadora Amparo García Quintana la existencia del Gestor de Conflictos es conocida en algunos pueblos de la antigüedad no siendo la misma figura que la de juez. En Guinea Ecuatorial, relata, existe la figura de la Institución de la Casa de la Palabra donde no sólo se transmitían las costumbres, sino que además se daba solución de forma amistosa a los conflictos que pudieran surgir entre las partes.

En la China de Confucio en el siglo V a. C. se instaba a las personas a acudir a la mediación para la resolución de los conflictos. En la Iglesia Católica esa misma función era la que ha desarrollado durante largos años los sacerdotes, o los Rabinos en el judaísmo.

Otra cuestión es que la actuación del mediador fuera progresivamente profesionalizando estando a este respecto muchos más desarrollados en Estados Unidos ⁷ probablemente por el

⁷ En Florida por ejemplo ha existido un total de 240.000 mediaciones con un 84% de acuerdos con una población de 19 millones de habitante.

carácter, durante largo tiempo, de creencia en la sociedad civil y en el no recurso a una autoridad para la solución de los conflictos. En el año 1913 se crea en Estados Unidos la figura del Comisionado de Conciliación, dentro del Departamento de Trabajo, para atender las disputas entre los trabajadores y las empresas. En 1947 se convertiría en el Servicio Federal de Mediación y Conciliación y hasta hace poco en España también existía la figura del hombre bueno que podía acudir por ejemplo a los actos de conciliación también laborales.

George Washington en su testamento estableció una cláusula de arbitraje y en 1768 se creó en Nueva York, dentro de la Cámara de Comercio, su propio sistema de resolución de controversias comerciales lo que demuestra la estrecha vinculación con los modos de resolución de disputas alternativas. Además, desde 1990 el Congreso estadounidense aprobó la Ley de Resolución de Litigios con el fin de obligar a todos los organismos federales a crear sistemas de resolución de conflictos alternativos siendo por ejemplo en California una instancia obligatoria previa al juicio.

Lo mismo sucedió en Argentina el 19 de agosto de 1992 cuando se declaró de interés nacional la mediación y en 1995 se declaró la obligatoriedad de esta en asuntos patrimoniales.

En España son casi legendarios el Consejo de Hombres Buenos de Murcia o el Tribunal de Aguas de Valencia que no sólo pueden dictar resoluciones como lo tiene reconocido la ley sino que muchas veces intentan acercar posturas.

Con lo cual vemos que la mediación no es un producto de un racionalismo romántico que diría Buchanan, sino que es antes al contrario una actividad natural dentro del hombre que antes de que se tome una resolución por un tercero se intentara la solución entre las partes. Otra cuestión es que la influencia de los Tribunales y la visión de estos como única forma de solucionar los problemas se haya convertido en una forma unidireccional de ver este asunto.

En España la toma de contacto con la mediación ha sido desde el punto de vista legal relativamente reciente. Como no podía ser de otra forma la figura de la mediación ha existido en España como en cualquier otra parte y ya hemos visto tribunales concretos que se refieren a ello.

Pero en todo caso dentro de la misma legislación laboral, la conciliación previa es un intento de evitar el juicio social posterior y dentro del derecho civil son frecuentes las renegociaciones, entre particulares, con bancos etc. en los que estos contratos nuevos son producto de negociaciones o mediaciones previas con el fin de evitar llegar a una resolución judicial que en el fondo acaban siendo perjudiciales para las partes.

X. CRITICAS A LA NO IMPLANTACION DE LA MEDIACIÓN POR EL INFORME DE LA UNIÓN EUROPEA Y MOTIVOS DE LA AUSENCIA DE ÉXITO DE LA MISMA

Sin embargo, la mediación no tiene una implantación muy desarrollada en España. Probablemente una parte de culpa esté en que la palabra mediación se utiliza para referirse a cualquier tipo de acuerdo entre las partes que sea negociado. Por ejemplo, en el Ayuntamiento de Madrid, existe en las Oficinas de Información al Consumidor (OMIC) un proceso que llaman de mediación con el fin de llegar a un acuerdo y que siempre es previo al arbitraje de consumo. Ahora bien, este proceso de mediación consiste en que el consumidor, el ciudadano, presenta una queja en el Ayuntamiento que corresponda y la corporación, a través de la oficina mencionada, envía la queja a la empresa que ha sido reclamada y se le da un plazo para contestar. Una vez recibida la contestación sea positiva o negativa se le comunica al ciudadano al que se le informa que en caso de que no esté de acuerdo con el resultado queda a disposición el arbitraje de consumo o los tribunales de justicia dependiendo del tipo de reclamación. Cualquier parecido de este sistema con la mediación como un sistema voluntario, en el que las partes mediante un mediador intentan acercar sus posturas, es pura coincidencia.

Estas cuestiones, por tanto, no favorecen el desarrollo de la mediación porque los ciudadanos no identifican un sistema de resolución de conflictos con lo que realmente representa esa forma de actuar.

Ahora bien, esto no quiere decir que desde el punto de vista legislativo, la pura mediación no haya sido objeto de regulación por parte del legislador. La Directiva 2008/52/CE del Parlamento

Europeo y del Consejo de 21 de mayo de 2008 sobre ciertos Aspectos de la Mediación en Asuntos Civiles y Mercantiles fue publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea el 24 de mayo de 2008 donde se indica:

La mediación puede dar solución extrajudicial económica y rápida a conflictos en asuntos civiles y mercantiles mediante procedimientos adaptados a las necesidades de las partes. Es más probable que los acuerdos resultantes de la mediación se cumplan voluntariamente y también que preserven una relación amistosa y viable a las partes. Estos beneficios son aún más perceptibles en situaciones que presentan elementos transfronterizos”

En España esa norma fue transpuesta al derecho nacional por medio del Decreto Ley 5/2012 de 5 de marzo, de mediación de asuntos civiles y mercantiles y posteriormente se publicó la ley 5/2012 de 6 de julio de mediación de asuntos civiles y mercantiles.

Ahora bien, el hecho de que la mediación no sea desconocida en el ámbito general no invalida el hecho que de una forma profesionalizada y popularizada no tiene una gran implantación en España, quitada la rama del derecho de familia donde sí lleva más tiempo incluso antes de la entrada en vigor de la ley, con resultados dentro de los juzgados de familia.

El juzgado de primera instancia número de 73 de Madrid inició un proyecto piloto de mediación intrajudicial, proyecto al que en el año 2011 le fue concedido un premio a la Calidad de la Justicia. Las conclusiones de ese proyecto es que la mediación era viable en materias como reclamaciones de cantidades, accidente, comunidades de bienes, herencias etc.

El problema es que el resultado de la mediación en Europa también dista bastante que desear. En febrero de 2014 se publicó un estudio sobre la situación de la mediación en Europa llamado “*Rebooting the mediation directive: Assessing the limited impact for its implementation and proposing measures to increase the number of mediation in the EU*” donde lo cierto es que la situación no la deja demasiado bien. Países como España tiene un nivel de mediaciones estimadas de entre 500 y 2000 el mismo que Austria, Dinamarca, Irlanda, Rumania y Eslovaquia. Cierto es que otros países lo tiene aún peor

con menos de 500 mediaciones al año Bulgaria, Croacia, Chipre, República Checa, Estonia, Finlandia, Grecia, Lituania, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Portugal Suecia.

Los países con más mediaciones son Bélgica, Francia y Eslovenia, entre 2.000 y 5.000, Hungría y Polonia, entre 5.000 y 10.000, y más de 10.000: Alemania, Italia, Holanda y Reino Unido.

Ahora bien, entre los países que más mediaciones tienen según el estudio, uno es Italia donde la mediación ha sido obligatoria. En el Reino Unido han intentado la mediación para disputas por debajo de una determinada cantidad de dinero (aunque luego lo han abandonado) y Francia lo está intentando de forma obligatoria en determinadas materias y otros están haciéndolo por medio de charlas informativas sobre la cuestión.

De hecho el informe revela que de todos los litigios que se producen en la Unión Europea sólo el 1% de ellos son resueltos o se intenta resolverlos por medio de la medicación.

En todo caso la UE dice que el único país con más de 200.000 mediaciones por año, que es Italia, sólo pudo producirse ese incremento cuando la mediación comenzó a ser un requisito necesario previo al juicio. Es decir, un proceso cuya característica principal es la voluntariedad convertido en obligatorio. En todo caso, no parece que sea un especial descubrimiento el estudio realizado, si se establece como obligatorio evidentemente habrá más mediaciones. Es más, el informe establece que, durante el periodo que dejó de ser obligatorio, desde octubre de 2012 a septiembre de 2013, el número de mediaciones bajó decenas de miles por mes, síntoma de que la gente no lo quiere de forma obligatoria.

Da la impresión de que el conjunto del estudio está realizado con la idea estatista habitual de la Unión Europea actual. El ejemplo visto de Italia es claro, si se instituye como obligatoria la mediación claro que aumenta pero si se deja a la libre voluntad de los particulares, baja estrepitosamente. Aun así el informe nos indica que la gente no ve expresamente mal la idea de sentar a los litigantes antes de que comiencen el proceso con el fin de que tomen la mediación como una medida realmente alternativa al conflicto. Y claro, no se ve mal porque el informe la compara con una mediación obligatoria pura, por eso dice que las formas más mitigadas de mediación no se rechazan y se interpreta como la forma más deseable la mediación

con opción a abandonarla (de lo contrario no sería mediación, evidentemente).

La pregunta es para qué sirve una mediación obligatoria, por muy mitigada que sea. Lo único que acarreará son más procesos, más lentitud, más costes y más ineficiencia. La mediación es un sistema magnífico para que los conflictos se solucionen pero sólo si es voluntaria. La labor del Estado debería limitarse a darla a conocer.

En el estudio, como siempre en estos casos, concluye indicando que lo mejor que se puede hacer para mejorar los resultados de la mediación es mejorar la regulación más allá de simplemente limitar a los litigantes a que acudan a informarse. Es decir, nada de mejor información, sino mayor regulación posiblemente obligatoria en todas o algunas materias.

Ahora bien, ¿a qué se debe que la mediación no tenga el predicamento que tiene, por ejemplo, en Estados Unidos?

Podemos achacar el problema al desconocimiento, pero ya hemos visto cómo la mediación ha sido tratada desde la antigüedad y ha sido conocida, en todos los ámbitos de la vida española y europea, la figura de alguien que ayuda o contribuye a poner de acuerdo a las partes.

Si fuera algo evolutivo -algo como lo que ocurre en las familias (o debería decirse, ocurría) en las que, cuando algo se torcía entre sus miembros, siempre había alguien que era el encargado de limar las asperezas entre las partes, la que se encargaba de abrir los ojos a las dos partes sobre las posturas de los demás, o la de devolver la empatía perdida a los miembros enfrentados-, debería de haberse extendido a todo el resto de la sociedad de forma más clara.

Aun así pensamos que muchos de los problemas se solucionan mediando. El problema es que es una aplicación de la teoría de Bastiat de lo que se ve y lo que no se ve.

En España existen en el año 2012 un total de casi 9.000.000 millones de asuntos judiciales iniciados, para una población de 46 o 47 millones de personas. Eso toca aproximadamente a un juicio por cada cinco personas. Es bastante pero lo que habría que calcular es cuántas relaciones de todo tipo susceptibles de conflictos existen a lo

largo del año para cada persona y para el conjunto de las personas. Yo me atrevería a decir que millones.

Por ejemplo, con el problema de los desahucios, dramas y conflictos se han tratado en los últimos años de forma abundante. Recientemente el Banco de España ha publicado la situación Hipotecaria en España. Según estos datos, de los 5887.993 créditos hipotecarios de vivienda se han entregado en el año 2013 la cantidad de 38.961 viviendas por dificultades en el pago y de ellas judicialmente se entregaron 21.054 viviendas, es decir, alrededor de un 54% de las entregas han sido judiciales.

Pero a lo que a nosotros nos interesa destacar es que un 46% de los incumplimientos del pago de préstamos con garantía hipotecaria, donde la facilidad del banco a efectos probatorios es clara para entablar un juicio, se han solucionado por medio alternativos al proceso judicial, negociando, mediando o simplemente hablando.

Ya concluyendo diré que en mi opinión la razón por la que en Europa y más concretamente en España no se da la mediación con profusión es por la misma naturaleza de la mediación y por la misma naturaleza de cómo somos nosotros.

La mediación es un sistema de resolución de conflictos que requiere de voluntariedad, por supuesto, pero requiere de libertad y requiere de responsabilidad. Uno se hace dueño de sus propias decisiones y elige el rumbo con el que quiere solucionar sus problemas, cediendo, no cediendo, compartiendo, pero sobre todo a quien no se cede es la decisión a un tercero para que nos solucione los problemas.

Hace un año se publicó, en abril de 2013, el informe de la Fundación BBVA sobre *“Valores político-económicos y la crisis financiera”* realizado en 10 países de la Unión Europea con el fin de conocer, cómo dice el título, los valores políticos y económicos de los países de la Unión.

No es el momento y el lugar para hacer un examen exhaustivo de lo que dice el informe, pero sí trasluce que es la nuestra una sociedad en general bastante estatista. En el informe se refleja cómo en el total de la Unión Europea sobre un total de 10 puntos la población se siente socialista o nacionalista (a fin de cuentas lo mismo), el

resultado: un total de 7. Sólo un 3,1 sobre 10 se siente identificado con la posición capitalista.

En la Unión Europea, un 6,8 sobre un total de 10 se piensa que el Estado debe de intervenir en la economía, llegando en España a un 7,1. Más del 54% de los europeos cree que el estado debe tener la responsabilidad principal a la hora de asegurar que todos los ciudadanos puedan gozar de un nivel de vida digno, llegando en España al 74,1%. O que un 66,2% de los europeos quieren un amplio sistema de Seguridad Social aunque eso signifique pagar impuestos altos, en España se llega al 80,5% a este respecto.

Es decir, con todos estos datos de Europa, y más aún de España, que reflejan la confianza en el Estado para todo, para soluciones todos nuestros problemas, no se puede pretender que exista un sistema de resolución de conflictos que sea absolutamente personal, voluntario, libre y responsable. De ahí que en España y en Europa se opte por seguir acudiendo a los jueces y litigios estatales a fin de resolver los conflictos.

Recordémoslo una vez más: un 1% de los conflictos se resuelven por vía de mediación, el 99% por vía judicial.

BIBLIOGRAFIA

ALBALADEJO GARCIA, M. (1994): *Derecho Civil*, Tomo II, Volumen II, 9ª ed., Barcelona.

BENSON, B. L. (2000): *Justicia sin Estado*, Madrid, Unión Editorial.

BAJO FERNÁNDEZ, M., PÉREZ MANZANO, M. y SUÁREZ GONZÁLEZ, C., (1993): *Manual de Derecho Penal*, Parte Especial, «Delitos Patrimoniales y Económicos», Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid.

BOETTKE, P. y PRYCHITKO, D.L. eds. (1994): *The Market Process: Essays on Contemporary Austrian Economics*, Edward Elgar, Aldershot, Inglaterra.

BUCHANAN, J. M. y BRENNAN, G., (1987): *La Razón de las Normas, Economía Política Constitucional*, Madrid, Unión Editorial.

CUEVAS CASTAÑO, J. (1973): *La capacidad de los menores en general*, Colección Legislativa.

DE CASTRO Y BRAVO, F. (1985): *El negocio jurídico*, Civitas, Madrid.

DIEZ-PICAZO, L. y GULLÓN, A. (2001): *Sistema de Derecho Civil*, vol. 1, Introducción de persona. Autonomía privada. Persona jurídica, 3ª ed. Madrid reimpresión vol. II, El contrato en general. La relación obligatoria. Especial. Cua: contratos. Enriquecimientos sin causa. Res extracontractual, 9ª ed. Madrid.

DIEZ-PICAZO, L.: *Fundamentos de Derecho civil patrimonial*, Vol. 1, I Teoría de contrato, 4ª ed. Madrid, 1993; vol. II, Las relaciones obligatorias Madrid 1996, y vol. III, Las relaciones jurídico-reales. El Registro de La posesión, 4ª ed. Madrid, 1995. EBELING, R. M. ed. (1990): *Essays by Ludwig von Mises*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, Holanda, 1990, pp. 55 y ss.

HUERTA DE SOTO, J. (1982): «Método y crisis en la ciencia económica», *Hacienda Española*, nº.74, pp. 33-48; reproducido en Jesús Huerta de Soto *Estudios de Economía Política*, Unión Editorial, 1994, Madrid, cap. III, p.p. 59-8.

HUERTA DE SOTO, J.: «A Hayekian Strategy to Implement Free Market Reforms», en J. bac Heijmann, A. Nantjes y J. van Ophem (eds.), *Economic Policy in Fremework: Liber Amicorum for Gerrit Meijer*, ob. Cit., pp. 231-284.

HUERTA DE SOTO, J. (1984): «Interés, ciclos económicos y planes de pensiones», *Anales del Internacional de Fondos de Pensiones*, Madrid, pp. Este artículo ha sido reproducido en Jesús Huerta de Soto, *Estudios de política*, Unión Editorial, Madrid, 1994, cap. XXIII, pp. 285-294.

HUERTA DE SOTO, J. (1980): «La teoría austriaca del ciclo económico», *Moneda y Crédito*, nº 152, 1980, pp. 37-55. Reeditado en Jesús Huerta de Soto, *Estudios de Economía Política*, Unión Editorial, Madrid 1994, cap. XIII, pp. 160-176.

HUERTA DE SOTO, J. (2000): *La Escuela Austriaca: Mercado y creatividad empresarial*, Edit. Síntesis.

HUERTA DE SOTO, J. (1987): *Lecturas de economía política*, vol. II, Unión Editorial, Madrid.

HUERTA DE SOTO, J. (1986): *Lecturas de economía política*, vols. I-III, Unión Editorial, Madrid, (vol. I, 1ª reimpresión, 2005).

HUERTA DE SOTO, J. (1992): *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, Unión Editorial, Madrid.

HUERTA DE SOTO, J. (2009): *Dinero, Crédito Bancario y Ciclos Económicos*, Madrid, 4ª ed., Unión Editorial.

IHERING, R. V. (1997): *El espíritu del Derecho Romano*, abreviatura de Fernando Vela, Marcial Pons, Madrid.

LACRUZ BERDEJO, J. L. y otros (1986): *Elementos de Derecho civil II Derecho obligaciones*, vol. Contratos y cuasicontratos, 2ª ed. Barcelona.

LACRUZ BERDEJO, J. L. (1974): *Las Concordancias de García Goyena y su valor para la interpretación del Código Civil*, Revista crítica de Derecho Inmobiliario núm. 501, Madrid, año L.

LEONI, B. (1991): *Freedom and the Law*, tercera edición ampliada, Liberty Fund, Indiana (1ª edición 1961, 2ª edición 1972). Traducido al castellano con el título *Economics: A Sampling in the History of a Tradition*, ob. Cit., pp. 91-106. Edición española, *Del origen del dinero, en La economía en sus textos*, SEGURA, J. y RODRÍGUEZ BRAUN, C. (eds.), Taurus, Madrid, 1998, pp. 200-220.

MENGER, C. (1871): *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, ed. Wilhelm Braumüller, Viena. Existe una traducción al castellano de Marciano Villanueva, con el título de *Principios de Economía Política*, Unión Editorial, Madrid 1983 y 1997; y Ediciones Folio, Barcelona 1996.

MENGER, C. (1985): *Investigations into the Method of the Social Science with Special Reference to Economics*, New York University Press, Nueva York.

MARTINEZ GIJON, J. (1999): *Historia del Derecho Mercantil*, Estudios, Universidad de Sevilla, Sevilla, 1999.

MISES, L. VON (1932): *The Position of Money among Economic Goods*, originariamente publicado en *Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart*, Hans Mayer (ed.), vol. II, Julius Springer, Viena. Traducido al inglés por Albert H. Zlabinger y publicado en el libro *Money, Method and the Market Process: Essays by Ludwig von Mises*,

MISES, L. VON (2001): *La acción humana: Tratado de Economía*, 6ª edición, con un Estudio Preliminar de HUERTA DE SOTO, J., Unión Editorial, Madrid, traducción de Joaquín Reig Albiol.

MISES, L. VON (2012): *La Teoría del Dinero y del Crédito*, Madrid, Unión Editorial, 2012.

RALLO, J. R. (2014): *Una Revolución Liberal para España*, Deusto, Barcelona.

SOCIEDAD CIVIL Y COORDINACIÓN INSTITUCIONAL: UNA TAXONOMÍA ALTERNATIVA PARA EL ESTUDIO DE LAS CIENCIAS ASOCIATIVAS

RUBÉN MÉNDEZ REATEGUI

Research Assistant for IJM and URJC International Seminar: Gustavo Eduardo Vargas Núñez (UPM and UNED).

Resumen: El propósito de este trabajo es presentar una taxonomía conceptual alternativa de la sociedad como un aporte al Derecho y Economía y a la Economía Institucional. El documento plantea tres categorías de sociedades: no estructuradas, en transición y estructuradas. Asimismo, parte de la siguiente pregunta de investigación: *¿En qué medida una taxonomía alternativa y un modelo conceptual de las sociedades complementa el estudio de la coordinación institucional (interacción institucional positiva) y, en consecuencia, la moderna economía de las reglas?* La respuesta a esta pregunta es relevante para nuestra comprensión de cómo las sociedades evolucionan.

Abstract: The purpose of this paper is to introduce an alternate conceptual taxonomy of society as an instrumental contribution to Law and Economics and Neo Institutional Economics. In order to achieve this aim, the paper posits three categories of societies: *unstructured, transitional and structured*. Despite the influence of Parsons' (1937 (1968)) contribution to *functional sociology* in the use of these three categories, the author favours the mainstream approach used in the sociology of economics and focuses his research in particular on the idea that society is a *misbalanced and evolutionary process*. This *fundamental reason* has its roots in Hayek (1964) and Barry's (1997 (1982)) views regarding the theory of Spontaneous or Self Organization Order. The paper departs from the following research question: *To what extent can an alternate taxonomy and conceptual model of societies enhance the testing of positive 'institutional interaction' (positive and negative institutional coordination) and,*

consequently, the modern economics of rules? The answer to this question is essential to our understanding of how social structures and societies evolve in a specific time frame. The author believes that this alternate taxonomy would work alongside further empirical studies to help develop the testing of *institutional interaction among and between formal and informal rules* (Méndez, 2013a) as well as a comparative institutional analysis (Aoki, 2001). Furthermore, whilst this is a conceptual contribution, this alternate taxonomy aims to represent a *discernible point of departure*, which would help researchers examine and categorise the relevant variables that affect the economics of rules (Méndez, 2013b) and, consequently -from an institutional perspective-, outcomes such as economic performance and growth. A further complementary aim of this taxonomy is to introduce an interdisciplinary study to merge different fields (including political, sociological, anthropological, historical, legal, etc.) in economic studies.

Palabras clave: sociedades estructuradas, en transición y no estructuradas; coordinación institucional; debilitamiento institucional; instituciones formales e informales.

JEL: A14, B15, B41, B52, B53, K10

Nota: El presente estudio constituye un desarrollo paralelo al documento titulado “*An Introduction to Institutional Coordination as an Alternate Model for Neo-Institutional Economic Analysis*” publicado recientemente por la Revista Europea de Economía Política – Procesos de Mercado. En este documento, el autor introduce un análisis desde la sociología de la economía con miras a profundizar el estudio de la coordinación institucional o interacción institucional positiva.

I. INTRODUCCIÓN

Este trabajo tiene por objeto introducir una taxonomía conceptual alternativa de la sociedad como aporte fundamental al Derecho y la Economía y a la Economía Neo-institucional. El marco conceptual de este análisis desarrolla tres categorías: sociedades no estructuradas, en transición y estructuradas. Esta clasificación fue, en parte, inspirada por la contribución de Parsons (1937 (1968)) a la sociología funcional:

"La sociedad es una estructura inteligente, racionalmente estructurada para integrar sus complejas partes en un todo coherente (...) Un sistema social se compone de una pluralidad de agentes sociales que interactúan entre sí en una situación que tiene, al menos, en aspecto físico, agentes motivados por una tendencia a la "optimización de la satisfacción", cuya interacción con sus propias circunstancias está definida e influenciada por un sistema común de símbolos culturalmente estructurados ". [La traducción es nuestra]

Sin embargo, nuestra propuesta no se centra en el sistema social como un *conjunto de agregados* (Parsons, 1966)¹. Por el contrario, y continuando con el enfoque presentado en un trabajo anterior (Méndez, 2011), nuestra propuesta asume la individualidad de los agentes; a diferencia del enfoque de Parsons, que considera que no se individualiza el rol de los agentes cuando se desenvuelven como emisores y receptores activos en el proceso de socialización (Parsons, 1978). De esta manera, ella afirma la manifestación permanente de la individualidad y subjetividad de los agentes sociales durante su desenvolvimiento dentro de la sociedad civil (García - Guadilla et al., 1997). Estos actúan como "agentes creativos o empresariales" (Kirzner, 1978a) y cuyo comportamiento es importante pues contribuye en mantener la cohesión social a través del emprendimiento productivo (Baumol, 1990).

Por lo tanto, nuestra propuesta se desarrolla sobre la siguiente *asunción fundamental* o postulado teórico (Machlup, 1955): son los individuos los que afectan en forma permanente la evolución no dirigida (pero ordenada) de las estructuras sociales y la sociedad en su conjunto. Considerar esto es de suma importancia debido a que el sistema social (estructuras y sociedades) dentro de este proceso evolutivo se ve afectado por eventos complejos (Hayek, 1978), los cuales son muy difíciles de identificar desde el enfoque mayoritario dentro de la Economía Neo-institucional y del Derecho y la Economía (San Emeterio, 2006). Ante esta situación, consideramos que es esencial utilizar selectivamente los enfoques anteriores en la comprensión de las

¹ En la teoría de Parsons, la *acción social* no es más que un esfuerzo para obedecer o seguir las instituciones o reglas (1937 (1968)). El subjetivismo y el individualismo metodológico se evitan y claramente son criticados. Además, los fenómenos culturales (que implican la acción social), tales como ideas, metas y normas pueden considerarse como elementos causalmente relevantes en los enfoques influidos por la teoría de Parsons. A pesar de que este autor no abandonó la idea de la elección individual limitada por fuerzas externas, disminuyó la atención a la conciencia y la acción social presentada en su principal contribución *La Estructura de la Acción Social*.

sociedades como "estructuras funcionales"; y reafirmar que el rol del individuo es clave y por lo tanto no puede ser únicamente *asumido implícitamente* (Kirzner, 1978a; Foss et al, 2010).

Otro objetivo de esta taxonomía alternativa es contribuir con la introducción de estudios interdisciplinarios que implican la interacción entre el derecho, la ciencia política, la historia, la sociología y la antropología (Heyne, et al 2009; Méndez, 2011; Boettke, 2012). En este sentido, este esbozo también apela a la prevalencia de un *programa de investigación* más coherente

Además, este se ha organizado en tres secciones. La primera sección analiza la idea de las estructuras sociales y las sociedades, las cuales están relacionadas a nuestra taxonomía conceptual alternativa de sociedad. La segunda sección desarrolla la noción de que un modelo de sociedad debe partir de una concepción de sociedad como un proceso evolutivo y complejo (Hayek, 1960 y Barry, 1982 (1997)). Finalmente, la tercera desarrolla el propósito de un modelo conceptual de sociedad e introduce un ensayo preliminar para implementar esta categorización.

II. ESTRUCTURAS SOCIALES Y SOCIEDADES

La idea de las estructuras sociales y las sociedades, a pesar de referirse a muchos y a diferentes tipos de grupos colectivos, no niega la existencia de *casos específicos* (relacionados a nuestra taxonomía conceptual alternativa de sociedad). Estos escenarios específicos son necesarios para que podamos describir y clasificar ciertos momentos que reflejan la compleja evolución de las estructuras sociales y las sociedades (Krause, 2007).

Esto último se debe a que incluso las sociedades (entendidas como comunidades micro y macro (Ostrom, 1990)) consideran la colectividad como un entorno dinámico que no está auto contenido, y cuyos miembros deben satisfacer sus necesidades individuales primero y las colectivas después (Hayek, 1948). Esto es lo que describimos como un escenario *organizado y sostenible* o la categoría de *sociedad estructurada*.

Por lo tanto, nuestro interés en un enfoque, que podría ser descrito como *estructural funcionalista*, radica en el supuesto de la existencia de cuatro subsistemas principales o estructuras en una sociedad (Parsons, 1966).

Las cuales se refieren a las funciones que se pueden cumplir en su interior (ver figura 1).

Nuestro modelo toma del funcionalismo de Parsons la noción de que existen *imperativos funcionales*. Estos imperativos funcionales se componen de un conjunto complejo de actividades, dirigidos hacia la satisfacción de una o más funciones de los cuatro subsistemas principales en una sociedad. Generalmente se asume que hay cuatro imperativos funcionales (características) y que, con el fin de sobrevivir, un subsistema principal debe contemplar la realización de ellos:

Adaptación. Todo sistema debe satisfacer cualquier demanda situacional externa. Debe, entonces, adaptarse a su entorno y/o establecer los mecanismos para adaptar el entorno a sus necesidades.

Capacidad para alcanzar metas. Todo sistema debe definir y alcanzar sus objetivos finales.

Integración. Cualquier sistema debe regular la interacción entre sus partes constituyentes. También debe controlar la relación entre los otros tres requisitos funcionales (1, 2 y 4).

Latencia o patrón de mantenimiento: Cualquier sistema debe proporcionar, mantener y renovar la motivación de las personas y los patrones culturales que crean y mantienen esta motivación.

Figura 1: Estructuras en una sociedad y sus funciones

Adaptación	Capacidad para alcanzar metas
Sistema de confianza	Reglas Sociales Comunitarias
Aspectos Económicos	Aspectos Políticos
Integración	Latencia

Como se desprende de la Figura 1, estas cuatro estructuras se relacionan con:

Aspectos Económicos. Desempeñan el papel de la adaptación de la sociedad al entorno social a través de actividades como el trabajo, la producción y la distribución. Por lo tanto, la economía adapta el medio ambiente a las necesidades de la sociedad y, al mismo tiempo, ayuda a la sociedad a adaptarse a estas realidades externas.

Aspectos Políticos o un sistema político. Realizan la función de la consecución de objetivos a través de la búsqueda de objetivos colectivos y el traslado de personas y recursos para ese fin.

Un Sistema de Confianza. Se refiere a la transmisión de la cultura (normas o valores sociales) a otras personas para que los internalicen. Por ejemplo, las familias.

Reglas Comunitarias Organizacionales o Sociales. Estas reglas se han utilizado, tradicionalmente, para coordinar y facilitar la interacción entre los diversos componentes de la sociedad. Un ejemplo de ellas sería la Ley.

III. LA SOCIEDAD COMO UN PROCESO EVOLUTIVO

Sin embargo, un análisis exhaustivo de estas estructuras o subsistemas no es el objetivo de este trabajo. En su lugar, éste busca integrar el enfoque estructural de una manera general para evitar posibles limitaciones en la comprensión de la sociedad como un proceso evolutivo y adscrito al ámbito de la *catalaxia y el cosmos*.² Es decir, evita introducir una argumentación que defienda el *determinismo cultural* o un *análisis historicista* de la evolución de las sociedades (Boettke, 2012; Acemoglu et al., 2012).

La *razón fundamental*, de acuerdo con autores como Hayek³, radica en que una sociedad representa un proceso que evoluciona sobre la base del ensayo-error. Es decir, funciona de un modo donde prima lo espontáneo y no los direccionamientos centralmente instituidos (autoorganización). En ese sentido, Hayek sostenía que (1960, pp. 39 - 40 y 1978, p. 38):

² Hayek utiliza estos términos cuando se refiere al orden espontáneo y a ámbitos complejos dentro de la sociedad.

³ En este documento, se acepta la existencia de un orden espontáneo. Sin embargo, nuestra taxonomía de sociedades no se puede describir totalmente como un modelo de orden espontáneo, a pesar de la influencia de éste en su concepción. Por lo tanto, nuestro objetivo es menos ambicioso y consiste en la introducción de un ejercicio teórico a través del uso de esta teoría.

"(...) Si los fenómenos sociales no mostrasen un orden distinto en la medida en que fuesen conscientemente diseñados, no habría lugar para las ciencias teóricas de la sociedad y solo habría, como a menudo se discute, problemas pertenecientes al ámbito de la psicología. Es sólo en la medida en que algún tipo de orden surge como resultado de la acción individual, pero sin ser diseñado por un individuo que se plantea un problema que exige una explicación teórica. Aunque las personas dominadas por el prejuicio científico se inclinan a menudo a negar la existencia de dicho orden (y, por lo tanto, la existencia de un objeto de las ciencias teóricas de la sociedad)". [La traducción es nuestra]

Asimismo, afirma que:

"(...) Un efecto de nuestra identificación del orden habitual o cotidiano como orden centralizado o taxis es que tendemos a atribuir a todo orden en la sociedad ciertas propiedades concernientes a arreglos deliberados. (...) Estos órdenes deliberados son relativamente simples o, al menos, están necesariamente confinados a mostrar grados moderados de complejidad como el productor del orden puede constatar; además suelen ser concretos en el sentido que acabamos de mencionar, es decir, que su existencia puede ser intuitivamente percibida por inspección; y, por último, habiendo sido establecidos deliberadamente, invariablemente sirven al propósito de su autor. Ninguna de estas características pertenece necesariamente a un orden espontáneo o kosmos. Su grado de complejidad no se limita a lo que la mente humana puede dominar. Su existencia no tiene por qué manifestarse en nuestros sentidos, pero puede estar basada en relaciones puramente abstractas, que podemos reconstruir sólo mentalmente. Y siendo no formulada no puede decirse legítimamente que tiene un propósito en particular." [La traducción es nuestra]

Por otra parte, en opinión de Norman Barry (1982, p. 9) los enfoques que se adscriben a la teoría del orden espontáneo se adhieren a una teoría:

"(...) que se ocupa de esas regularidades en la sociedad u órdenes de los acontecimientos, que no son ni (1) el producto de la invención humana deliberada (por ejemplo, un código legal o ley o un plan económico dirigista) ni (2) similar a fenómenos puramente naturales (tales como el clima, que existe o se genera

independientemente de la intervención humana). Mientras que las palabras convencionales y naturales se refieren, respectivamente, a estas dos regularidades, el "tercer reino", el de las regularidades sociales, consiste en aquellas instituciones y prácticas que son el resultado de la acción humana, pero no el resultado de una intención humana específica." [La traducción es nuestra]

En consecuencia, nuestra taxonomía de sociedades considera como uno de los principales aspectos, el orden espontáneo o auto-organizado: *la evolución involuntaria*. Esto es importante porque el orden espontáneo es una consecuencia no intencionada de las acciones humanas, ya que sólo surge como resultado de los individuos tratando de satisfacer sus propios fines.⁴

IV. INSTITUCIONES Y SOCIEDAD: UNA CATEGORIZACIÓN AFIRMATIVA

1. El objetivo de la taxonomía y modelo conceptual de sociedad

Como contribución instrumental, este trabajo introduce la siguiente pregunta de investigación: *¿Cómo una taxonomía alternativa y un modelo conceptual de sociedades complementa el estudio de la coordinación institucional (interacción institucional positiva)*⁵ y, en consecuencia, *la economía de las reglas?*

Ésta es relevante ya que entendemos que una taxonomía alternativa trabajaría en conjunto a futuros estudios empíricos con miras a ampliar el estudio de la coordinación institucional o interacción institucional

⁴ Hayek se refirió también a los órdenes espontáneos como *órdenes complejos* o *kosmos*. Este es un contraste importante con lo que este autor denomina *órdenes simples* o *taxis*. Esta última categoría se correlaciona con una definición moderna de instituciones o reglas formales como desarrollado por Norte (1991). Finalmente, este trabajo se ocupa de la clasificación de las sociedades, que se refiere al análisis del orden o kosmos complejos.

⁵ Como argumentamos en un documento del 2011, ampliar el número de investigaciones cualitativas y cuantitativas relacionadas con el concepto de coordinación institucional es necesario porque "Este modelo conceptual considera que los individuos tienen una propensión a buscar la coordinación social (equilibrios dinámicos), que se ve obligado a compartir enlaces y generar diferentes grados de interacción social. Este proceso también requiere un marco institucional en el que la interacción entre las reglas formales e informales es funcional. Todo esto se puede enmarcar dentro de una cohesión cultural y social. Si este proceso se añade a las aspiraciones individuales y de grupo, se requiere un cierto grado de estabilidad institucional, que se logra en la medida en que prevalecen la empresarialidad productiva y un contexto de competencia institucional no destructivo".

positiva y, en consecuencia, analizar la relación existente entre reglas o instituciones formales e informales desde una perspectiva de análisis institucional comparativo (Aoki, 2001).⁶

Asimismo, como aporte conceptual, esta propuesta representa un punto de partida perceptible para facilitar el trabajo de los investigadores al momento de supervisar y clasificar las variables relevantes que afectan a la economía de las reglas (Méndez, 2013a) y, en consecuencia -desde un punto de vista institucional- resultados como el desarrollo y crecimiento económico.⁷

Una sociedad puede definirse como un *conjunto de interacciones entre individuos* (Méndez, 2013B). Esto significa que representa un proceso (es decir, una *estructura dinámica*), espontáneo y que, por lo tanto no está diseñado conscientemente por cualquier persona. Es intensamente complejo ya que comprende miles de millones de personas con una infinita gama de objetivos, gustos, valores y conocimientos prácticos. Además, se compone de las interacciones humanas; intercambios y negociaciones que a menudo producen precios monetarios y siempre se llevan a cabo de acuerdo a ciertas reglas, hábitos o normas de conducta. Todas estas interacciones humanas están motivadas por el estado de alerta (*alertness*) inherentes a empresariedad funcional, que crea continuamente, descubre, y transmite la información, ya que ajusta y coordina los planes contradictorios de los diferentes individuos a través de la competencia y les permite coexistir en un entorno cada vez más rico y complejo (Foss et al. 2010).

En cada categoría de sociedad, este tipo de interacciones son reguladas a través de instituciones (Hodson, 2006). Por lo tanto, la legitimidad y el dominio de estas instituciones dependerán del nivel de aceptación

⁶ A pesar de los grandes esfuerzos para producir investigaciones más consistentes y centradas en conceptos globales como el de *calidad institucional* y el uso de *proxies* los académicos interesados en el Análisis Económico del Derecho y la Nueva Economía Institucional a menudo tienen que lidiar con restricciones importantes que atañen a la recopilación y el tratamiento de los datos (variables relevantes). Asimismo, la contraposición de metodologías se destaca como el motivo principal para la separación entre estudios que tienen como punto de partida un enfoque jurídico, político, sociológico, antropológico y económico pero que sin embargo no renuncian a formulaciones transdisciplinarias.

⁷ También hay posiciones que todavía rechazan el uso de métodos cuantitativos para el desarrollo de las ciencias sociales. Estas posiciones implican una minoría activa que describe las contribuciones *provenientes de las ciencias naturales* como inapropiadas (Huerta de Soto, 2010, Benegas-Lynch, 2005). Sin embargo, como el objetivo es introducir una contribución conceptual, este trabajo no adopta un enfoque metodológico o *Methodenstreit* y, por lo tanto, evita sumergirse en tal tipo de discusiones.

individual y colectiva, y su capacidad para adaptarse al cambio social (Caballero et al. 2005; Alonso et al., 2008). En consecuencia, dicho nivel de aceptación individual y colectiva no puede ser el mismo dentro de cada categoría de la sociedad. La aceptación puede variar en correlación con el grado de sostenibilidad y organización de cada tipo específico de sociedad. Como las sociedades son categorías dinámicas, argumentamos que el nivel de correlación no se puede determinar con precisión sin analizar elementos como la interacción social y la coordinación institucional (Méndez, 2013a).

Por otra parte, también es esencial establecer qué tan fuerte es la coordinación institucional, con el fin de mantener un tejido social organizado y competitivo. Una fuerte coordinación institucional puede repercutir positivamente en el crecimiento económico y en el rendimiento. Asimismo, puede incidir en la cohesión social, el dinamismo y la interacción individual proactiva. Entonces, las sociedades con una interacción armoniosa entre las instituciones formales e informales pueden ser clasificadas como sociedades estructuradas. Como dijimos en un trabajo anterior (Méndez, 2013b):

"(...) Las sociedades estructuradas reflejan un contexto social donde:

- Las personas pueden adaptarse rápidamente ellas mismas a su contexto social (eficiencia dinámica),
- Sociedades muestran la interdependencia entre las reglas formales e informales que hemos llamado coordinación institucional o interacción institucional positiva. Es entendida como una compleja interacción humana que implica la interdependencia y el rechazo después de un cierto nivel de confrontación institucional. La posibilidad de rechazo institucional introdujo el concepto de anulación social o tácita y la derogación de normas formales (Gherzi, 2007).

Por otra parte, cuando una sociedad no tiene una interdependencia positiva entre las instituciones formales e informales, surge el estancamiento social y debilitamiento institucional, que se refiere a una elevada falta de coordinación institucional o la interacción institucional negativa. En este contexto social, los individuos no pueden adaptarse a los cambios sociales y manifiestan un comportamiento social negativo. Proponemos que el nivel de debilidad institucional puede ser utilizado como un indicador social

para analizar y clasificar el desempeño social de una sociedad". [La cursiva es nuestra]

El nivel de *debilidad institucional*⁸ puede ser utilizado como un indicador social para analizar y clasificar el rendimiento de una sociedad. Siguiendo Levitsky et al. (2010), se debe distinguir la *debilidad institucional* del *cambio institucional*. Por un lado, la debilidad institucional debe ser entendida como un cambio institucional acelerado (Pierson, 2000) y, por tanto, como una alteración de la coordinación institucional. Esto es así porque, a pesar de que las normas evolucionan, éstas siguen siendo vulnerables a ser violentadas por aquellos agentes que ejercen el poder político de modo similar al ejercicio de la *empresarialidad no productiva* (es decir, a través del comportamiento de búsqueda de rentas tal como lo describen Klein et al., 2010).

Por otro lado, el cambio institucional en el marco de las reglas formales no es necesariamente una indicación de prevalencia de inestabilidad y de debilidad institucional (Helmke et al., 2004). Por el contrario, la debilidad institucional está representada por un entorno o contexto en el que los problemas estructurales están presentes: (a) Choques exógenos en la sociedad, (b) cambios bruscos en el poder político, (c) cambios en la distribución de las preferencias y (d) otros cambios endógenos en la estructura social (North, 1990). Esto nos lleva a afirmar, que la coordinación institucional puede ser debilitada (según la percepción de las personas externas a la sociedad que será utilizada como muestra relevante), como consecuencia de la captura de la estructura de reglas formales de carácter fundante -reglas constitucionales-, que estructuran supuestamente el Estado de Derecho (Voigt, 2009).

Por ejemplo, podemos mencionar a Perú y España como caso de estudio particular. El primer país ha tenido diecisiete (17) diferentes constituciones y este último seis (6) desde principios del siglo XIX. Esto contrasta con Australia. Este país, menos expuesto a la captura de su marco institucional fundacional, sólo ha tenido una constitución (a pesar

⁸ Según Levitsky y col. (2010): "(...) la fortaleza institucional se puede conceptualizar lo largo de dos dimensiones: la imposición y estabilidad. La imposición es el grado en que las normas se aplican en práctica; donde todos los agentes pertinentes en un territorio determinado cumplen sistemáticamente con las normas o se enfrentan a un alto riesgo de castigo, la imposición es alta. Por estabilidad nos referimos a la durabilidad: las instituciones no solo son estables en la medida en que sobreviven al paso del tiempo, sino también a cambios en las distribuciones de las condiciones de alimentación y las preferencias subyacentes en las que se establecieron".

de los cambios en su estructura de gobernanza, distribuciones de poder y las preferencias de la élite política (Shaw, 1983 y Collins, 1985)). Por lo tanto, el marco de las reglas formales -constitucionales o fundacionales- y la coordinación institucional en el Perú y España se puede considerar menos estable y más débil que el que rige la sociedad australiana (Esposito, 2009).

Sin embargo, este ejercicio preliminar (a priori) para delinear algunos de los hechos o condiciones que ilustran la debilidad institucional y la coordinación institucional también se puede reproducir mediante el estudio de la importancia del marco de reglas informales (Williamson, 2009; Méndez, 2013B). En este sentido, una taxonomía de sociedad como la propuesta se instaure como un instrumento que intenta simplificar la formulación de investigaciones teóricas y empíricas estableciendo, igualmente, una simplificación de los supuestos primarios para la formulación de las asunciones preliminares que ilustran todo proyecto de investigación científica. Su objetivo es alentar futuros estudios (Méndez, 2011) que se centren en el examen de aspectos relacionados con los procesos de coordinación y debilidad institucional, y que intenten integrar diversos enfoques, como los legales, económicos, sociológicos y o antropológicos (Méndez, 2013a). Según Levitsky et al. (2010) este es un objetivo importante porque:

Estudios recientes sobre el rol de las instituciones (...) en el mundo en vías de desarrollo y post-comunista muestran que las instituciones (...) varían ampliamente a lo largo de dos dimensiones: la imposición y la estabilidad. Esta variación tiene importantes implicaciones teóricas. Cuando los agentes no esperan que las instituciones (...) muestren cierto nivel de soporte o aceptación o que las reglas entren en vigor, su comportamiento a menudo difiere notablemente. Las teorías existentes sobre el diseño y los efectos de las instituciones podrían necesitar mayor precisión para que puedan aplicarse de manera útil a los casos de debilidad institucional. El tratamiento de la fortaleza y/o debilidad institucional como una variable, en lugar de un supuesto que se da por sentado, estudios recientes han comenzado a refinar las teorías institucionales de manera que aumente su utilidad en contextos en los que instituciones fortalecidas (...) son la excepción y no la regla (como gran parte del mundo en desarrollo)." [La traducción es nuestra]

2. Sociedades estructuradas, en transición y no estructuradas

Por lo tanto, este documento presenta una clasificación basada en tres nuevas categorías dinámicas:

Sociedad Estructurada. Caracterizada por un alto rendimiento social. En este tipo de sociedad, la interacción social es armónica y estructurada. Ambas instituciones formales e informales están bien coordinadas (Méndez, 2013b). Las instituciones informales (reglas) son el mecanismo clave del control social para resolver los conflictos sociales (Domjahn, 2011; Dreyer, et al. 2008). Asimismo, maximizan el proceso económico y el eficaz desarrollo de la función de la función empresarial (Foss et al., 2010).

Sociedad de Transición. Caracterizada por un desempeño social que se está volviendo más fuerte o más débil (Pérez, 2001). Esta sociedad está en medio de las categorías de estructuradas y no estructuradas ya que sufre de un nivel medio de adaptación al cambio social (Quian, 2003) y/o de la fragmentación social.

Sociedad No Estructurada. Caracterizada por un pobre desempeño social. En este tipo de sociedad, los individuos muestran una adaptación extremadamente pobre al cambio social; la fragmentación social es un fuerte impedimento para la interacción social dinámica entre los individuos. Según Alonso et al. (2008), existe una falta de funcionalidad de los mecanismos de socialización y de las instituciones como mecanismos de resolución de conflictos. Además, si nos referimos a las funciones del sistema inicial, se puede argumentar que este tipo de sociedad tiene problemas con lo siguiente: (1) *Adaptación*, ya que el tejido social no puede adaptarse a su entorno y ni éste a sus necesidades; (2) *la capacidad para lograr objetivos* como un tejido social; (3) *la falta de integración*, es decir, que el sistema no puede regular la interacción entre sus partes constituyentes y controlar la relación entre los otros tres requisitos funcionales (1, 2 y 4); y (4) un problema notable con la *latencia o patrón de mantenimiento* porque el sistema no renueva la motivación de los individuos.

Tabla 1: Aspectos generales de las sociedades estructuradas y no estructuradas

Sistema Social Estructurado	Sistema Social No Estructurado
El individuo se adapta a su entorno.	Escaso o nulo nivel de adaptación
La interacción social es coordinada y estructurada. Sin embargo, las metas y objetivos individuales no están completamente determinados por el planificador central. Las instituciones informales (reglas) son el mecanismo pertinente para el control social.	Falta de coordinación, pluralismo social extremo y fragmentación
Los <i>valores</i> son intercambiados o transmitidos de forma espontánea entre agentes. Debido a la interacción social en base a la prevalencia del emprendimiento funcional (productivo).	Los mecanismos de socialización carecen de funcionalidad.
Las instituciones son mecanismos bien coordinados, eficaces en la resolución de los conflictos y contribuyen al proceso de maximización de los individuos.	Existen problemas de mecanismos de resolución (instituciones) que son descoordinados o abrumados, e incapaces de ser eficaces.

En las sociedades no estructuradas, los altos niveles de corrupción entre la burocracia y los agentes políticos colaboran en el establecimiento de relaciones interpersonales a través de las cuales el *sector ilegal* se hace más poderoso. Este escenario debilita la potencial coordinación entre reglas formales e informales prevalecientes en la sociedad civil, la productividad y el intercambio (porque el entorno económico deja de

estar organizado como formalmente los Estados alientan). Por lo tanto, se presenta un contexto de interacción negativa entre lo formal/legal y lo informal/ilegal que incide en el debilitamiento del tejido social y se refleja en el aumento de los costos de transacción y sociales.

Además, el entorno económico de una sociedad no estructurada (es decir, que carece de eficiencia dinámica) introduce un conjunto de escenarios sociales complejos (que son difíciles de describir con precisión, mientras el marco institucional formal regula estrechamente un sector más pequeño (formal). Las consecuencias de este nuevo escenario son la generación de más exclusión social y la escasez relativa de una sólida gobernanza política.

En consecuencia, en una sociedad no estructurada, con el fin de medir el bienestar y hacer un análisis eficiente necesitamos incorporar varios escenarios sociales debido a las divisiones en la sociedad civil. Encontrar una manera de salir de estos *escenarios sociales* es un reto que como defendimos en un estudio anterior (Méndez, 2013a), debe llevarse a cabo a través de formas corporativas alternativas, que expresen la prevalencia de la *empresarialidad funcional*. Estas formas corporativas alternativas no pueden ser reguladas con un enfoque burocrático tradicional. En cambio, requieren un enfoque que privilegie la prevalencia de la desregulación estratégica (Méndez, 2011) que además se convierte en la prioridad en el corto plazo con el fin de lograr la coordinación institucional (Méndez, 2013a):

“(…) la desregulación estratégica se comprende como un enfoque que permite un entendimiento más realista que aquel proveniente de los enfoques que los teóricos políticos y legales agrupan dentro del denominado “paradigma positivista” a nivel jurídico. Estos enfoques se caracterizan por centrar su análisis en el estudio de reglas o políticas públicas que podríamos describir como proactivas primero e intervencionistas después. Como principal limitación de estos enfoques tenemos su incapacidad para inspirar una sinergia o conexión positiva entre el contenido de una regla jurídica y el individuo de a pie en su búsqueda legítima por mejorar su bienestar material, moral o psíquico. Esto es así debido a que los enfoques que criticamos dejan de lado que las reglas jurídicas conllevan también un costo de cumplimiento implícito. Es decir, que el cumplimiento de las reglas en su conjunto puede suponer una concesión o restricción de tipo material, moral o psíquica que los

individuos no están dispuestos a aceptar. Por lo tanto, es necesario develar que las reglas son bienes económicos en el sentido que son usadas o desechadas en función al nivel la utilidad que producen y supeditadas a otros condicionamientos dictados por la oferta y la demanda.

Por último, la desregulación estratégica le da importancia a la interacción eficaz entre la libertad como esencia de los individuos y la administración de autoridad y de orden que en la práctica suelen establecerse como una imposición de los gobiernos. En ese sentido, la intervención pública solo se justificaría si de modo eficaz, ético y eficiente se adapta a las circunstancias sociales y contribuye al desarrollo de una sociedad. Esto significa considerar si las instituciones formales (representados a través de políticas públicas) se están adaptando a los eventos temporales que las inspiran y son coherentes con el desarrollo al eliminar privilegios mercantilistas y cooperar con la evolución espontánea del orden social.”

Por un lado, una correlación entre la sugerida taxonomía de sociedades y el concepto de interacción institucional positiva o coordinación institucional, introduce también la idea de *comunidad de intereses* o la de la economía como el intercambio de derechos de propiedad (Méndez, 2012a). En este contexto, las cuestiones sociales no se están perdiendo del tejido social, sino que dependen de la empresarialidad funcional positiva y la interacción social eficiente (organizado por la coordinación institucional). A priori, argumentamos que esto se puede medir a través de un índice básico de acceso al bienestar representado por la estabilidad jurídica o la racionalidad cívica⁹ (Méndez, 2013b). Por lo tanto, en un contexto con una fuerte racionalidad cívica, la empresarialidad productiva indirectamente induce una fuerte gobernanza política. De alguna manera, siguiendo el enfoque de Weber (1964), los problemas de coordinación que afectan el tejido social son fijados por las instituciones generadas automáticamente y otros mecanismos sociales.¹⁰

Por otro lado, en una sociedad no estructurada, las instituciones que representan a la gobernabilidad política son débiles (Cáceres, 2005). Su debilidad institucional abre las puertas a formas de poder donde los

⁹ Este documento define la racionalidad cívica como la motivación causalmente eficiente para la acción de espíritu público.

¹⁰ De acuerdo con la Teoría de la Dominación de Weber (1964), es posible colocar al Estado como el primer gran preocupado (con fines políticos y fiscales) en la consolidación de la seguridad y el uso de recursos legales en la ley.

enfrentamientos entre los grupos -dominación y costos de transferencias sociales- siempre están presentes (Becker, 1983; Gerber, 1999). Por lo tanto, conduce a una situación en que la estabilidad política, económica y social es un derivado de la lucha entre los grupos y, en consecuencia, cualquier instancia de la cohesión social es de naturaleza temporal (Boron, 2003).

Esta taxonomía y modelo conceptuales consideran que los individuos buscan inconscientemente cohesión social (equilibrios dinámicos descritos por Alonso et al. 2008) y, por ello, se ven obligados a compartir enlaces y generar diferentes grados de cooperación colectiva. Este proceso se puede ilustrar con nuestra propuesta; lo que demuestra que la interacción positiva entre las reglas formales e informales funcionan (De Soto et al., 1987). Todo esto se puede enmarcar dentro de una cohesión cultural y social (Cáceres, 2005). Si este proceso se añade a las aspiraciones individuales y de grupo, se requiere un cierto grado de estabilidad institucional, que se logra en la medida en que la empresariedad funcional y los contextos político y económico se dirigen a una competencia no destructiva (Boettke et al., 2003).

Además, con el fin de cumplir con los requisitos de modelo y de taxonomía conceptual, es necesario tener en cuenta las capacidades del tejido social que se presentan como una combinación dinámica de recursos humanos permanentemente involucrada en el cambio cultural y el desarrollo tecnológico (Caballero et al., 2005).

Además, la taxonomía intenta ilustrar que sin eficiencia dinámica, limitada (racional) gobernanza política (Evans et al., 1999) y la contribución de la empresariedad funcional, la coordinación institucional no podría lograrse (Cobin, 2009). En este escenario, habrá una falta de cohesión social y, por lo tanto, podemos identificar un potencial escenario donde imperen las características de una sociedad no estructurada.

Adicionalmente, la manifestación de la empresariedad no productiva (Baumol, 1996) -manifestada a través de las actividades mercantilistas- pueden llegar a convertirse en una *actividad institucionalizada* (Gherzi, 1991). En consecuencia, esta situación afecta las aspiraciones individuales y de grupo (que en un escenario opuesto tendría que ser armoniosas y accesiblemente organizadas o materializadas por el "volk") e inhibe los mecanismos institucionales informales a que se conviertan en acuerdos formales, entendidos como instrumentos sociales estables y previsibles

para la organización y el control (Méndez, 2013a). En este sentido, se puede sugerir que la coordinación entre los arreglos institucionales no puede ser vista como una *oferta* o como la actividad llevada a cabo únicamente por los órganos de gobierno formales (Blundell et al., 2000; Byrnes et al., 2001). Incluso en un sistema político tradicional, los gobiernos son considerados responsables de la organización de la dinámica dentro del tejido social. Siguiendo un enfoque similar, se puede afirmar que la oferta formal del Estado de Derecho o "Rechtsstaat" (por ejemplo, una red constitucional, los tratados o códigos) no puede generar un marco institucional introduciendo una sociedad estructurada. Por lo tanto, el suministro de bienes institucionales formales no crea su propia demanda y depende de una mezcla adicional de elementos sociales para alcanzar el equilibrio del mercado, como ha sido descrito por la teoría económica heterodoxa moderna (Méndez, 2011 Méndez, 2013b).

3. Implementando una Categorización de Sociedades: Un ensayo preliminar

El primer objetivo de este estudio ha sido presentar una categorización de las sociedades. Además, afirmar la comprensión de esas categorizaciones será un instrumento importante para clasificar el grado de debilitamiento y la coordinación institucional en cualquier país del mundo. Por ejemplo, esta clasificación se puede utilizar con los siguientes países:

Australia. Clasificada como una sociedad estructurada, debido a su fuerte marco institucional correspondiente (Kasper, 2003), como lo indica el World Value Survey 2013, los Indicadores Mundiales de Gobernabilidad 2007, el Índice de Libertad Económica 2013 y el Índice de Calidad Institucional 2013.

España. Clasificada como una sociedad en transición o transicional, debido a su progresivo debilitamiento institucional, como se comenta por Aixala y Fabro (2008) y obtenido de la desagregación del Índice de Calidad Institucional, el Foro Económico Mundial 2013 y el Doing Business Index 2013.

Perú. Clasificado como una sociedad no estructurada por la literatura académica (Cavadias, 2001; Córdoba, 2004, y Cáceres, 2007) y como, además, ilustran la edición del Índice de Calidad Institucional 2013 y el Latinobarómetro 2013.

Estos países han sido seleccionados después de tomar en cuenta: (a) aspectos culturales, ya que estos se involucran directamente con el modelo teórico desarrollado en el capítulo uno; (b) coherencia entre las corrientes teóricas desarrolladas por la taxonomía de las sociedades y su apoyo empírico; y (c) otros aspectos exógenos y endógenos acertados.

Aspectos culturales. Estos tres países tienen principalmente influencia occidental. Por lo tanto, un paralelo en el entorno social y la interacción individual puede ser asumido. Además, debemos tener en cuenta con precisión las similitudes en microclimas culturales e ideológicos al abordar el marco institucional subyacente (Pena, 1998). Por ello, nuestra propuesta se diferencia de otras que son más convencionales económicamente, ya que los aspectos sociológicos e históricos no son generalmente considerados como parte del marco de tratados en este trabajo (Hodgson, 2001).

La coherencia entre las corrientes teóricas. Su clasificación general y actual de los índices seleccionados por este estudio es consistente con la clasificación sociológica introducida anteriormente (Méndez, 2011).

Otros aspectos exógenos y endógenos relevantes. La ubicación geográfica de esos tres países y su importancia económica, social, política e internacional en sus áreas regionales (Morcillo, 2011).

Además, una aplicación adicional de la sugerida taxonomía tendrá que incluir otros aspectos relevantes, tales como los aspectos económicos, los aspectos políticos y el grado de poder en el sistema de confianza y de comunidad organizacional o social que gobierna. Debido a que estos se han utilizado tradicionalmente para coordinar y facilitar la interacción entre los diversos componentes de la sociedad.

V. CONCLUSIONES

La categorización de sociedades estructuradas, transicionales o no estructuradas puede ser una herramienta útil en general. Además, su estudio requiere el uso de variables específicas, que se pueden seleccionar a priori tales como el nivel de debilidad institucional, la coordinación institucional, etc.

Esta taxonomía pretende ilustrar que sin eficiencia dinámica, limitada (racional) gobernanza política y la contribución de la empresarialidad funcional, la coordinación institucional no se puede aproximar. Sin estos

requisitos previos, habrá una falta de cohesión social y, por lo tanto, una sociedad desestructurada.

A pesar de que el interés por la introducción de los estudios empíricos varía entre las profesiones (juristas, historiadores, antropólogos e, incluso, sociólogos), esta taxonomía alternativa tiene como objetivo crear un grado de integración entre los diferentes "programas de investigación" y "los enfoques Methodenstreit".

La categorización de sociedades estructuradas, en transición y no estructuradas persigue el objetivo de hacer los estudios de caso y análisis empírico tradicional más accesible. Sin embargo, con el fin de lograr efectivamente cualquiera de estas tareas, los conceptos fundamentales (como debilidad institucional y la coordinación institucional) tienen que ser considerados. La prueba adicional también se puede introducir a través de la evaluación de los proxies complementarios tales como la confianza interpersonal, la calidad institucional, la percepción de la corrupción, y el fortalecimiento de los derechos de propiedad. Por otra parte, la comprensión de estas categorizaciones será un instrumento importante para clasificar el grado de debilidad y coordinación institucional en cualquier país del mundo.

Una taxonomía alternativa trabajaría en conjunto con los futuros estudios empíricos para mejorar las pruebas de coordinación institucional o la interacción positiva sobre y entre las reglas formales e informales y el análisis institucional comparativo. Además, mientras exista un aporte conceptual, una taxonomía alternativa representaría un punto de partida para ayudar a los investigadores a supervisar y clasificar las variables relevantes que afectan a la economía de la normativa (Méndez, 2012) y, en consecuencia, desde un punto de vista institucional- los resultados como el rendimiento económico y el crecimiento.

BIBLIOGRAFÍA

ALONSO, J. A. (2012): «Crítica del Libro: Why Nations Fail. The origins of Power, Prosperity, and Poverty» (by Acemoglu, D. and Robinson, J.A.), *Principios. Estudios de Economía Política*, No 21, Madrid: Fundación Sidtema.

- ALONSO, J. A. y GARCIMARTIN, C. (2008): *Collective Action and Development. The Role of Institutions*, Madrid, Editorial Complutense.
- ALFONSO, J. (1999): «Desarrollo Económico: Marco Evolutivo e Institucional», *Ekonomiaz*, 43, 232-250.
- ARGANDOÑA, A. (1991): «Values, Institutions and ethics», Working Paper No 215, *IESE Business School - University of Navarra Press*.
- ACEMOGLU, D. y JOHNSON, S. (2005): «Unbundling Institutions», *Journal of Political Economy*, vol. 113, No. 5.
- ACEMOGLU, D. y ROBINSON, J. A. (2012): *Why Nations Fail*, New York, Crown Publishers.
- ALI, A. (2003): «Institutional Differences as Sources of Growth Differences», *Atlantic Economic Journal*, vol. 31, No. 4, pp. 348-362.
- AOKI, M. (2001): *Toward a Comparative Institutional Analysis*, Cambridge (Mass), MIT Press.
- AOKI, M. (2007): «Endogenizing Institutions and Institutional Changes», *Journal of Institutional Economics* Vol. 3, Issue 01, pp. 1-31.
- AXALA, G. y FABRO, J. (2008): «¿El Impacto de la calidad institucional sobre el crecimiento económico depende del nivel inicial de renta? », *Economic Affairs*, No 28, vol. 3, pp. 45-49.
- BARRY, N. (1982 (1997)): «The tradition of Spontaneous Order», *Laissez-Faire*, No 6, pp. 1-43, UFM Press.
- BASSANINI, A., SCARPETTA, S. y HEMMINGS, P. (2001): *Economic growth: the role of policies and institutions*, OECD Press.
- BAUMOL, W. (1968): «Entrepreneurship in Economic Theory», *American Economic Review*, No 58, vol. 2, pp. 64-7.
- BAUMOL, W. J. (1990): «Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive», *The Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 5, pp. 893-921.
- BECKER, G. (1983): «Una teoría de la Competencia entre grupos de presión por influencia política», *Cuadernos Trimestrales de Economía*, No 98, 371-373.
- BENEGAS-LYNCH, A. (2005): «El Conocimiento y la Ciencia: Algunas Consideraciones Hayekianas», *Revista de Economía y Derecho*, No 2, Vol. 5, 13-26.

- BLUNDELL, J. y ROBINSON, C. (2000): «La Regulación sin el Estado», *Revista Libertas*, No 32, pp. 4-22.
- BOETTKE, P. J (2012): *Living Economics. Yesterday, today and tomorrow*, California, The Independent Institute.
- BOETTKE, P. J. y COYNE, C. J. (2003): «Entrepreneurship and Development: Cause or consequence?», in Roger Koppl, Jack Birner, and Peter Kurrild-Klitgaard (ed.) *Austrian Economics and Entrepreneurial Studies (Advances in Austrian Economics, Volume 6)*, Emerald Group Publishing Limited, pp.67-87.
- BOETTKE, P. J. (2001): *Calculation and Coordination Essays on Socialism and Transitional Political*, London, Routledge.
- BOLDEMAN, L. (2007): *The cult of the market: economic fundamentalism and its discontents*, Canberra, The Australian National University Press.
- BORON, A. (2003): «Estado, Capitalismo y Democracia en América Latina», *Colección Secretaria Ejecutiva CLACSO*, Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (Clacso).
- BRENNAN, G. y BUCHANAN, J. (1984): «Voter Choice: Evaluating Political Alternatives», *American Behavioural Scientist*, No 29, pp.185-201.
- BRENNAN, G. y BUCHANAN, J. (1987): *La Razón de las Normas. Economía Política Constitucional*, Madrid, Unión Editorial.
- BUCHANAN, J. y TULLOCK, G. (1962): *The Calculus of the Consense: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, Madrid, Planeta Press.
- BYRNES, J., DOLLERY, B. y WALLIS, J. (2001): *Local Government Failure in Australia: An Empirical Analysis of New South Wales, NSW*, University of New England School of Economics Publisher
- CABALLERO, G. (2001): «La Nueva Economía Institucional», *Sistema Revista de Ciencias Sociales*, Universidad de Vigo, No 161, pp. 59-86.
- CABALLERO, G. y KINGSTON, C. (2005): «Cambio Cultural, dinámica Institucional y Ciencia Cognitiva: Hacia una Comprensión Multidisciplinaria del Desarrollo Económico», *Revista de Economía Institucional*, No 13, Vol. 13, pp.100-121.
- CÁCERES, R. (2005): *Institutions, Law and Cost of Transaction*, Lima, Pacific University Press.

- CALABRESI, G. y MELAMED, A. D. (1972): «Property Rules, Liability Rules and Inalienability: One View of the Cathedral», *Harvard Law Review*, Vol.85, p.108.
- CAVADIAS, E. (2001): «El nuevo Institucionalismo en América Latina», *Ciencias de Gobierno*, No 10, pp. 11-25.
- CHANG, H. (2011): «Institutions and economic development: theory, policy and history», *Journal of Institutional Economics*, Vol. 7, No 4, pp. 473-498, Cambridge, Cambridge University Press.
- CLEMENS, E. y J. COOK (1999): «Politics and institutionalism: explaining durability and change», *Annual Review of Sociology*, No 25, pp. 441-66.
- COASE, R. H. (1994): *La Empresa, el Mercado y la Ley*, Madrid, Alianza Economía.
- COBIN, J. M. (2009): *Políticas Públicas: Tópicos Modernos de la Economía de Mercado para el Bienestar Social*, Santiago de Chile, Fondo Editorial Universidad Andrés Bello.
- COLLINS, H. (1985): «Political Ideology in Australia: The Distinctiveness of a Benthamite Society», *Daedalus*, No 1, Vol. 114, pp. 147-169.
- CORDOVA, D. (2004): «La Nueva Economía Institucional y el. Análisis del Subdesarrollo en América Latina», *Revista de Economía & Derecho*, No 4, pp. 7-24.
- DE SOTO, H., GHERSI, E. y GHIBELLINI, M. (1987): *El Otro Sendero: La revolución Informal*, Lima, Instituto Libertad y Democracia.
- DOMJAHN, T. (2011): «Informal institutions and economic development», *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, Volume 5, Issue 2.
- DREYER, L. D. y BIE, L. H. (2008): «Informal Institutions and Intergenerational Contracts: Evidence from Schooling and Remittances in Rural Tanzania», *Working Paper No 3*, Centre for Applied Microeconometrics, Copenhagen: Department of Economics University of Copenhagen.
- EGGERTSSON, T. (1990): *Economic Behaviour and Institutions*, Cambridge, Cambridge University Press.
- ESPOSTO, A. y TOHME, F. (2009): *Drifting Apart: The Divergent Development Paths of Argentina and Australia*, VDM Verlag Publishers.

- EVANS, P. y RAUCH, R. (1999): «Bureaucracy and growth: a cross-national analysis of the effect of “Weberian” state structures on economic growth», *American Sociological Review*, No 64, pp. 748-65.
- FOSS, N. J. y KLEIN, P. G. (2010): «Alertness, Action, and the Antecedents of Entrepreneurship», *The Journal of Private Enterprise*, Vol. 2, pp. 145-164.
- FURUBOTB, E. G. y RICHTER, R. (1998): *Institutions and Economic Theory, The Contribution of the New Institutional Economics*, Michigan, The University of Michigan Press.
- GAGLIARDI, F. (2008): «Institutions and Economic Change: A Critical Survey of the New Institutional Approaches and Empirical Evidence», *Journal of Socio-Economics*, No. 1, Vol. 37, pp. 416-443.
- GARCIA-GUADILLA, M. y ROA CARRERO, P. (1997): «Civil Society, Classic Liberal Democracy and Market Economics: The Liberal Organizations in Venezuela», *Estudios Científicos*, Salamanca, Ediciones USAL.
- GERBER, E. R. (1999): *The Populist Paradox: Interest Group Influence and the Promise of Direct Legislation*, Princeton, Princeton University Press.
- GHERSI, S. E. (1988): «El Costo de la Legalidad», *Centro de Estudios Públicos*, No 30, pp. 83-110.
- GHERSI, S. E. (1991): «Economía de la Corrupción», *Centro de Estudios Públicos*, No 73, pp. 3-20.
- GHERSI, S. E. (2005): «La Economía Informal en América Latina», *Cato Journal*, vol. 7(1), pp. 1-14.
- GHERSI, S. E. (2007): «The competitive character of the Sources of Law», *Revista de Instituciones, Ideas y Mercados*, No 47, pp. 89-109.
- GHERSI, S. E. (2009): «Las consecuencias jurídicas del mercantilismo», *El Cato*, Washington, Cato Institute.
- GERBER, E. R. (1999): *The Populist Paradox: Interest Group Influence and the Promise of Direct Legislation*, Princeton, Princeton University Press.
- GREIF, A. (1998): «Historical and Comparative Institutional Analysis», *The American Economic Review*, No 88, Vol. 2, pp. 80-84.
- GREIF, A. y LAITIN, D. D. (2004): «A Theory of Endogenous Institutional Change», *American Political Science Review*, No 98, pp. 613-32.

- HART, H. L. A. (1980): *El Concepto de Derecho*, México, Editorial Nacional.
- HAYEK, F. A. (1948): *Individualism and Economic Order*, University of Chicago Press.
- HAYEK, F. A. (1978): *Law, Legislation and Liberty*, University of Chicago Press.
- HAYEK, F. A. (1964): *The Counter- Revolution of Science: Studies on the abuse of reason*, The Free Press of Glencoe Collier-Macmillan Limited, London.
- HELLMAN, J. y KAUFMANN, D. (2001): «La captura del Estado en las economías en transición», *Finanzas y Desarrollo*, No 38, Vol. 3, pp. 31-35.
- HELMKE, G. y LEVITSKY, S. (2004): «Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda», *Perspectives on Politics*, Vol. 2, No. 4.
- HEYNE, P. T., PRYCHITKO, D. L. y BOETTKE, P. J. (2009): *The Economic Way of Thinking*, Prentice Hall.
- HIRSHMAN, A. O. (1986): *Interés Privado y Acción Pública*, F.C.E., México.
- HODGSON, G. M. (2006): «What are institutions?», *Journal of Economic Issues*, Vol. 40, No. 1.
- HODGSON, G. M. (1993): *Economía y evolución: Revitalizando la Economía*. Madrid, Colegio de Economistas de Madrid, Celeste Ediciones.
- HODGSON, G. M. (1998): «The Approach of Institutional Economics», *Journal of Economic Literature*. 36, 166-192.
- HODGSON, G. M. (2001): *How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science*, London: Routledge.
- HUERTA DE SOTO, J. (2010): *Socialism, Economic Calculation and Entrepreneurship*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing.
- KASPER, W. (2003): *Building Prosperity: Australia's future as a global player*, Sydney, The Centre for Independent Studies.
- KELSEN, H. (2001): *Introducción a la Teoría Pura del Derecho*, Lima, Asociación Peruana de Derecho Constitucional.
- KIRZNER, I. M. (1976): «Equilibrium versus Market Process», *The Foundations of Modern Austrian Economics*, Kansas City, Sheed and Ward Inc.

- KIRZNER, I. M. (1978a): *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press.
- KIRZNER, I. M. (1978b): *Economics and Error*, Kansas City, Sheed Andrews and McMeel.
- KLEIN, P. G., MAHONEY, J.T., McGAHAN, A. y PITELIS, C. (2010): «Toward a theory of public entrepreneurship», *European Management Review*, N° 07, pp.1-15, Milan, European Academy of Management.
- KRAUSE, M. (2007): «Calidad de las Instituciones y Competencia Institucional», Londres, *International Policy Network*.
- KRAUSE, M., BARBEITO, A. y RESICO, M. (2006): «¿Qué instituciones se necesitan para un crecimiento equitativo y sustentable?», *Revista Valores*, No 67, pp. 20- 32.
- KRECKE, E. (1998): «El Derecho y el orden del mercado: una crítica austríaca al Análisis Económico del Derecho», *Thémis Nueva Época*, No 38, pp. 244-264.
- KUCZYNSKI, P. P. y WILLIAMSON, J. (2003): *After the Washington Consensus: stimulating growth and reforms in Latin America*, Institute for International Economics, Lima, UPC Publisher.
- KUHN, T. S. (1971): *La Estructura de las Revoluciones Científicas*, México D.F., Fondo de Cultura Económica.
- LEVITSKY, S. y MURILLO, M. V. (2010): «Variación en la fortaleza institucional», *Revista de Sociología*, No 24, pp. 31-56.
- MÉNDEZ, R. (2011): «Institutional Innovation, Deregulation and Competition in a Structured Society», *HDR Expo 2011*, Sydney, Macquarie University Faculty of Business and Economics Press.
- MÉNDEZ, R. (2013a): «Entrepreneurship, Institutions in a Changing Environment», URJC and IJM - VI Austrian Economics Conference, Madrid, Instituto Juan de Mariana.
- MÉNDEZ, R. (2013b): «An Introduction to Institutional Coordination», GLEA Conference, Free University of Bolzano.
- MENGER, C. (1976 [1871]): *Principles of Economics*, Institute for Humane Studies.
- MOLTENI, G. (2006): «Principales aportes de la Nueva Economía Institucional (NEI) y sus críticos», *Revista Valores*, No 67, pp. 8-19.

- MORCILLO, J. (2011): *Una Crisis Marcada por la Globalización: Intervención, Desregulación y Autorregulación Regulada*, AEDPA, Universidad Castilla-La Mancha.
- MUELLER, D. C. (1983): *The Political Economy of Growth*, New Haven, Yale University Press.
- MUELLER, D. C. (1986): «Rational Egoism Versus Adaptive Egoism as Fundamental Postulate for a Descriptive Theory of Human Behaviour», *Public Choice*, No 51, pp. 3-23.
- NORTH, D. (1981): *Growth and Structural Change*, New York, W. W. Norton.
- NORTH, D. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- NORTH, D. (1991): «Institutions», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, no. 1, pp. 97-112.
- NORTH, D. (1994): «Economic Performance Through Time», *American Economic Review*, vol. 84, no. 3, pp. 359-368.
- NORTH, D. (2005): *Understanding the Process of Economic Change*, New York, Princeton University Press.
- OSTROM, E. (1990): *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge, Cambridge University Press.
- PARK, S. M. (2012): *Empirical analysis of Informal Institutions*, Thesis Dissertation 1180, Marburg, Philipps-Universität Marburg
- PARSONS, T. (1966): «El sistema social», *Revista de Occidente*, Buenos Aires, Paidós.
- PARSONS, T. (1967): *Ensayos de Teoría Sociológica*, Buenos Aires, Paidós.
- PARSONS, T. (1968): *La estructura de la acción social: estudio de teoría social con referencia a un grupo de recientes escritores europeos*, Barcelona, Ediciones Guadarrama.
- PARSONS, T. (1974): *La Sociedad: Perspectivas Evolutivas y Comparativas*, México, Trillas.
- PARSONS, T. (1978): *El Sistema de las Sociedades Modernas*, México: Trillas
- PIERSON, P. (2000): «The limits of institutional design: explaining institutional origins and change», *Governance*, No 13, Vol. 4, pp. 475-99.

- PEREZ, E. (2001): *Transitions (Theories of): changes in the Eastern countries*, Madrid, Editora Crítica de Ciencias Sociales.
- QUIAN, Y. (2003): «How reform worked in China», In Search of prosperity”, D. Rodrik (Ed.) *Analytic narratives on economic growth*, Princeton, Princeton University Press.
- SAN EMETERIO, N. (2006): *New Institutional Economics*, Madrid, Síntesis Press.
- SCHOTTER, A., (1981): *The Economic Theory of Social Institutions*, Cambridge, Cambridge University Press.
- SOBEL, R. S. (2008): «Testing Baumol: Institutional quality and the productivity of entrepreneurship», *Journal of Business Venturing* 23, pp. 641-655, Philadelphia, Elsevier Press.
- STIGLER, G. (1982): *The Economist as Preacher, and Other Essays*, Chicago, University of Chicago Press.
- STIGLER, G. (1992): «Law or Economics?», *Journal of Law and Economics*, No 35, pp. 455-68.
- SHAW, A. G. L. (1983): *The Story of Australia*, London, Farber and Farber.
- VOIGT, S. (2009): «How to Measure the Rule of Law».
- WEBER, M. (1930): *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, London, Allen & Unwin.
- WEBER, M. (1964): *Economía y Sociedad*, Vol. I, p. 632, México, Fondo de Cultura Económica.
- WILLIAMSON, C. (2009): «Informal institutions rule: institutional arrangements and economic performance», *Public Choice*, No 139, pp. 371-387.
- WILLIAMSON, O. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York, Free Press.

¿POR QUÉ SER AUSTRIACO?

HÉCTOR ÑAUPARI

Resumen: La propuesta de este ensayo es presentar que la EAE posee rasgos e hizo aportaciones originales que la hacen digna de interés por la mayor parte de los estudiosos e intelectuales en la actualidad. Debemos enfatizar en que la defensa de esta tesis se fundamenta en un criterio académico, no en motivos ideológicos o doctrinarios. El primero de ellos es que la EAE sostiene que la economía permite analizar científicamente los fenómenos sociales. La segunda razón para ser un austriaco es porque la EAE permite entender la economía como un todo integrado. En tercer término, se es un austriaco porque la EAE permite a la economía ser una ciencia universal. En cuarto lugar, porque la EAE es la única escuela de pensamiento económico y científico que da valor a la creatividad humana. Además, porque la EAE es profundamente humana, al no diferenciar la lógica y el método de la ciencia, de la lógica y el método del hombre que actúa. Finalmente, se es austriaco porque dicha escuela establece como paradigma la libertad, el bien político más elevado, de acuerdo con Ludwig von Mises.

Palabras clave: Escuela austriaca de economía, análisis científico, creatividad, lógica, libertad.

I. INTRODUCCIÓN ¿POR QUÉ SER AUSTRIACO?

La Escuela Austriaca de Economía (EAE) pasa, en forma continua, por una permanente revisión de sus postulados primeros. Esto permite considerar que, mientras algunos de sus miembros más preclaros afirman que una sola escuela austriaca existe al interior de la ciencia económica de nuestros días, otros sostienen, por su parte, que la denominación austriaca carece de sentido y sustancia en la actualidad. Así, se trate de ninguna, una o varias escuelas, este ensayo busca enumerar las razones por las cuales un estudioso de una determinada disciplina científica –un académico en el sentido más amplio de la palabra– puede hacerse un seguidor, representante o integrante de la EAE. Es decir, se busca responder a la pregunta ¿Por qué ser un austriaco?

A nuestro entender, se empieza a formar parte de la EAE cuando, aún sin haber leído a sus autores, se entiende que la inclinación natural de las personas es por mejorar su propia y presente situación. Más aún cuando detectamos que, en esa búsqueda sin término, los seres humanos descubrimos que esa mejora surgía de los procesos de intercambio y el mutuo beneficio que los mismos producían. De allí a llegar a los principales propugnadores de la EAE no hay más que un paso, pues éstos fueron los defensores más determinantes de este mensaje, debido, como veremos, a la lógica de los argumentos desarrollados a partir de estos discernimientos, y no porque estuvieran sometidos a una determinada posición o actitud ideológica.

Dicho esto, es imprescindible hacer una advertencia. No soy economista, y no es mi objetivo instruir a los más cualificados que mi persona en los entresijos de su propia disciplina. Además, es una violación al individualismo metodológico –defendido por los miembros de la Escuela Austriaca– hablar del pensamiento de “los austriacos”, ya que la forma de argumentar de cada uno de ellos no es homogénea. Sin embargo, las conclusiones a las que llegan individualmente son muy semejantes. Con esto en mente, solicitando su indulgencia sobre ambas consideraciones, paso a responder ¿Por qué ser un austriaco?

II. PORQUE LA ESCUELA AUSTRIACA SOSTIENE QUE LA ECONOMÍA PERMITE ANALIZAR CIENTÍFICAMENTE LOS FENÓMENOS SOCIALES

Por su propia sustancia, en las ciencias sociales es imposible someter a prueba las distintas teorías que ellas prescriben, ya que las estadísticas sólo explican un período histórico determinado y no cumplen con el requisito de atemporalidad que se da en el caso de las ciencias naturales. Por otro lado, la experimentación en estos saberes es imposible y, además, completamente falible. Durante mucho tiempo, tal situación ha puesto en cuestión la explicación científica de los fenómenos sociales. Sin embargo, la EAE y, dentro de ella, Ludwig von Mises en particular, ha resuelto satisfactoriamente este problema.

Según este economista, la ciencia que permite analizar científicamente los fenómenos sociales es la economía. Ésta es, como la lógica y la matemática, una ciencia apriorística. Es decir, cuenta con la virtud de iniciar el curso deductivo de fundamentos últimos cuya verdad es obvia *a priori*; por lo tanto, las consecuencias obtenidas sobre la base de deducciones lógicas son necesariamente verdaderas, y las observaciones empíricas no pueden refutarlas ni confirmarlas.

Ahora bien, si estamos de acuerdo con Mises y la EAE en que la visión económica fundamental gira en torno a la acción humana intencional, y que el desarrollo de la sociedad ha sido una función de la acción humana, entonces el papel de la economía en la explicación de los fenómenos sociales es categórico para su conocimiento y entendimiento. De hecho, es sólo a través de la economía que podemos comprender plenamente cómo se coordinan los recursos en un mercado –cualquier mercado, el de las ideas, los bienes físicos o intangibles, los capitales o las personas o los productos culturales– para lograr lo que la humanidad ha sido capaz de alcanzar hasta ahora.

Adicionalmente a lo establecido por Mises, de acuerdo con Carl Menger y Friedrich Hayek, la más profunda raíz de todos los hechos económicos se encuentra en la mente del ser humano. En su libro *El orden sensorial*, Hayek explica que la percepción sensorial es un acto de clasificación. Y esta clasificación no es el resultado de haber captado un orden existente en las cosas; por el contrario, es la mente la que *a priori* ordena los objetos. Por otra parte, las cualidades que los hombres atribuyen a los objetos no son propiedades de éstos sino el producto de relaciones que realiza el sistema nervioso. Como dice Heinrich Klüer en la introducción al libro citado, la teoría de Hayek puede encuadrarse en la famosa máxima de Goethe: “todo lo concerniente a hechos ya es teoría”. Lo único que la experiencia puede hacer es inducirnos a cambiar una teoría que es aceptada hasta el momento.

Entonces, a partir de la EAE se comprendió que, al actuar, el hombre prefiere unas cosas a otras y elige entre varios modos de conducta. El resultado del proceso mental que hace que un hombre prefiera una cosa a otra se llama un juicio de valor. Al hablar de valor y valoraciones, la economía se refiere a esos juicios de valor, sea cual sea su contenido.

Por lo tanto, para encontrar la explicación científica de los mismos debe investigarse el *leit motiv* del comportamiento humano; es decir, la mente de los hombres. En ella se pueden encontrar los mecanismos que conducen a considerar qué bienes son económicos y a determinar su valor y el intercambio. Así, en la misma medida que las leyes de la mente humana sean válidas para la mayoría de los hombres, las leyes que puedan formularse en economía tendrán, a su vez, un carácter general.

Finalmente, en este apartado, señalamos que si bien Hayek tiene algunas diferencias con la posición metodológica de Mises, en su monumental obra sobre *Derecho, Legislación y Libertad* Hayek trata sobre el concepto de orden, sobre las causas generadoras de orden, las propiedades y características de los órdenes espontáneos, los órdenes espontáneos naturales, y el hecho de que los órdenes espontáneos son resultado de la sumisión de sus elementos a ciertas normas de conducta *a priori*, rescatando de este modo los antiguos conceptos filosóficos sobre los orígenes del orden y de la naturaleza de los órdenes espontáneos (cosmos) y las organizaciones (taxi), con lo que es posible concluir que, las conclusiones de Hayek en materia de órdenes e instituciones sociales son similares a las de Mises en cuanto al análisis científico de la economía.

III. PORQUE LA ESCUELA AUSTRIACA PERMITE ENTENDER LA ECONOMÍA COMO UN TODO INTEGRADO

Es un hecho probado que los acontecimientos económicos están sujetos a la causa y efecto, y que estos fenómenos son consecuencia del economizar de la persona humana. Su razonamiento económico forma parte integral de su compleja racionalidad. Lo que los austriacos plantearon y demostraron es que, dada esta conexión lógica deductiva, causal, toda la teoría económica se encuentra unificada en este sentido. Para los austriacos, entonces, la economía no es un popurrí de las generalizaciones basadas en la observación empírica; la economía es una estructura lógica integrada.

Como tal, el problema económico fundamental surge cuando los fines y los medios son muchos y compiten entre sí, el conocimiento en cuanto a los mismos no está dado ni es constante, sino que se encuentra disperso en las

mentes de innumerables seres humanos que continuamente lo están creando y generando *ex novo*, y, por tanto, ni siquiera se puedan conocer todas las posibilidades alternativas existentes, ni las que se vayan a crear en el futuro, ni la intensidad relativa con que se quiere perseguir cada una de ellas y, con todos esos elementos dispersos, se realice el proceso de toma de decisiones que lleva a producir lo existente en todo orden de cosas.

Así, lo esencial para los austríacos no es que se tome una decisión, sino que la misma se lleve a cabo en forma de una acción humana a lo largo de cuyo *proceso* –que eventualmente puede llegar o no a culminarse– se producen una serie de interacciones y procesos de coordinación cuyo estudio constituye, para los austríacos justamente, el objeto de investigación de la Economía. Entonces ésta, lejos de ser una teoría sobre la elección o decisión, es una teoría sobre los procesos de interacción social, que podrán ser más o menos coordinados según cuál sea la perspicacia mostrada en el ejercicio de la acción empresarial por parte de los diversos actores implicados, y que incluye, además del proceso de decisión, la percepción misma del sistema de fines y medios, en el corazón del cual tiene lugar la asignación económica de los recursos.

Así, al reparar en que la economía es la ciencia que estudia teóricamente los procesos de interacción humana, se logra la inclusión de modernos desarrollos en su ámbito de investigación que serían, de otra forma, de difícil clasificación. Por ejemplo, forma claramente parte de la economía el estudio de la acción humana individual en el entorno político, así como el análisis de las consecuencias no previstas de la interacción humana en lo que a la elección pública se refiere.

En ese orden de ideas, la aplicación del pensamiento económico austriaco se ha referido en a temas sustancialmente económicos como la teoría del ciclo económico, el dinero, el crédito, el funcionamiento del mercado, la intervención del Estado, la burocracia, el desarrollo de la teoría subjetiva del valor, y luego a temas no económicos, como el análisis del socialismo, del derecho en general, el derecho constitucional, la psicología, la política, e incluso la religión, como en el caso de *La Fatal Arrogancia* de Hayek.

Finalmente, en el entendido que si la economía no se nutre de otras disciplinas es una ciencia tullida, incompleta, inacabada, no terminada de hacer, destaca la crítica austriaca a la incorrecta aplicación del método de

las ciencias naturales y la física al campo de la economía –el llamado “cientismo” en la terminología hayekiana– así como al desarrollo de una metodología apriorístico–deductiva que relaciona adecuadamente el mundo de la teoría con el de la historia.

IV. PORQUE LA ESCUELA AUSTRIACA PERMITE A LA ECONOMÍA SER UNA CIENCIA UNIVERSAL

La EAE, desde su génesis hasta sus representantes más contemporáneos, concibió a la economía como una ciencia universal. Carl Menger reivindicó que el análisis económico era susceptible de aplicación universal y que la unidad de análisis apropiada la comprendía el ser humano, sus acciones y sus elecciones. Estas elecciones, sostenía el autor de *Principios de Economía*, están determinadas por las preferencias subjetivas individuales y por el marco en el cual estas decisiones son llevadas a cabo. Y en el núcleo de las elecciones, la lógica misma de la elección, creía Menger, era y es el elemento esencial para el desarrollo de una teoría económica de validez universal, dando a su enunciado un aspecto circular.

En esa línea de pensamiento, Mises sostuvo que la ciencia económica tiene que ver con los problemas fundamentales de la sociedad, concierne a todos y se involucra en todo. Es el estudio principal y más propio de todo ciudadano, siendo por tanto consustancial a la sociedad misma.

Además, para los austriacos la economía es una ciencia universal por un hecho ajeno y propio, al mismo tiempo, al ser humano: la escasez. De hecho, todo el propósito del comportamiento económico es organizar medios y fines como método de hacer frente a la escasez eterna y fundamental que caracteriza a la sociedad. Si, por el contrario, la escasez no existiera, no habría ningún propósito para la acción humana y el consecuente comportamiento económico.

Pero si el comportamiento económico es una característica natural de toda sociedad acosada por la escasez, entonces se deduce que el ámbito de la economía abarca toda la acción humana a lo largo de toda su historia. En efecto, la naturaleza de la escasez no es diferente si una sociedad es esclavista, pre-capitalista o industrial: el comportamiento económico es el mismo en todos los tipos de sociedad durante toda su existencia.

Y la propia historia, antigua, moderna o reciente, ha demostrado que todos los intentos para planificar una alternativa desde fuera del comportamiento económico ordenado por todos los seres humanos en libertad o para suprimir la escasez por medio de la intervención de un único agente –el Estado– siempre han terminado en un fracaso. A este respecto, Ludwig von Mises y Friedrich von Hayek pasaron gran parte de sus carreras académicas demostrando que aquellas sociedades que han tratado de suprimir el comportamiento económico, el sistema de precios y la misma acción humana en busca de una mejor situación que la presente son inviables: es decir, dilucidando la inviabilidad del socialismo desde la teoría económica.

Kirzner, por su parte, señala que el problema económico es mucho más amplio y consiste en estudiar de una manera formal la acción humana o, si se prefiere, siguiendo la terminología de Mises, la *praxeología*. Desde este punto de vista se asignan dos tareas fundamentales a la ciencia económica, para dotarla de universalidad. La primera consiste en hacer inteligible el mundo en términos de acciones humanas. La segunda consiste en explicar cómo acciones humanas conscientes que se orientan a la consecución de determinados objetivos individuales en unas circunstancias particulares de tiempo y lugar generan, a través de los procesos espontáneos de interacción social, consecuencias de gran transcendencia que no habían sido previstas ni buscadas deliberadamente por nadie.

Finalmente, esta concepción de la economía como formando parte de la praxeología es compartida por el Premio Nobel de Economía Friedrich Hayek, para el cual lo más importante es resaltar el carácter subjetivista de la ciencia económica, entroncándola siempre con las acciones individuales de aquéllos que intervienen en los procesos sociales –lo que conocemos como el individualismo metodológico– y sacando a la luz los resultados no previstos ni diseñados conscientemente de la acción humana individual.

V. PORQUE LA ESCUELA AUSTRIACA ES LA ÚNICA ESCUELA DE PENSAMIENTO ECONÓMICO Y CIENTÍFICO QUE DA VALOR A LA CREATIVIDAD HUMANA

La lógica verbal de los austriacos da entrada a la creatividad humana. Por eso, para Mises la teoría económica no trata sobre cosas y objetos

materiales; trata sobre los hombres, sus apreciaciones y, consecuentemente, sobre las acciones humanas que de aquéllas se deriven. Los bienes, mercancías, las riquezas y todas las demás nociones de la conducta, no son elementos de la naturaleza, *sino elementos de la mente y de la conducta humana*. Quien desee entrar en este segundo universo debe olvidarse del mundo exterior, centrando su atención en lo que significan las acciones que persiguen los hombres.

Hay que destacar la postura de Mises, Kirzner y el resto de los austriacos que consideran que el humano actor, más que asignar medios dados a fines también dados, lo que realmente hace es buscar constantemente nuevos fines y medios, aprendiendo del pasado y usando su *imaginación* para *descubrir y crear* el futuro mediante la acción. Es decir, la principal función del empresario consiste en *crear y descubrir* nueva información que antes no existía.

Según esta perspectiva, todo ser humano posee una innata capacidad creativa que le permite apreciar y descubrir las oportunidades de ganancia que surgen en su entorno, actuando en consecuencia para aprovecharse de las mismas. La empresarialidad consiste, por tanto, en la capacidad típicamente humana para crear y descubrir continuamente nuevos fines y medios.

Por su parte, Jesús Huerta De Soto define el funcionamiento real del mercado como un proceso empresarial *de creatividad* y coordinación dinámicamente eficiente, en el sentido de que siempre impulsa a mayores cotas de creatividad y coordinación siempre que la coacción institucional del Estado no dificulte el ejercicio de la función empresarial y la libre apropiación de los frutos de su acción creadora, la cual descansa en el respeto a la propiedad privada en el marco de un estado de derecho con un gobierno de poderes limitados.

En palabras de Gabriel Zanotti se vincula a la creatividad como mecanismo de compensación de un mercado siempre imperfecto. En efecto, Zanotti sostiene que el mercado es un proceso imperfecto, radicalmente imperfecto, *y lo que compensa esa imperfección es la creatividad humana* y su capacidad de aprendizaje, como dice el título de un clásico ensayo de Friedrich Hayek: la competencia como proceso de descubrimiento. Es una competencia imperfecta pero “suficiente”: tal sería la palabra justa. Suficiente para

garantizar que quienes queden en el mercado sean los “menos” imperfectos en cuanto a capacidad de aprender de sus errores.

Asimismo, cabe reconocer que Peter Boettke explica que éste es un proceso perpetuo –en tanto no sea destruido por la intervención del Estado, añadimos– pues señala que, de acuerdo con los austriacos, la empresarialidad puede ser caracterizada por tres momentos distintos: serendipia (descubrimiento), búsqueda (deliberación consciente), y capacidad evaluadora de las oportunidades de ganancia. El descubrimiento empresarial asegura que un mercado libre se mueve hacia el uso más eficiente de los recursos. Además, el atractivo por obtener beneficios arrastra a los empresarios a que constantemente busquen las innovaciones que permitan aumentar la capacidad productiva. Para el empresario que reconoce la oportunidad, las imperfecciones de hoy representan las ganancias de mañana.

Debo agregar que el proceso creativo empresarial es similar al de la creación literaria, en particular, la creación poética. Resulta por lo menos curioso que no se haya reparado en el hecho esencial de que la creación de la riqueza es también una *poiesis*: es decir, el mismo proceso creativo del que surgen, de la pura invención humana, desde los bombillos hasta los automóviles, desde los dentífricos hasta los rascacielos, desde los anteojos de protección ultravioleta hasta los filmes en tercera dimensión, todo lo cual tuvo que ser fantaseado antes de ser producido, soñado antes que corregido, visionado en la mente antes de ser un objeto tangible, al igual que los novelas, microrrelatos y poemas de los literatos.

Al contrario, siempre es posible formular matemáticamente el poema, pero sin la creación del poeta, sin su impronta personal, el poema se vuelve artificial, inauténtico, ausente. Se me viene a la mente la escena de la película *La sociedad de los poetas muertos*, donde el profesor Keating ironiza sobre el método matemático para escribir un poema.

VI. PORQUE LA ESCUELA AUSTRIACA NO DIFERENCIA LA LÓGICA Y EL MÉTODO DE LA CIENCIA, DE LA LÓGICA Y EL MÉTODO DEL HOMBRE QUE ACTÚA

Para la EAE, la lógica y el método de la ciencia no se diferencian, en esencia, de la lógica y el método de los que se sirve el hombre cotidianamente. Todo ser humano practica en su vida diaria los métodos de que se valen las ciencias naturales, si bien éstas lo hacen con mayor exactitud y apoyadas en un más amplio conjunto de experiencias. Ya que los quehaceres habituales del niño y del hombre primitivo se orientan con un criterio de tipo físico y biológico, que sólo se diferencian de los conocimientos más adelantados de la ciencia, por el alcance más reducido, la menor claridad y la ausencia de un orden sistemático de los primeros.

Aun el más mínimo entendimiento también está provisto de los elementos fundamentales de la lógica y la matemática que forman sus puntos de partida, tanto como forman el del pensamiento científico. La ciencia no piensa ni procede, en términos generales, de manera distinta a como lo hacemos en el día a día, sólo que piensa y procede de un modo más preciso, más crítico y más amplio.

En efecto, Mises alude a deducciones lógicas que empiezan con la idea básica de la acción intencional, en particular que los seres humanos buscan retirar el sentimiento de incomodidad de fines insatisfechos a través de la búsqueda de medios efectivos para satisfacerlos. Mises sostiene que es irrefutable que actuemos intencionalmente y además confirma que la acción intencional lógicamente implica algunas observaciones importantes sobre la acción humana que son tan “apodícticamente ciertas” como lo es la misma afirmación sobre la acción.

A su vez, Mises sostiene que cada acción de un niño que se dirige a un objetivo está de antemano orientada en un sentido praxeológico. La acción entre seres humanos y con seres humanos implica desde ya un avanzado discernimiento praxeológico. Que el hombre no se enfrente a otros como una avalancha que cae de la montaña, o como la lluvia y el rayo, que tome a aquéllos como seres que se comportan como él mismo, es, por supuesto, una muestra de entendimiento social. La praxeología científica va más allá en su razonamiento y trabaja con una crítica más rigurosa, a pesar de que no tiene otro punto de partida que este razonamiento de la vida cotidiana,

sin el cual nadie podría vivir y menos interactuar con otros seres humanos, y no requiere de otro método de razonamiento que éste mismo.

Sin embargo, sostienen los austriacos, para capturar el sentido que tiene la acción de los seres humanos en el seno de su convivencia se necesita algo más que el simple entendimiento. Se tiene que aprehender, también, el sentido de los objetivos establecidos y el sentido de los motivos de estos objetivos. No basta con entender praxeológicamente; se tiene, además, que comprender praxeológicamente.

De esta suerte, con Mises aprendimos que la ciencia de la acción humana se descompone, por lo tanto, en dos partes lógicas nítidamente diferenciadas: en la praxeología, que busca aprehender el sentido, y en las ciencias de la comprensión –ciencias del espíritu– de la psicología y la historia. Las ciencias de la comprensión se sirven de todas las herramientas espirituales que ponen a su disposición las ciencias apriorísticas de la lógica, la matemática y la praxeología, y las ciencias naturales empíricas y, a través de ellas, su método específico: la comprensión.

Por ello, debe prestarse atención a que la comprensión en ninguna parte caiga en contradicción con aquello que se hubiera verificado a través de la investigación apriorística y a través de la experiencia científico–natural. El entendimiento tiene una prioridad lógicamente incondicional sobre la comprensión, y el razonamiento científico–natural tiene una prioridad sobre la comprensión en tanto no pueda ser refutada por la experiencia. El ámbito lógico de la comprensión sólo está ahí donde los conceptos praxeológicos y la explicación científico–natural no son capaces de llegar.

Por su parte, la lógica y la matemática se refieren a un sistema ideal de pensamiento. Las relaciones y las implicaciones de su sistema son coexistentes e interdependientes. Podemos decir también que son sincrónicos o que están fuera de tiempo. Una mente perfecta podría captar a todos en un solo pensamiento. La incapacidad del hombre para lograr esto hace pensar en sí una acción, de proceder paso a paso desde el estado menos satisfactorio de la cognición insuficiente para el estado más satisfactorio de una mejor visión. Pero el orden temporal en que se adquiere el conocimiento no debe confundirse con la simultaneidad lógica de todas las partes de un sistema deductivo apriorística. Dentro de un sistema de este tipo las nociones de la anterioridad y la consecuencia son metafóricas

solamente. No se refieren al sistema, pero para nuestra acción en captarlo. El sistema en sí no implica ni la categoría del tiempo ni el de la causalidad. Hay correspondencia funcional entre los elementos, pero no hay ni causa ni efecto.

En tal sentido, la EAE no es, a pesar de lo que dice la crítica, anti-empírica. La esencia de su teoría emerge de lo que podemos conocer empíricamente sobre los seres humanos, tanto universalmente como en los detalles de las aplicaciones de un contexto. Esa teoría es luego usada para ofrecer un mejor entendimiento de la historia y eventos contemporáneos organizando una amplia gama de información empírica dentro de una coherente narrativa que hace de esos eventos inteligibles.

VII. PORQUE LA ESCUELA AUSTRIACA ESTABLECE COMO PARADIGMA LA LIBERTAD

A modo de aclaración inicial, comenzamos subrayando que al efectuar un análisis de esta escuela de pensamiento es necesario partir del punto de *que no estamos refiriéndonos a una ideología*. La EAE no contiene juicios de valor, solo contribuye con sus teorías a explicar la realidad en base al estudio de la acción humana. Por tanto, la EAE no pretende explicar el origen de la humanidad y tampoco su destino. Asimismo resaltamos que hablar del pensamiento de “los austríacos” contradice al individualismo metodológico inherente a esta escuela, asunto que detallaremos más adelante, ya que la forma de argumentar de cada uno de sus miembros no ha sido homogéneo.

La EAE propone un sistema de libertad integral: jurídico, económico, moral y político. En forma sistemática, la EAE infiere las consecuencias económicas de la acción humana y de nuestro conocimiento limitado. Bajo esta perspectiva, los sistemas dirigistas que pretenden atribuir a los planificadores conocimientos que no poseen, son un fracaso. Para la EAE la aceptación de la libertad de mercado es un fin en sí mismo como parte de la libertad humana.

En el mismo, la libertad es el medio por excelencia en los distintos campos de actividad humana. Su síntesis se concreta en la imprescindible limitación de poder para la realización del hombre en plenitud, lo que descansa en una defensa a ultranza de la libertad individual. Tal es así que grandes

economistas austríacos del siglo XX han resumido los principales lineamientos de la EAE en sus obras –Mises, Hayek, Rothbard, entre otros– centrándose en distintos elementos, pero siempre teniendo como denominador común el hecho de que la limitación del poder y de la arbitrariedad pone coto al autoritarismo y sus consecuencias, al igual que lo han sostenido las generaciones austríacas precedentes.

La EAE plantea como paradigma la libertad, y constituye el norte que guía, en última instancia, sus análisis, propuestas y posiciones. Al respecto, una primera posición sobre la libertad la podríamos llamar “el modelo liberal-Hayek”. Para este autor, la libertad individual, concebida globalmente como el derecho a no ser coaccionado por terceros en los propios proyectos de vida, depende fundamentalmente de cierto nivel de incertidumbre en nuestro conocimiento. Así, la pretensión de conocer con toda certeza la verdad llevaría a la coacción sobre el otro, mientras que el reconocimiento de nuestros límites de conocimiento nos abre al respeto del prójimo, la tolerancia y el diálogo.

A su vez, de acuerdo con la Escuela Austriaca, la libertad individual es vista fundamentalmente como negativa, como derecho a la ausencia de coacción, incorporando además el aserto de que uno es libre de hacer todo aquello que no afecte derechos de terceros.

La segunda concepción de libertad individual podría ser denominada el “modelo libertario-Mises-Rothbard”. En esta posición, la cuestión no pasa tanto por la limitación del conocimiento humano. Al contrario, el axioma fundamental de sistema –es un modo de pensar deductivo, a priori– es la posesión que la persona tiene de sí misma, esto es, una propiedad privada absoluta que la persona tiene de sí misma y por ende de todos los frutos de su acción libre y voluntaria.

La moral objetiva para por respetar este axioma y sus consecuencias, una de las cuales sería el principio de no agresión, esto es, nadie tiene el derecho de iniciar la violencia contra un tercero, y tiene consiguientemente el derecho de legítima defensa contra una agresión de ese tipo. Por eso Rothbard reconoce a Locke como un antecedente evolutivo de su propia posición.

Ambas posiciones, no obstante, a pesar de sus profundas diferencias, tienen un punto teórico en común, que ha influido mucho el modo habitual de argumentar en lo que podríamos denominar los “ambientes” liberales y

libertarios. La libertad personal es concebida moralmente como el derecho a hacer todo aquello que no perjudique derechos de terceros. O sea que, por un lado, la libertad personal no tiene límites morales mientras no afecte a terceros; a su vez, el único deber moral para con otras personas es no iniciar coacción sobre ellas.

Esto es, el famoso principio de que la libertad personal termina donde comienzan los derechos de terceros, o que todo lo que no está prohibido – prohibición que se justifica tanto en el principio de no agresión rothbardiano como del no afectar derechos de terceros– está permitido tiende a verse no sólo como un principio jurídico sino como un principio moral, de conducta y convivencia, que garantiza la civilización, y es lo que ha hecho que sus conspicuos representantes se hayan enfrentado contra diversos y terribles autoritarismos y totalitarismos del siglo XX y XXI. Esta lucha continúa hoy, pues es la contienda por nuestra supervivencia. No lo olvidemos.

BIBLIOGRAFÍA

BOETTKE, P. ed. (1994): *The Elgar Companion to Austrian Economics*, Aldershot, UK – Brookfield, VT, USA, Edward Elgar.

DOLAN, E. G. ed. (1976): *The Foundations of Modern Austrian Economics*, Mission, KS: Sheed and Ward.

BÖHM-BAWERK, E. (1956): *Capital and Interest*, 3 vols, South Holland, ILL, Libertarian Press.

HAYEK, F. A. (1948): *Individualism and Economic Order*, Chicago, University of Chicago Press.

HAYEK, F. A. (1968): «Economic Thought VI: The Austrian School», *International Encyclopedia of the Social Sciences*, New York, Macmillan.

HUERTA DE SOTO, J. (2008): *La escuela austriaca. Mercado y creatividad empresarial*, Madrid, Síntesis.

HUERTA DE SOTO, J. (2012): «La esencia de la Escuela Austriaca y su concepto de eficiencia dinámica», *Nuevas corrientes de pensamiento económico*, marzo-abril 2012, nº 865 ICE.

- KIRZNER, I. (1973): *Competition and Entrepreneurship*, Chicago, University of Chicago Press.
- MACHLUP, F. (1972): «Austrian Economics», *Encyclopedia of Economics*, New York, McGraw-Hill.
- MENGER, C. (1949): *Principles of Economics*, New Haven, Yale University Press.
- MISES, L. VON (1949): *Human Action: A Treatise on Economics*, New Haven, Yale University Press.
- O'DRISCOLL, G. P. y RIZZO, M. (1985): *The Economics of Time and Ignorance*, Oxford, Basil Blackwell.
- ROTHBARD, M. N. (1962): *Man, Economy and State*, New York, Van Nostrand Press.
- VAUGHN, K. (1994): *Austrian Economics in America*, Cambridge, Cambridge University Press.