



X CONGRESO DE ECONOMÍA AUSTRIACA

17 Y 18 DE MAYO DE 2017, MADRID

Realizado en colaboración con:

MÁSTER EN ECONOMÍA DE LA ESCUELA AUSTRIACA



© 2018, Instituto Juan de Mariana
ISSN: 2605-1818

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.

INTRODUCCIÓN	8
CÓMO PAGAR LA GUERRA: UNA APORTACIÓN A LA TEORÍA DE LOS BIENES PÚBLICOS	9
IMAGINADORES DE FUTURO	24
LA DESCOORDINACIÓN ESTATAL DEL MERCADO: EL EJEMPLO DE LAS AUTOPISTAS RADIALES ESPAÑOLAS	39
EL CONFLICTO DE LA ESTIBA DESDE UN PUNTO DE VISTA JURÍDICO Y ECONÓMICO	55
PENSAMIENTO ECONÓMICO EN LA INGLATERRA DEL SIGLO XIX: EL DEBATE SOBRE LA INCONVERTIBILIDAD METÁLICA	71
¿CÓMO AFECTAN LOS IMPUESTOS A LA VIDA DIARIA DE LOS CONTRIBUYENTES?	86
PLAYING WITH FIRE:THE UNINTENDED CONSEQUENCES OF MONETARY FINANCING	101
LA FUNDAMENTACIÓN DE LA ESCUELA AUSTRIACA DESDE EL ESCEPTICISMO CIENTÍFICO	111
JOAQUÍN REIG ALBIOL, EL PRIMER AUSTRIACO ESPAÑOL	130
UNA REVISIÓN MICROECONÓMICA DEL EPISODIO DE BANCA LIBRE EN COLOMBIA: 1865-1886	137
HOW BEHAVIORAL ECONOMICS CAN ENRICH THE PERSPECTIVE OF THE AUSTRIAN SCHOOL	156
HAYEK, LAS CIENCIAS Y LA PRAXEOLOGÍA	167
VENEZUELA ¿CÓMO FUE SU CAMINO A LA SERVIDUMBRE DEL SIGLO XXI?	185
POR QUÉ LA GENTE SE VUELVE POPULISTA: APROXIMACIÓN A SU PSICOLOGÍA MOTIVACIONAL	201
EL POTENCIAL DE LA BANCA ISLÁMICA DESDE LA PERSPECTIVA DE LA ESCUELA AUSTRIACA	215
THE ROLE OF MONEY MARKET FUNDS (MMFS) IN THE AUSTRIAN THEORY OF MONEY: AN APPLICATION TO BUSINESS CYCLE THEORY	231

EN UN MUNDO DE MONEDAS FIAT: ¿TIPO DE CAMBIO FIJO O FLOTANTE SEGÚN LA ESCUELA AUSTRIACA? _____	245
EN DEFENSA DEL EURO. RÉPLICA A UN ENFOQUE AUSTRIACO _____	259
LA POLÍTICA FISCAL EN LA MACROECONOMÍA DEL CAPITAL CON RECURSOS OCIOSOS _____	269
LA AGILIDAD COMO ESTRATEGIA EN LA VISIÓN SISTÉMICA DE LA EMPRESA _	288
SOCIOBIOLOGÍA: UNA APROXIMACIÓN DESDE LA ESCUELA AUSTRIACA ____	300
LIBERALISMO (<i>RULE OF LAW</i>) Y ESTADO ADMINISTRATIVO: UN DEBATE INCONCLUSO _____	315

INTRODUCCIÓN

JUAN RAMÓN RALLO

Es un gusto presentarle, como venimos realizando desde 2013, la recopilación, en formato *paper*, de todas las ponencias defendidas en el Congreso de Economía Austriaca, en este caso las de su décima edición. El Congreso, que tiene por objetivo promover el debate público sobre las últimas investigaciones en ciencia económica desde la perspectiva de la Escuela Austriaca, constituye uno de los grandes acontecimientos intelectuales del año organizados por el Instituto Juan de Mariana.

En el Congreso de 2017 se sometieron a debate y crítica 23 comunicaciones sobre asuntos tan relevantes como la banca libre, la guerra y los bienes públicos, la teoría de la liquidez, los tipos de cambio, el euro, la banca islámica, la economía conductual, la fiscalidad, la sociología austriaca, el populismo, la descoordinación estatal en los mercados, el conflicto de la estiba, etc.

Con la idea de ir un paso más allá en el nivel del Congreso, por vez primera dispusimos, de cara a la selección de las comunicaciones, de un procedimiento académico que incluye un Comité Académico y la revisión por pares con *referees* de contrastado bagaje en sus distintos ámbitos de estudio.

En definitiva, deseamos, al igual que en anteriores y futuros Congresos, que los artículos que aquí va a encontrar le ayuden a comprender mejor tanto las interioridades de la teoría económica como, a su vez, la realidad que nos rodea.

Juan Ramón Rallo
Director del Instituto Juan de Mariana
Madrid, 18 de junio de 2018

CÓMO PAGAR LA GUERRA: UNA APORTACIÓN A LA TEORÍA DE LOS BIENES PÚBLICOS

DAVID SANZ BAS Y JUAN MORILLO BENTUÉ

Resumen: En 1940, John Maynard Keynes publicó un pequeño panfleto titulado *How to pay for the war* donde realizó una propuesta de financiación de la Segunda Guerra Mundial que fue ampliamente debatida por la sociedad británica del momento. Para la sorpresa de muchos (incluido Hayek), el objeto de la propuesta era evitar la inflación de guerra y garantizar el funcionamiento del sistema de mercado. En concreto, Keynes observó que durante la guerra existe una tendencia a que se produzca un exceso de demanda en los mercados finales y, por tanto, inflación. En un contexto de alta legitimación del intervencionismo, probablemente, esto tendrá como consecuencia la imposición de un sistema de controles de precios y racionamiento y, por tanto, a la desaparición del sistema de mercado. Con el fin de evitar esta situación, Keynes propuso la implementación de un sistema de ahorro obligatorio que igualara la demanda y la oferta de bienes finales. En este artículo haremos una exposición en clave austriaca de esta propuesta de financiación bélica y defenderemos que, con algunas modificaciones, puede generalizarse y ser de utilidad para la financiación de ciertos bienes públicos.

Palabras clave: Escuela austriaca, guerra, inflación, Keynes, bienes públicos

Código JEL: B53, E12, H41, H56, E31

I. INTRODUCCIÓN

Al comienzo de la Segunda Guerra Mundial, John Maynard Keynes elaboró un plan sobre cómo debía enfrentarse la sociedad británica al problema de la financiación bélica. La versión más elaborada del mismo la encontramos en un panfleto titulado *How to Pay for the War* (1940).

En esencia, en inglés defendía que la inflación de guerra tenía su origen en un exceso de demanda en los mercados finales y ésta podría prevenirse si el Estado implementaba un sistema de ahorro obligatorio que forzara a los perceptores de ingresos (trabajadores, empresarios, etc.) a ahorrar parte de los mismos. Tras la finalización de la guerra, de acuerdo con su plan, el

Gobierno devolvería este ahorro a los ciudadanos, lo que, dentro de un marco de razonamiento keynesiano, serviría para crear una política de demanda expansiva que evitaría la crisis de posguerra.

El problema de la financiación de la guerra ha sido ampliamente debatido por economistas de todas las épocas. En esencia, los estados cuentan con tres formas básicas para financiar una guerra con los recursos internos de sus economías: los impuestos, la creación de dinero y el endeudamiento público. Independientemente de la forma de financiación elegida, no puede olvidarse que una guerra solamente puede pagarse con los bienes que esa sociedad posee en el presente y nunca con bienes futuros. Así, los diferentes métodos de financiación son sencillamente formas alternativas de canalizar los bienes presentes hacia fines bélicos. En todos ellos, de manera inevitable, se origina un proceso de descapitalización de esa sociedad, pues los recursos productivos, en vez de ser invertidos en la acumulación de capital, son usados para el consumo corriente y, en especial, para el peor de los consumos, que es el que consiste en destruir. En todo caso, aunque todos los métodos de financiación consiguen movilizar recursos para la guerra, las consecuencias de unos y otros son diferentes. Los efectos de la financiación bélica sobre los incentivos privados, el reparto del producto social o el funcionamiento del sistema de precios pueden alterar las ventajas comparativas de un Estado frente a sus rivales. Es en este debate en el que se sitúa el presente trabajo.

A nuestro juicio, la primera parte del plan de Keynes, con ciertas matizaciones, es compatible con los principios de una sociedad libre y, además, tiene enormes ventajas desde un punto de vista de la estrategia militar. De hecho, estos son los motivos por los que recibió en entusiasta apoyo de Friedrich Hayek (1939b, 1940). Por ello, creemos que un análisis y reformulación de este plan puede contribuir a perfeccionar una teoría liberal de la financiación del esfuerzo de guerra (y, quizás, como luego veremos, de otro tipo de actividades no bélicas).

En el presente artículo procederemos de la siguiente manera: en el punto 2, expondremos y analizaremos la primera parte del plan de Keynes cuyo fin la contención de la inflación de guerra; en el punto 3, expondremos y analizaremos la segunda parte del plan, cuyo objetivo es la reactivación de la economía en la posguerra. Finalmente, se ofrecerán unas conclusiones.

II. PRIMERA PARTE DEL PLAN: CONTENCIÓN DE LA INFLACIÓN DE GUERRA

1. EXPOSICIÓN DEL PROBLEMA Y LA PROPUESTA DE KEYNES

En relación a la primera parte del plan, de acuerdo con Keynes, la economía de guerra tiene dos consecuencias trascendentales en la utilización de los recursos productivos:

1. Plena utilización de los recursos productivos. La guerra da paso a la “economía de la escasez” en contraposición con la “economía de la abundancia” típica del pensamiento, por lo que “[e]very use of our resources is at the expense of an alternative use.” (Keynes, 1940a, 373)¹. Esta situación tendría su origen, según Keynes, en el fuerte aumento de la inversión y gasto público que típicamente ocurrirá al principio de la contienda: nuevas fábricas, fuertes incrementos de la producción, reclutamiento masivo de soldados, etc.
2. En una guerra no es posible estimar el volumen “óptimo” de gasto en defensa. Por tanto, ha de producirse una cantidad de bienes civiles suficiente para garantizar la supervivencia de la población y toda producción adicional a este mínimo vital ha de destinarse a fines militares (1940a, 373 y 375).

De acuerdo con Keynes, al comienzo de la guerra, el súbito aumento de la demanda de factores productivos tenderá a provocar incrementos paralelos en las remuneraciones agregadas de empresarios, trabajadores y propietarios de recursos naturales y, en consecuencia, un aumento de la renta nominal agregada (Keynes, 1940a, 377). Sin embargo, “The money will have been earned in making stuff for the Government, not in making more for the public to purchase. So it will not increase the amount of goods available for the public to buy. What follows? More money to spend and less stuff in the shops. There can be only one result if the money is spent. Prices must go up until the goods are so dear that it takes all the increased earning to buy them” (Keynes, 1940c, 111-112)

¹ Conviene matizar que el pleno empleo no implica que vaya a alcanzarse la producción máxima, ya que todo depende de si se está haciendo o no un uso eficiente de todos los recursos productivos. Así, la utilización eficiente de los recursos productivos sí que implica pleno empleo, pero lo contrario no tiene por qué ser cierto. (Hazlitt, 1946, 56-58)

Así, el inglés consideraba que la guerra conllevaba una tendencia a que se produjeran excesos de demanda agregada en los mercados finales. En este sentido, Keynes definía el “inflationary gap” como “the amount of purchasing power [which] has to be withdrawn either by taxation or primary saving (...) in order that the remaining purchasing power should be equal to the available supplies on the market at the existing level of prices” (citado en Skidelsky, 2000, 84).

Para Keynes resultaba evidente que, incluso asumiendo un incremento del ahorro e impuestos al consumo crecientes, el drenaje de poder adquisitivo sería insuficiente para cubrir el “inflationary gap”:

1. Ahorro voluntario: Keynes (1940a, 378-379; 413-425) argumentaba que la experiencia histórica de la Primera Guerra Mundial mostraba que el ahorro voluntario sería insuficiente para contener la inflación. En este sentido, a nuestro modo de ver, ahorrar en tiempos de guerra es como producir el bien comunal “estabilidad de precios”, ya que si todo el mundo ahorrara lo suficiente de manera voluntaria, entonces la inflación podría ser evitada; sin embargo, los tenedores de dinero tendrán incentivos a desahorrar e incrementar su consumo a costa del resto de la sociedad; así, puede interpretarse que aquí tenemos un claro problema de “tragedia de los bienes comunales”.
2. Impuestos: el inglés reconocía que, si los impuestos subieran lo suficiente, podrían controlarse la inflación, pero creía que podría tener efectos adversos sobre los incentivos privados (Keynes, 1940a, 403; 370).

Por ello, con el fin de complementar el ahorro voluntario y los impuestos al consumo, consideraba que durante la guerra había que implementar un sistema de “ahorro obligatorio” para absorber este exceso de poder adquisitivo restante y así mantener estables los precios.

Keynes (1940a, 396-408) fue deliberadamente opaco al explicar su sistema de “ahorro obligatorio”. En esencia, aunque él no lo planteó con esta claridad, el plan consistía en que los ciudadanos británicos estuviesen obligados a adquirir mensualmente bonos de deuda pública para que su renta disponible quedara reducida y, por tanto, su consumo. Estos bonos tendrían una calidad inferior a la deuda pública ordinaria: eran nominativos, no podían transferirse salvo en circunstancias especiales, devengaban solamente un tipo de interés del 2,5%, no tenían ninguna protección contra la

inflación y no tenían un plazo definido de amortización². De acuerdo con Keynes (1940a, 400-402), para que el plan tuviera éxito todos los perceptores de rentas tendrían que participar en este esquema de “ahorro obligatorio”, desde asalariados hasta empresarios³.

2. UNA REFORMULACIÓN AUSTRIACA DEL PROBLEMA DE LA INFLACIÓN DE GUERRA

La primera parte del plan puede expresarse utilizando el concepto de estructura productiva propia del análisis austriaco. Esto nos posibilitará exponer con mayor claridad el problema al que trataba de dar respuesta Keynes.

La Figura 1 pretende ser una modelización de la estructura productiva de un país. En ella, como vemos, el proceso productivo ha sido dividido en 4 etapas productivas que se suceden en el tiempo (1ª, 2ª, 3ª y 4ª). La extensión horizontal de cada barra y el número que allí encontramos representan el valor del producto final de cada etapa productiva (50, 100, 150 y 200). Así, esta representación mediría el valor añadido que cada fase iría incorporando al producto final. Por ejemplo, podríamos imaginar que la primera fase fueran actividades extractivas, la segunda fase, actividades de transformación mineral, la tercera, actividades de montaje y, finalmente, la última fase, actividades de distribución y comercialización.

Si asumimos que cada etapa productiva durará 1 año, entonces la producción final tardará 4 años en completar las 4 etapas y estar disponible para los consumidores finales. Así, este esquema sería como una “película” en la que se sucederían las diferentes etapas productivas. Asimismo, la Figura 3 también puede interpretarse como una visión de conjunto de la estructura productiva de un país en un momento dado (es decir, una “foto”), de manera que, en todo momento, habrá trabajadores y empresarios extrayendo minerales (que serán vendidos en el periodo siguiente), transformando mi-

² Keynes trató de endulzar este planteamiento hablando de que los ahorros de los ciudadanos se materializarían en un “depósito bloqueado”, que sería “desbloqueado” después de la guerra. De hecho, el inglés, en un ejercicio de marketing político, lo denominó “sistema de pagos diferidos”.

³ Cabe señalar que la postura defendida en *How to pay for the war* (1940) supone una notable mejora en relación a su *Treatise on Money* (1930), donde defendió que “To let prices rise relatively to earnings and then tax entrepreneurs to the utmost is the right procedure for ‘virtuous’ war finance.” (Keynes, 1930, 155)

nerales previamente extraídos (1 año antes), montando la pieza (hechas con minerales extraídos 2 años antes) y vendiendo productos (hechos con minerales extraídos 3 años antes).

En todo caso, como podemos ver, en cada fase productiva se añade un valor de 50 unidades, siendo la renta neta agregada de esta economía igual a 200 ($50+50+50+50$) y la renta bruta 500 ($50+100+150+200$). Así, dado que el valor de los bienes de consumo sería de 200, la renta neta agregada sería capaz de comprar la producción cada año.

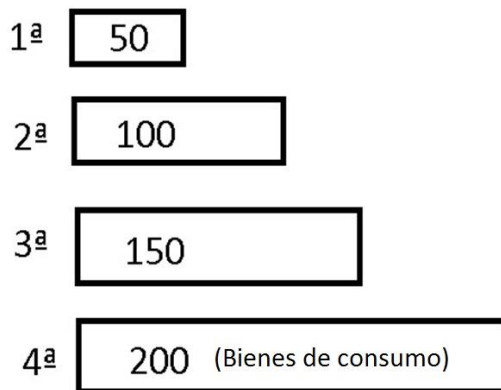


Figura 1: Estructura productiva en tiempos de paz.
Elaboración propia

Supóngase que el país en el que se desarrolla esta sencilla economía se ve involucrado en una guerra. Este dramático evento dará lugar a que se produzca una reestructuración productiva que está representada por la Figura 2. Como vemos, en ella se considera que se generarán dos estructuras productivas complementarias y paralelas: una encargada de producir bienes civiles y otra encargada de producir bienes militares (o el bien defensa).

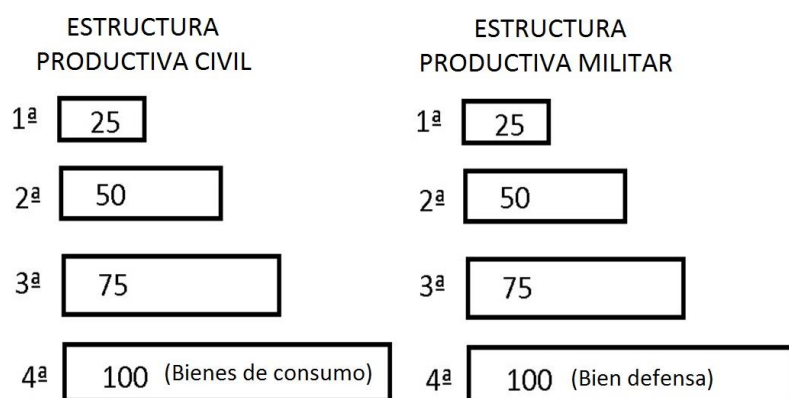


Figura 2: Estructura productiva en tiempos de guerra.
Elaboración propia

En esta situación, por un lado, en la estructura productiva civil, cada etapa productiva aportará 25, de manera que la producción final de bienes de consumo ascenderá a 100; por otro lado, en la estructura productiva militar, cada etapa también generará 25 de valor (medido como coste de producción percibido por los inputs que allí participan) y, tras 4 etapas, la valoración del bien defensa ascenderá a 100 unidades.

Desde un punto de vista económico, la defensa nacional puede considerarse un bien público puro. La provisión de este bien implica la contratación de una serie de factores productivos que recibirán una retribución por sus servicios; sin embargo, su actividad económica no generará un producto vendible en el mercado. De esta manera, una parte de las fuerzas productivas de esa sociedad estará recibiendo poder adquisitivo con el que demandar bienes y servicios reales y, sin embargo, no estará aportando nada que pueda comprarse en el mercado. En consecuencia, *si asumimos que el volumen de ahorro permanece constante*, es de esperar que la demanda de bienes finales sea de 200 (100 de las rentas de los productores de bienes civiles y 100 de los productores de bienes militares) y, sin embargo, la oferta de bienes civiles será de 100. En esta situación, inevitablemente, se producirá un alza en los precios finales.

Así, si se quiere evitar la inflación de guerra, el gobierno ha de hacer “algo” para que la sociedad “pague” (es decir, pierda a poder adquisitivo corriente) por el servicio de defensa nacional que está recibiendo. Para ello, es evidente que tiene que lograr que la renta disponible para el consumo se reduzca. Por este motivo, si se asume que el ahorro voluntario permanecerá constante, el Estado puede imponer impuestos sobre el consumo o implementar un sistema de “ahorro obligatorio” que reduzca la renta dispo-

nible de los individuos; en ambos casos, se estaría forzando a los individuos que “pagaran” por el servicio de defensa que estarían recibiendo.

Nótese que es fundamental para lograr el objetivo del plan que el gasto en defensa se financie con ahorro corriente y no con ahorro acumulado en periodos anteriores. Si se financiara con ahorro previamente acumulado (ya sea a través del endeudamiento o de impuestos sobre el ahorro), entonces el servicio de defensa no estarían siendo “vendido” en el mercado, es decir, no se estarían retirando poder adquisitivo “sobrante” que genera la producción militar y, por tanto, la demanda de bienes de consumo finales sería mayor que la oferta. Así, en esta situación acontecería un proceso de consumo de capital, cuya manifestación sería la inflación. Por tanto, el endeudamiento solamente puede ser una forma de financiación no inflacionaria si se produce a costa de reducir el consumo corriente (Keynes, 1940a, 379).

Aquí puede verse con claridad el error de muchos economistas que piensan que la inflación de guerra solo tiene su origen en la creación adicional de medios de pago. (Por supuesto, si el gasto público se financiara a través de la creación de dinero, también se generaría inflación y consumo de capital.)

En este contexto, consideramos que el plan de Keynes es una forma inteligente de retirar ese poder adquisitivo excedente.

3. LA IMPORTANCIA DE ELIMINAR LA INFLACIÓN DE GUERRA

A nuestro juicio, esta primera parte del plan de Keynes, al centrarse en la eliminación de la inflación, suponía apostar por el funcionamiento normal (dentro de la normalidad de una guerra) de una economía capitalista como medio para organizar el esfuerzo de guerra. Por ello, creemos que la correcta adopción de este plan supondría una ventaja estratégica significativa para el país que lo implementara. Esto es así porque el plan garantizaría:

1. Un sistema de precios libres: la inflación de guerra, casi de manera inevitable, creará presiones políticas muy fuertes para que los políticos implementen sistemas de controles de precios y racionamiento, lo que significa, además de eliminar la libertad de elección del consumidor, suprimir el proceso de mercado como mecanismo de asignación de recursos. En este sentido, la posibilidad de organizar el esfuerzo bélico en un contexto de precios libres ayudaría enormemen-

te a economizar los recursos productivos escasos (Salerno, 1999, 447-450; Hayek, 1939a).

2. Impuestos más reducidos: Keynes creía que era inevitable que parte del gasto bélico fuera financiado con impuestos, pero consideraba que si se elevaban en exceso esto podía llegar a eliminar los incentivos económicos de los agentes privados (véase, por ejemplo, Keynes, 1945, 390). En este sentido, su plan buscaba moderar las subidas de impuestos y utilizar el endeudamiento como fuente complementaria de financiación. Asimismo, este esquema de financiación también sería positivo de cara a mantener un nivel impositivo de posguerra más reducido, pues la estructura impositiva heredada de la guerra tendería a ser menor que de otra manera (Skidelsky, 2002, 55-56).
3. Mayores niveles de capitalización (o menores niveles de descapitalización): El inicio de la guerra conlleva un fuerte proceso de destrucción del capital social acumulado por diversos motivos (especificidad y limitaciones para transformar el capital físico (Lachmann, 1956, 1-19), derroche de capital humano por la llamada a filas, etc.). Uno de los motivos que impulsan la descapitalización del sistema productivo es la inflación. Esto es así porque, siguiendo a Hayek (1941, 346-358; 1942), la inflación induce a que los empresarios a modificar sus estrategias productivas. En concreto, en un contexto inflacionario, la estrategia productiva óptima pasa por realizar inversiones con periodos de maduración más reducidos debido a que de esta manera se produce una mayor rotación del capital por unidad de tiempo y, en consecuencia, un mayor aprovechamiento de las subidas de precios. Las inversiones con estas características serán menos capital intensivas y, consecuentemente, la productividad por hora trabajada de los trabajadores empleados en ellas será menor. De esta manera, la inflación dará lugar a un proceso espontáneo de descapitalización de la estructura productiva. Este fenómeno fue bautizado por Hayek como efecto Ricardo. Así, puede decirse que la inflación es la forma “natural” en la que el mercado se adapta a una situación con menos ahorro. De esta manera, el plan de Keynes permite mantener un mayor nivel de ahorro social y, en consecuencia, mantener una estructura productiva más capital-intensiva.

Por todo ello, a nuestro juicio, haciendo un análisis contrafactual, el plan de Keynes permitiría una asignación más eficiente de los recursos gracias al mantenimiento del sistema de precios libre, mayores incentivos privados

dado el menor nivel impositivo y, finalmente, una mayor productividad por hora trabajada dado el menor grado de descapitalización que se produciría debido al mayor nivel de ahorro social.

Así, en resumen, desde el punto de vista de la estrategia militar, el plan de Keynes puede dar en una ventaja importante (e incluso definitiva) en la contienda al país que lo implemente.

III. SEGUNDA PARTE DEL PLAN: AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA Y RECUPERACIÓN ECONÓMICA

1. EXPOSICIÓN DEL PROBLEMA Y LA PROPUESTA DE KEYNES

El plan de Keynes tenía, además, una segunda parte que pretendía evitar la previsible crisis económica de posguerra. El economista británico preveía que la finalización de la Segunda Guerra Mundial traería una caída generalizada de la demanda derivada del cese de muchas actividades industriales dedicadas a la producción de bienes militares, al licenciamiento de soldados, etc.

Por ello, siguiendo los desarrollos teóricos de su *The General Theory*, consideraba que para evitar esa crisis sería necesario crear una fuente autónoma de gasto que pudiera sostener la actividad productiva. Keynes (1940a, 405) consideraba que la devolución del ahorro obligatorio a los ciudadanos tras la guerra podía ser esta fuente de demanda que fuera capaz de evitar la depresión y sentar las bases de una reconversión económica rápida y sólida.

En relación a la amortización de la “deuda pública forzosa”, en *How to pay for the war* Keynes (1940a, 406-407) proponía realizar una leva sobre el capital tras la finalización de la guerra para financiar este gasto o, directamente, pagarlo a través de la creación de un nuevo impuesto sobre el capital.

2. UNA REFORMULACIÓN AUSTRIACA AL PROBLEMA DE LA AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA

Esta segunda parte del plan, desde su concepción hasta su financiación, es plenamente coherente con la visión keynesiana sobre el funcionamiento macroeconómico de una sociedad en la que hay recursos ociosos. Sin em-

bargo, a nuestro modo de ver, este planteamiento tiene una fundamentación errónea.

Esto es así porque la transición desde una economía de guerra a una economía de paz requiere la reconversión del tejido empresarial, el surgimiento, posiblemente, de nuevos sectores productivos y la creación de millones de nuevos puestos de trabajo. A nuestro modo de ver, para lograr esta transformación económica se necesitan dos ingredientes: por un lado, un entorno institucional adecuado (empresarios con creatividad y valentía para buscar y encontrar los nuevos esquemas de creación de valor, estabilidad social y política, un sistema de precios que indique las escaseces relativas subyacentes y un sistema de propiedad y cumplimiento de contratos que permita vincular el esfuerzo con la recompensa) y, por otro lado, un volumen de ahorro suficiente para financiar esta recuperación (Huerta de Soto, 2005, Cap. 2; 2009, Cap. 5).

En este sentido, pensamos que esta segunda parte del plan de Keynes sería un obstáculo para la reconversión productiva porque el pago de la “deuda pública forzosa” implicaría la conversión de grandes cantidades de ahorro en consumo. Así, esta política sería, a nuestro juicio, contraproducente porque tendría como consecuencia la ralentización de la reconversión económica de posguerra⁴.

Keynes (1936, Cap. 6 y 7) desestimaría este razonamiento ya que, de acuerdo con su visión, no hay que preocuparse por el ahorro, pues éste se genera en paralelo con el aumento de la inversión agregada. A su modo de ver, si el ahorro devuelto a los contribuyentes/acreadores forzosos fuera gastado, se produciría un aumento de gasto agregado que tendría un efecto expansivo sobre la actividad económica más que proporcional (efecto multiplicador). En dicho proceso, el empleo y la renta agregada aumentarían y, con ello, la mejora en las expectativas daría lugar a un proceso de inversión y ahorro que devolverían a la economía a una situación de pleno empleo.

No es este el lugar para desarrollar este argumento con la extensión que merecería (véase, Rallo, 2011). Baste decir que, a nuestro modo de ver, las crisis económicas no pueden ser superadas a través de simples incremen-

⁴ Por supuesto, si los receptores de estos “depósitos liberados” decidieran ahorrar esos fondos, entonces, el ahorro social se mantendría. Keynes (1940a, 406), incluso, planea que este podría ser el caso, aunque dentro de su esquema esto sería negativo, por supuesto.

tos en el gasto agregado porque su superación requiere la liquidación de las inversiones no generadoras de valor y la creación de nuevos esquemas que sí lo generen. Para ello, es preciso evitar distorsiones monetarias que puedan confundir a los inversores. Así, creemos que la política propuesta por Keynes probablemente daría lugar a una estructura productiva insostenible y, por tanto, a una posterior crisis económica.

En todo caso, si se admite que sería contraproducente amortizar la deuda pública forzosa con dinero líquido, cabe preguntarse cómo debía hacerse. Friedrich Hayek (1940, 167) elaboró una propuesta alternativa para compensar a los acreedores forzosos tras la guerra: "There might, however, be a strong case for a capital levy on old wealth, payable partly in shares on the industrial capital of the country, to create a trust fund, a kind of giant holding company, which would give the holders of the war savings, instead of a claim against the government, an equity in the industrial capital of the country. The ordinary objection to a capital levy, that it means using capital resources for current expenditure would of course not hold in this case." A nuestro modo de ver, esta sí que hubiera sido una medida acertada para devolver a los acreedores forzosos la disponibilidad sobre su ahorro.

IV. CONCLUSIONES

Como hemos defendido a lo largo de este trabajo, Keynes presentó un plan de financiación bélica que, al menos en su primera parte, supone una clara alternativa a las políticas socialistas que normalmente se imponen en estos contextos. Creemos que podría mejorarse este plan de la siguiente manera:

- 1) El plan de financiación de Keynes era, como hemos comentado, deliberadamente opaco. En este sentido, los acreedores forzosos (es decir, los ciudadanos) deberían recibir un bono de deuda pública amortizable e indexado a una cesta de bienes (en vez del confuso "depósito bloqueado" que propuso el economista inglés). Este cambio en la definición del activo mejoraría la simplicidad, honestidad y las garantías para los acreedores forzosos de que sus derechos serían respetados.
- 2) Los bonos deberían ser nominativos, para evitar que grandes ahorradores que compraran con descuento esta deuda forzosa y, en consecuencia, aumentara la renta disponible y las demandas de bienes de consumo de muchos individuos.

3) Debería establecerse un periodo concreto de amortización y, siguiendo la propuesta de Hayek, ésta debería hacerse a través de una leva de capital y en forma de acciones y otros títulos financieros. Quizás estas acciones podrían ser una aportación a un plan de pensiones individual y de capitalización para todos los acreedores forzosos.

4) El esquema de financiación a través de bonos de guerra debe complementarse a través de un sistema de impuestos gravara fuertemente el consumo (Rothbard, 1950).

Con estas modificaciones creemos que el plan de Keynes podría implementarse y deshacerse de los problemas que hemos detectado. En todo caso, considerando los defectos y virtudes de la propuesta, consideramos que *How to Pay for the War* fue una de las propuestas más lúcidas del economista inglés.

Nos gustaría señalar que la utilidad potencial de la propuesta de Keynes no se circunscribe solamente al ámbito de la economía de guerra. Cabe imaginar también otras posibles situaciones en las que fuera socialmente necesario realizar fuertes inversiones o gastos que no contribuyeran a aumentar el flujo real y presente de bienes y servicios vendibles en el mercado (Littleboy, 1996, 89). Por ejemplo, una catástrofe natural o una emergencia medioambiental como el aumento del nivel del mar o de la polución excesiva en la atmósfera, la construcción infraestructuras ante a la llegada de un meteorito o tal vez la financiación de sistemas masivos de pensiones debido al envejecimiento de la población, etc.

A modo de conclusión, este análisis puede extenderse a la producción de cualquier bien público o bien ofrecido por el Estado (aunque no pueda clasificarse en puridad como “bien público puro”, es decir, un bien no excluible y no rival). En las sociedades modernas el Estado produce diversos bienes (seguridad, defensa, justicia, infraestructuras, representación diplomática, representación política, educación, sanidad, etc.) que lógicamente generan rentas adicionales, pero que no son “vendidos” en el mercado⁵. Creemos que en estos casos, para evitar la inflación, no sería necesario implementar un plan tan drástico como el defendido en *How to Pay for the War*, ya que, probablemente, la recaudación corriente de impuestos y la emisión de deuda pública puede ser capaz de retirar el poder adquisitivo sobrante en

⁵ En este trabajo no entramos a valorar la conveniencia de la producción de estos bienes por parte del Estado.

cada periodo. Sin embargo, en la medida en que esto no ocurra, podremos considerar que la actividad del sector público producirá una tendencia hacia la inflación que será o no compensada por el montante de ahorro privado en cada periodo.

BIBLIOGRAFÍA

Hayek, Friedrich (1939a), "Pricing versus rationing", *Socialism and War. Essays, Documents, Reviews*, Indianapolis, Liberty Fund, 2009, 151-156

Hayek, Friedrich (1939b), "Mr. Keynes and War Costs", *Socialism and War. Essays, Documents, Reviews*, Indianapolis, Liberty Fund, 2009, 164-167

Hayek, Friedrich (1940), "Review of *How to Pay for the War*", *Socialism and War. Essays, Documents, Reviews*, Indianapolis, Liberty Fund, 2009, 167-172

Hayek, Friedrich (1941), *The Pure Theory of Capital*, United States of America, The University of Chicago Press, 2007

Hayek, Friedrich (1942), "The Ricardo Effect", *Economica*, vol. 9, no. 34, 127-152.

Hazlitt, Henry (1946), *Economics in One Lesson*, San Francisco, Laissez Faire Book, 1996

Huerta de Soto, Jesús (2005), *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, Madrid, Unión Editorial

Huerta de Soto, Jesús (2009), *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, Madrid, Unión Editorial

Keynes, John Maynard (1930), *A Treatise on Money, II The Applied Theory of Money*, UK, Cambridge University Press, 2013

Keynes, John Maynard (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Investment*, UK, Cambridge University Press, 2013

Keynes, John Maynard (1939), "Paying for the war", *Activities 1939-1945: Internal War Finance*, UK, Cambridge University Press, 2013, 41-51

Keynes, John Maynard (1940a), "How to Pay for the War", *Essays in persuasion*, UK, Cambridge University Press, 2013, 367-439.

Keynes, John Maynard, (1940b), "Letter to G. Dawson", *Activities 1939-1945: Internal War Finance*, UK, Cambridge University Press, 2013, 101-104

Keynes, John Maynard, (1940c), "Should Saving Be Compulsory? Discussion between Donald Tyerman and J. M. Keynes", *Activities 1939-1945: Internal War Finance*, UK, Cambridge University Press, 2013, 111-117

Keynes, John Maynard, (1945), "E.P.T and Changes in Stock Values", *Activities 1939-1945: Internal War Finance*, UK, Cambridge University Press, 2013, 390-392

Lachmann, Ludwig (1956), *Capital and its Structure*, Kansas City, Institute of Human Studies, 1978

Littleboy, Bruce (1996), "The Wider Significance of 'How To Pay For The War'" *History of Economics Review*, vol. 25, no 1, 88-95.

Rallo, Juan Ramón (2011), *Los errores de la vieja economía. Una refutación de La teoría general del empleo, el interés y el dinero de John Maynard Keynes*, Madrid, Unión Editorial

Rothbard, Murray (1950), "The Economics of War", disponible en internet: <https://mises.org/library/economics-war-0>

Salerno, Joseph (1999), "War and the money machine: concealing the costs of war beneath the veil of inflation", publicado en Denson, J. V. (Ed.). *The costs of war: America's pyrrhic victories*, United States, Transaction publishers, 433-453.

Skidelsky, Robert (2000), *John Maynard Keynes. Fighting for Freedom. 1937-1946*, United States of America, Peguin Books, 2002

IMAGINADORES DE FUTURO

ALEJANDRO GÓMEZ

Resumen: En la actualidad, el mundo dispone de una cantidad de bienes y servicios que eran impensados hace un par de siglos, a pesar de ello, el capitalismo no deja de recibir críticas. Así, el presente trabajo pretende demostrar que este sistema junto a los emprendedores, es el que ha creado mayor cantidad de riqueza a lo largo de la historia; y que, pretender una igualdad en la asignación de bienes no solo es inviable sino también contraproducente, ya que eliminaría los incentivos para su creación. Para ello el paper se divide en una parte teórica donde se señala cómo funciona el capitalismo y el rol de los emprendedores; y una segunda, que muestra cómo ha sido la evolución económica desde 1800 en adelante, constatando las mejoras en la calidad de vida que ha tenido la mayor parte de la población.

Palabras clave: emprendedor, capitalismo, riqueza, igualdad, pobreza

Código JEL: M 1, M10

I. INTRODUCCIÓN

La figura del emprendedor, que en las últimas décadas, ha cobrado relevancia y cierto prestigio, no siempre ha sido considerada de la misma manera. Si uno observa la mayoría de los estudios sobre su figura, verá que por lo general se lo caracteriza como una persona que solo busca acrecentar su fortuna personal, sin importarle los medios que utiliza para lograr dicho objetivo. Esta percepción del emprendedor, si bien es cierta en algunos casos -sobre todo en aquellos países en los que el marco institucional fomenta un comportamiento predatorio- no es la que ha predominado en el proceso de creación de riqueza del sistema capitalista. Pero, más allá, de que en los últimos años, la visión sobre éste sea “menos negativa”, todavía faltan más trabajos de difusión donde se lo destaque como auténtico creador de oportunidades para las personas. En este sentido, los autores de la Escuela Austriaca de Economía, siempre destacaron al emprendedor como un agente fundamental del proceso económico. Ludwig von Mises, sostuvo que la acción humana es una acción empresarial e identificó al empresario con el motor del mercado. Por su parte, Israel Kirzner, quien más contribu-

yó dentro de esta escuela, al estudio sistemático de la función empresarial con su trabajo seminal *Competition and Entrepreneurship*, en el cual desarrolló su concepto de alertness empresarial, fue el que impulsó nuevos estudios dentro del campo de la empresarial dentro de los economistas de esta escuela (Landoni, 63-78). De todos modos, como sostienen Nicolai Foss y Peter Klein, la teoría moderna de la firma todavía ignora la figura del entrepreneur. Según estos autores, la separación del análisis del entrepreneur y la teoría de la firma no se debe a que sean intrínsecamente distintos, sino a la tradición de los economistas que han estudiado el tema hasta el momento, mayoritariamente no austriacos (Foss y Klein, 1-2).

Pero los emprendedores, no solo son los que nos proporcionan más y mejores bienes, sino que además, son los mayores creadores de empleos, los cuales les permiten a las personas acceder a una mejor calidad de vida. Claro, que este proceso de creación de oportunidades no es lineal, ni nos llega a todos de la misma forma, ni al mismo tiempo. Es más, en muchos casos, los cambios que provocan estos emprendedores, generan inestabilidad y pérdidas laborales, haciendo que muchas personas se vean afectadas negativamente. Precisamente, esto último, es lo que más destaca en la prensa, mientras que se invisibilizan todos los beneficios que se generan al mismo tiempo. Lo que resulta paradójico, es que la gente suele considerar como un hecho natural todos los adelantos y mejoras que disponemos en el presente, pero reacciona negativamente ante los adelantos tecnológicos que implican una alteración del statu quo; con lo cual, obstaculizan el proceso de innovación tecnológica que posibilita el progreso.

II. PRIMERA PARTE

1. IGUALDAD Y POBREZA

La diferencia en la disponibilidad de bienes y servicios, no se explica en términos de distribución, sino en términos de creación de riqueza. Ahora bien, en este proceso de creación intervienen muchos factores, como ser: el trabajo, la naturaleza, el azar, el ingenio, la capacidad de adaptación, y sobre todo, la existencia de un marco institucional que incentive a la innovación y la asunción de los riesgos asociados a la actividad emprendedora. Para que el progreso tenga lugar debe existir un libre flujo de ideas y hábitos, que se reproduzcan y adapten a las nuevas circunstancias. El éxito del emprendedor, está íntimamente ligado a la posibilidad de intercambiar sus

ideas y el producto de éstas. Como señala Matt Riddley, las ideas tienen sexo, precisamente esto es lo que impulsa el proceso de creación de riqueza. Si solo se tratara de acumular ideas sin mezclarlas, la evolución humana se estancaría. (Riddley, 6) Es por ello, que todo el proceso de evolución humana es impredecible e inimaginable, ya que existen millones de combinaciones posibles de ideas. Así, pretender conducir el proceso de creación y distribución de riqueza no solo es imposible, sino que además genera todo lo contrario, al desalentar la actividad creadora de los emprendedores.

En realidad, los que promueven el intervencionismo económico, bajo la falsa premisa de realizar un acto de justicia al redistribuir la riqueza, lo que hacen, por medio de las regulaciones, los impuestos y el control del comercio, es apoderarse de la riqueza generada por los emprendedores; obstaculizando el flujo de la misma, que solo queda en las manos de las elites gubernamentales. Este es un proceso que se ha visto a lo largo de la historia. Cada vez que el libre intercambio individual creó riqueza, luego llegó el Estado para apropiársela; desalentando a aquellos que la crearon, los cuales buscaron evitar esa espoliación migrando hacia lugares donde se garantizara su libertad y propiedad, cuando ello era posible. (Riddley, 164-165) Cada vez que el gobierno interfiere en el libre intercambio de ideas y bienes, condena a las personas a estancarse en el estado de pobreza original en el que llegan al mundo. Precisamente, fue la evolución y el intercambio los que nos posibilitaron escapar de la trampa de la pobreza que nos mantuvo a todos en una misma condición de igualdad. Una vez que se lanza el proceso creador, habrá gente que acceda a más bienes que otra, aunque ello no significa que todos podamos mejorar nuestras condiciones de vida, solo que algunos lo hacen mejor y/o más rápido que otros. Cuando los igualizadores triunfan, lo hacen al precio de igualarnos en la pobreza.

2. LA RIQUEZA NO SE REPARTE, SE CREA

El avance material que ha experimentado la humanidad durante los últimos dos siglos, fue producto del trabajo y el ingenio puesto al servicio de obtener más y mejores medios de vida. La especialización incentiva la innovación porque promueve la inversión de tiempo en hacer máquinas que hacen herramientas. Esto ahorra tiempo, y la prosperidad es simplemente ahorrar tiempo. (Riddley, 7) Quienes han impulsado este progreso son los emprendedores. Uno de los problemas recurrentes que enfrentó la humanidad hasta comienzos del siglo XIX fue el de la escasez de alimentos que

solía desembocar en un descenso de la población. Pero a partir de 1800, la población mundial comienza un sostenido crecimiento gracias a una provisión creciente y constante de alimentos, mejoras en la higiene, la vestimenta y la salud. Esto fue posible por la ampliación del comercio internacional en el siglo XVIII, que proveyó el incentivo a la especialización en el sembrado, generando los excedentes que dieron por tierra con las pesimistas expectativas de Robert Malthus.

Para lograr este paso de la subsistencia a la abundancia, hay que abandonar la idea de que la autosuficiencia es sinónimo de prosperidad. En realidad, es todo lo contrario. Cuando entramos en una economía de mercado, en la que podemos intercambiar libremente, todos los participantes nos beneficiamos del trabajo y las ideas de los demás. La prosperidad y el crecimiento son sinónimos de pasar del autoabastecimiento a la interdependencia, transformando las familias de unidades de trabajo de producción lenta y diversificada, a ser una unidad sencilla de consumo diverso, al cual acceden con el producto de la especialización de su trabajo. Por el contrario, la familia que es autosuficiente, se caracteriza por ser un productor múltiple y un consumidor simple. Es el incremento acumulativo de conocimientos, lo que nos permite consumir más. Cada uno produce menos cosas, pero la que produce la hace de manera más eficiente. Así, el mundo progresa gracias a la división del trabajo que aumenta nuestra productividad. (Riddley, 32-45)

3. LA FUNCIÓN DEL EMPRENDEDOR

Si analizamos los avances que se han producido en los últimos 200 años, vemos que sus impulsores fueron los emprendedores, que desempeñan el rol de imaginadores del futuro. Su iniciativa y esfuerzo, nos transportan a situaciones, que antes de su aparición eran impensadas para la mayoría de nosotros. Para los millennials, la vida digital e inalámbrica, es algo que está en su ADN. Esta tecnología convirtió nuestro mundo en algo instantáneo. Hoy en día, casi cualquier persona tiene acceso a dispositivos que hace 20 años parecían de ciencia ficción. Ni hablar de las opciones que se nos presentan en el campo de la salud como ser: medicinas, trasplantes de órganos, tratamientos, cirugía robótica, prótesis 3D, etc. Estos adelantos, son producto del trabajo de los emprendedores, que primero imaginan y luego actúan, aplicando su juicio individual para evaluar los posibles resultados de sus acciones presentes en el futuro. Frank Knight (1921), fue quien in-

trodujo el concepto de juicio individual referido al proceso de creación de oportunidades, considerando la eventualidad de que se produzcan ganancias futuras como consecuencia de la asignación de recursos en una determinada actividad. (Klein, 59-60) Este enfoque, hace hincapié en la idea de que las oportunidades de ganancia no existen, listas para ser descubiertas y realizadas -como lo propone Kirzner al hablar del alertness que permite al emprendedor descubrir oportunidades que otros no ven- sino que primero son imaginadas por el entrepreneur. (Alvarez y Barney) La oportunidad está atada a la acción del entrepreneur. Si éste no actúa la oportunidad no existe. (Klein, 96-97) El emprendedor, al competir en el mercado, analiza cuáles son sus opciones, ve qué hacen sus competidores y proyecta el comportamiento de los consumidores. Para ello, se vale del sistema de precios, que le permite tomar la decisión de qué bienes producir; razón por la cual, sin un sistema de precios libres, no hay cálculo económico que permita una asignación apropiada de los recursos. (Klein, 22-25)

III. SEGUNDA PARTE

1. EL SISTEMA CAPITALISTA Y LOS POBRES

La condición milenaria de miseria, en la que ha vivido el hombre, fue resuelta por el capitalismo. Este sistema produce en gran escala para abastecer a un mercado de miles de millones de personas. Para ello, se requieren ciertas condiciones previas, a saber: la existencia de alimentos en cantidades suficientes para hacer posible el crecimiento de la población, una revolución del transporte que permita llegar a los rincones más alejados del planeta a precios accesibles, y sobre todo, la existencia de capital, para ser invertido en proyectos que toman un tiempo en madurar. La acumulación de capital, tuvo su inicio a mediados del siglo XVIII gracias al incremento en la productividad de los agricultores ingleses. La implementación del cercado de campos, reforzó el sistema de derechos de propiedad de la tierra, y esto incentivó la adopción de innovación en el proceso de siembra y cosecha. Como consecuencia de ello, se desencadenaron una serie de factores que dieron origen al sistema capitalista y a la revolución industrial.

Aquellos que quisieran ofrecer productos en este nuevo mercado, debían invertir en tecnología para producir bienes en grandes cantidades y a precios atractivos para los consumidores; para lo cual es necesario el capital. La gran diferencia, está dada en que el sistema capitalista se caracteriza

por la gran inversión requerida para producir en cantidades antes impensadas y a precios reales mucho más bajos, lo cual significó una gran difusión de bienes entre los sectores de menores recursos. La familia promedio de la actualidad, en los países capitalistas, consume muchos más bienes que los millonarios de hace 100 años. (Cox&Alm, 102) Hoy, de los norteamericanos considerados oficialmente pobres, el 99% tiene electricidad, agua corriente, inodoros y refrigeradores, el 95% TV, el 88% teléfono, el 71% autos, y el 70% aire acondicionado. (Riddley, 16) Como se aprecia, lo que hace perdurar la condición original de pobreza del ser humano es la ausencia de capitalismo, no su presencia.

2. LOS CAMBIOS EN LA ALIMENTACIÓN

Donde primero se aprecian estos cambios, es en la alimentación. Robert Fogell señala que la revolución agrícola de 1700, fue casi tan importante como la de los primeros tiempos de la humanidad, ya que ésta, no solo permitió el espectacular desarrollo de la tecnología a partir de ese momento, sino que también fue el factor determinante en el gran crecimiento de la población mundial; siendo un aspecto clave de toda esta revolución el aumento en el consumo de calorías que, en países como Francia e Inglaterra, casi se duplicó desde comienzos del siglo XVIII hasta nuestros días. Esto, a su vez, fue determinante a la hora de comprender el incremento de la producción desde aquella época hasta el presente. (Fogell, 9-21) El desarrollo en la producción de alimentos, contribuyó al crecimiento económico y tecnológico. Al haber más víveres, se comenzó a disponer de mayores cantidades de energía. No debemos olvidar, que antes de la revolución industrial, la principal fuerza motriz era la tracción a sangre, en especial la humana. Al mejorar la alimentación e incrementarse la energía disponible, se produjeron dos efectos fundamentales: primero, aumentó la fuerza de trabajo disponible; y segundo, también se incrementó la intensidad del trabajo por hora. En ambos casos, se verificó un aumento de la productividad y la producción de cada trabajador. Además, al estar mejor alimentadas, las personas comenzaron prevenirse de las enfermedades que los atacaban regularmente, y así, pudieron liberar la energía, que consumían tratando de combatirlas, para emplearla en otras actividades. (Fogell, 33-34)

La abundancia de alimentos, permitió, que en los últimos 100 años, se produjera un crecimiento de la expectativa de vida - en promedio mundial- de más del doble de acuerdo a datos de las Naciones Unidas, pasando de 29

años en 1700 a 71,4 en 2015; aunque superar la barrera de los 60 años, seguía siendo algo muy infrecuente antes de 1970, y más para las clases bajas. Este ha sido uno de los beneficios principales del sistema capitalista. En la actualidad, cerca de la mitad de la gente que trabaja, se retira promediando los 60 años, gracias a la incorporación de maquinarias y tecnología que aumentó su productividad, pudiendo pasar casi un 25% de su vida sin trabajar. Lo que siempre fue una fantasía, seguir consumiendo sin trabajar, ahora es posible en los países capitalistas. (Fogell, 40-42)

3. TRABAJOS QUE SE PIERDEN, TRABAJOS QUE SE CREAN

Los profundos cambios en las formas de producción, afectaron significativamente la vida de las personas, especialmente la de los campesinos que debían emigrar a las ciudades en busca de nuevas oportunidades de trabajo, ya que los que ellos venían realizando estaban siendo reemplazados por la incorporación de nueva maquinaria agrícola. Para aquellos que tuvieron que atravesar esa transición, el cambio fue muy duro. Emigrar no fue sencillo, ya que al llegar a la ciudad el panorama que se les presentaba no era el mejor. De todos modos, si extendemos el análisis más allá del momento inicial de la partida, se aprecia que los que migraron, fueron mejorando su condición a medida que transcurrían los años. Lo paradójico de este peregrinar, es que estos migrantes al convertirse en trabajadores industriales, también contribuyeron a la desaparición de los trabajos que, hasta ese momento, realizaban los artesanos. En la actualidad, algo similar sucede con los trabajadores industriales que temen perder sus trabajos por la creciente robotización de las plantas fabriles. Esta desconfianza es lógica porque los cambios siempre generan temores, incertidumbre y riesgos. Está claro que no todos se adaptan de la misma forma ni a la misma velocidad, inclusive algunos nunca lo consiguen. De todos modos, si miramos en el largo plazo, se aprecia que son más las personas que se benefician que las que se perjudican con los cambios.

En cada época hubo trabajos que se perdieron, pero lo que hay que tener presente, es que cuando se pierde un oficio surge otro nuevo. Esta transformación se produce porque a medida que los trabajadores tienen más recursos demandan nuevos bienes, que solo se pueden satisfacer creando nuevos oficios. El proceso de creación y destrucción de puestos de trabajo, se acelera a medida que se difunden las nuevas tecnologías. Por ello, si uno desea seguir activo en el mercado laboral, debe estar abierto al cambio. El

problema no es la falta de trabajo, sino que los que se ofrecen requieren nuevos conocimientos y habilidades. (Cox&Alm, 111-125) Planteado de esta forma, el proceso parece impiadoso con los trabajadores. Pero este fenómeno no es nuevo ni exclusivo de nuestra época; es parte del costo que hay que asumir cuando se introducen innovaciones que nos permiten progresar. En 1800, 95 de cada 100 norteamericanos se dedicaban a producir los alimentos que se necesitaban para darle de comer a todo el país. Hacia 1900, solo se empleaban 40 para cumplir esa función. En la actualidad, el número es de solo 3 personas. La paradoja de este proceso de disminución de puestos de trabajo rurales, es que si no hubiera ocurrido, hoy los Estados Unidos tendría muchos menos bienes, ya que cerca del 90% de su población activa estaría dedicada solo a producir alimentos. Este cambio, no solo afectó el sector rural, sino también a las industrias y los servicios. Lo mismo sucede cuando aparece la aviación comercial, afecta negativamente a otros sectores del transporte como los ferrocarriles y la navegación, en esos rubros se perdieron puestos de trabajo, pero surgieron nuevos en la construcción de aeropuertos y todos sus servicios asociados, así como con la fabricación y operación de las aeronaves. (Cox&Alm, 127)

4. MEJORAS EN LAS CONDICIONES DE VIDA

Para tener una idea de los cambios experimentados por la gente en los últimos cien años, en aquellos lugares donde prevaleció el sistema capitalista, en lugar de medirlo por el incremento del salario real, que puede ser muy dispar según las épocas y las regiones, mejor es medirlo en términos de la evolución del estándar de vida, como ser: cómo son las viviendas, qué tipo de entretenimiento existe, cómo son sus medios de transporte, etc. Hace un siglo, nuestros antepasados vivían en casas pequeñas sin electricidad, ni agua potable, ni teléfonos, ni antibióticos. En la actualidad, las casas en promedio son más grandes, están equipadas con calefacción y aire acondicionado, tienen baños higiénicos (ubicados dentro de la misma) y cocinas con todo tipo de facilidades. Por su parte, el transporte ha evolucionado, con autos más rápidos, cómodos y seguros. Los niños tienen mejores juguetes y medios de entretenimiento. (Cox&Alm, 4-12)

Generalmente, la incorporación de nuevos servicios y productos, comienzan siendo muy caros y, a medida que son adoptados por más personas, van bajando gradualmente sus precios. Inclusive, algunos productos nuevos siguen siendo más caros que los anteriores, pero las prestaciones que

brindan son mejores y, en consecuencia, terminan compensando el mayor precio que se paga por los mismos. Entre 1955 y 2005 es difícil encontrar un lugar en el mundo donde las personas hayan empeorado sus condiciones de vida. El ingreso real per cápita solo disminuyó en 6 países, la expectativa de vida en 3 y la supervivencia infantil en ninguno. Es cierto que los ricos se hicieron más ricos, pero los pobres lo hicieron aún mejor. En los países subdesarrollados, entre 1980 y 2000, éstos aumentaron su consumo dos veces más rápido que los ricos. Las Naciones Unidas estiman que la pobreza se redujo más en los últimos 50 años que en los previos 500. (Riddley, 14-15)

5. EMPRENDEDORES Y BIENESTAR

El éxito del sistema capitalista no está en combatir las desigualdades de capacidad e ingreso de las personas, sino en respetar la diversidad de intereses y preferencias de cada individuo. Lo que se busca es satisfacer la mayor cantidad posible de necesidades. La disparidad de ingresos es consistente con las leyes del mundo de los negocios y es lo que potencia el crecimiento. Cuando un emprendedor detecta oportunidades que otros no vieron, entonces es capaz de obtener una renta extraordinaria que seguramente atraerá a más competidores a ese sector, disipando esa ganancia con el correr del tiempo. Si no hubiera existido esa disparidad de ingresos inicial, no existiría el incentivo para producir cosas nuevas, ya que todo el mundo se quedaría realizando lo que estaba haciendo hasta ese momento, corriendo menos riesgos. Es la diversidad y no la igualdad lo que nos permite progresar.

Ahora bien, las empresas no mejoran la calidad de vida de las personas por un deber cívico, sino porque buscan obtener riquezas, algo que en un sistema de economía de mercado solo pueden lograr ofreciendo bienes y servicios que la gente demanda y a un precio que estén dispuestos a pagar. El empresario no tiene la capacidad de imponer una contribución forzosa como hacen los gobiernos con sus impuestos. Para quedarse con nuestro dinero, las empresas tienen que ofrecernos lo que queremos y esperar que, como consumidores, estemos dispuestos a transferirles una porción de nuestra propiedad a cambio de lo que ellos ofrecen. Si el emprendedor no acierta con nuestra demanda, quiebra. Como señala Schumpeter, lo que mantiene al empresario despierto de noche es la aparición de emprendedores que vuelvan obsoletos sus productos. Un ejemplo de esto es la evo-

lución que tuvo la industria automotriz norteamericana en sus primeras décadas de vida, cuando llegó a haber unas 360 compañías, muchas de las cuales desaparecieron o fueron absorbidas por otras más eficientes. Ello no significa que todas hicieran mal las cosas, o que sus innovaciones hayan desaparecido, sino que no fueron capaces de adaptarse a los cambios que se iban produciendo constantemente en el mercado. En el mundo de los negocios, suele suceder que una empresa innovadora promueve cambios tan radicales, que luego ella misma no es capaz de procesarlos. Un caso emblemático, es el de Ford Motor Company, la cual luego de tener más del 50% del mercado entre 1915 y 1925, casi desaparece porque su creador, Henry Ford, se había empeñado en seguir produciendo su Modelo T, de la misma forma que lo venía haciendo desde 1910, sin tomar en cuenta que los gustos de los consumidores habían cambiado en ese lapso. Afortunadamente, al tomar el control su hijo Edsel, se hicieron los ajustes necesarios y la compañía pudo continuar operando exitosamente. (Gómez, 144-154)

El emprendedor al buscar un aumento de la productividad, con la incorporación de tecnología y mejoras en el sistema administrativo, no sólo beneficia a su empresa, sino que también a sus trabajadores, ofreciendo mejores condiciones de trabajo y salarios. Josiah Wedgwood mejoró las condiciones de su fábrica de porcelana, Henry Ford duplicó el salario de sus trabajadores, y Larry Page lo hizo con Googleplex y todas las comodidades que brinda a sus empleados. (Riddley, 114) Todo esto contribuye a mejorar sus tareas y al aumentar su productividad, tienen una mayor capacidad para satisfacer sus necesidades. Por el lado de los consumidores, solemos ver que muchos de los nuevos productos, suelen ser muy caros en un primer momento. Es aquí donde aparece el sistema de discriminación de precios contra los ricos, ya que son éstos quienes actúan como conejillos de indias. Si el producto funciona entonces se difunde y baja su precio. De este modo, el sistema capitalista es el único en el que las masas se benefician a expensas de los ricos. (Cox&Alm, 48-50) A modo de ejemplo, mencionaré tres casos en los que se aprecia esto, aunque la lista es casi interminable. Cuando aparecieron las primeras PC's tenían costos altísimos y su uso requería muchísimos conocimientos, solo cuando gente como Jobs, Wozniak y Gates, se metieron en la industria, las mismas se empezaron a popularizar y sus precios cayeron notablemente. Lo mismo sucedió con la TV, que en sus inicios solo era accesible para los sectores de alto poder adquisitivo. Otro caso, es el de la evolución del costo de los viajes aéreos que hasta hace cuatro décadas, eran para pocos.

En este proceso de innovación constante, el emprendedor muchas veces actúa como comunicador de nuevas ideas, toma desarrollos de científicos y académicos, y los pone a disposición del mercado. En este sentido, el emprendedor es un facilitador entre los proyectos de éstos y las necesidades de los consumidores. En otras ocasiones, puede ser asociado con la experimentación en la búsqueda de nuevos atributos a los bienes que ya existen; en este caso, sería una especie de descubridor de nuevas combinaciones de bienes que generen más valor. (Foss y Klein, 22) De alguna manera, los emprendedores son los que provocan a las ideas para que tengan sexo, como diría Riddley. Toman el gran reservorio de conocimiento humano que existe en las universidades y centros de investigación, y lo dispersan en el mercado, en forma de nuevos productos. Para ello, primero, imaginan el futuro, lo cual implica estar dispuesto a tomar una serie de decisiones que insumen un gran caudal de esfuerzo (desarrollar prototipos, obtener fondos, producir y hacer marketing). Una vez que el emprendedor, logró atravesar todas estas etapas, podrá saber si el bien en cuestión tiene posibilidades de ganar el favor de los consumidores y generar las ganancias esperadas.

6. EL CAMBIO ES LA REGLA

Durante las últimas dos décadas, los cambios tecnológicos contribuyeron a modificar la forma en que nos relacionamos y hacemos las cosas. Algunos comportamientos y/o conductas, que parecían inmutables, no paran de modificarse a una velocidad que es difícil de procesar por nuestro cerebro, el cual se mantiene inalterable (o al menos se modifica a un ritmo mucho más lento). Esta diferencia de velocidades, nos pone ante el desafío, de ver cómo nos adaptamos a la transformación que generan las nuevas tecnologías en nuestra vida diaria. Desde comienzos del tercer milenio, la penetración tecnológica y de las redes sociales, no ha parado de aumentar y tocar a casi todos los ámbitos del quehacer humano; y, por lo que se ve, esta tendencia solo se profundizará y acelerará en el futuro cercano. Así, mientras nosotros tratamos de adaptarnos a las novedades, los emprendedores siguen desarrollando nuevas ideas que nos permitan mejorar nuestra calidad de vida. Algunos de estos cambios son los que han impulsado emprendedores como Elon Musk, un sudafricano, radicado en Estados Unidos, que tiene empresas relacionadas con la energía solar y la eléctrica. Los más destacados de sus emprendimientos son: la compañía de automóviles eléctricos Tesla Motors, la de paneles solares para uso hogareño SolarCity, y

una compañía dedicada a la abricación de cohetes espaciales, para la exploración del espacio, llamada SpaceX.

El nombre Jan Koum no nos dice mucho, pero seguro todos estamos familiarizados con WhatsApp. Koum, de origen ucraniano, en 1992 emigró a Estados Unidos. Como encontraba difícil comunicarse con su país natal por el alto costo, decidió explorar alguna alternativa para hacerlo de manera económica, lo cual derivó en una aplicación llamada WhatsApp, con la que produjo una revolución en la manera de comunicarnos. Un caso similar es el de Skype, creada por Niklas Zennström y Janus Friis, la compañía desarrollada en Estonia en 2003. Otro caso potenciado por la tecnología es el de WAZE, que facilita el traslado de las personas, con ahorro de tiempo y dinero. Esta aplicación fue creada en Israel por Uri Levine, Noam Bardin, Ehud Shabtai y Amir Shinar, en 2008. Como se aprecia en estos casos, la difusión de la tecnología a bajo costo, también permitió el surgimiento de emprendedores globales en países que hasta hace no mucho estaban fuera del radar de los emprendimientos tecnológicos.

Estas empresas necesitan un nuevo tipo de trabajador. Para esto hay que repensar qué tipo de educación estamos recibiendo. Lamentablemente, la mayor resistencia proviene de los propios sindicatos de educadores. Esto complica la situación de los educandos, porque al tener que estudiar en establecimientos con planes de estudio antiguos, solo están preparados para trabajos del pasado; por otra parte, si quisieran educarse por su cuenta, entonces no accederían al “título oficial” que les permita trabajar legalmente. Una solución para los futuros trabajadores, sería liberar el sistema educativo, así los establecimientos pueden adaptar sus contenidos de acuerdo al tipo de conocimientos que demanden las empresas. Además, esto le daría libertad de elección a los padres y los alumnos, ya que en la actualidad los programas son cerrados y es poca la libertad que uno tiene a la hora de educarse.

IV. CONCLUSIONES

A mediados de la década de 1970, se comenzó a transmitir una serie de TV, llamada Little House on the Prairie (conocida en castellano como La Familia Ingalls), en la que se relataba la vida de una familia de campesinos norteamericana de mediados del siglo XIX. A lo largo de sus capítulos, se podía apreciar cómo eran las condiciones de vida de una familia promedio, antes de la llegada de la revolución industrial. Los Ingalls vivían frugalmente en

una cabaña de madera, donde sólo había un dormitorio para el matrimonio, y otra habitación para el resto de sus cuatro hijos, quienes compartían dos camas. La mayor parte de sus bienes eran producidos por ellos mismos. Cuando algo se rompía, costaba mucho arreglarlo o reemplazarlo. Ahora bien, si comparamos la calidad de vida de las personas de aquella época con las de hoy, en líneas generales, observamos que vivimos en casas más grandes y con mejor equipamiento; nos transportamos de manera más rápida y segura; además de disponer de mayor variedad y cantidad de alimentos, así como también de servicios de salud, educación y entretenimiento. Todo esto es posible gracias al capitalismo. Donde éste se hizo presente, se incrementó la productividad del trabajo, junto a la producción de bienes en masa a precios accesibles. El motor de este sistema son los emprendedores, quienes con su imaginación, curiosidad, energía y ambición, crearon el futuro en el que vivimos.

Pero más allá de todos estos cambios, que son claramente visibles y contrastables en la realidad, persiste una visión pesimista sobre el progreso y los cambios que generaron estos emprendedores. Por lo general, los críticos sostienen que se aumentó la pobreza y la brecha entre los ricos y los pobres. Quienes así se manifiestan, confunden los elementos a comparar, además de ignorar el estado general de la población mundial antes del surgimiento del capitalismo liberal. Todos los bienes y servicios que hemos mencionado en este ensayo fueron introducidos por los emprendedores actuando de manera libre en la sociedad. Antes de que ellos actuaran, estos productos no estaban disponible para la mayoría de la población o no existían. El error surge al pensar que los bienes están disponibles y solo hay que distribuirlos de manera justa entre la población. Este pesimismo generalizado, es confrontado desde serios estudios académicos como los de Andus Deaton (2013), Matt Ridley (2010) y Johan Norberg (2016), en los que sostiene que en los últimos doscientos años se dio un espectacular crecimiento de la riqueza que llegó a casi todos los rincones del planeta, beneficiando a cada vez mayor cantidad de personas, aunque en distinta proporción y velocidad.

Seguro que sigue habiendo pobres, de hecho hay más pobres porque hay más gente, pero estos pobres, si los comparamos con sus antepasados, tienen mejores condiciones de vida. El primer punto que debemos tener presente es que la pobreza y la riqueza son conceptos subjetivos; en segundo lugar, hay que tener presente en qué época uno vive y en qué lugar, para saber se es considerado pobre o rico, ya que aun poseyendo la misma can-

tividad de bienes, en un lugar o época sería rico y en la otra pobre (por ejemplo, una persona que no posea un teléfono móvil en la actualidad es considerado pobre, pero en 1990 no, ya que solo accedían al mismo aquellos que tuvieran un buen pasar económico). Como este caso, existen miles en los últimos 100 años. La distorsión en el análisis surge cuando se compara a los pobres con los ricos, y sobre todo, la distancia que separa a unos con otros. Se suele insistir, de manera obsesiva, en que la brecha que separa a los ricos de los pobres, solo se fue ampliando en las últimas décadas. Si bien esto es cierto, no es lo que interesa, ya que no estamos en una competencia en la que el que gana o llega primero se lleva todo.

Cuando uno compite en una justa deportiva, hay un ganador y un perdedor, pero cuando nos referimos al proceso de economía de mercado, todos los que participan pueden ganar, sin importar que unos ganen más y otros menos. El sistema capitalista es dinámico, y genera cada vez mayor cantidad de bienes y servicios, con lo cual el problema del que llega primero se lleva todo no existe. No se trata de una cantidad fija de bienes, sino que la cantidad ofrecida aumenta a medida que aumenta su demanda. Por esta razón, el problema de la brecha entre ricos y pobres es irrelevante para el análisis, ya que lo que debemos observar es cómo progresan las personas con respecto a su posición anterior, no con respecto a otras personas en circunstancias diferentes. El razonamiento sería el siguiente: Si en un momento X, la persona A posee 20 y la persona B posee 5, la brecha entre ambas es de 15; si luego se introducen innovaciones y 10 años después volvemos a ver a estas dos personas, encontramos que ahora A posee 100 y B pasó a tener 50. Con estos cambios, la brecha entre A y B se amplió de 15 a 50, pero ello no implica que B sea más pobre sino todo lo contrario, ya que en ese lapso pasó de tener 5 a tener 50. Por este motivo, sostenemos que la brecha no es lo que debemos mirar, sino cómo logramos que los B's cada vez posean más bienes y servicios, lo cual por lo general se aprecia en las sociedades capitalistas liberales donde predominan los emprendedores.

BIBLIOGRAFÍA

Alvarez, Sharon y Barney, Jay (2007), "Discovery and creation: Alternative theories of entrepreneurial action". *Organizações em contexto*, Ano 3, nº 6, dezembro 2007

Baumol, William J. (1990), "Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive." *The Journal of Political Economy*, 98, no. 5, October, pp. 893-921.

Cox, Michael y Alm, Richard (1999), *The Myth of Rich & Poor. Why we're better off than we think*, Basic Books, New York.

Deaton, Angus (2013), *The Great Escape. Health, wealth and the origins of inequality*, Princeton University Press, London and Oxford

Fogell, Robert (2007), *The Escape from Hunger and Premature Death, 1700-2100. Europa, America and the Third World*, Cambridge University Press, New York.

Foss, Nicolai J. y Klein, Peter G. (2012), *Organizing Entrepreneurial Judgment. A New Approach to the Firm*, Cambridge University Press, Cambridge.

Gómez, Alejandro (2012), *Creadores de Riquezas. Emprendedores que cambiaron nuestras vidas*, Unión Editorial, Madrid-Buenos Aires.

Kirzner, Israel (1973), *Competition and Entrepreneurship*, The University of Chicago Press, Chicago.

Klein, Peter G. (2010), *The Capitalist & The Entrepreneur. Essays on Organizations & Markets*, Ludwig Von Mises Institute, Auburn.

Landoni, Juan Sebastián (2015), *Empresario Institucional*, Episteme Editorial, Guatemala.

Norberg, Johan (2016), *Progress. The Reasons to Look Forward to the Future*, Oneworld Book-ebook, London.

Riddley, Matt (2010), *The Rational Optimist. How Prosperity Evolves*. Harper Collins-Epub Edition.

Schwartz, Pedro (1981), *Empresa y Libertad*, Unión Editorial, Madrid.

LA DESCOORDINACIÓN ESTATAL DEL MERCADO: EL EJEMPLO DE LAS AUTOPISTAS RADIALES ESPAÑOLAS

OSCAR RODRÍGUEZ CARREIRO

Abstract: Uno de los argumentos más utilizados en favor de la intervención estatal en la literatura de la política industrial es el de los fallos de coordinación a los que está sometido el mercado libre. Se afirma que es necesaria la coordinación estatal de inversiones complementarias a través de herramientas como los rescates implícitos o las garantías de inversión como medio para incentivar las adecuadas inversiones. Este argumento comete el error de no tener en cuenta la imposibilidad de recurrir al cálculo económico a la que se encuentra sometido el Estado. La propia intervención introduce incentivos artificiales que distorsionan el patrón de asignación de recursos y conllevan la descoordinación del mercado. El fracaso económico de las autopistas radiales españolas constituye un perfecto ejemplo.

Palabras clave: política industrial, fallos de coordinación, intervención, cálculo económico.

Códigos JEL: H4, L5, L9, O

I. EL ARGUMENTO DE LOS FALLOS DE COORDINACIÓN DEL MERCADO

Uno de los argumentos utilizados más habitualmente en la literatura de la política industrial para justificar la intervención estatal es el de los supuestos fallos de coordinación que tienen lugar en el mercado libre. La idea básica que subyace a estos problemas de coordinación es la de que muchos proyectos requieren inversiones simultáneas y que, si se deja en manos de inversores privados, existen pocas garantías de que estas inversiones se lleven a cabo, ya que el sistema de precios no es un mecanismo eficaz para transmitir información sobre planes presentes y condiciones futuras y los empresarios no invertirán si no tienen garantías de que otros empresarios

realizarán las inversiones complementarias, por lo que se hace necesaria la mano coordinadora del Estado.¹

Según los defensores de este argumento, la coordinación compleja no puede darse si no es por medio de la planificación estatal. Esta coordinación puede tener lugar de manera general en todos los sectores económicos (lo que se conoce como «crecimiento equilibrado») o en industrias específicas con interdependencias particularmente fuertes con otros sectores, ya sea como suministradores de inputs o como compradores de outputs, lo que crea reacciones en cadena y efectos de conexión que arrastran al resto de industrias (lo que se conoce como «crecimiento desequilibrado»). La coordinación también puede corregir el exceso de industrias no complementarias en competencia que podría llevar a una «competencia despilfarradora», a un exceso de capacidad y a la bancarrota de algunas de esas empresas. Otro de los aspectos de la coordinación estatal es la creación de capacidades productivas que dependen de la presencia de múltiples recursos, tales como conocimiento de I+D, habilidades de ingeniería, capacidades tecnológicas, y competencias específicas de manufactura y creación de prototipos. Se cree necesaria la coordinación estatal para la creación y uso de un conjunto de instituciones intermedias, tales como asociaciones industriales, sindicatos, institutos de investigación e institutos de educación y formación, en el que se desarrollen actividades de innovación e investigación en nuevos productos y procesos industriales.²

Un gran número de autores se refieren a los fallos de coordinación como una de las principales razones que exigen y justifican la intervención estatal. Por ejemplo, Wilson Peres y Annalisa Primi afirman que en el mercado libre se da una ausencia de mecanismos de ajuste automático. El Estado tiene que actuar como coordinador, promoviendo y priorizando sectores con altos efectos de conexión en tecnología y producción.³

Según Michele Di Maio el crecimiento económico en los Nuevos Países Industrializados se debió a que los gobiernos implementaron un amplio conjunto de políticas industriales para resolver los problemas de coordinación

¹ Pack y Saggi (2006, p. 11).

² Chang, Andreoni y Kuan (2013, pp. 13-16).

³ Peres y Primi (2009, p. 21).

de la inversión que estaban limitando el crecimiento y para inducir a los empresarios a invertir en nuevas industrias estratégicas.⁴

Howard Pack y Larry Westphal sugieren que la intervención estatal es necesaria debido a que, sin una coordinación explícita de las decisiones de inversión, no se producirán las inversiones complementarias necesarias para el desarrollo de las industrias.⁵

Para Tilman Altenburg, Wolfgang Hillebrand y Jörg Meyer-Stamer el gobierno, en cuanto a la política industrial se refiere, debe actuar como moderador, comunicador y coordinador. Su objetivo debe ser recopilar la información relevante y establecer acciones conjuntas con otros actores a medio y largo plazo.⁶

En opinión de Khalid Malik, los Estados que promovieron el desarrollo lo hicieron a través del uso de la política industrial para dar solución a los problemas de coordinación por medio de la gestión de la ventaja comparativa, promoviendo industrias que se creía que tenían una ventaja comparativa latente u otras que se encontraban atascadas en una ventaja comparativa estática.⁷

Michael Kitson, Jonathan Michie y Maura Sheehan, en un artículo que defiende la importancia de la intervención estatal para el desarrollo de la industria, mencionan el ejemplo de la industria británica del algodón en la época inmediatamente posterior a la Segunda Guerra Mundial, que, en su opinión, fracasó a la hora de innovar por falta de liderazgo dentro de la industria privada, y afirman que «lo que hacía falta era la mano visible del control coordinado, no la mano invisible del mercado autorregulado».⁸

Según Malcolm Sawyer, los esfuerzos concertados coordinados por el Estado a través de la política industrial son necesarios porque las empresas individuales serán reticentes a iniciar la expansión en un nuevo sector ya que el éxito de dicha expansión requiere la expansión complementaria de otras empresas.⁹

⁴ Di Maio (2008, p. 20).

⁵ Ver Pack y Westphal (1986).

⁶ Altenburg, Hillebrand y Meyer-Stamer (1998, p. 15).

⁷ Malik (2013, p. 67).

⁸ Kitson, Michie y Sheehan (2003, p. 38).

⁹ Sawyer (2000, pp. 33-34).

Según Leandro Sepúlveda y Ash Amin, el principal papel del Estado es el de «animador». Para cumplir este papel debe crear capacidades gracias a las cuales los agentes económicos puedan colaborar en la búsqueda de fines mutuamente beneficiosos.¹⁰

Los problemas de coordinación son mencionados también por Karl Aiginger, Jörg Meyer-Stamer, Dani Rodrik, John Groenewegen, William Easterly o Mendoza y Rouhier, entre otros.¹¹

Para muchos de los autores de la literatura de la política industrial la construcción de infraestructuras es uno de los aspectos esenciales del proceso coordinador del Estado. Por ejemplo, Peres y Primi creen que una de las funciones prioritarias del Estado es el apoyo a la creación de las capacidades productivas de un país por medio del apoyo a la infraestructura física e institucional del desarrollo industrial, entre la que se incluye la infraestructura de transporte y comunicaciones.¹²

Patrizio Bianchi y Sandrine Labory creen que la política industrial tiene como objetivo guiar y controlar el proceso de cambio estructural de una economía. Para realizar políticas estructurales son necesarios programas de desarrollo que realicen profundos estudios de la realidad económica y social de un país para identificar tanto las potencialidades como las externalidades positivas que tienen que crearse para sostener el proceso de desarrollo. Dentro de estas externalidades positivas que hay que ayudar a crear se encuentran el transporte y las infraestructuras.¹³

Según Altenburg, Hillebrand y Meyer-Stamer el desarrollo industrial dinámico requiere acciones deliberadas tanto por parte del gobierno como de los actores sociales para apoyar y estimular a las empresas en sus esfuerzos por crear ventajas competitivas. Para conseguir las condiciones necesarias para ello, el Estado tiene que crear, financiar o apoyar instituciones, especialmente en los campos de la investigación y del desarrollo tecnológico. También tiene que asegurarse de que existe una adecuada provisión de servicios de apoyo a las empresas y de crear las infraestructu-

¹⁰ Sepúlveda y Amin (2006, pp. 324-325).

¹¹ Ver Aiginger (2007, p. 303), Meyer-Stamer (2009, p. 15), Rodrik (2004, pp. 12-13), Groenewegen (2000, p. 7), Easterly (2001, pp. 148-168) y Mendoza y Rouhier (2012, pp. 6-7).

¹² Peres y Primi (2009, p. 23)

¹³ Bianchi y Labory (2006, p. 12).

ras necesarias (carreteras, ferrocarril, transporte aéreo, puertos, telecomunicaciones, energía, agua, etc.).¹⁴

Dani Rodrik ha descrito los medios por los que el Estado puede coordinar las inversiones. Para Rodrik, la política industrial consiste en un proceso de cooperación entre las empresas y el gobierno en el que ambos aprenden sobre los costes y oportunidades subyacentes y se embarcan en una coordinación estratégica.¹⁵ Según Rodrik, es probable que no se desarrollen nuevas industrias rentables a menos que se produzcan inversiones simultáneas hacia arriba y hacia abajo en la estructura de producción. Resulta de la lógica de los fallos de coordinación el que, una vez que se han hecho las inversiones simultáneas, todas acaban resultando rentables. El truco consiste en conseguir que estas inversiones se realicen. Esto puede lograrse por medio o bien de una verdadera coordinación («la empresa A hará esta inversión si la empresa B hace esta otra») o bien diseñando ex ante subsidios que no tengan por qué ser devueltos ex post. Como ejemplos de este tipo de subsidios cita los rescates implícitos o las garantías de inversión que inducen a los empresarios a proceder con las inversiones.¹⁶

Así pues, una de las recomendaciones frecuentes desde la literatura de la política industrial es la de establecer un proceso de coordinación estatal por el que se incentive a los empresarios privados a acometer inversiones consideradas como necesarias y estratégicas, muchas de ellas en el terreno de las infraestructuras.

II. EL ERROR DEL ARGUMENTO DE LOS FALLOS DE COORDINACIÓN: EL CÁLCULO ECONÓMICO

La idea de que el mercado libre está expuesto a fallos de coordinación no es precisamente nueva. De hecho, coincide casi exactamente con la vieja idea marxista de la anarquía de producción capitalista. La Gran Enciclopedia Soviética explica de la siguiente manera en qué consiste la anarquía de producción:

¹⁴ Altenburg, Hillebrand y Meyer-Stamer (1998, pp. 10-11).

¹⁵ Rodrik (2004, p. 3).

¹⁶ Rodrik (2004, pp. 13-14).

The private commodity producer, working for the market, does not know society's actual needs for his goods nor does he know the volume of production of similar commodities by other producers. Under the conditions of anarchy of production, the distribution of social labor among different branches of production inevitably takes the wrong proportions; a disparity between supply and demand arises—some goods appear on the market in inadequate quantities while there is a surplus of others.¹⁷

Según el autor marxista Paul Baran, el sistema económico del capitalismo conducía al exceso de consumo, a la existencia de trabajadores improductivos, a la organización irracional y despilfarradora del aparato productivo, a la anarquía de la producción y a la deficiencia de la demanda efectiva.¹⁸ Se hacía necesario el establecimiento de un plan racional de producción por parte del Estado. Gracias a ello el volumen del output no estaría determinado por el resultado fortuito de un número de decisiones descoordinadas por parte de empresas y hombres de negocios individuales, sino por un plan racional que expresaría lo que la sociedad desea producir, consumir, ahorrar, e invertir en cualquier momento dado.¹⁹

Para el marxismo, por tanto, la descoordinación y anarquía a la que conducía la producción capitalista hacía necesaria la planificación estatal.

El error de la visión marxista fue señalado por Ludwig von Mises en su análisis del cálculo económico.²⁰ Según explica Mises, en una economía compleja existen un gran número de procesos de producción para un gran número de posibles productos finales. Los factores de producción, por definición, son escasos. Emplearlos en un proceso de producción concreto implica renunciar a emplearlos en otro. ¿Cómo saber qué proceso de producción es el adecuado y en qué cantidades utilizar los factores?, ¿cómo saber que no estamos malgastando nuestros recursos? En una economía capitalista esto se logra gracias al cálculo económico. Para poder recurrir al cálculo, y determinar así qué procesos supondrán un coste menor que el beneficio obtenido, se necesita un denominador común. Si no existe ese

¹⁷ *The Great Soviet Encyclopedia* (2010).

¹⁸ Baran (1962, pp. 142-149).

¹⁹ Baran (1962, p. 156).

²⁰ Para el argumento del cálculo económico ver Mises (1990), (1951, pp. 113-122 y 131-135) y (1998, pp. 694-711).

denominador común es imposible relacionar los distintos factores de producción. El cálculo en especie es imposible precisamente por la ausencia de este denominador común.²¹ El dinero, el medio general de intercambio, cumple esta función de denominador común que permite relacionar elementos heterogéneos. Los consumidores hacen pujas monetarias por el stock existente de bienes de consumo de acuerdo a sus valoraciones subjetivas, lo que lleva al establecimiento de ratios monetarios de intercambio objetivos que relacionan todos los bienes de consumo entre sí.²² El dinero permite, por medio de intercambios de propiedad por y a cambio de dinero, expresar las preferencias ordinales de los individuos, lo que da como resultado el establecimiento de números cardinales, precios monetarios, que se expresan en las mismas unidades para todos los bienes y factores del mercado.²³ Así, el dinero establece un puente entre las valoraciones subjetivas de las personas y los objetos físicos. El cálculo económico en una economía capitalista se realiza, por tanto, a través de los precios de mercado.

Sin embargo, en una economía socialista en la que es el Estado el que rige la realización de los proyectos económicos, la oficina central encargada de dirigir la producción estará completamente incapacitada para llevar a cabo el cálculo económico. No existe mercado, por ello, no existen precios de mercado de los factores de producción y no se puede recurrir a éstos para llevar a cabo el cálculo, y, por ello, es imposible realizar una asignación y gestión racional de los recursos. En una economía capitalista, los precios de los factores avisan a los empresarios, pero en una economía socialista, los factores de producción están mudos

No dan ninguna pista al planificador. La tecnología le ofrece una gran variedad de soluciones posibles para el mismo problema. Cada una de ellas requiere el desembolso de otras especies y cantidades de varios factores de producción. Pero como el director socialista no puede reducirlos a un común denominador, no puede averiguar cuál de ellos resulta más ventajoso.²⁴

²¹ Huerta de Soto (1992, p. 202).

²² Salerno (1990, p. 36).

²³ Herbener (1997, p. 81).

²⁴ Mises (1944, 2005, p. 50).

Friedrich Hayek, en su tratamiento del problema del cálculo económico, destacó la importancia de la transmisión de información y conocimiento por medio de los precios de mercado. Hayek describió el mercado como el “proceso de descubrimiento” que permite encontrar nuevos patrones de producción económica que satisfacen de la mejor manera posible las necesidades de los consumidores. El mercado genera información de manera descentralizada por medio de las acciones de los individuos que se manifiestan en precios de mercado y que contienen el conocimiento tácito y no articulado que éstos poseen.²⁵ Don Lavoie explica de la siguiente manera la función de los precios destacada por Hayek:

The function that prices play in a market is a cognitive one. It is to reduce for each decisionmaker the otherwise overwhelming number of technologically feasible ways of producing things to the relatively much smaller number that appear economic- that is, appear to more than repay their costs.²⁶

Huerta de Soto, elaborando sobre el trabajo de Hayek, afirma que el socialismo impide el cálculo económico al eliminar la función creativa y coordinadora de los empresarios e intentar sustituirla por una agencia planificadora central que no se puede hacer con la información necesaria para organizar adecuadamente la producción, información que se manifiesta en precios de mercado.²⁷ Debido a que la función empresarial es la que permite la existencia del cálculo económico, Huerta de Soto afirma que dicha función

Es, sin duda alguna, la función social por excelencia, dado que hace posible la vida en sociedad al ajustar y coordinar el comportamiento individual de sus miembros». ²⁸

De este modo, el caos y la descoordinación de los que el marxismo acusaba al capitalismo, son, en realidad, los resultados naturales a los que lleva la planificación central debido a la imposibilidad para una agencia central de

²⁵ Ver Hayek (1945) y Hayek (2002).

²⁶ Lavoie (1985, p. 54).

²⁷ Según Huerta de Soto, la información en la que se basa la función empresarial tiene una serie de características específicas: 1) representa un tipo de conocimiento subjetivo de carácter práctico, no científico; 2) es un conocimiento privativo y disperso; 3) es un conocimiento tácito no articulable; 4) es un conocimiento que se crea a partir de la propia función empresarial. Huerta de Soto (1992, pp. 51-66).

²⁸ Huerta de Soto (1992, p. 67).

hacerse con la información necesaria, mientras que la actividad empresarial basada en precios de mercado sirve para coordinar las actividades económicas en una sociedad compleja.

El problema del cálculo económico afecta igualmente a los sistemas económicos intervencionistas. La planificación estatal debe hacerse con la información de cuáles son las industrias correctas a promover, es decir, cuáles aumentarán el bienestar de los consumidores. Como señalan Fu-Lai Toni Yu y Gary Moon-Cheung Shiu:

For a governmental action to be a successful one, the government officials involved in planning and carrying it out would need to have all the requisite information which is by its nature disperse among many individuals.²⁹

Sin embargo, la propia acción estatal distorsiona el establecimiento de los precios, afectando así al mecanismo que genera la información que permite tomar las decisiones económicas. En un mercado libre, la información se genera por medio de la competencia entre rivales que puján por la adquisición de recursos escasos. La intervención estatal previene el proceso de descubrimiento de la información que realiza el mercado. Así, tal y como explica Lavoie:

A non comprehensive planning agency's rivals are at an inherent disadvantage that may keep them from supplying such information. The planning agency may be preventing the discovery process from operating by 'rigging the game' for the industries it favors.³⁰

El mismo proceso de intervención crea el problema del cálculo económico y de la imposibilidad de acceder a la información pertinente. El proceso competitivo sólo puede descubrir nuevo conocimiento eficientemente mientras los competidores sean libres para experimentar con los métodos de producción, con las actividades que crean que van a tener éxito y con las localizaciones apropiadas. Sin embargo, si una agencia, armada con los poderes coercitivos del Estado, escoge las actividades económicas a realizar y los métodos de producción, y promueve a algunas categorías agregadas de industria a costa de otras, y a algunas localizaciones a costa de otras, se

²⁹ Yu y Shiu (2014, p. 12).

³⁰ Lavoie (1985, p. 76).

distorsionará inevitablemente el proceso de descubrimiento de la información.³¹

Como sugiere Bogdan Glavan, la coordinación debe ser vista como una relación entre productores y consumidores.³² El proceso de mercado conduce efectivamente a la coordinación debido a que la estructura de precios está formada de acuerdo con la importancia relativa atribuida a los recursos para sus usos finales, aquellos que satisfarán las necesidades de los consumidores. En el proceso competitivo, el movimiento de recursos causado por la puja de productores y consumidores del mercado revela qué industrias desean más urgentemente qué inputs. Los precios que resultan de este proceso reflejan las valoraciones subjetivas derivadas del conocimiento individual y específico de millones de productores y consumidores. Los recursos se dirigen hacia una industria porque es ahí donde se espera que satisfagan de mejor manera las necesidades de los consumidores. En cambio, cuando el Estado planifica la actividad industrial, fuerza por medio de la interferencia coercitiva el movimiento de recursos hacia industrias particulares. Pero la agencia planificadora no tiene forma de evaluar el coste de oportunidad del potencial uso de esos recursos por otra industria. El coste de oportunidad es la pérdida subjetiva sufrida por la persona que habría recibido los recursos en ausencia de intervención estatal. Al no poder valorar esa pérdida, la agencia planificadora no puede saber si el descenso del output en otras industrias que se provoca al favorecer a una industria concreta está promoviendo o estorbando el crecimiento económico y el desarrollo.³³

Debido a la imposibilidad de recurrir al cálculo económico, la intervención del Estado sólo puede lograr la descoordinación del mercado, al distorsionar el proceso por el que se genera la información que permite la correcta asignación de los recursos. Al distorsionar el sistema de precios, la intervención gubernamental introduce incentivos artificiales que debilitan la capacidad coordinativa inherente del mercado y se convierte en una fuente de descoordinación empresarial.

La descoordinación empresarial se puede observar en la propuesta de Rodrik de los rescates implícitos o las garantías de inversión a los empresarios

³¹ Lavoie (1983, pp. 8-9).

³² Glavan (2008, p. 48).

³³ Powell (2004, pp. 4-6).

para que acometan las inversiones que el Estado considere necesarias. Lo que Rodrik propone es la socialización de la inversión, de modo que a los empresarios se les garanticen los beneficios. Esto significa que sería el resto de los ciudadanos (entre los que se incluirían los empresarios no privilegiados) los que soportarían el coste de los fracasos empresariales, mientras que los beneficios irían a parar a un pequeño grupo escogido de empresarios. Es decir, la propuesta de Rodrik consiste en socializar las pérdidas y privatizar las ganancias, en un sistema que incita a los empresarios a tomar malas decisiones de inversión.

III. EL EJEMPLO DE LAS AUTOPISTAS RADIALES

La descoordinación del mercado a la que conduce la intervención estatal, en el caso concreto de la construcción de infraestructuras, se puede observar con claridad en el ejemplo de las autopistas radiales españolas. En España, el sector de las autopistas de peaje vivió un renovado impulso bajo el gobierno del Partido Popular a finales de los 90. Desde 1998, el Estado adjudicó más de 900 km. y diseñó el Plan de Infraestructuras de Transporte 2000-2007 que aportaba un nuevo enfoque favorable a la participación privada. Entre las nuevas concesiones se encontraban cinco nuevos accesos radiales a la ciudad de Madrid. Las autopistas radiales gozaron de un tratamiento de urgencia por su «excepcional interés público».³⁴

Para la construcción de las autopistas, el gobierno del PP optó por un sistema mixto: el Estado era el titular de la obra, pero la construían empresas privadas. La fórmula de construcción incluía una cláusula conocida como la responsabilidad patrimonial de la Administración (RPA) que implica que, en caso de quiebra o de rescate de la concesión, el Estado se hace responsable, asumiendo la gestión de la infraestructura que está en quiebra y abonando a las compañías que tienen la concesión el importe de la inversión que no han recuperado. Así se aprobaron 15 autopistas de 14 empresas concesionarias entre 1998 y 2006. Hubo muchas en Madrid, pero también la Cartagena-Vera, en un paisaje de costa que debía servir para urbanizar uno de los últimos grandes tramos vírgenes de la costa mediterránea, o la autopista de Las Pedrizas a Málaga.

³⁴ Albalade, Bel y Bel-Piñana (2015, p. 139).

En 2004, Aznar, entonces presidente del gobierno, afirmó que estos nuevos kilómetros de autopista marcarían «un antes y un después» y que ayudarían a convertir España en «un país muchísimo más moderno, competitivo y abierto».³⁵

¿Cuál ha sido el resultado de este proceso coordinador estatal? Como señalan Daniel Albalade, Germà Bel y Paula Bel-Piñana, en la actualidad ocho de las empresas concesionarias (nueve autopistas) se han declarado en suspensión de pagos mientras que dos concesionarias más presentan serios problemas de viabilidad financiera y una tercera ha necesitado una re-negociación para restablecer su equilibrio económico-financiero.³⁶ Según Carlos Segovia, el fracasado desarrollo de autopistas de peaje en España se va a saldar con una factura de al menos 2100 millones de euros (aunque la deuda acumulada por las empresas supera los 5000 millones de euros) que tendrá que pagar el Ministerio de Fomento y que saldrá del bolsillo de todos los ciudadanos.³⁷

La construcción de las autopistas estuvo plagada de fallos de planificación. Las proyecciones de ingresos por tráfico de vehículos fueron muy superiores a los ingresos reales: en algunos casos sólo ha circulado el 16% del volumen previsto. Los gastos de las expropiaciones tampoco se hicieron adecuadamente, con desviaciones superiores al 600%. Además, se calcularon mal los costes de construcción. Todo ello se ha traducido en un negocio ruinoso.³⁸

La RPA introdujo incentivos artificiales. Las principales constructoras se convirtieron en accionistas, creyendo que obtendrían un negocio seguro por doble vía: los ingresos de la autopista y su propia construcción; y los bancos y cajas de ahorros también entraron como accionistas para asegurarse el negocio financiero. Como destacan Albalade, Bel y Bel-Piñana:

La responsabilidad patrimonial de la administración [...] supone una cobertura directa del riesgo de financiación por parte de los contribuyentes. Dada la garantía estatal que establece la RPA, ésta incentiva a los inversores privados a acometer inversiones de incierta rentabili-

³⁵ Méndez (2016).

³⁶ Albalade, Bel y Bel-Piñana (2015, p. 141).

³⁷ Segovia (2016).

³⁸ Martínez (2016).

dad que serían mucho más reticentes a emprender en ausencia de la RPA.³⁹

Según estos autores, si los gobiernos mantienen la voluntad de impulsar proyectos de infraestructuras que no se corresponden con las necesidades reales de movilidad, y buscan implicar al sector privado en la ejecución de los mismos, siempre subsistirá alguna medida del tipo de la responsabilidad patrimonial de la administración que promoverá las malas inversiones.

IV. CONCLUSIONES

Al contrario de lo sugerido por la literatura de la política industrial, el mercado libre dispone de mecanismos de coordinación que promueven la asignación eficiente de los recursos. En cambio, la propia intervención estatal que busca la coordinación provoca el efecto contrario al introducir incentivos artificiales que distorsionan la generación de la información que permite a los empresarios dirigir eficientemente la asignación de recursos. El caso de las autopistas radiales muestra como la intervención estatal conduce a la descoordinación del mercado y al malgasto de recursos.

BIBLIOGRAFÍA

Aiginger, K. (2007), "Industrial Policy: A Dying Breed or a Re-emerging Phoenix?", *Journal of Industry, Competitiveness and Trade*, 7, 297-323.

Albalade, D., Bel G. y Bel-Piñana, P. (2015), "Tropezando dos veces con la misma piedra: quiebra de autopistas de peaje y costes para contribuyentes y usuarios", *Revista de Economía Aplicada*, 23, 67, 131-152.

Altenburg, T., Hillebrand, W. y Meyer-Stamer, J. (1998), "Building Systemic Competitiveness. Concept and Case Studies from Mexico, Brazil, Paraguay, Korea and Thailand", *German Development Institute, Reports and Working Papers* 3.

Baran, P. A. (1962), *The Political Economy of Growth*, Londres, Penguin.

³⁹ Albalade, Bel y Bel-Piñana (2015, p. 133).

Benjamin Powell, (2004), "State Development Planning: Did it Create an East Asian Miracle?", *Independent Institute Working Paper*, 54.

Bianchi, P. y Labory S. "From 'old' industrial policy to 'new' industrial development policies", pp. 3-27, en *International Handbook on Industrial Policy*, eds. P. Bianchi y S. Labory (Cheltenham y Norhampton: Edward Elgar, 2006).

Chang, Ha-Joong, Andreoni, A. y Ming Leong Kuan (2013), "International Industrial Policy Experiences and the Lessons for the U.K.", *Future of Manufacturing Project*, Evidence Paper, 4.

Easterly, W. (2001), *En busca del crecimiento. Andanzas y tribulaciones de los economistas del desarrollo*, Barcelona, Antoni Bosch.

Fu-Lai, Tony Yu y Gary Moon-Cheung Shiu (2014), "A New Look at the Austrian School of Economics: Review and Prospects", Hong Kong Shue Yan University. Department of Economics and Finance. Working Paper Series.

Glavan, B. (2008), "Coordination Failures, Cluster Theory, and Entrepreneurship: a Critical View", *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 11, 1, 43-59.

Groenewegen, J. (2000), "Introduction: Industrial Policy; Issues, Theories and Instruments", en *Industrial Policies after 2000*, W. Elsner y J. Groenewegen (eds.), Nueva York, Springer, 1-22.

Hayek, F. (1945), "The Use of Knowledge in Society", *American Review*, 35, 4, 519-530.

— (2002), "Competition as a Discovery Procedure", *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 5, 3, 9-23.

Huerta De Soto, J. (1992), *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, Madrid, Unión Editorial.

Herbener, J. M. (1997), "The Pareto Rule and Welfare Economics", *Review of Austrian Economics*, 10, 1, 79-106.

Lavoie, D. (1983), "Industrial Policy: Son of Central Planning", *Heritage Foundation*.

— (1985), *National Economic Planning. What is Left?*, Cambridge, Ballinger.

Kitson, M., Michie, J. y Sheehan, M. "Markets, Competition, Co-operation and Innovation", (2003), en *Industrial and Labor Market Policy and Perfor-*

mance, D. Coffey y C. Thornley (eds.), Londres y Nueva York, Routledge, 29-44.

Malik, K. (2013), *Human Development Report 2013*, Nueva York, UNDP.

Martínez, J. (2016), “Dinero público para rescatar autopistas de gestión privada” (13-12-2016 [recuperado el 23-03-2017]), disponible en <http://www.elmundo.es/opinion/2016/12/13/584ef26246163fc94b8b466d.html>

Méndez, R. (2016) “Por qué han quebrado radiales: un fallo del sistema sin culpables que pagarás tú” (14-12-2016 [recuperado el 26-03-2017]), disponible en http://www.elconfidencial.com/economia/2016-12-14/por-que-han-quebrado-radiales-fallo-sistema-sin-culpables-pagaras-tu_1303565/

Mendoza, J. y Rouhier, S. (2012), “European Industrial Policy”, *Eurocité*, Bruselas.

Meyer-Stamer, J. “Modern Industrial Policy or Postmodern Industrial Policies?” [recuperado el 05-05-2015], disponible en

http://www.mesopartner.com/fileadmin/user_files/Meyer-Stamer_modern_or_post_modern_industrial_policy.pdf

Di Maio, M. (2008), “Industrial Policies in Developing Countries: History and Perspectives”, Università Degli Studi di Macerata. Dipartimento di Istituzione Economiche e Finanziarie. Quaderno di Dipartimento, 48.

Mises, Ludwig von, (1944), *Burocracia*, Madrid, Unión Editorial, 2005.

— (1951), *Socialism. An Economic and Sociological Analysis*, New Haven, Yale University Press.

— (1990), *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*, Auburn, Mises Institute.

— (1998), *Human Action. A Treatise on Economics. The Scholar's Edition*, Auburn, Mises Institute.

Pack, H. y Saggi, K. (2006), “The Case for Industrial Policy: a Critical Survey”, *World Bank Policy Research Working Paper* 3839.

Pack, H. y Westphal, L. (1986), “Industrial Strategy and Technological Change: Theory versus Reality”, *Journal of Development Economics*, 22, 1, 87-128.

Peres, W. y Primi, A. (2009), "Theory and Practice of Industrial Policy. Evidence from the Latin American Experience", CEPAL. Serie desarrollo productivo, 187.

Rodrik, D. (2004), "Industrial Policy for the Twenty-First Century", Harvard University, disponible en

http://cemi.ehess.fr/docannexe/file/2738/rodrik_2004.pdf

Salerno, J. (1990), "Post-script: Why a Socialist Economy is «Impossible»", en Ludwig von Mises, *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*, Auburn, Mises Institute, 49-69.

Sawyer, M. (2000), "The Theoretical Analysis of Industrial Policy", en *Industrial Policies after 2000*, W. Elsner y J. Groenewegen (eds.), Nueva York, Springer, 23-58.

Segovia, C. (2016), "El rescate de las radiales costará 50 euros por ciudadano" (19-12-2016 [recuperado el 23-03-2017]), disponible en

<http://www.elmundo.es/economia/2016/12/19/5856cd4dca47411e7a8b45bf.html>

Sepúlveda, L. y Amin, A. (2006), "Decentralizing Industrial Policies: Threat or Opportunity in Developing Countries?", en *International Handbook on Industrial Policy*, P. Bianchi y S. Labory (eds.), Cheltenham y Norhampton, Edward Elgar, 321-341.

The Great Soviet Encyclopedia. 3d Edition. 1970-1979, (2010 [recuperado el 18-08-2015]), disponible en

<http://encyclopedia2.thefreedictionary.com/Anarchy+of+Production>

EL CONFLICTO DE LA ESTIBA DESDE UN PUNTO DE VISTA JURÍDICO Y ECONÓMICO

MANUEL BENÍTEZ PÉREZ Y PEDRO MARIO GONZÁLEZ JIMÉNEZ

Resumen: El artículo trata del conflicto suscitado entre el sector de la estiba y la libertad de establecimiento. En éste, se exponen los recientes acontecimientos sobre la base de una política pública controvertida. Seguidamente, se proporciona un estudio interdisciplinar jurídico-económico, de las causas y las consecuencias que tales acaecimientos traen consigo. En primer lugar, desde la perspectiva jurídica y partiendo del pronunciamiento del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de diciembre de 2014, se abarcan conjuntamente tanto legislación nacional como normativa europea de la competencia, en concreto la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante y el art. 49 del Tratado Fundacional de la Unión Europea. En segundo lugar, desde la perspectiva económica y haciendo uso de la metodología de la Escuela austríaca, se hace un interesante recorrido desde la ineficiencia actual hasta una pretendida mayor competitividad, destacando su posible efecto económico. Por último, brindaremos unas conclusiones que pondrán de manifiesto que economía y derecho no deben ser estudiados por separado, debiendo ambos mirar en una sola dirección: la liberalización de sectores intervenidos y su adecuada regulación para la protección de los intereses de los individuos.

Palabras clave: estiba y desestiba, Unión Europea, Derecho de la competencia, Escuela austríaca, competitividad.

Código JEL: B53 y K21

I. INTRODUCCIÓN

La estiba era una actividad plenamente liberalizada en origen, hasta que la falta de control menoscabó la prestación del servicio. Surgiría entonces la intervención pública con tres fines: Controlar la profesionalidad de los trabajadores, contar con personal suficiente y garantizar el abastecimiento. Nacería el servicio público portuario, que incluye la carga y descarga¹, con

¹ Cosculluela Montaner, L. (1973)

el fin de que la Autoridad lo garantizase dada la trascendencia que ostenta para la economía. No obstante, la evolución normativa nos muestra que tal intervención pública ha ido cambiando. Se pasaría del monopolio estatal a una falsa liberalización meramente formal. Por ejemplo, la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante de 1992, fue un primer intento liberalizador que trajo los principios de autonomía de gestión y autosuficiencia económico-financiera de los puertos de interés general. Modernizó la legislación creando entidades públicas con autonomía de gestión y presupuesto para tal fin.

Más tarde, la Ley de régimen económico y de prestación de servicios de los puertos de interés general de 2003, supondría otro avance liberalizador, tal y como se extrae de la propia Exposición de Motivos: «Este marco jurídico regula (...) la posición competitiva de los puertos españoles en un contexto del sector del transporte, internacional y europeo, garantizando los principios de libre competencia. Para ello, apuesta decididamente por la promoción e incremento de la participación de la iniciativa privada en la prestación de los servicios portuarios». Así, su novedad más relevante sería la «autoasistencia», o lo que es lo mismo, la posibilidad de que los buques efectuasen la carga y descarga con personal propio en ciertos supuestos.

La nueva ley englobó la estiba y desestiba en el concepto de “servicios básicos”, que eran entendidos como económicos² y por ende, debían regirse por las reglas del libre mercado. Se pretendió con ello que el Estado pasase de ser un agente económico directo, a ser un garante del buen desarrollo de las actividades prestadas en régimen de libre competencia³, nuevo rol estatal que era sobre el papel respetuoso con la competencia, atendiendo a las palabras de Hayek⁴, pues «El uso eficaz de la competencia como principio de ordenación social excluye ciertos tipos de interferencia coercitiva, pero admite otros que a veces pueden ayudar muy considerablemente a su operación e incluso requiere ciertas formas de intervención oficial».

² Horgué Baena, C. (2014).

³ Exposición de Motivos de la Ley 48/2003 “El proceso de liberalización, impulsado con ahínco desde la Unión Europea, consiste en una política económica que concibe al Estado, no como agente económico directo, sino como promotor, catalizador y garante de los derechos de propiedad y libertad de empresa”

⁴ Hayek, F. (2011).

II. PERSPECTIVA JURÍDICA

1. DEL MONOPOLIO ESTATAL A LA LIBERALIZACIÓN INACABADA

Herederero del sentimiento liberalizador, el actual TRLPMM⁵ establece en su art. 104 que «la actividad portuaria se desarrollara en un marco de libre y leal competencia entre los operadores de servicios». Igualmente, reivindica el libre acceso a la prestación de servicios en los puertos de interés general aunque matiza que la carga y descarga, se debe realizar en «condiciones de seguridad, eficiencia, regularidad, continuidad y no discriminación». Por otro lado, se observa que el Estado ya no es titular del servicio. El título habilitante es la licencia, bajo la cual el prestador asume obligaciones contenidas en los pliegos de prescripciones, y no la concesión administrativa. Precisamente algunas de estas obligaciones, encierran los argumentos jurídicos para sostener que el sector no respeta la libre competencia.

Por ejemplo, el apartado n) del Art. 117.1 establece que la licencia incluirá el porcentaje mínimo de trabajadores que se deben contratar en régimen laboral común. De esta forma, el legislador condiciona la libertad de empresa y cuestiona las reglas de la competencia⁶. Además, el carácter restrictivo se agrava si tenemos en cuenta que se exige que el número mínimo cubra en todo caso al menos el 25% de la actividad de la empresa.

También la regulación de las SAGEP supone un problema para la libre competencia. Estas Sociedades Anónimas son polémicas sobre la base del Art. 155, que reza: «Las empresas (...) deberán atender sus necesidades de personal para estos servicios mediante la utilización de personal de la SAGEP siempre y cuando su oferta sea igual o más ventajosa en términos de calidad y coste en el sector de la estiba». Esto, tiene difícil encuadre en el sistema de libre competencia que busca la Unión Europea⁷ al tratarse de una medida proteccionista que salvaguarda los intereses de los trabajadores de la SAGEP, en detrimento de otras ofertas de mano de obra.

El art. 143 sería otro precepto controvertido por su dudoso respeto a las reglas de la competencia. El mismo obliga a las empresas a ser partícipes en

⁵ Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante, de 5 de septiembre de 2011.

⁶ Menéndez de la Cruz, C. (2015).

⁷ Ibid.

el capital de la SAGEP, salvo raro supuesto de autoprestación. El capital, distribuido con el objetivo de evitar posiciones de dominio, en ningún caso pertenecerá a quienes no tengan una licencia, pero tampoco podría una empresa que posee título habilitante separarse de la Sociedad. Así, el capital de las SAGEP está a cargo de las empresas prestadoras del servicio en exclusividad. Por otro lado, los accionistas responden de las obligaciones de forma personal y mancomunada, lo cual agrava aun más el régimen. Además, solo cuando la SAGEP no lograra atender la demanda, se acudiría a la contratación libre. Así, nuestro Ordenamiento en palabras de la administrativista Menéndez de la Cruz, «presupone que en el mercado libre no pueden encontrarse trabajadores que realicen las labores portuarias propias del servicio de manipulación de mercancías»⁸.

En lo que respecta a la contratación de trabajadores, los titulares de licencia deben contratar prioritariamente a los trabajadores de la propia SAGEP según el art. 150.1 y siempre limitando dicha posibilidad a un solo turno de trabajo. Se restringe así de forma evidente la efectiva movilidad de mano de obra entre puertos sin que exista fundamentación legal que avale esta norma. Es además, sumamente disuasorio para ampliar la oferta de nuevos trabajadores en el mercado.⁹

Finalmente, con la Orden de 2012 por la que se determinan las titulaciones exigibles a la prestación del servicio portuario de manipulación de mercancías, el legislador pretende asegurar que todos trabajadores del sector tengan una adecuada preparación, aunque al mismo tiempo las excepciones del art. 154.2 abarcan a todos los trabajadores que ya venían realizando las actividades. Con ello, se persigue que los trabajadores que vinieran ejerciendo la actividad no tuviesen que obtener titulación alguna, ni siquiera algún tipo de prueba que efectivamente garantizase la profesionalidad del personal.

Efectivamente, las ideas liberalizadoras europeas abogan por una mayor libertad de competencia, pero también es cierto que la estiba requiere de manejo de maquinaria laboriosa. Además, cualquier formación se realizaría in situ en las instalaciones portuarias, requiriendo así la intervención pública en definitiva. Pero, ¿es congruente la regulación con este fin? ¿Es verda-

⁸ Ibid.

⁹ Ibid,

deramente el liberalismo la antítesis de la calidad, la seguridad y la regularidad?

En primer lugar, es necesario resaltar que el buen grado de profesionalidad de los estibadores es una obligación de servicio público, dado el carácter de regularidad, eficacia y eficiencia que se persigue en una actividad de interés general. Ahora bien, dicha *obligatio* puede alcanzarse por mecanismos menos lesivos con la competencia que la contratación exclusiva de trabajadores de la SAGEP. De hecho, la regulación que parece surgir bajo la noción de servicio público, no contempló durante años ningún requisito de formación o cualificación especial para los estibadores, más allá de unas pruebas de aptitud física y psicológica y una educación post-secundaria. Esto, atenta contra el principio meritocrático más básico y produce una paradoja curiosa a la par que triste: si el empresario quiere contratar libremente, el trabajador deberá reunir un requisito imprescindible de cualificación, siempre previa comprobación de que la SAGEP no puede proporcionar personal suficiente, pese a que los ofrecidos por la Sociedad Anónima constituida para tal fin, no cumplan con la pericia suficiente para obtener la titulación exigible para el resto, pero no para ellos.

En conclusión, se observa como el actual proteccionismo de origen legal solo protege a un colectivo privilegiado (los trabajadores actuales) en detrimento de otro (los trabajadores en potencia), generando una enorme ineficiencia. Al respecto, cabe recordar que «la argumentación liberal defiende el mejor uso posible de las fuerzas de la competencia como modelo para coordinar los esfuerzos humanos, pero no es una argumentación en favor de dejar las cosas como están. Se basa en la convicción de que allí donde pueda crear una competencia efectiva, ésta es la mejor guía para conducir los esfuerzos individuales. No niega que las reglas jurídicas del pasado o las actuales estén libres de defecto»¹⁰. ¿Puede ser entonces nuestra legislación definida como liberal? Asumiendo que está inacabada pero que avanza en dicha dirección, ¿serían sus efectos tan diabólicos como defienden sus detractores u ocultan un “abuso de posición de dominio” de los trabajadores actuales?

¹⁰ Hayek, F. (2013)

2. LA LIBERALIZACIÓN INEVITABLE: LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA UNIÓN EUROPEA DE 2014

La Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea del 11 de diciembre de 2014 es continuista con una reiteradísima jurisprudencia proclive a la libre prestación de servicios en materia de transportes, en la que se matizaban las obligaciones de servicio público y sus límites. El propio Tribunal cita sentencias¹¹ sobre la base de las cuales el artículo 49 TFUE se opondría a toda medida nacional que obstaculice o haga menos atractivo el ejercicio de la libertad de establecimiento garantizada por el Tratado.

Las razones de España para justificar el incumplimiento de las reglas de la competencia y restringir la libertad de establecimiento en el régimen portuario son básicamente dos: su carácter de servicio de interés general en el que se tienen que garantizar la regularidad, continuidad y calidad y la necesidad para garantizar la protección de los trabajadores, que constituye una razón imperiosa de interés general de conformidad con el Convenio nº 137 sobre el trabajo portuario, adoptado en Ginebra el 25 de junio de 1973 en el marco de la Organización Internacional del Trabajo. No obstante, si bien el TJUE ha reconocido que son posibles justificaciones de restricciones y que se persigue un fin legítimo, ello no sería por sí solo suficiente, pues es necesario que el fin que persiga la aplicación de una normativa no pueda conseguirse con normas menos gravosas con la competencia¹². Estas medidas alternativas existen. La propia Comisión Europea señala la posibilidad de que sean las propias empresas estibadoras las que, pudiendo contratar libremente trabajadores, gestionen las oficinas de empleo que han de suministrarles su mano de obra y organicen la formación, o la posibilidad de crear una reserva de trabajadores gestionada por empresas privadas, que funcionen como agencias de empleo temporal y que pongan trabajadores a disposición de las empresas estibadoras¹³.

¹¹ Véanse, entre otras, las sentencias Comisión/Francia, C-89/09, EU:C:2010:772, apartado 44; SOA Nazionale Costruttori, C-327/12, EU:C:2013:827, apartado 45

¹² Véanse, entre otras, las sentencias Collectieve Antennevoorziening Gouda, C-288/89, EU:C:1991:323, apartado 15, y Comisión/Portugal, C-518/09, EU:C:2011:501, apartado 65

¹³ STJUE de 11 de diciembre de 2014, asunto C-576/13, apartado 55.

3. LA REFUTACIÓN A LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE LA UNIÓN EUROPEA: EL CONVENIO 137 DE LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

Tal vez existan justificadas razones de interés general que explican cierta intervención, pero ninguna para conculcar la libertad de establecimiento de las empresas que deseen prestar el servicio en España. El Convenio nº 137, es el instrumento jurídico elegido por los contrarios a la modernización del sector para cuestionar el pronunciamiento del Tribunal de Luxemburgo. Sin embargo, ¿Es cierto que dicho Tratado obliga a mantener la regulación actual? ¿Hay contradicción entre normas de mismo rango?

Según la literalidad del art. 2 «la política nacional deberá estimular a que, en la medida de lo posible, se asegure el empleo permanente o regular de los trabajadores portuarios», pero en ningún caso obliga a establecer barreras de entrada a nuevos trabajadores o blindar condiciones laborales. Si bien la legislación nacional no socaba el presente Tratado, no es exigida por el mismo. El legislador español puede adoptar otras medidas que aseguren la regularidad de los trabajos portuarios y que además, respeten el TFUE. Por su parte, el artículo 3, obliga a la necesidad de registros y la prioridad de la contratación de las personas que consten en los mismos para evitar la banalización de la prestación del servicio. Sin embargo, el Convenio nº 137 no exige que los trabajadores actuales miembros de la SAGEP alcancen una situación privilegiada en detrimento de los trabajadores futuros, a los cuales se les impone una capacitación que en ningún caso se le exige a los afortunados. Es evidente que el legislador español tiene margen para respetar el artículo 2 y 3 del citado Convenio y las reglas de la competencia.

Por último, en lo que respecta al artículo 6, ha quedado demostrado como la regulación actual no es desde luego, la única que garantizaría seguridad, higiene, bienestar y formación profesional. De hecho, se ha puesto de relieve cómo el hecho de eximir a unos de obtener titulación mientras que a otros trabajadores se la impone, es dudosa en su fin de garantizar la profesionalidad del sector.

III. PERSPECTIVA ECONÓMICA

1. SITUACIÓN ACTUAL: LA ESTIBA EN NÚMEROS

La estiba y desestiba tienen una importancia capital dentro de la economía española. Por las manos de los 6.156 estibadores contratados en España por las SAGEP pasan más de 244 mil millones de euros en mercancías, equivalente al 22,7% del PIB de España¹⁴. Estas cifras suponen el 65% de los 375 mil millones de euros que pasan por nuestros puertos anualmente.

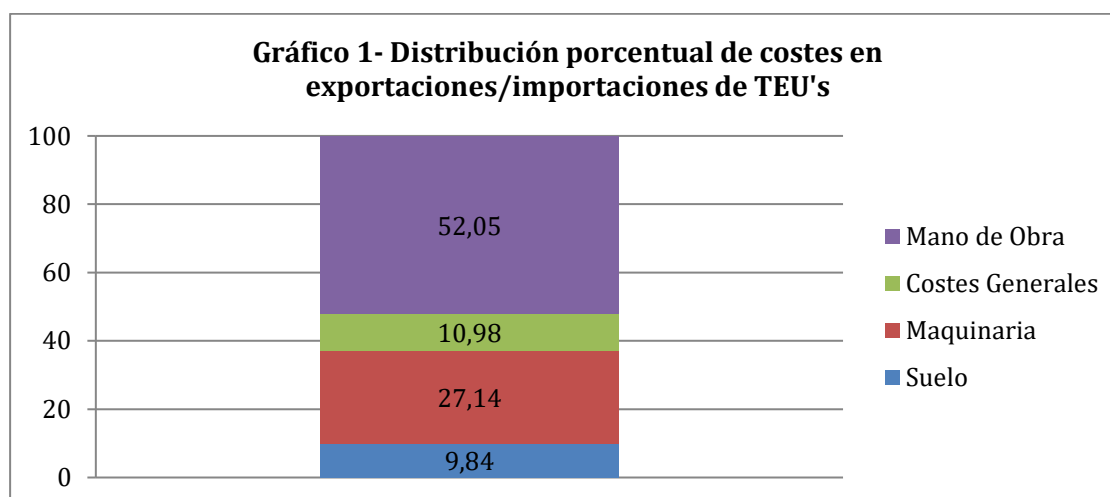
En una economía abierta, globalizada y altamente relacionada con el exterior como es la española, los puntos de acceso y salida del territorio de los bienes y servicios son esenciales. Conseguir ser eficientes y competitivos en la gestión y distribución de los servicios de estiba y desestiba es una exigencia que va más allá de lo meramente jurídico: la liberalización de este *nudo* clave para nuestra economía puede generar un importante impulso para el comercio internacional y el empleo.

Hasta ahora, la situación en lo que a competitividad en comercio transfronterizo respecta ha sido positiva: según Doing Business 2015¹⁵, España se sitúa en el 25% de los países mejor situados para comerciar, en torno a la media de los países de la OCDE. Sin embargo, el sistema de contratación de los estibadores hace que los costes portuarios sean más elevados, según reconoce el mismo informe.

Debido a este rígido sistema de contratación, lo que debería ser un coste variable que se ajustase a las necesidades de carga y descarga de buques, se convierte en un coste fijo sujeto por tanto a economías de escala. Los costes de mano de obra operativa oscilan entre los 24,21 €/TEU hasta los 50,90 €/TEU, dependiendo del tráfico de mercancías. Los puertos cuyos costes son superiores a la media (37,28 €/TEU) son aquellos con menor tráfico, por lo que la relación coste estiba/TEU es mayor.

¹⁴ Anesco. <http://anesco.org/>

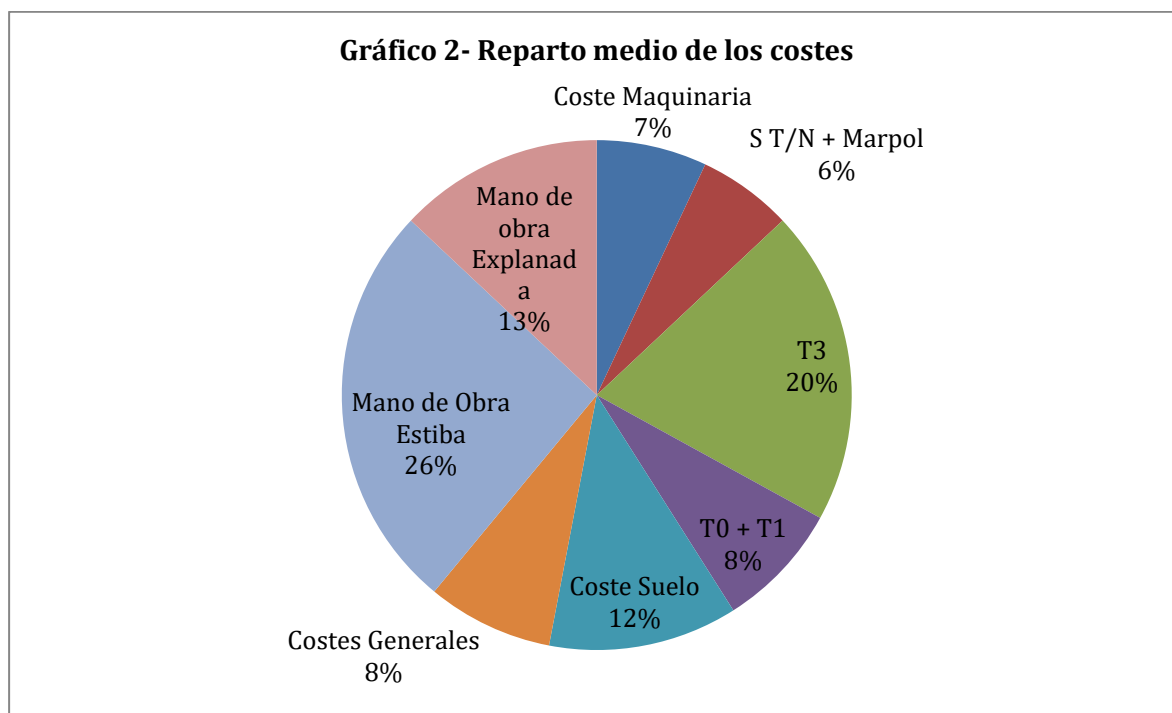
¹⁵ Doing Business en España 2015.



Fuente: Estudio de costes de paso de contenedor por terminales (2015).

Estos costes de mano de obra operativa suponen el 50% del total en las importaciones y exportaciones de TEU's a través de nuestros puertos, de los cuales la mitad suponen costes de estiba y desestiba¹⁶. Esto se debe fundamentalmente a la falta de competencia en un sector cautivo por regulaciones, del que depende gran parte de la economía de nuestro país. Junto a los costes de mano de obra (tanto de estiba como de explanada) tenemos que añadir las tasas portuarias, que tienen una incidencia en torno al 34% de los costes en la actividad portuaria.

¹⁶ Ibid.



Fuente: Estudio de la cadena de costes para el tráfico de carga rodada en terminales españolas (2015).

2. PERSPECTIVA ECONÓMICA DEL CONFLICTO DESDE UN PUNTO DE VISTA AUSTRÍACO

A la vista de la relación jurídica impuesta por el Estado y los datos antes mencionados, no parece desmesurado afirmar que el gremio de los estibadores posee un monopolio sobre la contratación. En este caso, el monopolio estibador no se ejerce sobre un bien o servicio final, sino sobre un factor de producción, el trabajo, del cual disponen muy pocas entidades localizadas en puntos determinados del territorio. De esta manera se quiebra la capacidad de las empresas estibadoras de disponer libremente de sus trabajadores para poder ejercer su actividad. Procederemos al análisis de tal supuesto.

La primera consecuencia que podemos deducir de esta privilegiada situación tiene su correspondencia en los datos antes mencionados: los salarios pagados al colectivo de los estibadores son superiores al que en un régimen de competencia libre se establecerían. Y esto lo sabemos porque el gremio no sólo posee el monopolio *de facto* sobre la contratación, sino porque también tiene la capacidad de establecer precios de monopolio. Dicho de otra manera, aun teniendo una situación privilegiada de monopolio, si el monopolista no tiene el poder de fijar unilateralmente los precios del mercado según su conveniencia, el precio establecido no será muy distinto al

establecido en un mercado competitivo. En nuestro caso, los estibadores sí tienen la capacidad de fijar los salarios del mercado como un monopolista fija los precios del mercado. Esto se debe principalmente a la inelasticidad del factor trabajo: un incremento de los salarios no implicará una disminución significativa de la contratación de estibadores por parte de las empresas; unido además a la gran importancia de su actividad para el conjunto de la economía¹⁷ junto a las prebendas estatales establecidas *ad hoc*, que les otorgan un artificial y excesivo poder de negociación. Pero este falseamiento del mercado y de la soberanía de los consumidores no es inocuo, pues ese alza adulterado de los salarios no lo asumen por completo las empresas, sino los consumidores finales en los precios de los bienes. No es de extrañar, pues, que los costes de mano de obra en los puertos supongan el 50% del total, siendo el 26% correspondientes a estiba y desestiba. Esto repercute de forma negativa en la competitividad de nuestros puertos y, por lo tanto, en nuestra capacidad de atraer rentas y bienes que, aun no consumiéndose en España, sí podrían ser trasladados desde nuestro país al resto de Europa.

La liberalización del régimen de contratación de estibadores sería, por lo tanto, una apertura a la competencia. Hasta el día de hoy, el sistema de competencia es el que permite hacer un uso más eficiente de los recursos de los que dispone la economía. Los empresarios y los trabajadores, en un mercado libre, poseen la información que ningún planificador central puede tener para dirigir sus actuaciones y coordinar entre sí de forma espontánea las acciones de mercado. Por ello es tan importante una regulación clara y concisa sobre estos aspectos determinados, pues la información constituye un elemento esencial para la actividad económica. El hecho de que el régimen de contratación haya estado restringido a las SAGEP va a colocar a las empresas estibadoras en una situación de inferioridad concurrencial con respecto de las empresas europeas y americanas que llevan años operando en el sector. Esta es otra consecuencia del elefante generado por el Estado, la curva de aprendizaje de las empresas nacionales no va a estar tan expandida como la de las empresas extranjeras. Y esto, a corto plazo, es una rémora para nuestra economía ya que, si bien es cierto que la liberalización puede tener un efecto expansivo sobre nuestros puertos y sobre nuestra economía, el hecho de que las empresas estibadoras sean extranjeras probablemente hará que las rentas del capital generadas no se

reinviertan en nuestro sistema. No obstante, esta situación se podrá corregir en el largo plazo, cuando las empresas nacionales entren en el mercado en un plano de igualdad con las extranjeras.

No hay razones más que políticas para mantener este régimen de contratación. Siguiendo en este sentido las enseñanzas de Hazlitt, cuando se aplica una política para un sector concreto solemos olvidar los efectos de tal política para el resto de la sociedad en el corto y en el largo plazo. La justificación dada por los poderes públicos no ha sido otra que considerar que el sector de la estiba es clave para la economía, por lo que debía regirse por unas condiciones laborales especiales. Con este falseamiento, se ha impedido la entrada de nuevos trabajadores e inversores dispuestos a ofrecer su fuerza laboral y arriesgar su capital por una actividad que, en condiciones de mercado libre, sí hubieran llevado a cabo. Este efecto expulsión de factores de producción ha tenido como consecuencia que la inversión de esos capitales y esa mano de obra se haya dirigido hacia sectores productivos menos rentables, o directamente dejándose en desuso, generando de este modo ineficiencia económica.

Podemos deducir cuál es la pérdida de eficiencia económica a partir de la función de costes portuarios a largo plazo:

$$CT_{l/p} = w_e + w_{ex} + G + M + S + T$$

Donde

w_e = salario de mano de obra de estibadores

w_{ex} = salario de mano de obra en explanada

G = costes generales

M = coste de maquinaria

S = coste de suelo

T = tasas portuarias

En el largo plazo, podemos descomponer los factores w_e , G y M . De tal modo que:

$$w_e = w_1 + w_2$$

$$G = G_1 + G_2$$

$$M = M_1 + M_2$$

Siendo w_1 , G_1 y M_1 los correspondientes costes de salarios, gestión y maquinaria que se darían en un mercado competitivo, y

w_2 la cantidad correspondiente al alza artificial de los salarios debida a la situación de monopolio sobre la contratación de estibadores.

G_2 la ineficiencia producida en el largo plazo por la ausencia de competencia en la gestión y organización de la actividad en las empresas portuarias. Ausencia de competencia debida al antes mencionado efecto expulsión.

M_2 la amortización de maquinaria no tenida en cuenta por ausencia de competencia, factor determinado por la ausencia de incentivos a nuevas inversiones.

Por lo tanto, siendo la función de costes portuarios totales en el largo plazo la siguiente:

$$CT_{l/p} = (w_1 + w_2) + w_{ex} + (G_1 + G_2) + (M_1 + M_2) + S + T$$

Estamos en condiciones de concluir que la pérdida de eficiencia producida por la situación de monopolio es tal que:

$$\text{Pérdida eficiencia} = w_2 + G_2 + M_2$$

Lo que se consigue entonces es una doble transferencia forzosa de rentas:

Desde el sector de la estiba que podría ser rentable hacia los sectores en los que el capital y el trabajo se emplean por el efecto expulsión (G_2 y M_2),

Desde los capitales desinvertidos y los trabajadores desempleados hacia las empresas y trabajadores que han obtenido el privilegio de la contratación en el sector, y que mantienen unas condiciones laborales que en otro caso no tendrían (w_2). Es una subvención encubierta.

Desde un punto de vista exterior a la empresa, el hecho de que no exista competencia entre trabajadores desincentiva la cooperación económica eficiente, pues se impide a una masa de personas dispuestas a trabajar a cambio de unas condiciones determinadas entrar al mercado (w_2). Desde una óptica *intra* empresarial, una deficiente alineación de incentivos nos lleva a que los procesos de gestión y organización de la producción no sean lo más eficientes que pudieran llegar a ser (G_2 y M_2). La ausencia de competencia, por lo tanto, conlleva un alza de los costes en el largo plazo que perjudica directamente los intereses de los consumidores. Estos incentivos mal alineados nos llevan a salarios artificialmente superiores, mayores costes, mayores precios, y menor comercio. Al repercutirse en los precios finales los altos costes de la estiba se impide que los ciudadanos dispongan de parte de su renta disponible para consumir bienes y servicios o invertir en

proyectos de inversión que consideren adecuados en función de la información de la que disponen.

Aunque resulte paradójico, estas medidas protectoras del trabajo precisamente desprotegen a los trabajadores no empleados. Y esto, en la teoría, puede tener su importancia. Pero en zonas geográficas con altas tasas de paro el hecho de que gran parte de la población no pueda acceder al mercado de trabajo por culpa de privilegios estatales es más bien un drama que tenemos que denunciar en la medida que nos sea posible.

Cuantificar los efectos de la liberalización va a ser un acto de fe más que otra cosa. No es nuestro cometido hacer un estudio teológico, por lo que no daremos cifras futuras. Lo que si podemos asegurar es que el conocimiento del comportamiento humano nos permite saber que la liberalización del sector de la estiba y su adecuación a los criterios de competencia requeridos por la Unión europea va a tener importantes efectos expansivos para nuestra economía. El hecho de conseguir una reducción de costes medios en el proceso de importación y exportación puede potenciar nuestra capacidad de comerciar con terceros países por vía marítima. Además, hacer más competitivos los puertos españoles puede traer consigo que las compañías de transporte marítimo prefieran acceder al mercado europeo por nuestros puertos antes que por los puertos de Portugal o Francia, por ejemplo. Esto, como salta a la vista, tendrá un importante efecto multiplicador sobre la producción y sobre el empleo, contribuyendo de este modo a la consolidación de la recuperación económica tras la crisis.

IV. CONCLUSIONES

La liberalización no supone la inexistencia de regulación o pleno desentendimiento por parte de las Autoridades de la prestación del servicio. Existen intereses generales que justifican una correcta capacitación profesional de los estibadores. Sin embargo, jamás debe utilizarse dicha cuestión para mantener privilegios que socaban la competitividad como termita silenciosa.

Desde la perspectiva jurídica, no puede sostenerse el inmovilismo del sector. En primer lugar, porque la regulación controvertida no encuentra justificación ni dentro de la teoría de los servicios públicos ni tampoco dentro de ciertos Tratados internacionales. En segundo lugar, porque existe normativa europea y un pronunciamiento del Tribunal de Justicia que impone su modificación. Nuestra legislación es proteccionista con un modelo que

restringe la incorporación de nuevo personal y perjudica a Estados, consumidores, empresas y también a trabajadores desplazados por el propio modelo.

Desde la perspectiva económica, el monopolio *de facto* que ostentan los estibadores genera una serie de ineficiencias que impide el uso óptimo de los recursos disponibles. Es por ello por lo que es una necesidad liberalizar un sector cautivo, abrirlo a la libre competencia real y permitir la rotación de trabajadores.

Solo desde una considerable capacidad de presión con la paralización del comercio puede explicarse la falta de motivación para llevar a cabo una reforma. Existe un auténtico abuso por parte de un colectivo que puede paralizar el comercio de un país, contrario a un régimen respetuoso con las normas de la competencia y la eficiencia económica.

Quizás siga presente la falacia que pasa por alto las consecuencias secundarias que ya denunció Hazlitt¹⁸, pues aún existe «la persistente tendencia a considerar exclusivamente las consecuencias inmediatas de una política o sus efectos sobre un grupo en particular, sin inquirir cuáles producirá a largo plazo no sólo sobre el sector aludido, sino sobre toda la comunidad.

BIBLIOGRAFÍA

- Coscolluela Montaner, L. (1973), *Administración Portuaria*, Tecnos, pp. 200.
- Doing Business, (2015). *Doing Business en España 2015*. Grupo Banco Mundial, pp.69-78.
- Menéndez de la Cruz, C. (2015), *La estiba y desestiba portuaria, un estudio desde el derecho administrativo*, pp. 343-362
- Ministerio de Fomento, (2015), *Estudio de la cadena de costes para el tráfico de carga rodada en terminales españolas*, Puertos del Estado, pp.32-52.
- Ministerio de Fomento, (2015), *Estudio de costes de paso de contenedor por terminales*, Puertos del Estado, pp.38-56.
- Hayek, F. (2014), *Los Fundamentos de la Libertad*, 9ª ed. Madrid: Unión Editorial, pp. 205-210, 354-358.

¹⁸ Hazlitt, H. (1979).

— (2011), *Camino de servidumbre*, 1ª ed. Madrid: Alianza Editorial, pp. 84-86.

Hazlitt, H. (1979), *Economics in one lesson, new ed.* 1ª ed. New York: Crown, pp. 12, 98-102.

Horgué Baena, C. (2014), *Régimen de prestación de los servicios portuarios en los puertos de interés general. En especial, de los servicios portuarios básicos.* pp. 288.

Von Mises, L. (2011), *La acción humana*, 1ª ed. Madrid: Unión Editorial, pp. 430, 460-462.

PENSAMIENTO ECONÓMICO EN LA INGLATERRA DEL SIGLO XIX: EL DEBATE SOBRE LA INCONVERTIBILIDAD METÁLICA

ADÁN EXPÓSITO

Resumen: En el presente trabajo se procederá a exponer el pensamiento económico presente en la Inglaterra del Siglo XIX. Se procederá primero a analizar las razones históricas que originaron el debate entre las corrientes bullionistas y antibullionistas y la postura de cada una de estas corrientes acerca de si las emisiones de billetes de banco debían o no estar ligadas al pago en oro y las consecuencias que de ello se derivaban como la promulgación de la ley de Peel y el establecimiento de las bases que darían lugar al debate posterior entre la Escuela Monetaria y la Escuela Bancaria acerca de cómo debía estar gestionada la administración bancaria de Inglaterra, a saber, si el sistema bancario británico debía responder a un sistema de libre competencia bancaria o si, por el contrario, debía gestionarse desde una única institución central.

Palabras clave: Pensamiento, Económico, Inconvertibilidad, Banca, Inglaterra

Códigos JEL: B12, B21, E52, E58

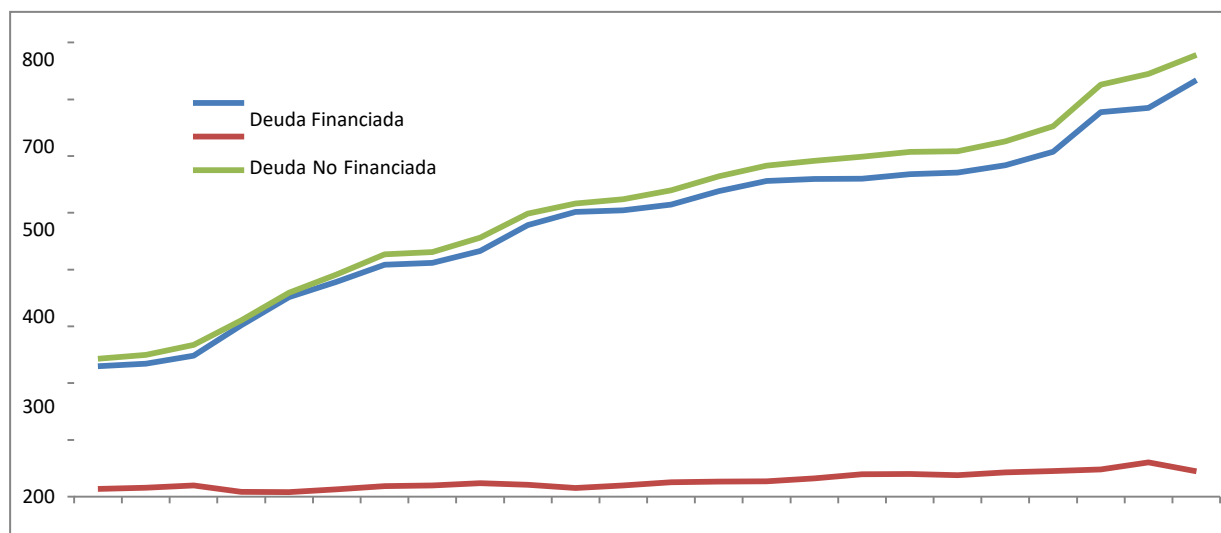
I. INTRODUCCIÓN

Durante las guerras napoleónicas (1792-1815), el Gobierno de Inglaterra se financió mediante préstamos que obtenía del Banco de Inglaterra. Para financiar estos costes, el Parlamento autorizó al Banco a realizar adelantos monetarios (préstamos) al Gobierno sin necesidad de una autorización previa del Parlamento y sin ninguna cláusula de limitación, obligando al Banco a entregar la liquidez que el Gobierno Británico le demandase, Hinrichsen en 2014:

Como el Banco de Inglaterra se veía obligado a comprar la deuda nacional, el Tesoro de Inglaterra podía emitir toda la deuda que quisiera sin preocuparse de que no hubiesen agentes dispuestos a comprarla.

De esta forma, el Gobierno emitía deuda pública y el Banco de Inglaterra la monetizaba mediante la emisión de billetes y haciendo que en 1800 la deuda pública se hubiese duplicado con respecto a los niveles previos a la guerra.

Figura 1. Deuda (Financiada y No Financiada) de Inglaterra durante las Guerras Napoleónicas (MM £)



Fuente: Banco de Inglaterra y Mitchell (1988)

Esta monetización de la deuda hizo que el Banco de Inglaterra emitiese promesas de pago en oro a la vista contra activos a largo plazo (la deuda inglesa) truncando su liquidez y reduciendo peligrosamente sus reservas metálicas, las cuales descendieron de 6,5 millones de libras al comienzo de la guerra a prácticamente un millón antes de decretar la suspensión de la convertibilidad. Estas fuertes caídas de las reservas provocaron un pánico bancario en 1796 traducido en una fuga del poco oro que quedaba en Inglaterra ante el miedo de los agentes a que los bancos provinciales suspendiesen pagos (como ciertamente acabaría pasando un año más tarde) y no pudiesen descontar las letras que tenían en posesión, lo cual redujo aún más las reservas nacionales.

Figura 2. Reservas metálicas del Banco de Inglaterra durante las Guerras Napoleónicas (MM £)



Fuente: Banco de Inglaterra

La caída de las reservas bancarias y el descalce de plazos producido por la monetización de la deuda pública dieron como resultado una suspensión de pagos del Banco de Inglaterra en el año 1797. Circunstancias que llevaron al Gobierno inglés a decretar, mediante la ley de restricción bancaria (The Bank Restriction Act), la suspensión de la convertibilidad de los billetes del Banco de Inglaterra en oro y a sentar las bases del debate entre las corrientes bullionistas y las antibullionistas.

II. EL DEBATE SOBRE LA CONVERTIBILIDAD METÁLICA

El Gobierno de Inglaterra, para arreglar la incapacidad del Banco de Inglaterra a la hora de ajustar los precios de la nación emitiendo billetes, y poder seguir costearo la guerra contra Francia, decidió en 1797 poner fin a la convertibilidad en oro de los billetes del Banco de Inglaterra, dándole de esta forma un mayor margen de actividad emisora en sus políticas bancarias, teniendo aún así dificultades para financiar los altos costes bélicos.

Con la inconvertibilidad, los pasivos del Banco de Inglaterra (sus emisiones de billetes) comenzaron a utilizarse como dinero. Como ésta práctica se generalizó en toda la nación, el Gobierno de Inglaterra decidió declarar los

billetes del Banco de Inglaterra dinero de curso legal, haciendo al Banco responsable último de todas las reservas de la nación (puesto que los bancos provinciales usaron los billetes del Banco de Inglaterra como reservas propias), dando esto lugar a un descalce de plazos entre los activos en propiedad de los bancos (que solían ser la deuda pública del país) y sus pasivos, que eran pagaderos a la vista, generando así fuertes riesgos de insolvencia entre los bancos nacionales, que se veían obligados a modificar continuamente los tipos de descuento para ajustar y coordinar sus balances.

Algunos teóricos de la época defendieron la inconvertibilidad bajo el argumento de que el sistema bancario no puede conocer a ciencia exacta cuál es la verdadera demanda de oro nacional, ni puede por tanto prever futuras fluctuaciones y por ello no debe estar restringida al stock metálico del país. Por contra, si las emisiones de billetes fuesen libres, la oferta monetaria tendría mayor facilidad para ajustarse a la cantidad óptima requerida por los mercados. Citando a Ricardo en «*The High Price of Bullion*»:

El valor del dinero de cualquier país guarda alguna proporción con el valor de los artículos que hace circular. Ningún incremento o disminución en su cantidad, ya sea oro, plata o papel moneda, puede aumentar o disminuir su valor por encima o por debajo de esta proporción.

La mayoría de ellos señalaban los tipos de cambio como la herramienta que indicaba cuando existía una sobre-emisión de billetes sin percatarse de que los propios tipos estaban sujetos a variantes no siempre monetarias.

Por ejemplo, James William Gilbart sostenía que una emisión de papel moneda libre garantizaría la satisfacción de las demandas del comercio nacional y, al quedar igualadas con la producción de bienes en la economía, los precios se verían inalterados y el aumento de la oferta monetaria no llevaría implícito un aumento del nivel de precios.

Por el lado opuesto, Peter Lord King en su «*Thoughts on the restriction of Payments in Specie at the bank of England and Ireland*» en 1803 abogó por la vuelta la convertibilidad de los billetes del banco de Inglaterra en oro, ya que era la única manera fiable de controlar las emisiones y evitar una expansión crediticia además de funcionar como estabilizador de precios pues, como sostenía, en un modelo de convertibilidad en oro, cualquier sobre-emisión de billetes que incrementase el nivel de precios podría corregirse fácilmente exportando oro a los mercados extranjeros. A su vez, Ricardo en 1810:

Si se creara un banco que, como el Banco de Inglaterra, tuviese poder de emitir papel moneda que actué como medio de cambio en la economía, [...], cuando este banco incrementa sus emisiones - ya sea mediante la concesión de préstamos a los mercaderes o mediante adelantos al gobierno- y añadiese una gran cantidad de medios de pago a la circulación, ese medio de cambio sufriría un deterioro de valor y los bienes se encarecerían proporcionalmente. El equilibrio entre esta nación y las restantes se restablecería mediante la exportación de parte de su oro.

Además, Lord King también sostenía que cualquier otra emisión que no estuviese 100% respaldada en oro era susceptible de provocar una sobre-emisión del crédito y provocar inflación en la economía toda vez que los bancos ofrecieran tipos de descuento inferiores a los tipos de interés del mercado. De esta forma, los tenedores de letras tendrían mayores incentivos a descontarlos antes que a atesorarlos hasta su vencimiento, y de esta forma los bancos podrían aumentar la oferta monetaria aun teniendo como collaterals de sus emisiones las letras reales que defendió Smith.

Sin embargo, Henry Thornton en su *«An Enquiry into the Nature and Effects of the paper credit of Great Britain»* en 1802 criticó esta idea y atacó la doctrina de las letras reales de Adam Smith ya que, como tal defendía, si las emisiones de billetes del banco de Inglaterra quedaban restringidas por el valor de los bienes, dichas emisiones crecerían a medida que creciese la producción de los mismos:

El número de aquellos billetes que son emitidos como consecuencia de la venta de bienes, los cuales, no imparta cuales, no representan propiedad, son susceptibles de ser incrementados a través de la extensión del crédito dado para la venta de dichos bienes.

Al igual que Thornton, Ricardo y Gilbert erraron al no considerar que el aumento de la producción de bienes presentes lleva consigo (de forma general) una bajada de los precios de los mismos, no un aumento. Es decir, los precios sí se ven alterados. De manera que un aumento de la oferta monetaria genera un aumento del valor monetario de los bienes

presentes, incrementando de esta forma sus precios y causando inflación en la economía. De la misma forma que el aumento de la producción, reduce marginalmente su valor y, por ende, la capacidad de emisión de los billetes ligados a dichos productos. (Ley de la utilidad marginal decreciente).

Lloyd pensaba que esto era un defecto que desvirtuaría una emisión equilibrada de moneda, sin percatarse de que la revalorización de estos activos monetizables respaldarían la emisión adicional de papel moneda, aún a pesar de que en un futuro pudiesen deteriorar su valor, puesto que son activos altamente demandados por el mercado en un momento inmediato, no futuro, y por tanto la garantía del billete emitido debe su valor a la cotización del activo en el presente, no a la que vaya a tener a largo plazo.

Pocos fueron los autores que, como Boyd, consiguieron, de forma correcta, asociar los depósitos bancarios como parte de la oferta monetaria de la economía nacional a pesar de que no se encontrasen en circulación. Además, Boyd en su «*Letter to Pitt*» en 1801, hizo ver cómo la inconvertibilidad metálica reducía marginalmente el valor de los billetes de banco de Inglaterra a medida que estos serán emitidos, bien por un aumento de los precios nacionales que se trasladaban al comercio exterior y depreciaban la libra, o bien por una revalorización del oro.

Con este argumento consiguió determinar cuando el banco de Inglaterra estaba generando una sobre-emisión de sus billetes toda vez que el oro estuviese valorado sobre la par, el nivel de precios fuese elevado y la libra estuviese depreciada a consecuencia de unos tipos de cambio bajos.

Argumento opuesto al que ofreció Sir Francis Baring, quien dedicó una publicación entera a Boyd en 1801 para contestarle en sus «*Observations of the Publication of Walter Boyd*»:

Espero probar que los billetes emitidos por el banco de Inglaterra nunca han superado las necesidades del mercado, ni siquiera sus deseos de financiación, y menos aún han contribuido a elevar los precios de los bienes. Además, me inclino a pensar que, después de considerar la totalidad de su publicación, el Sr. Boyd es de la opinión de que existe un deseo a las sobre-abundancia de los billetes para responder a la necesidad del medio circulante.

De la misma forma, Sinclair creía que si la economía inglesa volvía a la convertibilidad en oro, los beneficios del crecimiento económico del país se reducirían en los términos de la limitación que el stock metálico impusiera:

La circunstancia más alarmante es el efecto negativo que tendría sobre los ingresos públicos y el crédito del país. Si los medios intercambio se redujeron la mitad, (lo cual sería el caso con la vuelta a la convertibilidad), los ingresos disminuirían en dicha proporción.

La realidad fue, que la crisis de 1797 provocó un pánico bancario que obligó al Banco de Inglaterra a suspender pagos al no poder hacer frente a todas las reclamaciones de conversión de los billetes emitidos en oro. Debido a esto, los billetes del Banco de Inglaterra dejaron de ser pagaderos en oro, lo cual obligaba a sus tenedores a venderlos si su deseo era obtener dicho metal. Esta situación provocó que el valor nominal del oro se incrementase en Inglaterra, generando una inflación del 60% en 1801.

Fue Lord King quien volvió a emerger para apuntar que la sobre-emisión de papel moneda acaba generando un dinero infravalorado (el oro) que, por ende, se traslada hacia el extranjero, donde se ofrecían mejores descuentos, o bien era atesorado. De forma que el dinero sobrevalorado (los billetes de banco de Inglaterra) remplazaban al «*buen dinero*» (el oro existente) y, por el hecho de estar sobrevalorados y por la fuga del stock metálico nacional, acababan depreciando la libra. (Ley de Gresham).

Los antibullionistas, por contra, atribuyeron tal depreciación no a la fuga del metal como consecuencia de una infravalorización, sino más bien al considerar que había un exceso de importaciones de maíz como consecuencia de las malas cosechas inglesas que dieron como resultado la fuerte salida del oro nacional, argumento que se puede encontrar en «*A letter to Lord Grenville*» de Thomas Tooke en 1829 y en «*Observations on the Report of the Bullion Committee*» de Sir John Sinclair en sus en 1810:

Las causas de unos tipos de cambio desfavorables son en gran medida puramente comerciales; aunque algunos de ellos son de naturaleza mixta, y algunos de carácter político [...] Las puramente comerciales son una mayor cantidad de importaciones de lo habitual, principalmente del Báltico, de Francia y de Holanda. [...] Las causas puramente políticas son el pago de subsidios extranjeros, el mantenimiento de las tropas en el extranjero y las facturas del gobierno para gastos navales y otros gastos en países extranjeros.

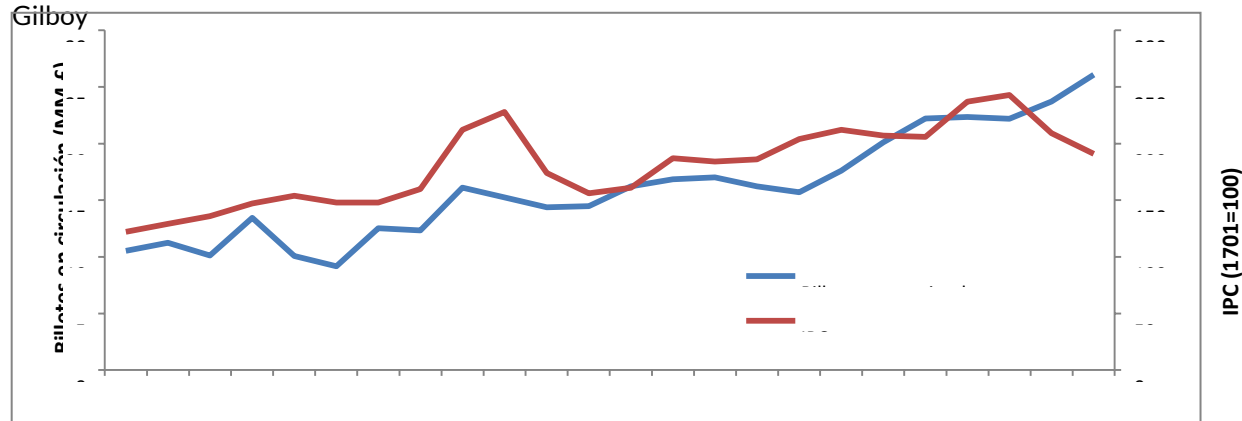
No obstante, Boyd demostró la gran utilidad que las transacciones internacionales de los stocks metálicos tenían para la oferta monetaria del país. Hizo ver cómo, mediante una moneda convertible en oro, los excesos de emisión del sistema monetario podían (y de hecho así lo hacían) corregirse mediante la desviación del oro nacional hacia el extranjero. Sin embargo, con el dinero fiduciario esto no podía ocurrir de manera tan sencilla, ya que los billetes ya no eran pagaderos en oro, si no promesas de pago del banco de Inglaterra y por tanto, dependían de la confianza y credibilidad que los

agentes extranjeros dieran la posibilidad de cobro de dichos billetes, de forma que los excesos de emisión dependían notoriamente de los ajustes del mercado interno.

Además de todo lo anterior, al establecerse la inconvertibilidad, el oro adquirió una nueva demanda. Ante el uso mayoritario de los billetes de banco, el oro dejó de usarse como medio de pago y empezó a utilizarse como medio de atesoramiento. Los agentes recurrían al oro como valor refugio ante posibles bancarrotas de los bancos provinciales, lo cual le confirió a su vez un valor especulativo que aumentó aún más su precio e incidió en la depreciación de la libra.

De hecho, en 1797 los billetes que el Banco de Inglaterra había emitido, tras la proclamación de la inconvertibilidad, eran un 13% inferiores a los emitidos en 1792 y sin embargo, los precios resultantes eran un 21% mayores.

Figura 3. Billetes del Banco de Inglaterra en circulación (MM £) vs. Precios al consumidor Schumpeter-Gilboy



Fuente: Banco de Inglaterra y Mitchell (1988)

Los monetaristas asociaron esta depreciación de la libra a una emisión excesiva del Banco de Inglaterra al haber emitido más billetes que los que los agentes económicos nacionales estaban demandando. Sin embargo, no pensaron que esta depreciación no tenía por qué explicarse únicamente por una sobre-emisión de billetes, sino que podía deberse a una pérdida de la calidad de los activos que actuaban como respaldo de dichas emisiones, argumento que recogió Thornton en 1802.

Además, como los primeros precios en subir fueron los de los bienes con un consumo más inmediato (puesto que se intercambiaban diariamente) los autores antibullionistas, aprovecharon el incremento de los precios de los alimentos para justificar sus argumentos achacándolo a una mala época de cosechas que obligaron al país a incrementar sus importaciones.

Por este camino volvió Sir Francis Baring a replicar la «*Letter to Pitt*» de Boyd en 1801 al considerar que la subida de precios en la economía británica no era consecuencia de la sobre-emisión causada por el banco de Inglaterra, ya que la depreciación de la libra en el exterior era menor que la subida del nivel de precios del país. De hecho, Baring creía que una sobre-emisión de billetes no tendría consecuencias en el nivel de precios, si no en los tipos de cambio mediante la depreciación de la libra:

Los tipos de cambio no tienen relación con los precios de los bienes producidos y consumidos en el país, ni tampoco puedo conocer de qué forma los billetes de banco que circulan a la par, pueden contribuir, de cualquier manera, a elevar los precios. Si estuvieran por debajo de la par, y circulando con descuento, es evidente que los precios de los bienes deben ser mayores para el papel moneda que para el oro, incluso más que la proporción del descuento.

La realidad fue que, durante las Guerras Napoleónicas, las emisiones de papel moneda del Banco de Inglaterra estaban respaldadas por activos de baja demanda (deuda pública) que se demandaban aún menos en épocas bélicas, en lugar de estar respaldadas por activos presentes con alta demanda.

Tras la finalización de las Guerras Napoleónicas, el Banco de Inglaterra dejó de emitir y monetizar la deuda pública del Gobierno de Inglaterra, por lo que los precios cayeron, agravando la deflación ya existente y arruinando a aquellos deudores que cerraron sus obligaciones de pago en los años precederos al periodo deflacionista, al aumentarse ahora el valor nominal de sus deudas.

Aquellos autores que achacaron la depreciación de la libra como consecuencia de las malas cosechas atribuyeron la deflación posterior a la guerra como una época de cosechas más abundantes y la recuperación del comercio, como fue el caso de Tooke.

Este periodo deflacionista se acabó materializando en la crisis económica de 1819 provocada por la caída de las reservas metálicas del Banco de Inglaterra debido a la fuga del oro de la nación. Esta crisis aumentó las presiones que abogaban por un retorno a la convertibilidad de los billetes en oro, evitando nuevos periodos deflacionistas ya que, de esta forma, siguiendo la «*Teoría del Reflujo*», los agentes que atesorasen los billetes (toda vez que estuviesen garantizados por oro) tendrían incentivos para utilizarlos para amortizar las deudas que tuviesen pendientes (si es que las tuviesen), descontar estos billetes a cambio de oro o bien depositarlos en los bancos de manera que el montante emitido tendería a refulgir en el balance bancario de la nación, idea defendida por Fullarton en su «*On the Regulation of Currencies*» en 1845.

Como consecuencia del periodo deflacionista, muchos banqueros (entre ellos los hermanos Attwood) presionaron al Gobierno de Inglaterra para que aumentase el gasto público y retornase a unas políticas inflacionistas claramente beneficiosas para los bancos. De esta forma la libra se volvió a deteriorar entre 1817 y 1818 a consecuencia del aumento de la oferta monetaria con cargo a deuda pública inglesa, lo que llevo al parlamento a decretar la ley de reanudación de los pagos en oro en 1819 y el retorno a la convertibilidad 2 años después. Retorno que no evitaría crisis económicas en los primeros años del retorno a la convertibilidad y que serían utilizadas como argumentario para sostener que el retorno del patrón oro no conseguía eliminar los ciclos recesivos económicos, por lo que pidieron al gobierno de Inglaterra (como finalmente hizo) la prohibición de los billetes de banco con un valor nominal inferior a las cinco libras.

Autores como Thornton y ser Henry Parnell apoyaron la vuelta a la inconvertibilidad para que el banco de Inglaterra pudiese expandir el crédito y evitar el pánico bancario mediante una política de tipos de descuento inferiores a los tipos de interés del mercado para aumentar la oferta de dinero. Siguiendo a Parnell en 1827:

Una moneda metálica no sólo priva a un país de una de las mejores ayudas a la industria, a saber la asistencia mediante descuentos y préstamos de los banqueros, sino que genera un enorme coste público

el mantenerla. [...] Las ventajas del papel moneda pueden ilustrarse suponiendo el caso de dos mercaderes: uno reside en un país donde el uso del papel moneda está extendido, y el otro reside en un país donde la moneda es completamente metálica, y los dos emplean los mismos stocks en el mismo comercio. El primero puede, sin imprudencia alguna, llevar a cabo un mayor comercio, y dar trabajo a un mayor número de personas: el último mercader siempre debe mantener una considerable suma de dinero, para responder a las continuas demandas que pueden establecerse exigiendo el pago de los bienes que haya comprado a crédito. [...] Sus ingresos anuales serán menores; y el número de personas a las que dé trabajo, para elaborar sus bienes para el mercado, será menor.

Muchos de estos autores consideraban que el aumento de la cantidad de billetes permitiría a la economía crecer y fomentar el aumento de la producción. Citando a Poulett Scrope en «*Votes in Aid and Rates in Aid the Bankrupt of Irish Unions*» en 1849:

Propongo que el dinero, que puede ser necesario para fomentar la ayuda de los pobres de las uniones occidentales, se gaste, en la medida de lo posible, en el empleo productivo de la población más pobre. Si adoptamos el sistema productivo de gasto, creo que se podrá asegurar con certeza la recuperación del dinero prestado.

Sin embargo, sería Lord Overstone en «*Further Reflections on the State of the Currency and the Action of the Bank of England*» en 1837 ya subrayó la importancia de tener una moneda metálica que fuese capaz de controlar sus emisiones a través de la balanza exterior:

Con una moneda metálica, siempre y cuando la ley permita el libre transporte de los metales preciosos, el valor intrínseco de la moneda preservará por sí mismo la cantidad adecuada de circulación: si es demasiado elevada proporcionalmente a la del resto de países, una porción de la moneda pasará, a través de los intercambios, al extranjero; Si es demasiado reducida, la operación se invertirá.

Además, Torrens en 1837, se encargaría de demostrar que ni el banco de Inglaterra ni el gobierno de Inglaterra tuvieron en cuenta la composición de los pasivos bancarios a la hora de emitir billetes, de manera que no se percataban de que los préstamos y los depósitos bancarios estaban incrementando el crédito y la inflación del país de la misma manera que lo hacía

la sobre-emisión de billetes, porque en sí mismos son parte de la oferta monetaria, que era lo que el banco de Inglaterra no era capaz de entender.

Finalmente el resultado fue que las expansiones monetarias acabaron fomentando la mal inversión de los recursos, derrochándolos y llevando a la economía británica a depresiones económicas que trataban de ajustar los improductivos modelos económicos.

III. CONCLUSIÓN

El Siglo XIX en Inglaterra estuvo marcado por unos intensos debates económicos acerca de cómo debía gestionarse el sistema financiero nacional. Las Guerras Napoleónicas sirvieron al Gobierno de Inglaterra como pretexto para establecer una emisión sin convertibilidad que le permitiese financiar los costes de la guerra sin ninguna restricción. Cuando, ya en 1821, se restablecen los pagos en oro y la economía continua viéndose inmersa en ciclos económicos depresivos empiezan a surgir movimientos que abogan por una mayor liberalización del sistema bancario inglés. Movimientos que darían lugar al debate entre la banca libre y la banca central y que tuvieron su culminación en la promulgación de la Ley de Peel en 1844.

La Ley de Peel en 1844 fue la confirmación del sistema inglés de banca centralizada, otorgando el monopolio de emisión de manera exclusiva al Banco de Inglaterra, convertido ya definitivamente en los brazos financieros del Gobierno de la nación, cuyas decisiones monetarias dependieron desde entonces en éste único banco, sin permitir así políticas monetarias contrarias a las gubernamentales, aumentando la rigidez del sistema.

La intromisión del Estado en el sistema financiero de la nación acabó forzando una remodelación de las actividades bancarias. Los bancos se vieron obligados, por mandato gubernamental, a abandonar el negocio de la emisión de papel moneda y a reorientarlo hacia la captación de depósitos bancarios.

Además, a finales del Siglo XIX, se delega al Banco de Inglaterra la responsabilidad última de la solvencia de los activos bancarios del conjunto de bancos de la nación al convertirlo en el prestamista de última instancia. Añadiendo de esta forma un enorme riesgo al único banco autorizado a crear papel moneda.

Si en lugar de haber ido concediendo privilegios a un banco nacional que centralizase todas las actividades de la banca, se hubiese permitido una

mayor competencia entre los bancos de la nación, el propio sistema habría ido purgando aquellos bancos no rentables que supusieran un riesgo para la solvencia del sistema financiero del país y se habrían mantenido aquellos que mejor hubiesen sabido respaldar sus emisiones de moneda (sus pasivos) con activos de alta calidad. Creando de esta forma un sistema bancario mucho más robusto y flexible que el sistema monopolístico que creó el Gobierno de Inglaterra.

BIBLIOGRAFÍA

Andreades, A.M. (1909), *History of the Bank of England*. London: P.S. King & Son Baring, F. (1786). *The Principle of the Communication-Act established by Facts Ibid* (1801), Observations on the publication of Walter Boyd.

Broz, J.L. y Grossman, R.S. (2004), *Paying for privilege: the political economy of Bank of England charters, 1694-1844*, Explorations in Economic History 41.

Francis, J. (1862), *History of the Bank of England. Its times and traditions from 1694-1844*, Banker's Magazine.

Fullarton (1845), *On the Regulation of Currencies*. London: John Murray , Albemarle Street.

Gayer, A.D., Rostow, W.W. y Schwartz, A. (1953), *The Growth and Fluctuation of the British Economy 1790-1850*, Oxford: Oxford University Press (2 Volumes).

Gilbart, J.W. (1837b), *The History of Banking in America*.

Hansard, T.C. (1833), Bank of England Charter.

Hinrichsen, S. (2014), Britain's Paper Army - How the Pound beat Napoleon,

Horner, F. (1843), *Memoirs and Correspondence of Francis Horner, M.P.* London: John Murray, Albemarle Street. Vol I.

Loyd, S.J. (1837), *Further Reflections on the State of the Currency and the Action of the Bank of England*, London: Pelham Richardson, 23, Cornhill.

— (1837), Reflections suggested by a perusal of Mr. J. Horsley Palmer's Phamplet on the Causes and Consequences of the Pressure on the Money Market, London: Pelham Richardson, 23, Cornhill.

Macleod, H.D. (1855), *The Theory and Practice of Banking*.

Mitchell, B.R. (1988), *British historical statistics*, Cambridge University Press.

Musket, R. (1810), *An Enquiry into the Effects Produce on the National Currency and Rates of Exchange, by the Bank Restriction Bill; Explaining the Causes of the High Price of Bullion; With Plans for Maintaining the National Coins in a State of Uniformity and Perfection*. Second Edition.

— (1826), *An Attempt to Explain from Facts the effect of the Issues of the Bank of England upon its own Interests, Public Credit and Country Banks*.

Overstone, L. (1857), *Tracts and Other Publications on Metallic and Paper Currency*.

Parnell, H. (1827), *Observations on Paper Money, Banking and Overtrading*.

Philippovich, E. (1911), *History of the Bank of England: and its financial services to the state*.

Ricardo, D. (1810), *The High Price of Bullion: A proof of the depreciation of bank notes*.

Robbins, L. (1958), *Robert Torrens and the Evolution of Classical Economics*. London Macmillan Co LTD. New York ST Martin's Press.

Rothbard, M.N. (1995), *An Austrian Perspective on the History of Economic Thought* Volume II, Edward Elgar Publishing, Ltd.

Schumpeter, J.A. (1954), *History of Economic Analysis*. Allen & Unwin (Publishers) Ltd Sinclair, J. (1810). *Observations on the Report of the Bullion Committee*.

Ibid (1816), *On the State of the Country*, in December 1816. Vol IX.

Scrope, G.P. (1849), *Votes in Aid, and Rates in Aid the Bankrupt of Irish Unions. Two Speeches delivered in the House of Commons*.

Thornton, H. (1802), *An Enquiry into the Nature and Effects of the Paper Credit of Great Britain*, London: George Allen & Unwin LTD Museum Street.

Tooke, T. (1829), *A Letter to Lord Grenville, on the effects ascribed to the resumption of cash payments on the value of the currency*, London: John Murray, Albemarle Street.

— (1840), *A History of Prices and the State of the Circulation from 1793 to 1837*. Vol I.

— (1844), *An Inquiry into the Currency Principle; The Connection of the Currency with Prices, and the Expediency of a Separation of Issue from Banking*.

Torrens, R. (1837), *A Letter to the Right Honourable Lord Viscount Melbourne on the Causes of the Recent Derangement in the Money Market and on Bank Reform*.

— (1857), *The Principles and Praxtical Operation of Sir Robert Peel's Act of 1844 explained and defended*. Second Edition.

¿CÓMO AFECTAN LOS IMPUESTOS A LA VIDA DIARIA DE LOS CONTRIBUYENTES?

JOSÉ TORRES-REMÍREZ

Abstract: La enseñanza estandarizada de la economía únicamente explica a los alumnos la incidencia impositiva en la vida de las personas como el efecto comportamiento. Este efecto se recogió en el parámetro denominado “Elasticidad de la Oferta de Trabajo”. En él se miden las variaciones en la oferta de trabajo tras una modificación tributaria. La literatura posterior ha demostrado que este parámetro es poco informativo y con bajo poder explicativo. Tras la Elasticidad de la Oferta de Trabajo, los economistas modelizaron el comportamiento de los contribuyentes y a dicho parámetro se le denominó “Elasticidad de la Base Imponible (ETI)”. El cálculo de la ETI ha demostrado como los impuestos inciden de una manera más directa en el comportamiento de los individuos. Un comportamiento que no sólo se ciñe al efecto renta y al efecto sustitución; sino que comprende todas las facetas de la vida de un individuo. En la ETI se recoge todas las respuestas que el contribuyente da ante las modificaciones del sistema tributario. El estudio se encarga de repasar la incidencia de los impuestos en la vida de los contribuyentes.

Palabras clave: Elasticidad de la Base Imponible, Comportamiento del contribuyentes, España e Imposición Óptima.

Clasificación JEL: H21, H31

I. INTRODUCCIÓN

La imposición tiene cuatro principios básicos sobre los cuáles se evalúa el sistema fiscal. Estos principios son: recaudación, eficiencia, equidad y sencillez.

La eficiencia es el principio impositivo que se liga al cambio de comportamiento del contribuyente. A menor grado de eficiencia impositiva, mayor modificación del comportamiento del contribuyente. La cronología del estudio de la modificación del contribuyente podría resumirse someramente en los siguientes pasos:

1. Identificación académica de la pérdida de la eficiencia con sólo dos efectos comportamientos: el efecto renta y el efecto sustitución.
2. Agregación de los efectos renta y efecto sustitución en la Elasticidad de la Oferta de Trabajo.
3. Caída en desuso de la Elasticidad de la Oferta de Trabajo y popularización de la Elasticidad de la Base Imponible.

Hasta la llegada de la última etapa, el cambio de comportamiento que producen los impuestos en el contribuyente, no se había calculado y medido bien. Siempre se había infravalorado el efecto de los impuestos en la vida diaria de los individuos.

El documento se estructura de la siguiente manera. La primera sección está destinada a explicar los principios básicos de la imposición, esto enmarcará el terreno en el que se han movido los hacendistas durante décadas. Posteriormente se explicarán los efectos renta y sustitución, los únicos efectos que los hacendistas clásicos consideraban como efectos comportamiento; para luego poder hablar de la Elasticidad de la Oferta de Trabajo y explicar por qué es una herramienta poco informativa con respecto al comportamiento general del contribuyente. Para acabar se expondrá una revisión de la Elasticidad de la Base Imponible (ETI), recalcando los usos posibles de este parámetro y los retos futuros de los hacendistas frente al efecto comportamiento.

El objetivo final de toda la comunicación es reivindicar unas herramientas casi marginadas en el mundo académico y demostrar a los lectores como la economía puede enriquecerse si estas herramientas se popularizan.

II. PRINCIPIOS BÁSICOS

La teoría impositiva nos indica que existen diferentes perspectivas o principios que se pueden escoger para evaluar los tributos; sin embargo, todos los impuestos tienen cuatro principios básicos comunes. Esos principios están establecidos por la teoría y una revisión completa del impuesto debe incorporar un estudio pormenorizado de cada uno de estos principios. Ellos son: Recaudación, Eficiencia, Equidad (vertical y horizontal) y Sencillez.

El principio de recaudación es el más importante de todos. Un impuesto debe conseguir los recursos financieros suficientes que sobrepasen los

costes administrativos de establecer el impuesto, la burocracia para cumplir la obligación tributaria y los gastos asociados a las inspecciones.

La eficiencia expresa neutralidad. Esto quiere decir que un impuesto es eficiente siempre que no varía las decisiones y/o el comportamiento del contribuyente. Existen diferentes perspectivas del principio de eficiencia; pero la que engloba a todas las demás es aquella que expresa la eficiencia como el mínimo cambio en el comportamiento del contribuyente.

El principio más estudiado es el de la equidad impositiva. Existen dos clases de equidad, la horizontal y la vertical. La equidad horizontal se da en los casos en que dos contribuyentes con la misma capacidad económica pagan el mismo impuesto; mientras que la equidad vertical se expresa cuando dos contribuyentes con diferentes capacidades económicas pagan un impuesto diferente. Esta diferencia en la cuota impositiva no sólo se refiere a la cantidad monetaria del impuesto, sino al porcentaje de base imponible que tienen que pagar. A mayor poder adquisitivo mayor porcentaje debe pagar el contribuyente para establecer la equidad vertical. Todos los impuestos cumplen con la equidad horizontal, pero no todos cumplen con la equidad vertical. Sólo se cumple con la equidad vertical en los casos en los que el tipo medio impositivo crece conforme crece la renta.

El último principio es el de sencillez. En el actual sistema fiscal español, es el principio más olvidado. Este principio tiene dos perspectivas, desde el lado del sujeto pasivo (contribuyente) y del sujeto activo (Administraciones Públicas). Un impuesto es sencillo para el sujeto pasivo si el contribuyente sabe por qué está pagando el impuesto y si puede calcular de manera sencilla la cuota del impuesto. Y para la Administración Pública es sencillo siempre que pueda saber quién debe pagar los impuestos y sepa cuánto debe pagar cada uno.

III. CAMBIO DE COMPORTAMIENTO

Los impuestos modifican el comportamiento del contribuyente de una forma u otra. A veces, en la propia naturaleza del impuesto está el deseo de cambiar el comportamiento del individuo, como por ejemplo, los impuestos especiales sobre las labores del tabaco.

La eficiencia es el principio impositivo en el cual se centran los investigadores para comprobar el cambio de comportamiento de los individuos. A mayor pérdida de eficiencia, mayor cambio en el comportamiento. Sin embar-

go, la enseñanza de la economía no se ha centrado hasta hace poco en la verdadera naturaleza del cambio de comportamiento del contribuyente (Torres-Remírez, 2015). En las universidades han igualado la pérdida de eficiencia, el cambio de comportamiento, a los efectos renta y sustitución.

El efecto sustitución es el coste de oportunidad entre trabajar y estar de ocio. Cuando el impuesto es pequeño el coste de oportunidad del ocio es el salario (menos el pequeño impuesto) que se gana en esa hora. Mientras que cuando el impuesto es grande el coste de oportunidad se reduce. El efecto renta expresa el deseo de intentar conseguir la misma renta que se tenía antes de la modificación impositiva. Tanto el efecto sustitución y el efecto renta pueden ser negativos o positivos (López García, 2012).

IV. ELASTICIDAD DE LA OFERTA DE TRABAJO

Durante años la economía se ha centrado en la elasticidad de la oferta de trabajo para medir los cambios en el comportamiento de los individuos ante modificaciones de los impuestos. La sencillez y la utilidad de la elasticidad de la oferta de trabajo se debía a que si se modeliza el comportamiento del contribuyente al final acaba decidiendo entre dos bienes (Ocio y bienes de consumo). Los bienes de consumo se traducen en unidades monetarias, es decir, en salario real del contribuyente. La relación está en que si el contribuyente decide tener una hora más de ocio pierde todos los bienes que podría haber adquirido con ese salario real.

Con algunas excepciones, la evidencia histórica demuestra que la gran mayoría de las profesiones tenían una elasticidad de la oferta de trabajo cercana a cero. En otras palabras, ante cambios en el tipo marginal del impuesto sobre la renta, los contribuyentes casi no modificaban su oferta de trabajo (Slemrod, 1998). Sin embargo, se suele diferenciar a los colectivos si tienen una respuesta de margen intensivo (horas de trabajo) o extensivo

(entrar o no en el mercado de trabajo). Las mujeres con hijos y los trabajadores de rentas bajas suelen estar en el margen extensivo, mientras que el resto están en el margen intensivo (Mirrlees y Adam, 2011).

Aunque la evidencia de la elasticidad de la oferta de trabajo era irrefutable, los investigadores estaban equivocándose en dónde debían localizar la pérdida de eficiencia de las subidas impositivas. El efecto renta y el efecto comportamiento de los contribuyentes no se ven únicamente en la oferta de trabajo, sino en cómo los individuos modifican la base imponible.

V. ELASTICIDAD DE LA BASE IMPONIBLE

En la elasticidad de la Base Imponible se recoge todas las respuestas que el contribuyente da ante las modificaciones del sistema tributario. Las decisiones de la formación, la forma de retribución, la cuantía del salario, el cumplimiento de la ley, la duración de la vida laboral, y más respuestas que el contribuyente puede tener frente a los impuestos están medidas en la elasticidad de la base imponible (*elasticity taxable income* o *ETI*).

La literatura sobre la elasticidad de la base imponible no sólo aporta un resultado numérico para la utilización en investigaciones o en la política fiscal. Sino que además cada artículo ha ido aportando un conocimiento más profundo de la metodología usada para minimizar los posibles errores. Las últimas investigaciones distan mucho del artículo escrito por Feldstein en 1995, en el cual el número de observaciones era muy pequeño y no había ninguna herramienta de sensibilidad. El trabajo sobre la Curva de Laffer de Torres-Remírez (2015), aporta una revisión en español detallada de la literatura.

Respecto a cómo obtener los datos, existen ciertas ventajas del análisis de datos de panel respecto al análisis de datos transversales que se han ido viendo a lo largo de las investigaciones. La utilidad principal reside en si el ingreso individual en el año base es un buen predictor de la renta después de la reforma. El único problema que puede acaecer con este sistema es la movilidad en la posición de renta que tienen los individuos. Por ello la eliminación de los valores extremos puede ayudar a subsanar este error. Además, el cambio impositivo destinado a incidir en un grupo de contribuyentes y no en la totalidad de ellos, se puede ver de manera más nítida y con menores errores estándar a través de los datos de panel. Por lo que estos ejemplos, unidos a otras consideraciones que se han ido enumerando a lo largo de la literatura hacen ver que los datos de panel conllevan menos errores en la estimación de la elasticidad de la base imponible que los datos de corte transversal (Giertz et al. 2012).

1. REVISIÓN METODOLÓGICA DE LA ELASTICIDAD DE LA BASE IMPONIBLE

Tabla 1 Muestra de los cálculos de la ETI más importantes

País	Investigador(es)	Año Publicación	Estimación
España	Badenes Plá	2001	0,4-4,90
	Díaz	2004	0,1-2,2
	Sanmartín	2007	0,11
	Arrazola et al.	2014	0,664-2,717
	Díaz Caro et al.	2015	0,43
	Saez y Veall	2005	0,2-0,4
Noruega	Aarbu y Thoresen	2001	0-0,2
Suecia	Selen	2002	0,2-0,4
	Blomquist y Selin	2010	0,24-1,4
Israel	Romanov	2004	1-1,5
Hungría	Bakos et al.	2008	0,06-0,45
Finlandia	Pitrila y Selin	2011	0,04-0,2
Nueva Zelanda	Atkinson y Leigh	2008	0,41
	Claus et al.	2012	0-1,7
Dinamarca	Kleven y Schultz	2013	0,05-0,1
Alemania	Gottfried y Schellhorn	2004	0,25-0,58
	Werdt	2015	0,36
Estados	Feldstein	1995	1-3,1
	Auten y Carroll	1998	0,6
	Carroll	1998	0,4
	Moffitt y Wilhem	2000	0,35-0,97

Unidos	Goolsbee	2000	0,1
	Gruber y Saez	2002	0,4
	Giertz	2007	0,3

(Torres-Remírez, 2015)

Un gran número de artículos e investigaciones han descubierto que si de verdad se quiere estudiar el efecto comportamiento que está ligado al cambio de los tipos marginales sólo se puede cuantificar con precisión en los percentiles de mayor renta (Giertz et al., 2012). Debido a que los resultados obtenidos en los individuos de renta media o en los individuos más pobres no han sido significativos por diversos motivos. Con respecto a la diferenciación entre gravar al individuo o a una empresa o sociedad es un tema que se incorpora a los debates en todas las reformas tributarias. La mayoría de los países gravan de diferentes maneras las rentas de las sociedades y las rentas del individuo, pero en todos hay una herramienta para transformar unas rentas en otras. Teniendo ello en cuenta se puede comprobar con mayor facilidad la elasticidad de la base imponible (Giertz et al., 2012).

Un problema que hasta hace poco no se ha querido abordar en el cálculo de la elasticidad de la base imponible son las ganancias de capital. En la mayoría de países se gravan de manera diferente las rentas de capital y las rentas de trabajo. Y pocas veces suelen coincidir los tipos marginales de las rentas obtenidas gracias al trabajo y las rentas obtenidas del capital. Esta diferencia en los tipos marginales, el transvase de rentas que se hace del trabajo al capital y otros problemas que afectan al capital provoca que una elasticidad conjunta sea poco fiable. Se suele estudiar por separado la elasticidad de la base imponible de las rentas de trabajo y por otro lado las rentas de capital. De un tiempo a esta parte están los investigadores centrándose en mejorar el cálculo de la elasticidad conjunta. Sin embargo, por falta de datos, de credibilidad en los datos y otros problemas ligados al capital dificultan su avance (Giertz et al. 2012).

La elasticidad de la base imponible es un parámetro que se calcula desde hace poco. Por ello hay tantas mejoras en su cálculo que se pueden y deben realizar. Sin embargo, en estos veinte años se ha aprendido mucho. Se usa, entre otros objetivos, como la evidencia de las ineficiencias del impuesto sobre la renta. Ineficiencias que afectan al comportamiento del contribu-

yente. Feldstein no fue el que más perfeccionó la técnica, pero sí fue el que llamó la atención sobre este problema y promovió con sus artículos la investigación que más tarde encabezaría el profesor Saez. El principal atractivo del concepto de la elasticidad de la base imponible es que es un análisis de bienestar. Por ello, como el bienestar se mide año a año, aquellas elasticidades calculadas para periodos largos no son fiables ni convincentes. Como tampoco es fiable traducir la elasticidad en sinónimo de bienestar cuando se mide para un país entero, pues hay multitud de factores que se unen a la tributación para afectar al contribuyente. Las posibilidades de uso de la elasticidad son más numerosas de lo que se cree (Giertz et al. 2012). Y no hay que olvidar que empezó siendo una herramienta de ayuda a la Curva de Laffer. Ya que se creía que una elasticidad alta era sinónimo de estar en el lado prohibitivo de la curva. Ahora sabemos que no es así, pero sí es llamativo cómo los investigadores han centrado sus esfuerzos en calcularla como fin último de la investigación y no como paso intermedio para evaluar el sistema fiscal en su totalidad.

2. EVIDENCIA EN ESPAÑA

Badenes Plá (2001) fue el primer trabajo que se realizó en España sobre la elasticidad de la base imponible. Intenta medir la incidencia que el cambio en el tratamiento en el sistema de agregación de rentas en el IRPF generó en el periodo 1989-1992 en los segundos perceptores de rentas. España sufría lo que se denomina “el problema de la mujer trabajadora”. La renta recibida por los segundos perceptores (en su mayoría mujeres), se agregaba a la ganada por el primer perceptor. Ello, unido a un sistema tributario progresivo, provocaba que se soportara unos tipos marginales muy elevados. Este sistema se eliminó durante el periodo estudiado, lo que provocó un cambio en el comportamiento de los segundos perceptores.

Para conseguir una medición lo más completa posible, realizó el cálculo a través de tres metodologías diferentes. La primera de ellas seguía la propuesta por Feldstein, en la cual, cuantificaba la elasticidad de la base imponible de los segundos perceptores de rentas ante variaciones en el porcentaje neto de la renta.

La segunda metodología seguida por Badenes Plá sigue siendo la de Feldstein, sin embargo esta vez se estudia la respuesta del primer y del segundo perceptor de renta ante variaciones en el porcentaje neto de la renta. En resumen, mide la elasticidad de la familia. Al tomar las decisiones como uni-

dad, se consideró importante observar el cambio en el conjunto. La última metodología que usa es un método tradicional. Sólo se centra en el cambio de comportamiento de los segundos perceptores de rentas.

El trabajo compara la elasticidad que los agentes tenían en el año 1988 con los sucesivos años (1989-1992). Por lo que se comprobó si a lo largo de esos años, la no obligación de tributar de manera conjunta incentivó la obtención de rentas.

Los resultados con la primera metodología se encuentran entre 1,53-4,90. Unas elasticidades muy altas. La respuesta es más pronunciada en los tramos de rentas bajas. Sin embargo estos cálculos son los esperados. Tras la modificación del IRPF, los segundos perceptores de rentas se ven incentivados a obtener mayores rentas.

La segunda manera de medición arroja unas elasticidades aún mayores. Llegando en algunos casos a darse elasticidades superiores al 9. Únicamente centrándonos en la respuesta del total de los contribuyentes las elasticidades se sitúan entre el 0,4-3,40.

La última metodología, denominada tradicional, da respuestas menores. Y el signo esperado es negativo, pues ante tipos marginales menores, se intentan conseguir bases mayores. Volviendo a estudiar a los contribuyentes en general, y no a ningún grupo en particular, las elasticidades se encuentran entre -0,62 y -2,45.

Tras el primer trabajo de elasticidad de la base imponible en España, Díaz (2004) intentó subsanar una necesidad que se consideraba imperiosa: dar una evidencia empírica sobre la elasticidad de la base imponible para el caso español. La falta de resultados para España fue el hecho que desencadenó que el trabajo de Díaz recopila las tres metodologías existentes hasta el momento y evalúa la reforma que ya estudió en su momento Badenes Plá.

La primera aproximación se realiza a través del mecanismo econométrico conocido como diferencias en diferencias. La segunda sigue la metodología propuesta por Auten y Carroll. Mientras que acaba su trabajo siguiendo la manera de calcular la elasticidad de la base imponible de Gruber y Saez.

El periodo temporal a estudiar es desde 1987 a 1994. Los datos fueron facilitados por el Instituto de Estudios Fiscales. Para homogeneizar los datos y no encontrar atípicos se eliminaron rentas inferiores a 840.000 pesetas en el año de inicio y de 1.200.000 pesetas en el año final.

El primer método, diferencias en diferencias, supone que a lo largo del periodo muestral, el grupo estudiado y el contrafactual hubieran seguido la misma evolución si no llega a ser por la modificación tributaria. El efecto de la reforma se ve en el cambio en el tipo marginal que cada individuo hubiera tenido bajo el impuesto en el primer periodo. Los resultados varían desde una elasticidad de 0,10 a 2,2.

La segunda aproximación de regresiones con variables instrumentales; que es la metodología de Auten y Carroll, intenta explicar la base imponible por cuatro factores. Estos factores son una heterogeneidad inobservable, unas características observables del primer periodo que se modifican con el tiempo, el tipo marginal y el efecto temporal. El resultado es una elasticidad cercana a 0,7.

Por último, el método de Gruber y Saez, es el estimado con mayor rigor y para todos los años de la muestra. El resultado que de aquí se obtienen es una elasticidad en torno a 0,35. Un valor bastante más pequeño que el obtenido para los dos casos anteriores.

Sanmartín (2007) también explora la modificación de la ley del IRPF que se hizo a finales de la década de los ochenta y principios de los noventa. Intentando medir las respuestas en el cambio de comportamiento de los contribuyentes.

El estudio de Sanmartín es una réplica del modelo planteado por Auten y Carroll. La variable dependiente es la variación del logaritmo de la base imponible entre 1987 y 1990. Para evitar errores de cálculo, el cálculo de la base imponible de 1990 está expresado en pesetas constantes de 1987. Sin embargo, y aquí es donde hay diferencias con respecto a los estudios anteriores, la base imponible en los dos periodos se calcula con la definición que se aplicaba en la tarifa general en el inicio del periodo.

La base de datos es el Panel de declarantes del IRPF que prepara el Instituto de Estudios Fiscales. La muestra que coge es una muestra aleatoria simple del 2% del total de declarantes anuales. Año tras año se localizan los contribuyentes seleccionados en la muestra y se revisa su historia de declaraciones en el periodo estudiado.

Al igual que hacía Díaz (2004) se eliminan todas las declaraciones que en 1988 fueran menores a 840.000 pesetas. Debido a que la modificación del IRPF eximía a estos individuos de realizar la declaración. Su inclusión sólo podría introducir un sesgo de reversión a la media.

Los criterios utilizados por Sanmartín (2007) son levemente modificados con respecto a los usados por Díaz (2004). Aparte de que su periodo muestral abarca desde 1987 hasta 1990. Es decir, no es el mismo bloque de años.

El resultado que vierte el estudio es una elasticidad de 0,21. Sin embargo cuando se realiza un control de la base imponible inicial el resultado cambia hasta 0,11. Este resultado es muy diferente al que ofrecen Badenes (2001) y Díaz (2004). Las pequeñas diferencias en

los datos, el periodo y el sistema de cálculo pueden haber sido los causantes de esta gran diferencia en el resultado.

Sin embargo, Sanmartín (2007) incluye un control de la reversión a la media y los cambios en la distribución de la renta que Badenes (2001) no incluía. Y Díaz (2004) únicamente incluía una función quebrada del logaritmo de la renta en el año inicial. Por ello es más seguro comparar el resultado de Sanmartín (2007) con el de Díaz (2004).

La siguiente aproximación llevada a cabo para España fue la realizada por Arrazola et al. (2014) para la Universidad de Wellington. Este trabajo intenta evaluar el cambio en el comportamiento de los contribuyentes en la reforma de 2006-2007. Dicha reforma tributaria transformaba el IRPF en un sistema dual. Es decir, se grava a través de una tarifa general los ingresos y a través de una tarifa especial las ganancias del ahorro. Además de que los tramos pasaron de cinco a cuatro en el tramo general.

La metodología usada es la propuesta por Gruber y Saez en su artículo, con las modificaciones propuestas por Bakos, Benczur y Benedek. Aparte de que siguen el control de las variables que Auten y Carroll consideran fundamentales (Torres-Remírez, 2015).

Al igual que las anteriores estimaciones, en este trabajo se realiza un control para evitar la reversión a la media. Se soluciona incluyendo un regresor adicional. Evitando que se puedan crear sesgos que invaliden el resultado final.

Los datos son proporcionados por el Instituto de Estudios Fiscales. Un panel de microdatos de contribuyentes en 2006 y 2007. Se escogen esos dos años debido a que la modificación de la ley se produjo en el último año.

Para el conjunto de los contribuyentes españoles la investigación proporciona una elasticidad de 1,541. Sin embargo resaltan que dependiendo de la decila de renta en la que se encuentre el contribuyente y las característi-

cas familiares, la elasticidad que puede resultar tiene una alta variación. El primer cuartil de renta tiene una elasticidad de 0,664; mientras que el cuartil de mayor renta muestra una elasticidad de 2,717. También existe una diferencia por regiones.

La última aproximación nacional al cálculo de la elasticidad de la base imponible es la de Díaz Caro y Onrubia (2015). Realizan una aproximación más detallada sobre la reforma del IRPF llevada a cabo en el año 2007. Su objetivo principal es demostrar la utilidad de la elasticidad de la base imponible. Pues a través del resultado consigue calcular los costes de eficiencia generados por la reforma y los tipos marginales óptimos que maximizarían la recaudación.

El marco teórico, la metodología, que guía este trabajo es la establecida por Gruber y Saez. Incluye un conjunto de variables de control para evitar que la especificación econométrica tenga errores. Estas variables no varían con el tiempo pero sí inciden en la variable de la renta neta. Ante los posibles problemas de endogeneidad se usa el método de variables instrumentales en dos etapas. En la segunda es en la cual se incorpora la estimación de mínimos cuadrados ordinarios y se calcula la elasticidad de la base imponible.

Los datos con los cuales se realizan los cálculos salen del Panel de Declarantes del IRPF facilitado por el Instituto de Estudios Fiscales. Se realiza para los años 2006 y 2007. Los resultados obtenidos difieren bastante del facilitado por Arrazola et al. (2014). La elasticidad de la base imponible para el conjunto de los contribuyentes es de 0,43. Está en torno a los valores que la evidencia internacional ha ido ofreciendo a lo largo de los últimos años. Posteriormente se realizó un estudio por los cinco tramos de renta que tenía el IRPF antes de su modificación. Para el primer tramo la elasticidad es de 0,36 y de 0,44 para el segundo. El tercer tramo ya tiene una elasticidad más elevada siendo de 0,81. Y por último, los dos tramos de mayor renta presentan una elasticidad de 1,21 y de 1,43.

La evidencia empírica que aportan las investigaciones para la Elasticidad de la Base Imponible de España es comparativamente más alta que la evidencia internacional. Parte de esta diferencia se puede explicar por los altos niveles de fraude y evasión fiscal que tiene España comparado con los países objetos de los estudios de la ETI. Sin embargo, los resultados que se obtienen son muy elevados para que sólo el factor del incumplimiento de las obligaciones fiscales eleve tanto la elasticidad. Más investigaciones podrían arrojar unos resultados más acorde con lo esperado, o explicar el motivo de las elevadas elasticidades.

VI. CONCLUSIONES: APORTACIONES Y RETOS

La Elasticidad de la Base Imponible ha demostrado ser un parámetro bastante difícil de calcular. La dificultad en obtener una base de datos lo suficientemente amplia e informativa, a la par que representativa de todos los estratos de la sociedad, hace que pocas investigaciones hayan calculado su valor. Sin embargo, han sido numerosos proyectos y artículos los que se han servido de estos cálculos.

La ETI no es, o no debería ser, el objetivo final de las investigaciones dentro del campo de la Hacienda Pública. Aunque sí deberían centrarse en ellas para poder mejorar su cálculo y conseguir que los resultados de investigaciones en las que se necesita el parámetro, sean lo más próximos a la realidad posibles.

Este parámetro ha aportado mucho más de lo que la gente cree a la ciencia económica y a su avance. El efecto que los impuestos tenían sobre la vida diaria de las personas estaba siendo infravalorado y casi omitido con la Elasticidad de la Oferta de Trabajo. El hecho de ligar el cambio de comportamiento a la base imponible y no al trabajo, descubrió que los contribuyentes reaccionan de muchas más maneras ante los impuestos de lo que en un principio se creía. No vale con saber que existe un efecto, hay que demostrarlo. Y la Elasticidad de la Base Imponible lo demostró: existen numerosos cambios de comportamientos además de cambios en la oferta de trabajo.

La Elasticidad de la Base Imponible ha resultado muy útil en el contexto de la imposición óptima gracias a que el tipo impositivo máximo se puede expresar como una función simple de la ETI (Fack y Landais, 2015). Sin embargo, su utilidad final no ha cuajado todavía. Este parámetro debe servir para que los responsables de la política tributaria conozcan la frontera de posibilidades de recaudación. El punto en el que incrementar los tipos marginales llevarían a una menor recaudación y la actividad económica se reduciría considerablemente. En estos momentos es únicamente un parámetro usado en ámbitos académicos.

El poco recorrido que tiene la Elasticidad de la Base Imponible fuera de los círculos de investigadores y universidades, se puede deber a los retos que aún le quedan por afrontar y que produce que los resultados obtenidos puedan ser refutados.

Entre esos retos cabe destacar la unificación de las metodologías. Actualmente existen tres metodologías que se usan indistintamente para calcular

la ETI. Y Los resultados que se obtienen son muy diferentes. Esta heterogeneidad de metodologías da resultados contradictorios a la hora de usar el parámetro calculado.

Otro de los problemas asociados al cálculo de la Elasticidad de la Base Disponible es escoger el colectivo al que se va a estudiar. Las poblaciones en general suelen comportarse de manera muy homogénea. El resultado de una elasticidad de 0,4 es muy común en diversos países si se estudia a todos los individuos. Sin embargo cuando se empieza a desagregar los cambios son mayores. Los investigadores no se ponen de acuerdo de cómo debe ser el colectivo estudiado. Incluso dentro de los tramos del IRPF existen numerosos resultados de la ETI. Esto es un argumento a favor de que a mayor desagregación de los individuos, mayor dificultad a la hora de modelizar el comportamiento.

El objetivo principal de la comunicación no ha sido estudiar una herramienta usada por la Escuela Austríaca; sino dar a conocer unas herramientas poco usadas y conocidas. El número de investigaciones que tienen como objetivo el cálculo de la pérdida de eficiencia, de la elasticidad de la oferta de trabajo y/o la Elasticidad de la Base Imponible (ETI), son relativamente pocas comparadas con otras herramientas menos informativas. A su vez, los propios investigadores han sabido sacar poco provecho a las evidencias empíricas. En mi opinión, la Escuela Austríaca en particular, y la economía en general, se puede enriquecer con la popularización de estas herramientas. Los estudios sobre los ingresos del estado, y cómo estos afectan a los contribuyentes, se completarían si se incorpora alguna de las herramientas expuestas.

La labor de un economista debe ser “iluminar, interpretar y plantear correctamente los problemas de la sociedad en que uno vive y actúa, con el fin de tratar de hallar las posibles soluciones con las que contribuir a administrar mejor los recursos escasos disponibles” (Fuentes Quintana, 1995). La Elasticidad de la base imponible es el parámetro necesario para poder iluminar los problemas de la tributación e interpretarlos correctamente para poder plantear las mejores soluciones.

BIBLIOGRAFÍA

- Arrazola, M. de Hevia, J. Romero, D. y Sanz Sanz, J.F. (2014), "Personal Income Tax Reforms and the Elasticity of Reported Income to Marginal Tax Rates: An Empirical Analysis Applied to Spain".
- Badenes Plá, N. (2001), "IRPF, eficiencia y equidad: Tres ejercicios de Microsimulación", *Investigación Instituto de Estudios Fiscales* nº 1/01.
- Díaz, M. (2004), "Las respuestas de los contribuyentes ante las reformas del IRPF, 1987- 1994", *Tesinas del CEMFI*, 405.
- Díaz Caro, C. y Onrubia, J. (2015), "Elasticidades de la renta gravable y costes de eficiencia en el IRPF dual", *Estudio sobre la Economía Española* 2015/02; FEDEA.
- Fack, G. y Landais, C. (2015), "The effect of tax enforcement on tax elasticities: Evidence from charitable contributions in France", *Journal of Public Economics*, 133, 23-40.
- Fuentes Quintana (1995), "Ceremonial para la investidura como Doctor Honoris Causa por la Universidad de Zaragoza del profesor Dr. D. Enrique Fuentes Quintana" Zaragoza, 1 de Diciembre 1995.
- Giertz, S., Saez, E. y Slemrod, J. (2012), "The elasticity of taxable income with respect to marginal tax rates: A critical review", *Journal of Economic Literature*, 3-50.
- Gruber, J. y Saez, E. (2002), "The elasticity of taxable income: evidence and implications", *Journal of Public Economics*, 84(1), 1-32.
- López García, E. (2012), *La curva de Laffer: Aplicación al caso español con perspectiva espacial*, Universidad de Oviedo.
- Mirrlees, J. y Adam, S. (2011), *Tax by design: The Mirrlees review* (Vol.2), Oxford University Press
- Sanmartín, J. (2007), "El efecto de los cambios en los tipos marginales sobre la base imponible del IRPF", *Hacienda Pública Española*, 182, pp.9-27.
- Slemrod, J. (1998), "Methodological issues in measuring and interpreting taxable income elasticities", *National Tax Journal*, pp.773-788.
- Torres-Remírez, J. (2015), "¿Se puede recaudar más de los más ricos? Una aplicación de la Curva de Laffer al caso español con perspectiva espacial (2010-2014)", Universidad de Zaragoza.

PLAYING WITH FIRE: THE UNINTENDED CONSEQUENCES OF MONETARY FINANCING

LEEF H. DIERKS

Abstract: In an attempt to spur inflation and economic growth, the European Central Bank (ECB) resorted to a Zero Interest-Rate Policy (ZIRP) and adopted unconventional measures such as Quantitative Easing (QE) in the wake of the financial crisis. Should these measures be to no avail, central banks might well turn to monetary financing. Preliminary findings suggest that under certain circumstances, monetary financing could indeed be more effective than traditional fiscal policies. Yet, as this paper will illustrate, potential side effects of monetary financing can be devastating. The view that monetary finance will offset the chronic weakness in euro area demand as an increase in money supply had a positive impact both on demand and inflation is questionable: the euro area's economic problems are to be found on the supply rather than the demand side. As monetary financing gave governments more leeway to increase their budget deficits, structural reforms would be delayed – paving the way towards a vicious circle. Even the creation and direct transfer of new (helicopter) money to private households will, as this publication will show, likely be ineffective in light of the Ricardian equivalence.

Keywords: QE, monetary financing, liquidity trap, deficit spending, helicopter money, reflation

JEL classification: B53, E41, E42, E51, E52

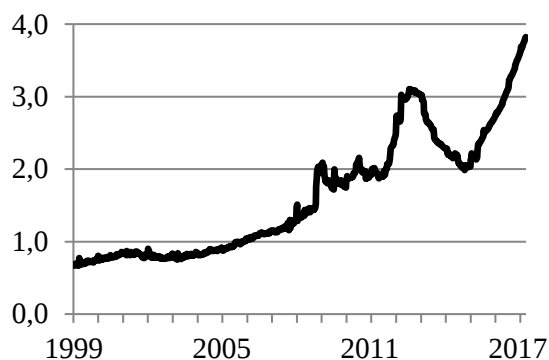
I. UNPRECEDENTED BALANCE SHEET GROWTH PRECEDES HCPI-INFLATION

To the extent that the ECB's more recent monetary policies, among them cutting its main refinancing rate to a historical low of 0% in March 2016, failed to deliver the hoped for results in the wake of the financial crisis and the euro area started facing a “*Japanification*” (Dierks, 2015a), unconventional monetary policy measures were adopted. These included unprecedented asset purchases, which caused the Eurosystem's total assets to

soar to €4.2trn (about 35% of Euro area GDP) as per early-June 2017, the latest date for which data were available (fig. 1).

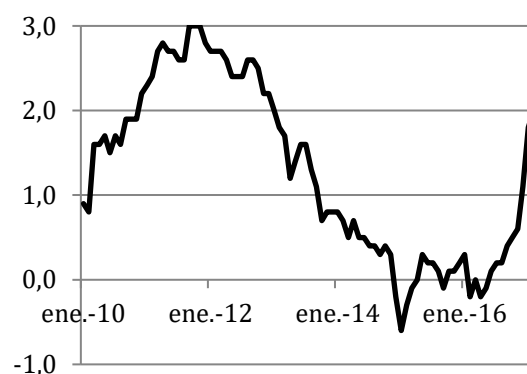
Originally, these unconventional policy measures were designed to stimulate economic growth, particularly in the Mediterranean Rim economies, and to spur inflation; “the (ECB’s) Governing Council is more actively steering the size of the ECB’s balance sheet towards much higher levels in order to avoid the risks of too prolonged a period of low inflation in a situation where policy rates have reached their effective lower bound” (ECB, 2014). In light of the most recent inflation data (fig. 2), this policy appears to have generated a positive outcome. Can it thus be concluded that an increase in money supply reliably spurs inflation, i.e. have reflation policies succeeded?

Figure 1: ECB’s Total Assets



Source: ECB, 2017

Figure 2: Euro Area HCPI-Inflation



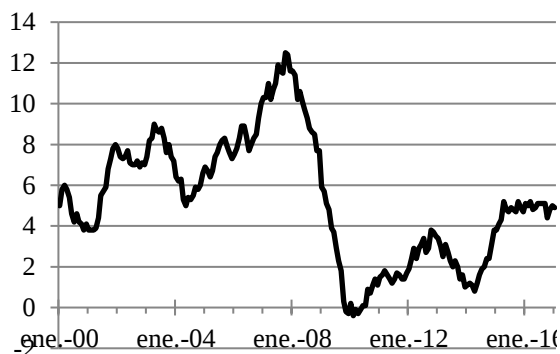
Source: Eurostat, 2017

Arguably so, if the above observation could be generalised, the ECB were well advised to pursue a strictly monetarist approach – creating inflation by simply letting the growth rate of money supply (fig 3.) exceed that of domestic income. Already, current excess liquidity in the euro area is estimated at around €1.5trn (ECB, 2017).

Plotting euro area M3-growth (fig. 3) against HCPI-inflation reveals a considerable synchronisation since January 2015 (fig. 4) with the coefficient of correlation climbing to (an admittedly moderate) 0.32. The recent recovery in euro area HCPI inflation to 2.0% in February 2017, the latest date for which data were available, is mostly attributed to a statistical basis effect related to the y/y upswing in energy and food prices, which is set

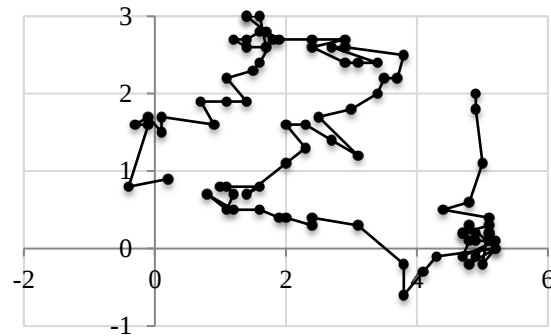
to moderate as early as May 2017 (Dierks, 2017). Accordingly, core inflation has reacted in a considerably more muted manner; increasing by only 0.9% y/y in February 2017, the latest date for which data were available. Still, perils of a higher inflation rate in the medium term should not be underestimated.

Figure 3: Euro Area M3 Growth (in % y/y)



Source: ECB, 2017

Figure 4: M3 Growth versus HCPI-Inflation



Source: ECB, Eurostat, 2017

With the ECB's hitherto adopted unconventional policy measures likely not triggering the desired outcome in the short term and several euro area parliamentary elections being on the horizon, fiscal policy will come to the fore again. Considering the strained budgetary position of several euro area member states, a resurgence of government-induced fiscal stimuli, i.e. deficit spending to tackle the liquidity trap, remains questionable. Instead, should the unconventional policy measures adopted so far be to no avail – and notwithstanding legal issues and potentially negative equity, central banks might be tempted to turn to monetary financing, i.e. permanently increasing money supply (Dierks, 2015b).

II. UNINTENDED (AND UNEXPECTED) CONSEQUENCES

Any such measures might well trigger unintended consequences such as inflation gaining further momentum and overshooting the ECB's envisaged target of "below, but close to, 2% over the medium term". Further, among the more severe consequences of a monetary stimulus is the reallocation

of resources from the production of consumer to capital goods. Eventually, the increase in economic activity attributed to the increase in investment will start raising prices. (Alternatively, it could be argued that inflation was caused by the fact that the central bank had increased the amount of money in circulation for its stimulating monetary policy (fig. 3)). These developments will lead monetary policymakers to gradually abandon previous policies. Eventually, interest rates will rise again. As a consequence, consumption is set to gradually increase at the expense of investments. Producers of low-order goods will find themselves unable to “bid labour, raw materials and non-specific capital goods away from the higher order capital goods industry” (Batemarco, 1994, pg. 217).

As this occurs, some of the previous investments will become unprofitable. Since capital goods are not homogeneous – but instead designed for very specific purposes, they cannot be transformed into investments that would be profitable in the new environment. Going forward, as investments start failing, the economy will contract. Unemployment is set to increase.

In other words: an expansionary monetary policy causes market agents to pursue investments that do not fully reflect consumer preferences. The resulting overinvestments, which can directly be related to the ultra-accommodative policies, ultimately cause recession and unemployment. (Note that this phenomenon preceded the 2007 financial crisis: The FED’s previous expansionary monetary policy had encouraged unproductive investments (Templeman, 2010)).

III. MONETARY FINANCING AS MONETARY POLICY’S LAST RESORT

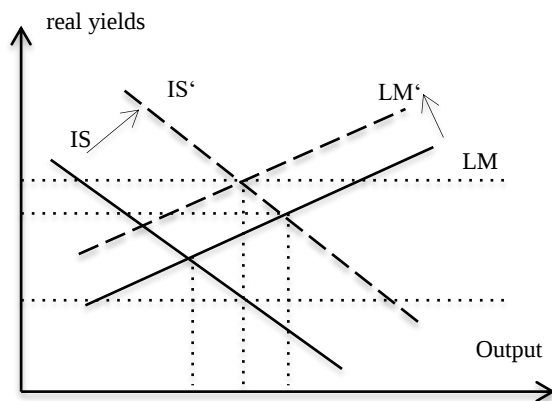
Based on a traditional IS-LM-curve, figure 5 shows the consequences of monetary and fiscal policy in a normal environment. Consequences in a ZIRP economy, in contrast, are featured in figure 6.

Under normal circumstances, an expansionary fiscal policy triggers a shift of the IS-curve towards the right, i.e. towards higher output and a higher interest rate (fig. 5). The impact on GDP, i.e. the fiscal multiplier, however, will remain below average, as higher interest rates tend to crowd out private expenditures.

Monetary policy functions in a comparable manner: to the extent that the central bank exchanges bonds into cash (e.g. by means of Quantitative Easing), yields decline and, ceteris paribus, private expenditures are set to in-

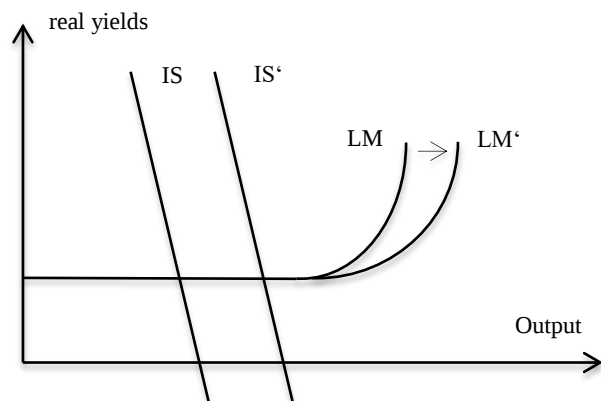
crease. Money demand increases in line with an economy's output, i.e. money demand and supply can be influenced by means of the interest rate.

Figure 5: Impact of monetary policy in normal environment



Source: author's own, 2017

Figure 6: Impact of monetary policy in liquidity trap



Source: author's own, 2017

In a liquidity trap, however, risk adverse agents will typically prefer holding cash, as they fear a recession or a deflationary spiral. From a certain output level onwards, and regardless of the prevailing interest rate, agents will hold any amount of cash provided by the central bank. Short-term nominal yields tend towards nil (so-called zero lower bound – ZLB), which favours the formation of a liquidity trap, thereby considerably limiting any central bank's scope of action. Under certain circumstances nominal yields could turn negative; a phenomenon, which can currently be observed in the shorter end of most euro area government bond curves. Any increase in money supply as illustrated by the right shift of the LM-curve to LM' from LM (fig. 6) is entirely inefficient – as agents consider bonds and cash to be equivalent (Dierks, 2015a). Apparently, classical monetary policy has reached its limits.

IV. REACHING THE LIMITS OF ORDINARY MONETARY POLICY

Could monetary financing, i.e. helicopter money, be more efficient in such an environment? To answer that question, the understanding of three issues is of crucial importance.

1. Only fiscal policy can increase the GDP in a liquidity trap. An increase in money supply (e.g. through Quantitative Easing) will neither increase output nor real yields, as agents will prefer holding cash. An expansionary fiscal policy, in contrast, will *ceteris paribus* increase the GDP in a proportional manner, as the real interest rate remains unaffected. Money demand in a liquidity trap is independent from real yields. Crowding out will not occur (Turner, 2015). Thus, why is the potential financing of a fiscal deficit through central banks so heavily disputed?

2. Neglecting any Ricardian equivalence, monetary financing is little else but fiscal policy. The conventional financing of a budget deficit is inevitably accompanied by interest and amortisation payments. Upon reaching the final maturity, full and timely repayment or prolongation is required. The private sector will align its expenditures with the perceived sustainability of public debt. Conventional, debt-financed public expenditures typically lead private households to expect higher taxes in future. Therefore, in an attempt to mitigate the shock of forced expenditure cuts in the future, households typically react with a reduction of their current expenditures. This phenomenon, i.e. the so-called Ricardian equivalence, is not reflected within the scope of traditional IS-LM models. Still, it can be assumed that the perceived sustainability of public debt has a considerable impact on fiscal planning in the medium term. But what if today's deficits never had to be repaid? If this were the case, governments would not need to set aside any funds whatsoever for debt financing. Consumers would not limit current consumption to save for future tax hikes. As a result, aggregate demand would increase by at least the amount of the additional public expenditures; considering nominal wealth effects; likely even somewhat more (Turner, 2015).

3. A central bank's potential ability to absorb balance sheet losses and to feature negative equity are of crucial importance (Dierks, 2015b). Monetary financing will lead to a permanent increase in the monetary base. To the extent that these positions constitute unlimited obligations on the central bank's balance sheet, both refinancing and the Ricardian equivalence are largely meaningless. This constitutes a necessary, but not sufficient

condition for any effective monetary financing. Yet, in case of a positive deposit rate, the creation of money on behalf of a central bank is limited to the minimum reserves held by commercial banks. Higher interest payments on the minimum reserves held will reduce the central bank's profit. As this reduces future transfers to the federal budget, the financial net effect will likely be close to nil. In case of continuing losses, the government could be required to recapitalise the central bank. This corresponded to a contractionary fiscal policy – and made any future Ricardian effects void. Yet, this is only relevant as long as the central bank aims at featuring positive equity, as is normally the case. As previously illustrated, however (Dierks, 2015b), due to its monopoly on the creation of money, a central bank can accumulate de facto unlimited losses. Only its credibility and reputation (which, however, are of vital importance for any central bank) considerably limit such approach.

In case a central bank decides to pursue this very monetary policy in an attempt to spur inflation, the concept of helicopter money could eventually be more effective than traditional fiscal policies. Still, severe and unintended consequences might materialise.

V. PERILS OF HELICOPTER MONEY

The concept of helicopter money is by no means entirely new. In addition to positive and negative historical examples such as Germany (1914 to 1923), Japan (1932 to 1936), Canada (1935 to 1970), or, more recently, Zimbabwe or Venezuela (Saravelos, 2016), the United States need to be considered. In summer 2008, the Bush administration credited a \$95bn tax repayment to private households. Yet, this measure failed to spur consumption. Instead, the stimulus largely failed as private households anticipated a future tax hike and pre-emptively increased savings. This behaviour corresponds to the Ricardian equivalence (Barro-Ricardo-equivalence theorem).

In case of helicopter money, this phenomenon could also materialise in the euro area – provided that private households assume that the ECB required a recapitalisation at a later stage. If this were the case, households would not (entirely) spend the additional funds, making any such measure largely ineffective (Barro, 1974).

It is often stipulated that helicopter money could compensate the euro area's chronic demand weakness. The increase in money supply is believed to

trigger a short-term demand boom, which might spur inflation. But the euro area's economic problems are to be found on the supply rather than the demand side. Notwithstanding the ECB's repeated calls, euro area governments still have not adopted meaningful structural reforms; thereby delaying a sustainable recovery in productivity and competitiveness. Monetary financing, in contrast, provoked the opposite effect. As opposed to accelerating reforms, monetary financing enlarged any policymaker's scope to inflate budget deficits and new debt; thereby paving the way for a vicious circle.

Supporters of monetary financing emphasise that the concept mostly faces political rather than (in light of the current low-yield environment) economic resistance (Sarvelos, 2016). An aversion against an increasingly expansionary fiscal policy is driven by concerns regarding federal budgetary stability. In this context, (Keynesian) demands for a deficit-financed expansionary fiscal policy to stimulate economic growth must be rejected. Notwithstanding other factors, evidence comes from Japan's largely unsuccessful policy of deficit spending in recent decades (Dierks, 2015a).

What is more, lessons learnt in recent years illustrate that in light of the increasingly persistent deflation, the BoJ's monetary policy appears to have reached its limits. Governments bonds, which the BoJ could purchase, have become increasingly scarce, a further rate cut is hardly possible and inflation expectations have plummeted – again. From a monetary perspective, the world's third-largest economy appears to be stuck in a dead end.

A similar scenario might materialise in case of the ECB. Asset purchases of as much as €80bn per month (reduced to €60bn as per April 2017) had led to half of all available Euro area government bonds being held by the ECB as per year-end 2016. Forecasts indicate that this amount could climb to as much as two thirds by September 2017 (Financial Times, 2017). Technically, this will mostly affect German government bonds with a time to maturity of seven years or less. As these papers feature a yield of less than -40bp, approximately 40% (i.e. c. €413bn) are excluded from the ECB's asset purchases. Extending purchases to higher-yielding government bonds, such as those of Mediterranean rim economies, will blur the lines between monetary and fiscal policy even more (than already is the case). For a reason, the Bank for International Settlement has explicitly cautioned of the dangers of the continuously low interest rate environment and a debt-fuelled growth (BIS, 2016).

VI. HELICOPTER MONEY REMAINS HIGHLY CONTROVERSIAL MATTER

At first glance, monetary financing might appear to be little more than the perhaps logical extension of unconventional monetary policies. A second glance, however, reveals that in light of its potentially severe and unintended consequences, monetary finance remains a very controversial matter.

In case of euro area inflation moderating again in the months ahead, the discussion surrounding monetary financing, or, more precisely, helicopter money, will regain momentum. This alone shows that so far, even the unconventional monetary policy measures adopted by the ECB failed to prompt a sustainable upswing in inflation or a broad economic recovery. Recent estimates point towards a GDP-growth of merely 1.6% y/y in 2017 and 1.7% y/y, respectively (European Commission, 2017).

Notwithstanding legal issues, it is highly questionable whether helicopter money is an adequate means to spur inflation (i.e. reflation) in the euro area. Lessons learnt from past decades in Japan are disappointing. Further, adopting any such measures is little else but an act of desperation – as a central bank admitted that in addition to the malfunctioning of its interest rate, credit and expectations channels, respectively, the unconventional monetary policies adopted so far have all but failed.

Thus, before resorting to any premature measures, which moreover are hardly governed by its mandate, the ECB is well advised to carefully weigh the pros and cons of helicopter money. Under no circumstances can monetary financing be the ultima ratio of a modern monetary policy.

BIBLIOGRAPHY

Barro, R. J. (1974), “Are Government Bonds Net Wealth?”, *Journal of Political Economy* 82 (6), (1974), pgs. 1095-1117.

Bateman, R. J. (1994), “Austrian Business Cycle Theory”, in Peter J. Boettke, P. J. (ed.), *The Elgar Companion to Austrian Economics*, Aldershot, England: Edward Elgar.

BIS (2016), BIS Quarterly Review, September 2016, Basel.

Dierks, L. (2015a), Droht der Europäischen Währungsunion die "Japanisierung"?, WiSt - Wirtschaftswissenschaftliches Studium, (1) (2015a), 30-36.

– (2015b), Geldpolitische Experimentierlust: Helikoptergeld schadet der Euro-Zone, Neue Zürcher Zeitung, September 1, 2016.

– (2017), Inflation in der Euro-Zone, wisu – das wirtschaftsstudium, 2, pgs. 220-226.

ECB (2014), Assessing the new phase of unconventional monetary policy at the ECB,

<https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2015/html/sp150825.en.html>

ECB (2017), Bond scarcity and the ECB's asset purchase programme, https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2017/html/sp170403_1.en.html

European Commission (2017), "Winter 2017 Economic Forecast", https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-performance-and-forecasts/economic-forecasts/winter-2017-economic-forecast_en

Financial Times (2017), ECB reveals QE bond scarcity fears, <http://www.ft.com/fastft/2017/01/12/ecb-reveals-qe-bond-scarcity-fears/>

Saravelos, G., Behon, D. and Winkler, R. (2016), *Helicopters 101: your guide to monetary financing*, Deutsche Bank Research.

Templeman, J. H. (2010), "Austrian business cycle theory and the global financial crisis: confessions of a mainstream economist", *Quarterly Journal of Austrian Economics* 13 (1), 3-15.

Turner, A. (2015), "The Case for Monetary Finance – An Essentially Political Issue", 16th Jacques Polak Annual Research Conference, International Monetary Fund Washington, DC.

LA FUNDAMENTACIÓN DE LA ESCUELA AUSTRÍACA DESDE EL ESCEPTICISMO CIENTÍFICO

LLUÍS HURTADO GIL

Resumen: La explicación científica consiste en elaborar un cuerpo teórico que explique la realidad. No obstante, en tanto que fenómeno cultural, la ciencia, y los científicos que la desarrollan, está sujeta a dos efectos que comprometen la calidad epistémica de sus conclusiones. En primer lugar, el trasfondo cultural del científico, su comunidad y su sociedad introducen interpretaciones que pueden condicionar el proceder científico. En segundo lugar, tenemos los sesgos que necesariamente aparecen durante la observación y la sistematización teórica. Siguiendo los esquemas propuestos por Mäki (1990), en este trabajo analizamos la calidad epistémica de la Escuela Austríaca (EA) resolviéndola como alta aunque mejorable. La preferencia de la EA por reducir todas sus afirmaciones a consecuencias del comportamiento agregado de agentes económicos atomizados garantiza un desarrollo constructivo de su teoría. Esta fortaleza es a la vez su principal debilidad, pues cualquier fallo en la base puede comprometer la estructura entera. La solución a estas posibles debilidades puede lograrse analizando el proceder del investigador, la contrastación de resultados con evidencias empíricas, y el significado y la relación de las conclusiones científicas con los elementos que las fundamentan. En este último punto introduciremos el concepto de utilidad como sustituto del concepto de verdad.

Palabras clave: Escuela Austríaca, filosofía de la ciencia, metodología, epistemología, explicación.

JEL: B53, B54

I. INTRODUCCIÓN

La filosofía de la ciencia es la rama de la filosofía que toma como objeto de análisis los productos teóricos que ofrecen los científicos. En este artículo adoptamos una postura *externalista* (Estany, 2006), que interpreta la ciencia como un producto dependiente del contexto tecnológico, cultural, político y social donde se desarrolla la actividad investigadora. El trabajo del

investigador científico está fuertemente condicionado por toda una serie de sesgos que pueden marcar su trabajo en todos los estadios de su desarrollo.

Uno de los principales condicionantes artificiales del trabajo científico es el que se deriva de la concepción del paradigma, definido como una concepción de la realidad y del trabajo del investigador aceptado por los científicos de una determinada época, que normalmente ha llegado a ser vigente tras imponerse a otros paradigmas rivales (Kuhn 1976). La presencia de paradigmas en la ciencia implica que todas las conclusiones obtenidas desde una visión particular puedan quedar en entredicho para otro paradigma, al mantener diferencias fundamentales. No obstante, es en estas necesarias concepciones donde encontraremos el marco necesario para dar validez epistemológica a nuestras conclusiones.

En el caso de la ciencia económica, este fenómeno es especialmente claro, pues en la actualidad está dividida en distintas escuelas de pensamiento, en constante competencia por la hegemonía (*mainstream*) y cuya visión de la realidad y su metodología particular condicionan profundamente toda su producción científica.

Otro posicionamiento importante en la filosofía de la ciencia es el de la epistemología *naturalista* (Quine 1969). Esta postura defiende que se ha de inspirar directamente en la realidad nuestra concepción de la misma, reconstruyendo la epistemología científica *a posteriori*, después de haber observado la realidad mediante el método científico. Así la filosofía toma como objetos teóricos los que la ciencia le proporciona y no otros, analizándolos y tratando de entenderlos para mejorar sus teorizaciones. Esta postura rompe con las visiones clásicas de racionalismo y el empirismo, que pretendían encontrar en la especulación filosófica aislada los elementos necesarios para entender el proceso de creación de conocimiento.

En nuestra visión de la estructura de conocimiento humano planteamos dos principios: 1) que las conclusiones de una ciencia son los postulados de la siguiente y 2) que, en consecuencia, toda ciencia debe tender a basar en última instancia sus resultados en objetos previos a ella, a los que llamaremos irreducibles. Estos objetos serán contruidos a partir de las conclusiones obtenidas y pasaran a ser asumidos como válidos por la siguiente ciencia, que a su vez los usará para analizar nuevas parcelas de la realidad.

Esta visión ya adelanta que, desde nuestro punto de vista, la teoría económica debe basarse en un análisis concienzudo de la acción humana, tanto

individual como grupal. Junto a esta base semántica, cabe añadir como principales elementos del proceso de investigación científico, un método de compilación y interpretación de evidencias empíricas, unas reglas lógico-deductivas que permitan relacionar nuestros objetos para construir teorías y un método de contrastación empírica de resultados.

El presente artículo está organizado como sigue: en la segunda sección desarrollamos del modelo de explicación científica, dividido en el contexto del descubrimiento y de la justificación, con sus pasos correspondientes. En la tercera sección repasamos el esquema anterior particularizándolo para el caso de la Escuela Austríaca (EA), analizando sus procedimientos con la ayuda de ejemplos y citas. Finalmente, en las conclusiones exponemos las principales conclusiones y proponemos distintas acciones de interés en la fundamentación.

II. LA ESTRUCTURA DE LA EXPLICACIÓN CIENTÍFICA

En la visión que podamos tener de la explicación científica cabe discutir el origen de su validez epistemológica. Una postura realista considera que los objetos usados en una teoría existen realmente o son indistinguibles de una clase natural con la que se identifican: «*scientific realism has to subscribe that scientific objects [...] exist*» (Mäki 1990). Este realismo conduce a afirmar que las leyes y su contenido mantienen el mismo grado de realismo que los fenómenos estudiados, obteniendo de aquí su fundamentación. Bajo esta premisa sólo una teoría puede ser la correcta y explicar con total fidelidad la realidad, con independencia de paradigmas¹.

En el escepticismo científico que defenderé se asume la existencia real de los objetos que van a ser estudiados, pero no la de sus contrapartidas teóricas o formales. Estas contrapartidas son objetos definidos por el investigador *ad hoc* con la intención de serles útiles en el proceso de *explicación* científica. Por el naturalismo de Quine estos objetos están inspirados en la realidad observada que empezamos a entender, pero su elección, uso e interpretación cambiará sujeto a posteriores investigaciones que aumenten nuestra comprensión de esta realidad y del paradigma desde el que la analizamos. En cuanto al valor epistemológico de estas leyes lo hallaremos en

¹ Esta estrecha relación entre realismo y positivismo requeriría un análisis pormenorizado que no iniciaremos, limitándonos a comentarlo cuando sea conveniente.

su utilidad para explicar la realidad, permitirnos entenderla y responder de manera satisfactoria las preguntas que podamos formular.

Con tal de exponer la explicación científica, que resume el proceso de describir, interpretar y teorizar una serie de fenómenos (naturales, sociales,...) planteemos primero la división entre ontología y epistemología.

En el lado de la ontología situamos a la realidad que pretendemos estudiar. Toda discusión sobre la estructura de esta realidad formará parte de nuestra investigación científica, donde trataremos de reexpresarla con objetos propios de la epistemología. Una de las asunciones que vamos a realizar es la división entre causas (los objetos propios de la realidad) y sus consecuencias o fenómenos que percibimos y tratamos de estudiar para entender la realidad.

1. EL CONTEXTO DEL DESCUBRIMIENTO

Observación

En base a esto se desarrolla el proceso de la explicación. Mäki (1990) recoge la importancia de esta tarea: «*Economists are advised to rather take theorizing more seriously as a descriptive and explanatory project and to give up their presumed sole concentration on predictive success*». El primer estadio epistemológico coincide con el *contexto del descubrimiento*. Es aquí donde la ciencia desarrolla su *experimentación* y primeras *interpretaciones* con tal de formarse una idea sobre la posible estructura subyacente en la realidad. Esta idea preliminar suele estar profundamente afectada por los sesgos antes descritos y es de procedimientos anárquicos. En otras palabras, la diversidad de métodos y pautas es tan basta y variada que resulta difícil definir una metodología común y correcta para todas las ciencias o aún para una sola. Además, como veremos pronto, hasta cierto punto sería una tarea innecesaria.

Más en particular, el descubrimiento se centra en la experimentación (o descripción) y en la interpretación (o redesccripción) de lo observado. Aquí entra tanto la recopilación de datos empíricos como su descripción preliminar y fenomenológica (p.ej. mediante regresiones). Este primer paso no añade conocimiento, simplemente reexpresa el fenómeno observado en nuevos términos que exponen de manera más clara la información contenida por los datos. De entre los sesgos que pueden afectar a este proceso

cabe señalar los introducidos por la teoría implícita en el método de observación o en los formalismos utilizados para su descripción.

Interpretación

En la interpretación posterior intentamos entender la información contenida en estos datos para formar una hipótesis coherente. Esta hipótesis se genera identificando los fenómenos observados con los recursos conceptuales de la teoría ya aceptada como válida, lo cual arrastra la carga de significado que el paradigma les otorga. En palabras de Mäki (1990): «*It is precisely this identification statement which tells us what the explanandum is*». Por lo tanto, es importante nuevamente ser consciente de la distancia entre el objeto real y su interpretación, pues aunque la hipótesis describa el comportamiento de objetos reales, el científico sólo trabaja con imágenes totalmente subordinadas a las realidades que representan, unas imágenes que adquirirán su significado en la medida del paradigma donde se sitúe nuestra interpretación

En definitiva, de lo que se trata es de obtener un primer punto de apoyo que permita otorgar cierta verosimilitud a una hipótesis, con la intención de motivar su posterior análisis detallado. Como adelantábamos, los caminos útiles para establecer esta verosimilitud pueden ser muy diversos y variados. Esto se debe a que su única razón de ser es la de proponer una hipótesis que resulte subjetivamente razonable a los ojos del resto de científicos, cosa que dependerá del paradigma en que se sitúen. La preconcepción de la realidad determina una serie de pautas o procedimientos que se consideran razonables o «científicos» y que serán exigidos por aquellos científicos que los compartan antes de tomar en serio una hipótesis.

Reducción

Paralelamente, tratamos de reformular la hipótesis como construcción de elementos más elementales. Estos elementos más primitivos son los objetos tomados como *irreducibles* en nuestra ciencia². Un elemento irreducible es un objeto teórico definido por el investigador y al que generalmente se le asocia una contrapartida en la realidad. De ese modo, trabajar simbólicamente con estos elementos equivale a simular una realidad. Una formulación constructiva de una teoría deberá explicar todas sus leyes haciendo uso de estos elementos, por lo que su posición conceptual será la más primaria posible. Dada nuestra ordenación de las ciencias anteriormente

² Adelantábamos estos pasos en la segunda sección, al describir la jerarquía de las ciencias.

explicada, estos elementos son habitualmente objeto de estudio detallado de las ciencias previas a la nuestra.

Dicho esto, el objetivo de la reducción será preparar los elementos que usaremos posteriormente para construir con ellos la formulación de la ley, objetivo de nuestra explicación. De nuevo, «*the objects of those statements should be redescribed in terms of expressions referring to microentities*» (Mäki, 1990). Se trata por lo tanto de una descripción constructiva, desde elementos más pequeños (o conceptualmente anteriores) a elementos mayores (proceso *bottom-up*)³.

2. EL CONTEXTO DE LA JUSTIFICACIÓN

Identificación

Una vez propuesta la hipótesis pasamos al *contexto de la justificación*. Gracias a la reducción, hemos iniciado el proceso para expresar la teoría en una formulación única y coherente, que permite leer en un mismo lenguaje todas sus partes y localizar fácilmente posibles incoherencias.

Con estos elementos iniciamos la elaboración de la teoría como tal. El primer paso es la *identificación* o integración de la hipótesis en nuestro cuerpo teórico. Una proposición nueva, que aspire a convertirse en ley, no sólo se compondrá de nuestros objetos reducidos, sino que contará además con objetos definidos por el investigador que no cuentan necesariamente con una contrapartida real, y que limitan el uso de las leyes a las condiciones concretas para las que fueron diseñados. Similarmente, la ley no sólo expone relaciones entre sus objetos sino que se enlaza con el resto de leyes anteriores ya integradas en nuestra teoría. Esto nos permite explicar un nuevo fenómeno real de manera coherente con el resto de nuestras explicaciones, creando una continuidad necesaria: la misma continuidad que se da en la realidad ha de plasmarse en la teoría.

El trabajo sistematizador de las teorías consistirá en encontrar relaciones o leyes entre los objetos teóricos que nos permitan entender y representar aquellas que encontramos en nuestro descubrimiento. Estas leyes deben explicar por tanto, comportamientos reales de los irreducibles y sus cons-

³ También existen a nuestro entender explicaciones en sentido inverso (*top-down*) que pueden contribuir grandemente a nuestra comprensión de la realidad, pero que no contribuyen a su justificación, por lo que no los detallaremos en este trabajo.

tructos, y son el núcleo de toda teoría. La construcción de una teoría mediante la identificación de hipótesis tipifica y simplifica la teoría en términos más abstractos y generales, desrelativizando los resultados del descubrimiento. Encontrar los términos apropiados (irreducibles y leyes) es una tarea fundamental en toda ciencia, pues le confiere a la teoría un primer grado de validez epistemológica. De lo contrario nos quedaríamos en un nivel de leyes desagregadas no comparables que sin embargo pretenden hacernos entender fenómenos próximos en la realidad.

Unificación

La tarea de la *unificación* ocupa uno de los puestos finales en la construcción teórica. El proceso de identificación anterior permite encontrar estructuras lógicas compartidas por dos o más hipótesis distintas. Esto debería empujarnos a reexpresar nuestras leyes en una única formulación que las englobe a todas, tendiendo hacia la unificación de múltiples leyes en una única gran teoría.

Esta gran teoría, o teoría del todo, permite explicar simultáneamente multitud de fenómenos diversos a la vez que simplifica el conjunto de objetos teóricos. Como encontramos en Mäki (1990): «*We gain understanding only by constructing a theory which explains those phenomena as manifestations of one*». Precisamente en estos casos crece la sensación de un mayor paralelismo entre la teoría y los objetos y fenómenos reales. Esto puede llevarnos a olvidar que, por unificada y perfeccionada que esté nuestra teoría, esta siempre quedará subordinada a la realidad y nada garantiza una unificación ontológica a imagen de nuestra teoría⁴. La existencia de estructura ontológica es una asunción innecesaria para el proceso científico. Además, la capacidad de explicación no incluye descubrir porque la realidad es como es. Esta aspiración es un sinsentido, puesto que la realidad es su propio principio.

Formalización y predicción

Uno de los elementos necesarios para esta sistematización es el uso de un *lenguaje formal*⁵ que encripte la teoría en términos lógicos. Como hemos visto, esto permite homogeneizar la teoría y comparar sus elementos. Además, una teoría formalizada permite refutar o aceptar afirmaciones

⁴ Este error puede verse en licencias del lenguaje tales como «el fenómeno obedece a la ley», cuando en realidad es justo al contrario.

⁵ Este lenguaje no tiene por que verse limitado al matemático, como veremos en la siguiente sección.

expresadas en su mismo lenguaje. Esto último es de capital importancia para la ciencia, puesto que estas afirmaciones aceptadas y nacidas de la teoría pueden usarse como *predicciones* para contrastar las observaciones y falsar la teoría (Popper 1963). Dadas una condiciones iniciales, si existen leyes en nuestra teoría que contemplen tales situaciones, podremos particularizarlas en un proceso inverso al de la identificación, generando una predicción del fenómeno a ocurrir.

Una vez más, conviene no olvidar las precauciones que hemos ido detallando a lo largo del texto. Además del efecto de los sesgos externos, tenemos el efecto de los paradigmas científicos, que limitan la validez de las teorías a la concepción bajo la cual han sido construidas. Estas teorías utilizan asunciones, objetos y pautas de trabajo que ya contienen una importante carga teórica antes de usarse en una ley. Dado el problema de la incommensurabilidad de los paradigmas (Kuhn 1976), la traducción de una ley a otro paradigma acarrea pérdidas en su valor explicativo, limitando su veracidad o validez epistemológica. En segundo lugar, es nuestro parecer que los objetos teóricos utilizados en la formulación de la hipótesis y de la teoría final son elementos definidos a interés del investigador, con la sola intención de resultarle útiles durante la explicación.

Esto significa que la naturaleza de las teorías es meramente formal, sin necesidad de esperar una contrapartida ontológica del objeto teórico con algún elemento de la realidad, negando así las aspiraciones más ambiciosas del realismo científico y subordinando completamente la teoría y sus objetos a la realidad. La validez de la relación entre la teoría y la realidad es algo que dependerá de su utilidad. El concepto de utilidad en la epistemología implica que aquello que determina el valor de una afirmación dependerá del grado en que nos permita describir, entender y hasta predecir la realidad a la que se refiere. Esta idea viene implícita en el aforismo del estadístico George Box, que afirmó «*all models are wrong, but some are useful*» (Box 1978). Con esto nos referimos a que el uso de las teorías (*models*) se limita a dar una versión aproximada del funcionamiento de la realidad que satisfaga las demandas explicativas del investigador.

Finalmente, cabe añadir un apunte referente a la precisión de las predicciones. No es de esperar que una predicción pueda aproximar el fenómeno con cualquier grado de precisión deseado. Esta inexactitud puede estar motivada por múltiples factores: complejidad de la realidad, sesgos en la teoría, incorrecciones en las leyes... Pero una vez eliminados la mayor parte de ellos, la inexactitud provendrá de la generalización que supone traba-

jar con irreducibles. La definición de estos objetos la define el investigador en función de la utilidad que quiera darles, y debe incluir a todos los elementos que compartan una serie de propiedades comunes. Serán el resto de propiedades no comunes las responsables del desajuste entre predicción y fenómeno.

III. METODOLOGÍA CIENTÍFICA DE LA ESCUELA AUSTRIACA

Dentro de la Escuela Austríaca encontramos diversas corrientes de pensamiento que van surgiendo con la aparición de nuevas ideas y descubrimientos en otras ciencias. Carl Menger, padre de la EA y uno de los precursores del Círculo de Viena, muestra unos planteamientos coincidentes con el realismo y el positivismo que empezaban a gestarse en su época. Por una parte, cuando estudio una fenómeno aspira a conocer «*the reason of its existence and for its characteristic quality (the reason for its being and for its being as it is)*» (Menger 1963). Un conocimiento absoluto de la realidad que se obtiene y justifica en el sentido del positivismo: «*We understand a concrete phenomenon in a theoretical way [...] by recognizing it to be a special case of a certain regularity (conformity to law)*» (Menger 1963).

Este positivismo desaparece con Mises cuando afirma que «*No universal theorems emerge from perfect induction, but only descriptions of an event that occurred in the past*» (Mises 1981). No obstante, según afirma Mäki (1990), Mises mantendrá una visión realista de sus teorías, capaces de «*describe the "essence" [...] of things' lying behind the appearances*». Esta visión merece matizarse: como explica Crespo (2006) «*Sólo la existencia de una única lógica humana permanente interpersonal e intertemporalmente, asegura la validez universal de las categorías a priori y, por tanto, de las teorías basadas en ellas*». La validez pues está basada en estas categorías (kantianas) inherentes a la naturaleza humana.

Hayek irá un paso más allá, dando una «*fundamentación científica a buena parte de las afirmaciones misianas, aun cuando Mises no las considerara necesarias*» (Cresp 2006). Este trabajo se desarrolla principalmente en su obra *The Sensory Order* (1952), donde desarrolla su teoría del pensamiento humano con bases neurológicas. En esta obra se explica la creación de ideas sujetas a la estructura anatómica de la mente y a los sucesos vividos por el sujeto. Todo esto genera un *modelo* con el que el sujeto trata la realidad y explica el comportamiento del mundo, una idea que solapa parcialmente a la de paradigma que Kuhn desarrolla posteriormente.

Por lo que respecta a su metodología, la Escuela Austríaca tiende a mostrar unos planteamientos en sus trabajos que se prestan a ser comparados con el modelo explicativo anteriormente expuesto. Entre los contenidos metodológicos generalmente asumidos por la EA cabe destacar el apriorismo deductivo, el uso de axiomas, la calidad universal de sus leyes y el individualismo metodológico. Estos son los principios de la *praxeología*, el método de análisis usado por la EA (Rothbard 1951). Hay que destacar pues que queda en principio excluida de este método la contrastación empírica de predicciones. Desarrollaremos con detalle el método austríaco a lo largo de la presente sección.

El uso de la praxeología es de especial interés cuando se usa para justificar los conocimientos adquiridos y para expresarlos coherentemente con el resto de la teoría. Usar la praxeología como herramienta para el descubrimiento entraña ciertas dificultades, pues es un razonamiento carente de referencia empírica, y el menor error en su razonamiento puede derivar en graves errores.

Estas posturas han enfrentado a la EA con otras escuelas de pensamiento económico ya desde sus inicios. Por citar sólo algunos episodios, durante el *Methodenstreit*, el debate que mantuvieron miembros de la escuela historicista alemana con la EA, los primeros defendieron la inexistencia de leyes universales en la economía, limitándose a usar la experiencia para ilustrar los hechos, jamás para explicarlos o predecirlos.

Posteriormente el debate se situaría entorno a la división entre objetivistas (que incluye al Marxismo) y al subjetivismo (que incluye a la EA). La EA centra sus teorías en el individuo y sus valoraciones personales, rechazando, como pretenden los objetivistas, la posibilidad de construir una teoría económica ajena al papel del individuo.

De las múltiples divergencias que la EA presenta con el Keynesianismo podemos citar la matematización que esta última introdujo en la ciencia económica, construyendo teorías que combinan esta modelización con convenciones o pautas de comportamiento en los agentes económicos (*animal spirits*). Esto choca con el razonamiento praxeológico y el comportamiento intencional de los individuos, la elección metodológica de la EA.

En Mäki 1990, el autor remarca las profundas diferencias entre la EA y aquellas escuelas llamadas instrumentalistas⁶ cuyas «*theories are nothing but instruments of prediction, organization of empirical data, control of the stream of economic events*». Una postura que ignora el carácter explicativo de la ciencia.

Finalmente, algunos autores austríacos también han mantenido posturas contrarias a la economía conductual (*behavioural economics*) por considerarla una reducción excesiva de todo comportamiento económico a simples sesgos o conductas psicológicas.

Pero como hemos introducido en secciones anteriores, además de su metodología, es necesario conocer el paradigma en que se desarrolla la actividad científica. Por razones históricas, las posturas de la EA han sido generalmente usadas para defender una política más respetuosa con el individuo, esto impregna sus pautas de trabajo y define su posición frente otras escuelas de pensamiento. Esta concepción de la realidad es inseparable de todos sus razonamientos, es decir, en la construcción de sus explicaciones, la EA define los objetos que usará a partir de su percepción de la realidad, que está condicionada por este principio individualista.

Por último, todo científico pretende desarrollar una teoría que le sirva para explicar una realidad según un criterio de satisfacción previamente definido. En el caso de la EA este criterio suele limitarse a proporcionar un entendimiento de los mecanismos subyacentes, aunque en otros casos se persigue realizar predicciones efectivas sobre posible fenómenos. Como diría Hayek (1955), «*prediction and explanation are merely two aspects of the same process*». En todo caso, la fijación de este criterio determina que por encima de cualquier metodología o justificación, la teoría será aceptada si esta resulta útil para nuestro cometido.

A continuación repasamos las diferentes etapas del proceso explicativo desde la óptica de la EA.

⁶ Es curioso ver como la EA tiende a mostrarse escéptica con la posibilidad de emitir predicciones a pesar de la solidez de su teoría, mientras que son los instrumentalistas, carentes de una teoría profunda, quienes mayor importancia le dan a esta tarea.

1. CONTEXTO DEL DESCUBRIMIENTO

Las *observaciones* en economía son manifestaciones del comportamiento humano de carácter económico. Estas manifestaciones, como las acciones de los agentes económicos en el mercado, son con frecuencia experiencias conocidas de antemano por el economista. A diferencia de las ciencias naturales, no se persigue la obtención de observaciones originales de manera intensiva. Los posibles fenómenos económicos son generalmente conocidos, aunque no siempre explicados.

La EA comparte este proceder, y centra la mayor parte de su trabajo en el desarrollo de nuevas leyes y su justificación. No obstante, todos estos razonamientos parten necesariamente de una base empírica aunque esta se limite a la experiencia cotidiana o al *sentido común* del economista. El estudio pormenorizado de los procesos empresariales o el análisis cualitativo de los abundantes datos e informes que se publican son ejemplos también de experimentación en economía, y en la EA en particular.

A pesar de la general aversión de la EA por el uso intensivo de técnicas estadísticas, no hay motivo para pensar que esto pudiera comprometer la validez de las conclusiones obtenidas siempre y cuando las limitemos a la interpretación de las observaciones. Estas manipulaciones jamás pueden producir conocimientos realmente originales, pero sí pueden sacar a la luz aspectos de interés no visibles inicialmente.

La EA destaca especialmente en la *interpretación* y en la *reducción* y cuenta con las herramientas necesarias para interpretar correctamente estos resultados y plantear hipótesis. La generación de las hipótesis se entiende como una creación dependiente de la concepción del investigador: «*The hypothesis is already an intellectual elaboration of experience, above all in its claim to universal validity, which is its decisive characteristic*» (Mises 1981).

Por lo que respecta al proceso de reducción, el carácter individualista de la EA permite reexpresar cualquier fenómeno social y deconstruirlo en elementos más simples propios del comportamiento humano, tales como valoraciones, propósitos o expectativas. Es especialmente ilustrativa la cita «*Only an individual has a mind; only an individual can feel, see, sense, and perceive; only an individual can adopt values or make choices, only an individual can act*» (Rothbard 1973). Es fundamental que estos elementos sean lo más simples posibles, lo cual siempre supondrá enlazar con otra ciencia previa. Por este motivo un economista de la EA debería estar en constante relación con la producción científica de psicólogos que lo provean de una co-

recta definición y entendimiento del comportamiento humano. La actualidad de las teorías de la EA puede depender intensamente de esta relación.

También es cierto que dentro de la economía no todos sus objetos teóricos deben ser necesariamente tan elementales, de hecho, también los irreducibles son objetos complejos para otra ciencia. No obstante, es fundamental que un objeto más complejo (p.ej. aquellos propios de la macroeconomía) pueda ser trazado efectivamente hasta descomponerlo en objetos elementales, lo que asegura que nuestro objeto represente realidades identificables (bien *cerradas*) y no describa realidades parciales que requieran de constante matizaciones y distinguos según la situación.

2. CONTEXTO DE LA JUSTIFICACIÓN

La *identificación* de los objetos descritos por la EA tal y como los concibe se realiza mediante la construcción de objetos mentales, generalmente entidades sociales, que formarán la estructura de la teoría. Estas entidades son construcciones teóricas usadas por el economista porque le resultan útiles para la explicación de los fenómenos sociales. Nada garantiza que necesariamente exista una identificación de todas estas entidades con realidades sociales, y ni siquiera es imprescindible para la tarea de la explicación. No obstante la EA se caracteriza por usar mecanismos de construcción de objetos teóricos inspirados en el mismo funcionamiento social que estudia. Esto confiere una gran fortaleza a sus teorías y un carácter intuitivo y natural.

Los procedimientos generalmente usados forman parte del análisis praxeológico y consisten en la acción combinada de múltiples acciones a pequeña escala (individuos o grupos menores) que generan la aparición de nuevas realidades reconocidas por la EA. Esta combinación de acciones es no intencional, cada agente actúa con la intención de lograr un fin particular y acaba generando un resultado global (mano invisible). Aquí podemos reconocer instituciones surgidas como agregación o promedio de estas acciones (el mercado, los precios...). Un proceso ampliamente analizado en los estudios del orden espontáneo (Hayek 1967)⁷.

⁷ Con frecuencia ocurre que los científicos se ven en la necesidad de desarrollar teorías propias de otras ciencias para usarlas como herramientas en sus investigaciones. Estas herramientas deben reescribirse posteriormente como parte de la ciencia a la que realmente corresponden.

Aunque la praxeología puede ser una herramienta útil para desarrollar estos objetos, esta asume comportamientos entre los agentes que deben ser puestos a prueba constantemente con tal de validar la universalidad de sus afirmaciones. Una tarea que corresponde nuevamente quienes estudian el comportamiento humano y de la que el economista debe depender.

De las relaciones entre las instituciones y los individuos surge algo que será de especial interés para entender la *unificación* en la EA: la dinámica rectora que las subyace y determina, la satisfacción del interés personal supremo. Este concepto tiene una posición central en la teoría de la EA y es el fundamento de la universalidad de sus leyes, pues se acepta que expresa una constante en el comportamiento humano. Los cambios en la realidad que rodean al individuo afectan a los medios de dispone para seguir satisfaciendo su interés supremo, pero el deseo de lograr esta satisfacción permanece, incluso aunque cambien sus intereses. Un claro ejemplo de unificación en la EA nos lo da Menger (1976): «*all phenomena of value are the same in nature and origin, and that the magnitude of value is always governed according to the same principles*».

Ahora bien, nuevamente nos encontramos con la necesidad de contrastar las premisas utilizadas por la EA. Funciona realmente así el ser humano? El estudio del comportamiento humano es necesario para iluminar sobre estas cuestiones y determinar cuales son los invariantes que nos permitan elaborar leyes universales.

Es fundamental pues encontrar relaciones en la economía (leyes) que permitan describir el equilibrio entre los diversos objetos teóricos. Aunque cada objeto separadamente sea el resultado de una agregación de valoraciones subjetivas independientes, la abstracción que supone hallar relaciones estables entre ellos fundamentadas en elementos irreducibles es lo que verdaderamente contribuye a aumentar nuestra comprensión de los fenómenos económicos, aún cuando estos objetos teóricos no tengan contrapartida real.

La unificación en la EA permite elaborar teorías que abarcan mayor pluralidad de fenómenos, llegando incluso a desarrollar una teoría social o incluso moral. Estas *teorías del todo* son muy características del trabajo científico, distinguiéndolo de aquellos que se dedican a tipificar, catalogar y separar sin buscar abstracciones que incluyan distintas leyes.

Dada una teoría económica es importante entender la necesidad de emitir *predicciones* y contrastarlas con las observaciones⁸. La EA entiende que sólo una verdadera teoría permite encontrar regularidades entre sucesos concretos, de lo contrario sólo tenemos «*a description merely of the general character of the order we shall find under specifiable conditions but can never translate into a prediction of particular manifestations*» (Hayek 1964).

A partir de aquí podemos formular predicciones generales usando las leyes universales: dado un contexto socioeconómico la ley predice las consecuencias esperables a partir de la relación entre las principales fuerzas involucradas. La EA es particularmente pródiga en este tipo de resultados, siendo destacables las abundantes predicciones de crisis y burbujas obtenidas mediante la teoría del ciclo económico (Mises Wiki 2016). La efectividad de estas predicciones dependerá de la construcción de estas relaciones. Igual que los objetos teóricos deben construirse a partir de otros más elementales, también las relaciones que mantienen deben poder obtenerse deductivamente como un agregado final.

Caso distinto es la predicción de resultados concretos, incluso cuantificables. Hay tres posibles posturas al respecto. En primer lugar, considerar que estas predicciones específicas son ontológicamente imposibles de lograr. Tal postura supone asumir que entre nuestra ley general y el fenómeno particular hay un elemento de impredecibilidad que va más allá de la simple complejidad estocástica: aleatoriedad. Puede argumentarse que el comportamiento humano y los fenómenos sociales son increíblemente complejos, y que esto dificulta sobremanera la capacidad de realizar predicciones, pero asumir un comportamiento ontológicamente impredecible nos parece una premisa excesiva.

Esto nos lleva a la segunda postura, la posibilidad de realizar predicciones concretas dada una ley y una situación particular. La calidad de esta predicción dependerá no sólo de la ley, sino de lo completa que sea nuestra información. La incertidumbre asociada a este tipo de predicciones suele ahuyentar a los más puristas, pero siguen siendo usadas por aquellos más interesados por la utilidad de las predicciones que por su rigor (Rallo 2014).

⁸ Conviene aclarar que estas predicciones no necesariamente deben referirse a sucesos futuros, sino que también pueden servir para explicar porque se han dado diversos sucesos en el pasado.

Un tercer tipo de predicción, completamente erróneo en su proceder, es la simple extrapolación, normalmente estadística, a partir de las observaciones. Las predicciones siempre deben realizarse como última etapa de la explicación científica, pues tienen la tarea de contrastar el valor de toda la teoría con las observaciones. Adelantar estas predicciones a una etapa previa a la justificación de una ley universal vacía la predicción de cualquier justificación.

Como nota final, cabe apuntar que el proceso explicativo no se fundamenta únicamente en la realidad que pretende explicar, sino en el marco teórico y social (paradigma) desde donde se escribe. Las observaciones, nuestro referente empírico, se usan para orientar y contrastar la validez de nuestra explicación dentro del criterio de utilidad que hayamos decidido usar. Esto elimina las aspiraciones realistas de quienes pretenden encontrar «la razón de ser de las cosas», tal y como ambicionaba (Menger 1963) cuando buscaba «*the reason of its being and for its being as it is*».

IV. CONCLUSIONES

En esta sección final intentaré resumir las principales características de la EA tratadas en este artículo para discutir su idoneidad.

El proceder de la EA se ajusta generalmente bien al modelo explicativo expuesto. Esto se debe a diversos factores. En primer lugar es consciente de partir de una concepción de la realidad propia, a partir de la cual genera una epistemología propia. La EA parte de elementos fundamentales para construir objetos y leyes de mayor tamaño.

Aunque este proceder individualista muestre claras ventajas en la fundamentación de sus resultados, la EA debe ser consciente de hasta que punto esto está influido por el paradigma social en que tradicionalmente se inserta. Es posible afirmar que el individualismo metodológico tiene una motivación netamente procedimental? O por el contrario hay también un origen moral que se ha reafirmado *a posteriori* con el éxito de los resultados obtenidos? Algo similar podría ocurrir con el método deductivo praxeológico: tampoco veo motivos para desechar matematizaciones o inferencias estadísticas *per se* en sus razonamientos, ya sea como método de interpretación de las observaciones o como otra forma más de expresar las leyes deducidas.

Por lo que respecta a la axiomática de la EA, esta se basa principalmente en la acción intencional del ser humano, a la que considera conocida de antemano «por el simple hecho de ser hombres» (Llamas 2017). Asumir que el comportamiento humano es netamente intencional y que los economistas lo dominan totalmente son dos asunciones excesivas.

La EA es generalmente realista, al aceptar como reales (ontológicamente) las construcciones creadas con su método. Una existencia que asumen en base a un *sentido común* anterior a cualquier teorización, que no obstante en ocasiones justifican en base al éxito de sus explicaciones (Mäki 1990). Esta postura nos parece innecesaria e incluso contradictoria. El realismo nos puede llevar a entender que existe una razón última de ser de las cosas, una suerte de principio justificativo. Esto entiendo que no es más que una explicación a nuestra sensación de haber comprendido algo, cuando en realidad esa sensación se explica más fielmente por la identificación entre nuestra concepción previa de la realidad y la explicación que creamos para ella. Otro problema que puede ir asociado al realismo es un acercamiento al positivismo lógico: pensar que la realidad obedece leyes universales abstractas que nosotros podemos llegar a conocer o incluso formular, cuando en realidad es siempre la realidad la que debe determinar la forma y contenido de estas leyes creadas *a posteriori*.

En este trabajo proponemos una visión escéptica que entiende los objetos teóricos como meros instrumentos útiles para la explicación, sin necesidad de una conexión real entre ellos y las realidades que representan más allá de la que nosotros queramos otorgarles. Por lo tanto, el concepto de utilidad epistemológica sitúa la validez de una afirmación científica en la capacidad que esta tiene para explicar la realidad dentro de un marco y unas expectativas definidas por el investigador previamente. Con este planteamiento se substituye el paradigma clásico que pretendía discernir entre verdadero y falso, para descender a niveles utilitaristas pero manteniendo la referencia del marco que lo dota de universalidad. Proponemos además esta idea como solución a las cuestiones planteadas por Mäki (1990) sobre el objetivo de la teorización en la EA.

En el caso de EA, este marco está compuesto por una axiomática apriorística (la acción humana), un método deductivo apodíctico (la praxeología) y un contexto sociológico (generalmente liberal). En síntesis, la EA debería permitir una revisión de sus axiomas recurriendo a aquellos quienes estudian el comportamiento humano: neurólogos, psicólogos, antropólogos y sociólogos. La EA con frecuencia asume que el economista ya conoce la na-

turalidad humana, una premisa que nos parece difícil de sostener. Una de las posibilidades contempladas para mejorar esta situación nace como consecuencia del desarrollo de la Economía Conductual (*Behavioural Economics*) de Kahnemann (1979). Esta estrategia consistiría en incorporar la psicología económica al estudio del subjetivismo de la EA, excluyendo la parte neoclásica de la economía conductual (Rizzo 2012), aunque esta propuesta también cuenta con fuertes críticas (Shostak 2002). Por su parte, la praxeología cumple el papel de ciencia formal para la elaboración de deducciones, pero debe ser consciente de dos grandes limitaciones: en primer lugar, los objetos más elementales que utiliza son en realidad enormemente complejos (no están bien cerrados) y su uso entraña imprecisiones, y en segundo lugar, el uso del lenguaje común (falta de formalidad) dificulta la resolución de problemas de un modo inequívoco y sin ambigüedades.

Con todo, resolvemos que la EA no presenta diferencias irresolubles con nuestra propuesta, pero debería cuestionar varios de sus principios fundamentales.

BIBLIOGRAFÍA

Box, G. E., Hunter, W. G., y Hunter, J. S. (1978). *Statistics for experimenters: an introduction to design, data analysis, and model building* (Vol. 1). New York: Wiley.

Crespo, Ó. V. (2006). *Raíces intelectuales del pensamiento económico moderno*.

Estany, A. (2006). *Introducción a la filosofía de la ciencia* (Vol. 19). Univ. Autònoma de Barcelona.

Hayek, F. A. (1955). "Degrees of explanation". *The British Journal for the Philosophy of Science*, 6(23), 209-225.

— (1964). "The theory of complex phenomena." *The critical approach to science and philosophy* (1964): 332-349.

— (1964). "The theory of complex phenomena". *The critical approach to science and philosophy*, 332-349.

Kahneman, D., y Tversky, A. (1979). "Prospect theory: An analysis of decision under risk". *Econometrica: Journal of the econometric society*, 263-291.

Kuhn, T. S. (1970). "Book and film reviews: Revolutionary View of the History of Science: The Structure of Scientific Revolutions". *The Physics Teacher*, 8(2), 96-98.

Lachmann, L. M. (1977). "Capital, expectations, and the market process". *Kansas City*.

Llamas, M. (2017). "Defensa rothbardiana del apriorismo en las ciencias sociales." *Instituto Mises*. N.p., 15 Mar. 2017. Web. 26 Mar. 2017.

Mäki, U. (1990). "Scientific realism and Austrian explanation*". *Review of Political Economy*, 2(3), 310-344.

Menger, C., y Schneider, L. (1963). *Problems of economics and sociology*. University of Illinois P..

Menger, C. (1976). *Principles of Economics*. James Dingwall and Bert F. Hoselitz, trans.

Mises, L. V. (1981). *The theory of money and credit*. Indianapolis, IN: Liberty Fund, Inc..

Mises Wiki (2016). "Austrian predictions". *Mises Institute*, N.p. 2 Oct. 2016. Web. 25 Mar. 2017.

Moulines, U. (1991). "Hechos y valores: falacias y metafalacias. Un ejercicio integracionista". *Isegoría*, (3), 26.

Popper, K. R., y Hudson, G. E. (1963). "Conjectures and refutations". AIP.

Quine, W. V. O. (1969). *Ontological relativity and other essays* (No. 1). Columbia University Press.

Rallo, J. R., (2014). "El día en que Bernanke se vistió de austriaco". *Libre Mercado*, N.p. 9 Mar. 2014. Web. 24 Mar. 2017

Rizzo, M. J. (2012). "Austrian Economics Meets Behavioral Economics: The Problem of Rationality".

Rothbard, M. N. (1951). "Praxeology: Reply to Mr. Schuller". *The American Economic Review*, 41(5), 943-946.

Rothbard, M. N. (1973). "Praxeology as the Method of the Social Sciences". *Phenomenology and the social sciences*, 2, 323-35.

Shostak, F. (2002). "Behavioral, experimental, and austrian economics." *Mises Institute*, N.p. 27 Oct. 2002. Web. 25 Mar. 2017.

JOAQUÍN REIG ALBIOL, EL PRIMER AUSTRIACO ESPAÑOL

CRISTÓBAL MATARÁN

Resumen: El cometido del presente artículo consiste en realizar un recorrido por la vida y obra de Joaquín Reig Albiol, el primer economista de corte austriaco nacido en España. Su labor intelectual de casi medio siglo abarca no sólo la primera publicación de una obra de tradición austriaca en castellano, sino también la traducción y revisión de las obras que hoy constituyen el marco de referencia esencial en las investigaciones de la Escuela Austriaca en español. Su figura, de enorme relevancia por convertirse en el primer seguidor de la corriente subjetivista en lengua española, no sólo ha permanecido un tanto olvidada para las nuevas generaciones en nuestro país, sino también en Hispanoamérica. Por ello, es de capital importancia explicar cuáles fueron sus principales aportaciones y qué influencia ejerció sobre los primeros economistas austriacos en nuestro país. Para ello, rescataremos como obra fundamental su tesis doctoral, defendida en 1957, la primera versada sobre la figura de Ludwig von Mises en español, en un momento de la historia en el que el autor austriaco aún vivía y se hallaba inmerso en su labor investigadora. Finalmente, explicaremos las tremendas influencias que Reig Albiol ejerció sobre los economistas que hoy componen la primera generación de investigadores austriacos en lengua española.

Palabras clave: B53 (Escuela Austriaca), B31 (figuras individuales), B2 (historia del pensamiento económico desde 1925)

I. BIOGRAFÍA

Joaquín Reig Albiol nació en Valencia en 1922. Podríamos situar el punto de partida de su labor intelectual en 1957 cuando, tras la lectura de la primera tesis doctoral en español sobre Ludwig von Mises, se lanzó a la publicación de las obras clásicas de la Escuela Austriaca, cuestión sobre la que volveremos posteriormente. Su vida intelectual le llevó fundamentalmente por el camino de la traducción, actividad que le valió la inmortalidad y el infinito afecto de todos los investigadores que hoy nos dedicamos al análisis subjetivista de la ciencia económica. Se encargó de prologar las obras

de Ignacio Villalonga para la fundación que él mismo creó. Dotada en su origen con la nada desdeñable cantidad de 700.000 ptas. de la época, la labor se centró en la publicación de obras de corte clásico en una época en la que superar la censura se convertía, en ocasiones, en un ejercicio de creatividad empresarial. Tras el advenimiento de la democracia, las posibilidades de publicación se ensancharon enormemente, continuando con su labor traductora y difusora en el mundo hispanoparlante.

Joaquín Reig falleció en Madrid en 1987, víctima de una enfermedad que nos privó de una de las mentes más lúcidas en el estudio de la ciencia económica en pleno apogeo de su actividad. Las obras que las generaciones venideras de economistas nos hemos perdido por tan desgraciada pérdida pueden calificarse, sin temor a equivocarnos, como fantásticas y tremendamente sugerentes.

II. INFLUENCIAS

De entre las influencias recibidas por el jurista madrileño, debemos distinguir entre aquellas que se llevaron a cabo presencialmente y aquellas que, al menos en sus comienzos, no lo fueron. Así, en primer lugar destacan las realizadas por los propios autores contemporáneos al propio Joaquín Reig: Luis Reig Albiol, Juan Marcos de la Fuente, Julio Pascual Vicente, Pedro Schwartz, Rafael Termes, Carlos Rodríguez Braun, Lorenzo Bernaldo de Quirós, Francisco Cabrillo, Joaquín Trigo, Juan Torras o Fernando Chueca Goitia.

Su principal influencia en el ámbito académico fue recibida de manos de Ignacio Villalonga, diputado en Cortes durante la II República, banquero, y al que podemos calificar, sin miedo a equivocarnos, como el primer autor del campo liberal en la España franquista. Villalonga, pasando por innumerables calamidades a lo largo de su vida, como la Guerra Civil, supo mantener el fuego liberal en un momento de tremenda dificultad para su difusión, tanto durante la II República como durante el franquismo.

En cuanto a la influencia primigenia, especialmente de carácter personal, no podemos dejar de citar a su padre, D. Joaquín Reig Rodríguez. Jurista valenciano, perteneció a un partido regionalista de corte liberal, llegando a conseguir acta de diputado en Cortes durante la II República. De hecho, a las penurias propias de una guerra fratricida, debemos añadir que Joaquín Reig Rodríguez sobreviviera a su propio hijo, circunstancia que lo marcó enormemente durante sus últimos años de vida. Fue precisamente quien

despertó en Joaquín Reig las primeras inquietudes intelectuales, especialmente durante los debates con su amigo personal, Ignacio de Villalonga.

Pero si existe una influencia en el pensamiento de Reig Albiol absolutamente incontestable, aquellas que debió otorgarle su arsenal teórico, fue Ludwig von Mises¹. El principal representante de la tercera generación de economistas austriacos era un completo desconocido en el mundo hispánico hasta su descubrimiento por parte de Reig Albiol en los años 50. Hasta ese momento, las dos únicas obras publicadas eran *Teoría del dinero y del crédito*, publicada por Aguilar en 1936, y la obra de Hayek *Teoría monetaria y ciclo económico*², del mismo año. Sin embargo, la Guerra Civil dio al traste con cualquier tipo de implantación de la Escuela en el ámbito académico, permaneciendo en un largo retardo de dos décadas. Volveremos sobre este punto en la explicación de la obra de nuestro autor.

En cuanto a las influencias que Joaquín Reig realizó sobre la academia española, destaca por encima de todas las realizadas sobre aquellos que deberían constituir la segunda generación de economistas austriacos en España. A la cabeza de esta nueva generación de investigadores, los cuales desarrollaron sus escritos a partir de las traducciones de Joaquín Reig, destacan Huerta de Soto, Bastos o Rodríguez Braun. Su principal influencia consistió en dotar de un marco teórico adecuado para el desarrollo de una nueva corriente de pensamiento económico, desconocida hasta ese momento.

Sin embargo, las principales influencias ejercidas por Reig Albiol y que habrían de otorgarle un puesto de privilegio en la historia la Escuela Austriaca en España fueron sus traducciones. Joaquín Reig se lanzó muy pronto a la traducción al español de las obras principales publicadas hasta el momento por los autores contemporáneos de la Escuela Austriaca. Así, a Joaquín Reig le debemos la primera traducción de *La acción humana. Tratado de economía*, publicada en castellano por primera vez en 1960, sólo once años después de la aparición de la primera edición en inglés. Es más, el propio Mises citó a Reig Albiol en los agradecimientos de la tercera edición de su obra³. La edición corrió a cargo de la Fundación Ignacio Villalonga, de la

¹ En el siguiente epígrafe estudiaremos la obra principal de Reig Albiol, su tesis doctoral defendida en 1957 y núcleo principal del pensamiento del autor.

² Por cierto, esta se trata de la única obra de Hayek escrita en alemán. Fue publicada justo el año en el que se mudó a Londres para trabajar en la London School of Economics (1931).

³ “Dos traducciones de la primitiva *Human Action* han aparecido: una italiana, de Tullio Bagiotti, profesor de la milanese Università Bocconi, bajo el título *L’Azione Umana, Trattato di Economia*, publicada en 1959 por la Unione Tipografico-Editrice Torinese, y otra española, de Joaquín Reig Albiol, titulada *La Acción*

cual Joaquín Reig se convirtió en director de publicaciones con el fin de coordinar los siguientes trabajos.

Además, este no es el único agradecimiento realizado a Reig Albiol. La viuda de Mises, Margrit von Mises, en su autobiografía, explicó cómo Mises siempre contó con un gran cariño por la traducción de Reig Albiol hacia su *magnum opus*, ya que le abrió las puertas del mercado hispanoparlante. “Ludwig’s most ardent readers and admirers always have been in the Spanish-speaking countries. Apparently, the more subjugated the country is, the deeper the longing for freedom”⁴.

III. OBRA

La principal obra escrita por Joaquín Reig, aparte de sus traducciones de las obras clásicas de la Escuela Austriaca, consiste en su tesis doctoral. Su título fue *Los modernos problemas sociales a la luz del ideario económico de Ludwig von Mises*, leída en la entonces Universidad Central de Madrid el quince de febrero de mil novecientos cincuenta y ocho. La tesis consta de seis capítulos, unas conclusiones y un epílogo. Pero, tal vez lo más revelador lo explique Joaquín Reig en la introducción a la misma:

“La presente tesis doctoral se originó del modo siguiente. Hace algunos años, por casualidad, llegó a mis manos una obra, recién publicada, de Ludwig von Mises –*Human Action*– que me impresionó de sobremañera, despertando remembranzas e inquietudes sentidas cuando, al estudiar el primer año de carrera, las sabias exposiciones escuchadas me hicieron ver la originalidad y perfección lógica de la economía, así como las enormes potencialidades que, para el bienestar de los hombres, encerraba la más joven de todas las ciencias que integran el saber humano”⁵.

Humana, Tratado de Economía, editada en dos volúmenes en 1960 por la Fundación Ignacio Villalonga de Valencia (España). [...]

Deseo igualmente expresar mi reconocimiento, por sus valiosas e interesantes sugerencias, a Mr. Arthur Goddard, Mr. Percy Greaves, Dr. Henry Hazlitt, Prof. Israel Kirzner, Mr. Leonard E. Read, Dr. Joaquín Reig Albiol y Dr. George Reisman”.³

⁴ von Mises, Margrit: *My years with Ludwig von Mises*, Arlington House, Nueva York, 1976.

⁵ Reig Albiol, J.: *Los modernos problemas sociales a la luz del ideario económico de Ludwig von Mises*. Madrid. 1958. No publicada.

No es aventurado pensar que Joaquín Reig fue el primer discípulo de Mises en el mundo hispanoparlante. A partir del momento que cita el propio autor, el conocimiento de la obra de Mises se vuelca en absoluto en una tesis doctoral sobre los problemas más acuciantes de la economía española del momento, pues no debemos olvidar que España se encontraba sumida aún en la autarquía impuesta por la dictadura franquista hasta los Planes de Estabilización del cincuenta y nueve.

Así, la tesis es una oda a la apertura comercial exterior de España tomando como referencia la obra general de la Escuela Austriaca y de Mises en particular. Joaquín Reig aboga en todo momento por la apertura de fronteras y el comercio libre, la reducción de los impuestos y la burocracia o cuestiones algo más espinosas como la libertad individual. Sin embargo, Joaquín Reig contó en todo momento con la censura imperante en la época, aunque merece unas consideraciones realmente curiosas.

Joaquín Reig se cuidó mucho de dejar claro que, al referirse al concepto de *liberalismo*, lo hace siempre bajo la perspectiva de un liberalismo económico (libertad de mercado, de empresa), pero no de un liberalismo político. Para ello, no aparece dicha palabra en toda la obra, sino la locución *laissez-faire*. De hecho, tampoco llega a mencionarse la democracia como sistema más adecuado para la economía de mercado. Aun así, la censura aparece en ciertos pasajes de la obra⁶. Por ejemplo, Joaquín Reig cita en ocasiones la obra de Marx y Kautsky para explicar cómo funcionaría una república socialista, carente de propiedad privada y, por tanto, de precios. Pues bien, en las notas a pie de página se señala que dichos pasajes fueron borrados por la censura franquista, pese a que la obra consiste en una crítica inmisericorde a dichos postulados. La propia obra de Mises, *El socialismo. Un análisis económico y sociológico*, se fundamenta en citas a la obra marxista. Lo máximo a lo que podía aspirar el lector de entonces era a la lectura de la crítica por parte de Joaquín Reig, pero nunca a la lectura de la fuente primigenia. Aun así, dado que en la tesis se apreciaba una crítica velada al sistema soviético, gran enemigo exterior del régimen franquista, la obra pudo pasar la

⁶ El 25 de abril de 1958, la censura franquista comunicó de oficio mediante la Dirección General de Información del Ministerio de Información y Turismo, Inspección de Libros (expediente 842-58), que previa a la publicación de la tesis (cosa que nunca se llevó a cabo) “se suprimiera lo indicado en las páginas 13, 34-36, 42-44, íntegramente la hoja 56, así como lo indicado en las páginas 62-65, 72-78, 96-125 y 142-197, ordenando la presentación de galeradas impresas donde se hubieran recogido las supresiones ordenadas por la autoridad”. Esta anécdota es contada por el profesor Huerta de Soto en el Estudio Preliminar a la décima edición de *La acción humana. Tratado de Economía*, Unión Editorial, Madrid, 2010, p. lvii.

censura, con las salvedades ya citadas. Por supuesto, hoy en día puede consultarse la tesis en toda su extensión.

En cuanto a la obra en sí, en ella se tratan los diversos tipos de intervencionismo que los gobiernos pueden llevar a cabo desde el sistema económico, desde una posición más liberal (aún no se habían llegado a los desarrollos anarquistas de Rothbard y sus seguidores) hasta el intervencionismo absoluto del Estado socialista. El autor prevé al lector sobre las funestas consecuencias que una intervención creciente conllevan. Bajo la promesa de renunciar a una minúscula e inapreciable parte de nuestra libertad, se nos promete un aumento considerable en nuestra seguridad y bienestar. Nada más lejos de la realidad. El intervencionismo no termina de devorar nunca y siempre busca nuevas formas de intromisión bajo la excusa de no haber ocupado suficientes aspectos de la vida diaria.

La conclusión alcanzada por Reig Albiol es que la economía de mercado se trata de la única salida viable para la organización humana. Con tono sencillo y amable, Reig Albiol lanza la primera aproximación a una corriente de pensamiento económico totalmente desconocida en el mundo hispano hasta el momento. Su valentía bien puede calificarse como un hito en la historia del pensamiento económico, de la cual derivaría más tarde una rama de la Escuela Austriaca de tremendo impacto y peso en el pensamiento económico actual. Pero hablemos de ello con más detenimiento en un nuevo epígrafe.

IV. INFLUENCIAS REALIZADAS

El eje principal de la influencia de Joaquín Reig se fraguó a partir de los años 60 con la organización en el domicilio de su hermano Luis de un seminario al que acudían algunos de los más distinguidos autores del momento, amén de otros aún en edad de formación que estarían llamados a convertirse en el futuro de la Escuela Austriaca en España. De hecho, el seminario adquirió tal relevancia que el propio Hayek lo visitó en diversas ocasiones.

El orden del día era totalmente libre, sin ninguna cortapisa ni funcionamiento previamente establecido. Los debates eran apasionantes, con un nivel intelectual elevadísimo. Precisamente en estas reuniones se acuñó la famosa frase “los liberales españoles caben en un taxi”. Además, a este seminario comenzaron a asistir su propio hijo, D. José Reig Echeveste o el profesor Huerta de Soto.

El seminario fue tomando poco a poco la relevancia dentro del mundo académico que los asistentes al mismo le iban otorgando. Así fue hasta que en los años 80, el seminario se trasladó a la facultad de derecho de la Universidad Complutense de Madrid. El mismo fue creado a la imagen y semejanza de aquél que mantuvo Ludwig von Mises en la Viena de principios del s.XX, hasta que los nazis prohibieron las reuniones de judíos, lo cual motivó el exilio de Mises y otros autores.

Joaquín Reig participó en todo lo posible en la creación y constitución de la Universidad Francisco Marroquín (Guatemala) en 1971, cuna actual del pensamiento económico en Hispanoamérica. De hecho, por decisión del primer rector de la institución, Manuel Ayau, Joaquín Reig se convirtió en el primer doctor *honoris causa* de la recientemente creada institución en 1975.

A finales de los 60, Joaquín Reig entró a formar parte como miembro de pleno derecho de la sociedad Mont Pelerin⁷. En 1979, junto a su hermano Luis y a Pedro Schwartz consiguió organizar la reunión de la asociación en Salamanca. El trasfondo de dicha reunión fue recuperar la tradición de la Escuela de Salamanca (s.XVI) como precursora del actual análisis económico. Es más, los historiadores del pensamiento económico, sobre todo a partir de los trabajos de Grice-Hutchinson⁸, han señalado la Escuela de Salamanca como el más claro antecedente de los principios de la moderna Escuela Austriaca.

Su erudición, su dedicación por completo a la difusión del ideario de la libertad en un momento de censura y penurias para la libre expresión de las ideas fue todo un ejemplo para los que nos dedicamos a ello hoy en día. Porque, aquel que convierte la libertad en su método de estudio, termina haciendo de la misma el propio foco de sus esfuerzos.

⁷ Esta sociedad fue fundada por Hayek durante unas vacaciones en las montañas suizas, de donde toma su nombre. Se trata del primer *think tank* de corte liberal dedicado a la expansión de las ideas de la economía de mercado, especialmente en un mundo en ese momento dividido por la Guerra Fría.

⁸ Grice-Hutchinson, M.: *The School of Salamanca: Readings in Spanish Monetary Theory, 1544-1605*. Oxford: Oxford University Press, 1952.

UNA REVISIÓN MICROECONÓMICA DEL EPISODIO DE BANCA LIBRE EN COLOMBIA: 1865-1886

DAVID CHÁVEZ SALAZAR

Resumen: Este trabajo ofrece un análisis del episodio de Banca Libre que vivió Colombia entre 1865 y 1886 a partir de tres elementos: sus antecedentes históricos, los efectos de la Ley 35 de 1865 (que marca el inicio de la banca desregulada) y su desarrollo en cada uno de los Estados que conformaban el país en aquel momento. Dichos aspectos se abordan desde la teoría microeconómica austríaca. Para el recuento histórico se aplicó el *enfoque histórico-conjetural* propuesto por Lawrence White y George Selgin, el cual contempla cuatro fases de desarrollo: i. Aparición de una moneda-mercancía estandarizada, ii. Surgimiento de servicios bancarios incipientes, iii. Aparición del *inside money* y iv. Establecimiento de acuerdos de compensación bancaria. Se demostró que a pesar de la existencia de la Ley 35 de 1865, el desarrollo de la Banca Libre en Colombia obedeció más a la acción humana y no tanto al diseño humano. Por otra parte, debido a las particularidades de cada región la industria bancaria evolucionó de manera distinta en cada una de ellas. A pesar de su inmenso potencial, la Banca Libre concluyó de manera abrupta debido a la intervención estatal. Finalmente, se presentan las conclusiones.

Palabras clave: Banca Libre, Escuela Austríaca, siglo XIX, Colombia.

Clasificación JEL: E59, B53, N16.

I. INTRODUCCIÓN

El episodio de Banca Libre que vivió Colombia entre 1865 y 1886 ha recibido poca atención por parte de los investigadores, lo cual es lamentable toda vez que se trata de uno de los episodios de desregulación monetaria “más intrigantes” (Briones & Rockoff, 2005, p. 291) de la historia, debido al contexto en el que tuvo lugar: una economía subdesarrollada, agitación social permanente – durante el siglo XIX estallaron nueve guerras civiles a nivel nacional y un número indeterminado a nivel regional (Espinal, 2014) –

y una estructura política federal, que permitió el surgimiento de nueve sistemas distintos de Banca Libre.

La estructura del trabajo es la siguiente: en la primera parte, se realiza un recuento histórico del episodio de Banca Libre, a partir del enfoque “histórico-conjetural” desarrollado por los economistas estadounidenses Lawrence White y George Selgin (1985) que, a su vez, está basado en la teoría del origen del dinero de Carl Menger (2009). La descripción inicia con la introducción de la economía monetaria en el país hacia mediados del siglo XVI y finaliza en 1865, año en el que se promulga la Ley 35, que inaugura oficialmente el periodo de Banca Libre en Colombia.

Precisamente, uno de los argumentos que esgrimen los críticos de la Banca Libre es que no surgió de manera espontánea, sino que fue el Estado el que la instauró. Aquí se abordará esta crítica y se demostrará que, a pesar de la promulgación de la norma, la aparición de los bancos y la naturaleza de sus actividades son el resultado de la acción humana, más que del diseño humano.

En la segunda parte, se hace un análisis de las experiencias particulares de Banca Libre en cada uno de los Estados de Colombia. Vale destacar que hubo experiencias más sofisticadas que otras y que para algunos Estados no existe una buena cantidad de información.

En la tercera parte, se ilustran los acontecimientos que condujeron al fin de la experiencia de la Banca Libre.

El análisis presentado aquí está basado en los tres pilares de la teoría microeconómica austríaca moderna: el papel del emprendedor, el rol del descubrimiento y la rivalidad empresarial (Kirzner, 2000).

II. DESARROLLO HISTÓRICO DE LA BANCA LIBRE EN COLOMBIA

El primer sistema monetario que operó en Colombia fue español, el cual estaba basado en tres tipos de monedas metálicas: en cobre o en aleación plata-cobre, denominada *vellón*, que estaba destinada para las pequeñas transacciones y su unidad de cuenta era el *maravedí*; las de plata, para transacciones de cuantía intermedia, con base en el real; y las de oro, para las grandes transacciones, con base en el escudo (Chacón, 2005).

De esa manera, aparece una moneda-mercancía estandarizada – en este caso, de patrón metálico – que servirá como soporte del sistema financie-

ro. Ésta es la primera etapa en la evolución histórica de un sistema de Banca Libre, según la descripción de White y Selgin (1985).

El periodo colonial se caracterizó por la escasez del circulante. Tanto las monedas de plata como las de oro eran drenadas por el comercio con la metrópoli y, en mayor volumen, por el contrabando. De igual manera, las elevadas denominaciones de la plata acuñada y el alto valor del oro dificultaban las transacciones más corrientes (Colmenares, 1973).

White y Selgin (1985) afirman que las restricciones monetarias (en este caso una escasez de circulante) son las que dan origen a los mecanismos bancarios. Efectivamente, esto fue lo que ocurrió en la América española – incluida la Nueva Granada –, en donde apareció un sistema con funciones de depósito y crédito que permitió suplir la falta de liquidez y aumentar el circulante (cuyos proveedores eran la Iglesia Católica y los comerciantes). Gracias a ello, fue posible reunir los recursos suficientes para el desarrollo de diversos proyectos personales y comerciales (Martínez, 2001).

Durante la primera mitad del siglo XIX, las autoridades republicanas emprendieron una serie de reformas fallidas (en 1812, 1821, 1832, 1838 y 1847) con las que se buscó romper definitivamente con el sistema monetario español (Meisel, 2007). Cada fracaso estatal trajo nefastas consecuencias, pues se activaba la Ley de Gresham, lo que causó que desapareciera de circulación la moneda de buena calidad (Meisel, 1990).

La Iglesia y los comerciantes se esforzaron en remediar la situación de caos monetario originado por el Estado. En las décadas de 1840 y 1850, éstos últimos organizaron casas comerciales con funciones bancarias, las cuales serían el antecedente directo de los bancos modernos.

Sin embargo, se sabe que en 1839 el Banco Colonial Inglés estableció una sucursal en la ciudad de Cartagena. Al parecer tuvo una vida muy corta pues no se cuenta con un registro detallado de sus actividades.

En 1841 el comerciante Judas Tadeo Landínez establece en Bogotá la “Compañía de Giro y Descuento”, una entidad que ofrecía crédito a tasas atractivas (entre el 1,5% y el 2%), lo cual le permitió mantener un buen número de clientes, quienes también depositaban su dinero con la esperanza de multiplicar sus ahorros (Arango, 1981).

Landínez fue el primero en realizar la primera emisión exitosa de billetes en el país, cuestión en la que el Estado falló reiteradamente. Valiéndose de la confianza del público, logró que los documentos de depósito de la Com-

pañía de Giro y Descuento fueran recibidos en las transacciones comerciales como dinero.

Infortunadamente, Landínez también le trajo al país la primera bancarrota de su historia. En 1843, abrumado por la gran cantidad de obligaciones financieras que asumió y ante un aumento en la desconfianza de los ahorradores, no tuvo más opción que liquidar su compañía. Este suceso impidió que se expandiera el uso de sus billetes.

Es importante destacar que la senda del desarrollo bancario no es lineal, sino que incluye “saltos creativos” y “falsos arranques” (White y Selgin, 1985). Los emprendedores, como todos los seres humanos, no son infalibles y pueden cometer errores de cálculo. Ese fue el caso de Landínez.

En la década de 1850, Latinoamérica se integró a la economía mundial a través de la exportación de diversos productos agrícolas y mineros. En Colombia este auge exportador condujo a la aparición espontánea de sociedades mercantiles que tenían por objeto la exportación e importación de mercancías extranjeras (Botero, 2007). Pronto, los propietarios de estas sociedades se dieron cuenta de la “falta de fondos prestables y comenzaron a expandir sus actividades hacia algunas operaciones bancarias” (Echeverri, 1994, p. 308).

De ese modo surgen las “casas comerciales con funciones bancarias”, muchas de las cuales sobrevivieron hasta el siglo XX. Dos aspectos las diferenciaban de los bancos: por una parte, estaban constituidas como sociedades familiares y no como sociedades anónimas; por otra, prestaban más servicios que un banco común, dada su vocación de casa comercial.

Los fracasos del Gobierno en materia monetaria se explican por el hecho de que éste no contaba ni con el peso político ni con el poder económico suficiente, lo que hacía imposible el establecimiento de un banco oficial con poder de emisión. El numerario metálico se encontraba en manos de la Iglesia y de los comerciantes. De ahí que el manejo monetario y bancario permanecería en manos privadas durante muchos años (Diez, 1989).

En la historia conjetural de White y Selgin (1985), después de consolidarse los procedimientos bancarios básicos el siguiente paso en la evolución del sistema es el establecimiento de instrumentos negociables y fáciles de intercambiar (billetes bancarios), que reemplacen progresivamente la moneda metálica en las transacciones económicas.

El primer banco con poder de emisión que se estableció en el país – o más precisamente, del que se tiene una buena cantidad de información – fue el

Banco de Londres, México y Sur América, que desarrolló sus operaciones en Bogotá, entre 1865 y 1867.

III. PROMULGACIÓN DE LA LEY 35 DE 1865 SOBRE LIBERTAD BANCARIA

Esta Ley estaba inspirada en los principios del liberalismo radical bajo los que se organizó Colombia, a partir de 1863, y buscaba proporcionarle al país un sistema monetario basado en la existencia de bancos con poder de emisión de billetes convertibles en moneda metálica que actuaran en un marco de alta desregulación.

En efecto, la norma apenas contemplaba una regulación importante: 1. No se podía mantener en circulación un valor en billetes superior al doble de los fondos mantenidos en caja. No obstante, a pesar de la restricción los bancos determinaban de manera autónoma sus niveles de emisión. Por esa razón, en la práctica, no existieron regulaciones bancarias a nivel nacional.

IV. BANCA LIBRE EN LOS ESTADOS SOBERANOS DE LA UNIÓN

A modo de resumen, se hace una relación de los bancos fundados en Colombia entre 1865 y 1886, con sus respectivos años de fundación y cierre, capital inicial (donde se encuentre disponible dicha información) y tipo (privado o público):

Tabla 1

Bancos fundados en Colombia (1865-1886)

NOMBRE	UBICACIÓN	AÑO DE FUNDACIÓN	AÑO DE CIERRE	CAPITAL INICIAL	TIPO
CUNDINAMARCA					
Banco de Londres, México, y Suramérica	Bogotá	1865	1867	n.d	Privado
Banco de Bogotá	Bogotá	1870	-	235.000	Privado
Banco de Colombia	Bogotá	1875	-	181.400	Privado
Banco Popular	Bogotá	1877	1886	150.000	Privado
Banco Nacional	Bogotá	1880	1903	n.d	Público
Banco de Cundinamarca	Bogotá	1881	1885	22.000	Privado
Banco de la Unión	Bogotá	1881	1886	55.700	Privado
Banco de Crédito Hipotecario	Bogotá	1883	1885	202.305	Privado
Banco Internacional	Bogotá	1885	1904	n.d	Privado
Caja de Propietarios	Bogotá	1872	1886	160.000	Privado
Banco de Cipaquirá	Zipaquirá	1881	1889	50.000	Privado
Banco de Tequendama	La Mesa	1881	1882 (?)	50.000	Privado
Banco de Occidente	Facatativá	1882	n.d	n.d	Privado
ANTIOQUIA					
Banco de Antioquia	Medellín	1872	1892	694.000	Semipúblico
Banco Mercantil	Medellín	1874	1878	40.000	Privado
Restrepo & Cia.*	Medellín	1875	1915	n.d	Privado
Banco de Medellín	Medellín	1881	1902	1.539.000	Privado
Banco Popular	Medellín	1882	1904	100.000	Semipúblico
Banco Industrial de Manizales	Manizales	1882	n.d	240.000	Privado
Banco de Sopetrán	Sopetrán	1882	n.d	100.000	Privado
Banco de Oriente	Rionegro	1883	1944	125.820	Privado
Vicente Villa e Hijos*	Medellín	1883	1904	20.000	Privado
Botero Arango e Hijos*	Medellín	1883	1890	n.d	Privado
Banco del Progreso	Medellín	1883	1904	60.000	Privado
Banco del Zancudo	Medellín	1883	1913 (?)	n.d	Privado
BOLÍVAR					
Banco de Barranquilla	Barranquilla	1873	1904	312.500	Privado
Banco de Bolívar	Cartagena	1874	1890	145.000	Privado
Banco de Cartagena	Cartagena	1881	1919	100.000	Privado
Banco Popular de Bolívar	Cartagena	1883	n.d	54.000	Privado
Banco Unión	Cartagena	1883	1917	160.000	Privado
Banco Márquez	Barranquilla	1883	1893	125.000	Privado
Banco Americano	Barranquilla	1883	1904	565.000	Privado
Banco del Estado	Cartagena	1884	1887	100.000	Público
SANTANDER					
Banco de Santander	Bucaramanga	1872	1879	300.000	Privado
Banco del Norte	El Socorro	1881	1889 (?)	101.600	Privado

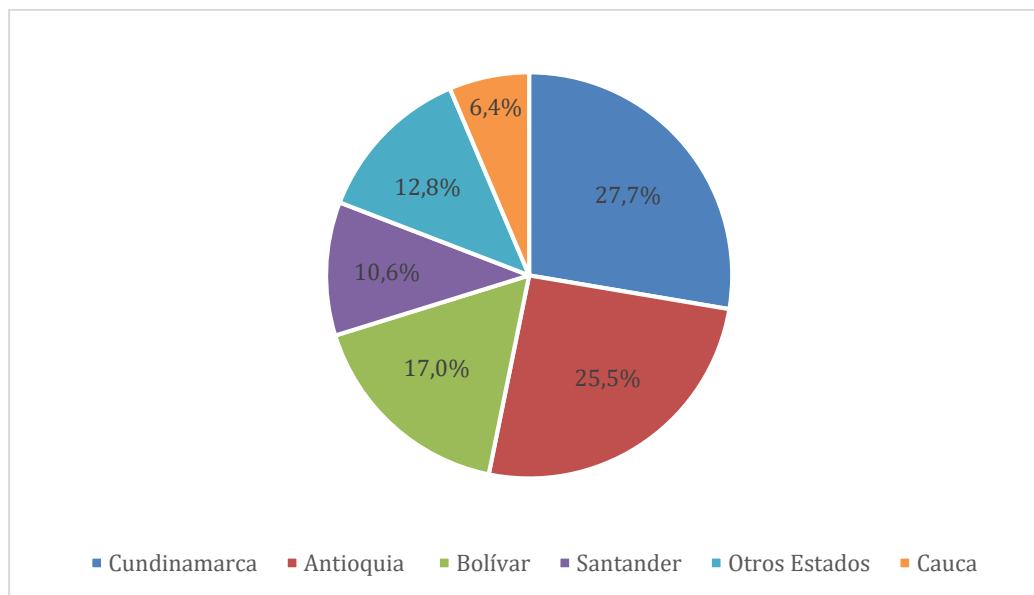
CAUCA					
Banco del Cauca	Cali	1873	1893	300.000	Privado
Banco de Buga	Buga	1875	n.d	153.857	Privado
Banco del Estado	Popayán	1884	n.d	102.400	Público
MAGDALENA					
Banco del Río de Hacha	Riohacha	1885	1888	150.000	Privado
TOLIMA					
Banco del Tolima	Neiva	1881	1905 (?)	200.000	Privado
Banco de Honda	Honda	n.d	1887	n.d	Privado
BOYACA					
Banco de Sogamoso	Sogamoso	1882	1887	n.d	Privado

*Casas comerciales con funciones bancarias

Fuente: elaboración propia con base en: Meisel (1990), Chacón (2005) y Paredes y Morales (2007).

En cuanto a la distribución regional, la mayoría de bancos se concentró en las regiones más desarrolladas del país: Cundinamarca, Antioquia y Bolívar, como se evidencia en el siguiente gráfico:

Gráfico 1
Relación de bancos por Estados

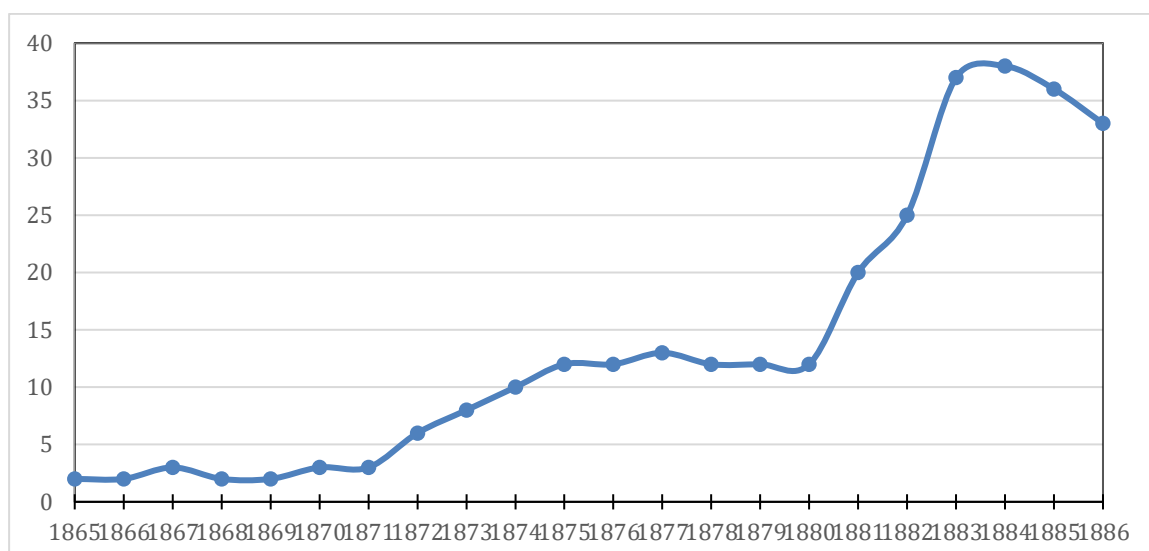


Fuente: elaboración propia con base en la Tabla 1.

Por otra parte, a partir de las fechas de fundación y cierre consignadas en la Tabla 1, es posible determinar el número de bancos presentes en Colombia, por año, entre 1865 y 1886:

Gráfico 2

Número de Bancos en Colombia (1865-1886)



Fuente: elaboración propia con base en la Tabla 1.

A partir del gráfico 3, es posible observar tres tendencias: la primera, que va de 1865 a 1871, caracterizada por la presencia de máximo tres bancos (dos de ellos en Panamá); la segunda, que va de 1871 a 1880, que refleja la irrupción de bancos que siguió a la fundación del Banco de Bogotá; y una tercera que va de 1880 a 1886, en donde se alcanzó el máximo de 37 entidades bancarias para 1884. Tras el estallido de la guerra civil (1884-1885) y las reformas centralistas del presidente Rafael Núñez, varios actores salen del sistema.

1. BANCA LIBRE EN CUNDINAMARCA

La Ley del 7 de febrero de 1865 institucionalizó el sistema de Banca Libre en el Estado Soberano de Cundinamarca – es decir, que precede por tres meses a la Ley nacional –. La norma sólo establece una restricción en las cantidades, tipos, o mezcla de deuda y patrimonio que un banco puede emitir, al fijar un nivel de reservas legales del 33%.

Como se mencionó en la sección anterior, el primer banco que se estableció en el Estado fue el Banco de Londres, México y Suramérica. De hecho, para éste banco fue pensada la Ley del 7 de febrero de 1865.

En 1870, se funda el Banco de Bogotá, pero a diferencia del Banco de Londres, México y Suramérica, éste sí estará dirigido por colombianos. Desde el momento de su fundación es evidente que “el Banco de Bogotá y el gobierno nacional siempre mantuvieron una relación muy estrecha, muestra de ello fue la existencia de una cuenta de Tesorería a favor del Gobierno” (Romero, 1992, p. 55).

Competencia:

En 1872, se establece una segunda entidad bancaria en el Estado, la “Caja de Propietarios”. Sin embargo, el competidor más fuerte del Banco de Bogotá fue el Banco de Colombia, fundado en 1875, una entidad que no estableció ninguna relación especial con el gobierno (Romero, 1992).

En 1877, aparece el Banco Popular “destinado a hacer operaciones sobre prendas, y en pequeña escala, para favorecer la clase menos acomodada de la sociedad” (Memorias del Tesoro, 1878).

En 1880, con la promulgación de la Ley 39 se dio vida al Banco Nacional, una institución que asumiría la función de agente fiscal del gobierno y competiría con la banca privada en la emisión de *inside money* (Echeverri, 1994). Sin embargo, “no debe considerarse como un antecedente directo

de un Banco Central para Colombia, porque no cumplió con la función principal de un banco central, el ser prestamista de última instancia” (Romero, 1992, p. 49).

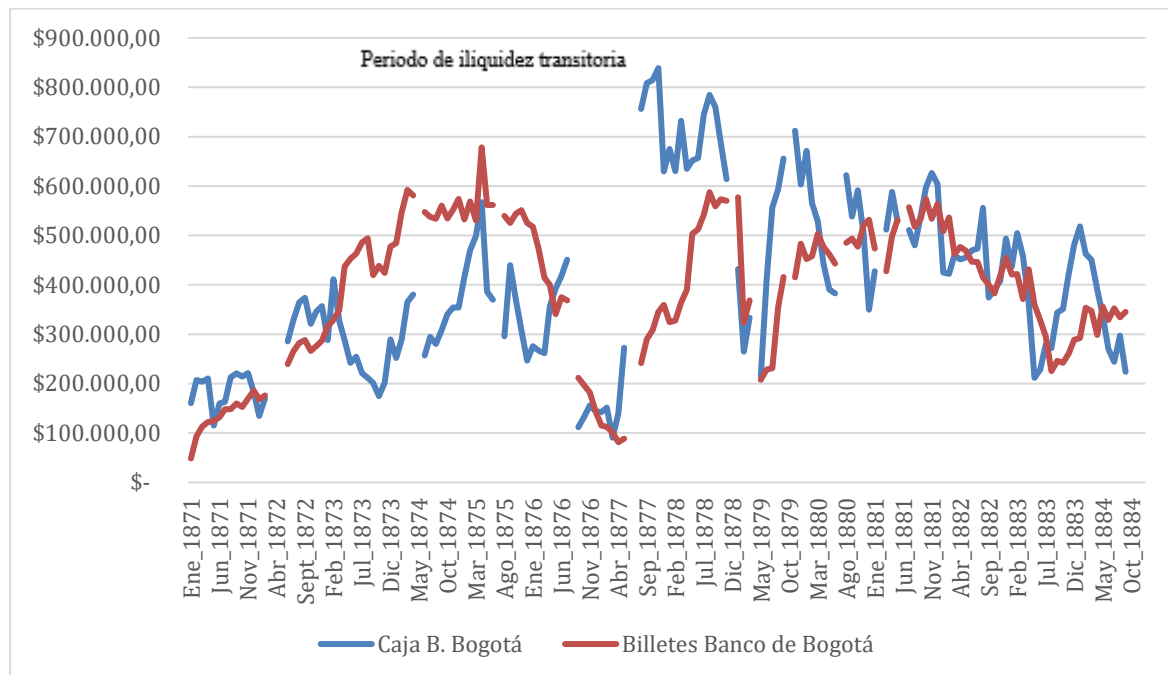
Los bancos más importantes fueron el Banco de Bogotá y el Banco de Colombia, quienes ejercieron una posición de liderazgo, tanto a nivel regional como nacional (Romero, 1992). De ahí que los críticos de la Banca Libre argumenten que en Colombia se presentó una estructura oligopólica que impide hablar de competencia. Un error común de la economía *mainstream* consiste en pensar que la competencia está determinada por una participación más o menos equitativa de una gran cantidad de firmas en el mercado. La tradición austríaca corrige esta apreciación al establecer que lo que importa no es el número de competidores ni su “poder de mercado”, sino que el gobierno no interponga barreras de entrada en la industria (Kirzner, 2000). En el caso de Colombia dichas barreras jamás existieron, por lo tanto, es legítimo afirmar que sí hubo competencia.

Crisis bancarias

El Banco de Bogotá enfrentó una crisis de liquidez de 1873 a 1876, que se evidencia en bajos niveles de metálico en caja, ampliamente superados por emisiones de billetes. La razón que puede explicar esta situación es que el gobierno, quien era uno de los clientes más importantes de la entidad, rara vez pagaba a tiempo las numerosas obligaciones financieras que pactaba con la misma, lo que ocasionaba una reducción de los fondos disponibles (Romero, 1992).

Gráfico 3

Relación metálico / billetes para el Banco de Bogotá



Fuente: elaboración propia con base en el archivo personal del profesor Andrés Álvarez (2016).

En 1876, con el estallido de una nueva guerra civil el Gobierno retiró del Banco sus activos para afrontar el conflicto, lo que produjo la desconfianza del público, el resultado fue una corrida bancaria. La entidad se vio obligada a suspender la convertibilidad desde noviembre de 1876 a mayo de 1877 (Romero, 1992). Ante esta situación, el Gobierno emitió el Decreto 686 de 1876, que suspendía cualquier acción legal en contra del Banco por cuenta de la suspensión de la convertibilidad.

Sin embargo, iliquidez no significa insolvencia. En un sistema de Banca Libre, ésta se genera cuando “el valor de los pasivos y patrimonio supera el valor presente de los activos” (Romero, 1992, p.5).

El Banco de Bogotá nunca presentó insolvencia, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 2

Ratio de solvencia del Banco de Bogotá

Semestre	Indicador de solvencia
1875.1	6,15
1875.2	7,65
1876.1	7,9
1876.2	9,15
1877.1	8,34
1877.2	N.D
1878.1	6,62
1878.2	7,08
1879.1	7,2
1879.2	6,63
1880.1	9,47
1880.2	10,52
1881.1	12,24
1881.2	13,42

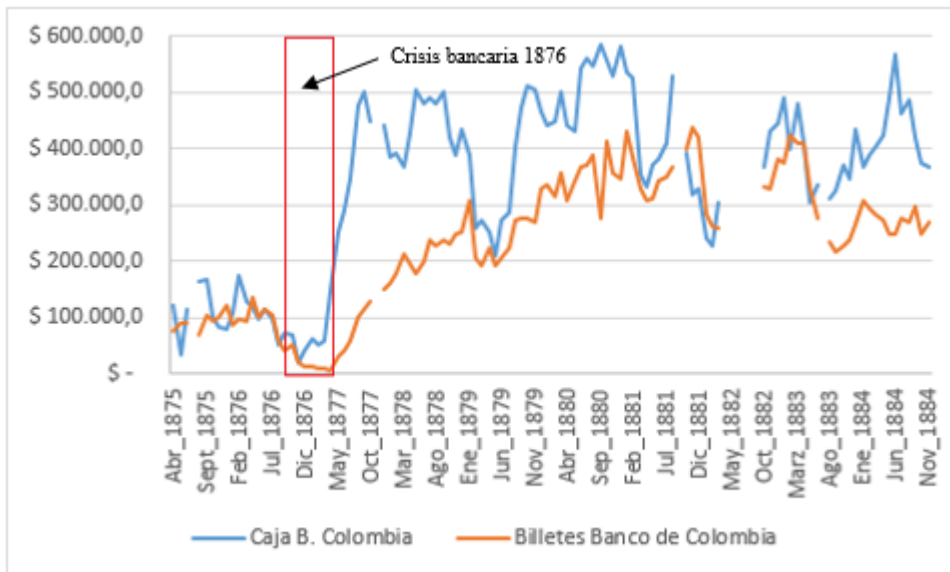
Nota: el indicador de solvencia está definido por el patrimonio/total de activos

Fuente: elaboración propia con base en los cálculos de Romero (1992).

Por su parte, el Banco de Colombia, fundado un año antes del pánico bancario de 1876, implementó una serie de innovaciones financieras que le permitieron sobrevivir, sin necesidad de suspender la convertibilidad de sus billetes y manteniendo, en todo momento, buenos márgenes de liquidez y solvencia. El mecanismo más célebre consistía en pagar un interés más alto sobre los depósitos del público una vez reestablecida la situación de normalidad, semejante a las *option clauses* usadas por la Banca escocesa (Romero, 1992).

Gráfico 4

Relación metálico / billetes para el Banco de Colombia



Fuente: elaboración propia con base en el archivo personal del profesor Andrés Álvarez (2016).

En 1885, se presentó una segunda crisis bancaria, nuevamente, a raíz de un factor exógeno: la guerra civil, que obligó al Gobierno a solicitar un préstamo al Banco de Bogotá, hecho que afectó profundamente el nivel de reservas, por lo que tuvo que declarar la inconvertibilidad por ocho meses (entre enero y junio de 1885).

Bancos fallidos

El primer banco que cerró en Cundinamarca (y en el país) fue el de Londres, México y Suramérica. La razón fue que “los directores extranjeros desconocían las prácticas comerciales en Colombia y no tuvieron la suficiente precaución de confirmar las garantías prendarias e hipotecarias, ni de determinar la calidad de su clientela” (Echeverri, 1994, p. 309).

Los otros bancos que quebraron en Cundinamarca durante la época de la Banca Libre lo hicieron porque no fueron capaces de sobrevivir a la crisis de 1885. De ese modo, el propio mercado se encargó de desplazar a los bancos menos competitivos. En cualquier caso, su caída no afectó de manera significativa al sistema, pues nunca llegaron a constituir grandes firmas.

Aquí se revela uno de los principios básicos de la economía de mercado: los recursos tienden a moverse hacia sus usos más valorados, desplazándose de aquellos lugares en los que resulten improductivos (Klein, 1994).

Mecanismos de compensación bancaria

Otra de las innovaciones financieras del Banco de Colombia consistió en la aceptación de billetes de otros bancos. El Banco de Bogotá adoptó el mismo mecanismo, pero lo restringió a uno de conversión bilateral, en su caso, sólo aceptaría billetes del Banco de Colombia (Romero, 1992).

Precisamente, la última etapa del desarrollo de un sistema de Banca Libre, según el enfoque histórico-conjetural de White y Selgin, es el establecimiento de mecanismos de compensación bancaria coordinados mediante cámaras dedicadas a la liquidación multilateral de obligaciones bancarias (Selgin, 1988), lo cual contribuye a la unificación del sistema bancario. Esta etapa no pudo desarrollarse completamente en Colombia, debido a la ofensiva gubernamental, que, en 1886, puso fin a la Banca Libre.

2. BANCA LIBRE EN ANTIOQUIA

Al ser una región destacada en la producción de oro, en Antioquia se desarrolló una red de casas comerciales orientadas a la capitalización de las ganancias del negocio minero, manteniendo así un flujo relativamente constante de bienes y personas hacia y desde la región (Correa, 2009).

El primer banco de la región fue el de Antioquia, una entidad semioficial, cuya fundación fue autorizada por la Ley 194 de 1871.

En 1881 aparece el Banco de Medellín que, a diferencia del Banco de Antioquia, no fue fundado por ninguna ley sino por la iniciativa privada pura (Botero, 1985). De igual manera, los bancos que aparecieron después no fueron organizados, directa o indirectamente, por el gobierno, y se ciñeron únicamente a la ley nacional de bancos.

Competencia

Tres bancos ejercieron el liderazgo en Antioquia: los dos semipúblicos, con amplias prerrogativas concedidas por el Estado Soberano (Banco de Antioquia y Banco Popular) y uno privado (el Banco de Medellín) (Botero, 1989).

Crisis bancarias

Durante la guerra civil de 1876 se presentó un pánico bancario en la ciudad de Medellín. No obstante, la situación no derivó en complicaciones gracias a un acuerdo espontáneo entre los comerciantes de la ciudad que consistía en mantener la confianza en los bancos emisores (Meisel, 1990).

Bancos fallidos

El único banco que cerró durante esta época fue el Banco Mercantil, que “a finales de 1878 comenzó a recoger sus billetes” (Correa, 2009, p.26). Sin embargo, “no se tiene información sobre su liquidación” (Correa, 2009).

3. BANCA LIBRE EN BOLÍVAR

En 1873 se expide la Ley 33 del 11 de diciembre para regular los bancos que se establecieran en el Estado. Esa ley era bastante laxa, reflejando íntegramente los principios del liberalismo radical (Meisel y Posada, 1994).

Competencia

Los bancos cartageneros (Banco de Bolívar, Banco de Cartagena, Banco Popular de Bolívar y Banco Unión) se caracterizaron por una orientación conservadora hacia el riesgo, de ese modo, nunca buscaron ampliar su radio de acción (Meisel y Posada, 1994). Esto contrasta con la orientación de los bancos barranquilleros (Banco de Barranquilla, Banco Márquez y Banco Americano), cuyos propietarios poseían una “mentalidad empresarial más dinámica” (Meisel y Posada, 1994, p. 261).

Crisis bancarias y bancos fallidos

La única entidad que quebró durante el periodo de Banca Libre fue la sucursal del Banco de Bogotá, por efecto de la guerra civil de 1876. Por su parte, los bancos autóctonos no se vieron afectados por ninguna de las crisis nacionales (1876 y 1885).

4. BANCA LIBRE EN SANTANDER

En Santander fue donde más se vivió la libertad bancaria. La Constitución del Estado (1865) autorizó al gobierno a establecer su propia unidad monetaria, independiente del peso, y a negociar legalmente con monedas de cualquier país (Echeverri, 1991).

Competencia

En 1872, un grupo de comerciantes santandereanos fundan el primer banco de la región, el Banco de Santander, “que rápidamente contó con una red de sucursales en el Estado” (Mojica y Paredes, 2006, p. 17). El banco se cerró en 1879. En 1881, apareció el Banco del Norte y un año después el Banco de Pamplona, es allí cuando se surge la competencia. En 1883, aparece el Banco Prendario de Soto, con la intención de servir a los estamentos más pobres de la sociedad. Finalmente, el Banco de Santander reabre en 1883.

Crisis bancarias y bancos fallidos

La devastadora guerra civil de 1876 y una decadencia del comercio en la región condujeron al cierre del Banco de Santander, en 1879. No obstante, a diferencia de otros bancos que suspendieron actividades durante el periodo de Banca Libre, el Banco de Santander volvió a abrir en 1883, cuando los empresarios observaron oportunidades de ganancia derivadas de un “buen comportamiento de la agricultura y una abundancia relativa del medio circulante” (Mojica y Paredes, 2006, p. 18).

5. BANCA LIBRE EN CAUCA

El Estado Soberano del Cauca era el más grande y rico de la Unión. En 1873 los individuos más acaudalados de la ciudad de Cali fundan el primer banco de la región: el Banco del Cauca. La creación de esta entidad obedeció al deseo de poner orden a la circulación monetaria, pues la moneda nacional no gozaba de buena aceptación por parte de los comerciantes, quienes preferían usar moneda extranjera para sus transacciones (Collazos y Barandica, 2006).

La Ley 21 de 1873 autorizó al banco a emitir una cantidad de billetes igual al triple de sus activos. No obstante, la población del Cauca, mayoritariamente rural, no acostumbraba a usar billetes sino que realizaban sus transacciones en metálico o usando letras de cambio firmadas por algún hombre prestante de la región. Los campesinos confiaban más en el respaldo de dichas firmas que en la promesa que pudiese proclamar un banco (Collazos y Barandica, 2006).

Por otra parte, en algunas partes del Estado, como Palmira, los billetes nunca llegaron a circular y en otras, como Buga, la circulación se enfrentó a numerosas dificultades, lo que condujo a la creación de un banco local en

1875. Es entonces que la sustitución fiduciaria alcanza un mayor éxito en la región (Collazos y Barandica, 2006)

La circulación de billetes se verá limitada geográficamente y resultará conveniente únicamente para aquellas transacciones comerciales que se efectúen en la cercanía del banco emisor. Para los intercambios no locales se optará por el uso de moneda-mercancía, lo que obliga a los bancos a mantener reservas más altas de metálico (Selgin, 1988). De ahí se infiere que la moneda-mercancía no desaparecerá completamente de circulación.

6. BANCA LIBRE EN TOLIMA, BOYACÁ Y MAGDALENA

En los Estados Soberanos de Tolima, Boyacá y Magdalena no se desarrolló una industria significativa. Por esa razón son incluidos de manera conjunta en el mismo apartado. En el primero, se consolidaron dos bancos, el del Tolima y el de Honda, de los cuales no se tiene mucha información. En los demás Estados, se llegó a consolidar un banco en cada uno: el de Sogamoso, en Boyacá y el del Río de Hacha, en Magdalena. En ambos casos, la existencia fue efímera.

V. FIN DE LA BANCA LIBRE EN COLOMBIA

A través de la Ley 87 de 1886, el Presidente Rafael Núñez otorgó el carácter de moneda legal al billete del Banco Nacional, estableciéndolo como “de forzoso recibo en pago de todas las rentas y contribuciones públicas”.

Un año después se abolieron los privilegios concedidos a los bancos particulares de cualquier clase y se dejó “en suspenso” la facultad de los bancos de emitir billetes al portador “mientras el Banco Nacional disfrute de esta facultad como privilegio exclusivo”. De esa manera, se anuló la libertad de emisión en Colombia y la Banca Libre llegó a su fin.

VI. CONCLUSIONES

La Banca Libre en Colombia cumplió con las fases de desarrollo propuestas por el modelo histórico-conjetural de White y Selgin:

1. Aparición de una moneda-mercancía estandarizada.
2. Desarrollo de servicios bancarios básicos.

3. Emergencia de instrumentos asignables y negociables que facilitan el intercambio (*inside money*).
4. Desarrollo de acuerdos para el intercambio rutinario de dichos instrumentos entre bancos rivales.

La Banca Libre representa un punto en la evolución espontánea del sistema financiero del país. No se trató de una experiencia diseñada por un árbitro central, pues la Ley 35 de 1865 (que marcó el comienzo del sistema) contempló pocas regulaciones que, en la realidad, no fueron acatadas por todos los bancos.

La Banca Libre se desarrolló de manera distinta en los nueve Estados de la Unión, mostrando distintos grados de libertad y sofisticación.

Debido a la ofensiva del Presidente Núñez, quien creía en la necesidad de un Estado fuerte que interviniera en todos los aspectos de la vida en sociedad (incluido el monetario), la Banca Libre llegó a su fin en Colombia.

BIBLIOGRAFÍA

Ley 87 de 1886. Diario Oficial de la República de Colombia, Bogotá, Colombia, 26 de diciembre de 1886.

Memorias del Secretario del Tesoro (1878).

Acosta, J. y Álvarez, A. (2014). *Ideas monetarias del siglo XIX en Colombia*. Bogotá: Editorial Banco de la República.

Álvarez, A. (2016). *Datos bancos de emisión Colombia 1850-1885*. [Base de datos de MS Excel]

Álvarez, A. y Timoté, J. (2011). «La Experiencia de Banca Libre en Bogotá (1871-1880): de la utopía económica al pragmatismo frente a las crisis». *Documentos CEDE*, (31), pp. 1-32.

Arango, M. (1981). *Judas Tadeo Landínez y la primera bancarrota colombiana, 1842*. Medellín: Ediciones Hombre Nuevo.

Botero, M. (1985). «Instituciones bancarias en Antioquia. 1872-1886». *Lecturas de Economía*, (17), pp.43-147.

— (1989). «El Banco de Antioquia: un modelo de banco regional (1872-1886)». *Estudios Sociales*, (5), pp. 27-29.

— (2007). *La ruta del oro. Una economía exportadora: Antioquia 1850-1890*. Medellín: Universidad EAFIT.

Briones, I., y Rockoff, H. (2005). «Do economist reach a conclusion on Free Banking Episodes? » *Econ Journal Watch*, 2 (2), pp. 279-324.

Chacón, N. (2005). *Derecho monetario*. Bogotá: Librería Ediciones del Profesional Ltda.

Collazos, J. y Barandica, A. (2006). «Historia del Banco de la República en Cali, y el establecimiento de los principales pilares bancarios en la ciudad a finales del siglo XIX e inicio del siglo XX». *Ensayos sobre economía regional*, (44), pp. 1-42.

Colmenares, G. (1973). *Historia económica y social de Colombia. 1537-1719*. Bogotá: Tercer Mundo.

Correa, J. (2009). «Banca y región en Colombia 1850-1880». *Revista de Economía Institucional*, 11 (20), pp. 15-44.

— (2010). *Moneda y Nación Del federalismo al centralismo económico en Colombia (1850-1922)*. Cali: Colegio de Estudios Superiores de Administración.

Echeverri, L. (1991). *Free Banking in Colombia: 1865-1886*. Disertación doctoral. Universidad de Georgia.

— (1994). Banca libre en Colombia. En F. Sánchez, compilador, *Ensayos de historia monetaria y bancaria de Colombia*. Bogotá: Tercer Mundo.

Espinal, M. (2014). «Ensamblajes institucionales y guerras civiles en la Colombia del siglo XIX». *Revista Co-herencia*, 11 (21), pp. 169-190.

Kirzner, I. (2000). *The Driving Force of the Market: Essays in Austrian Economics*. London and New York: Routledge: Taylor and Francis Group.

Klein, P. (1994). «Economic Calculation and the Limits of Organization». *The Review of Austrian Economics*, 9 (2), pp. 3-28.

Martínez, M. (2001). *La génesis del crédito colonial. Ciudad de México, siglo XVI*. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Históricas.

Meisel, A. (1990). *El Banco de la República: antecedentes, evolución y estructura*. Bogotá: Banco de la República. Departamento Editorial.

— (1992). Free Banking in Colombia. En K. Dowd, editor, *The Experience of Free Banking*. Londres: Routledge.

- (2001). «Orígenes de la banca comercial en Colombia: la banca libre, 1870-1886». *Revista Credencial Historia*, (135), pp. 3-7.
- (2007). «La crisis fiscal de Cartagena en la era de la Independencia, 1808-1821». *Cuadernos de Historia Económica y Empresarial*, (20), pp. 1-31.
- Meisel, A. y Posada, E. (1994). Los bancos de la Costa Caribe, 1873-1925. En F. Sánchez, compilador, *Ensayos de historia monetaria y bancaria de Colombia*. Bogotá: Tercer Mundo.
- Menger, C. (2009). *On The Origins of Money*. Auburn, AL.: The Ludwig von Mises Institute. First appeared in the *Economic Journal* 2 (1892): 239-55.
- Mojica, A. y Paredes, J. (2006). «El Sistema financiero y el Banco de la República en Santander». *Ensayos sobre economía regional*, (37), pp. 1-41.
- Romero, C. (1994). La banca privada en Bogotá (1870-1922). En F. Sánchez, compilador, *Ensayos de historia monetaria y bancaria de Colombia*. Bogotá: Tercer Mundo.
- Selgin, G. (1988). *The Theory of Free Banking: Money Supply under Competitive Note Issue*. Lanham, MD.: Rowman & Littlefield.
- Selgin, G. y White, L. (1994). «How Would the Invisible Hand Handle Money?». *Journal of Economic Literature*, 32 (4), pp. 1718-1749.
- Sowell, D. (1999). La caja de ahorros de Bogotá, 1846-1865. En: VV.AA. *Colombia en el siglo XIX*. Bogotá: Editorial Planeta.
- White, L. (1995). *Free Banking in Britain: Theory, Experience, and Debate, 1800-1845*. 2 ed. London: The Institute of Economic Affairs.
- White, L. y Selgin, G. (1985). «The evolution of a free banking system. *Economic Inquiry*», 25 (3), 1-30.

HOW BEHAVIORAL ECONOMICS CAN ENRICH THE PERSPECTIVE OF THE AUSTRIAN SCHOOL

MALTE TOBIAS KÄHLER

Abstract: The article provides insights of how psychological research can help to better understand the ‘acting man’. Also, it aims to give a hint towards a debate within the behavioral paradigm (the debate between Kahnemann and Gigerenzer) that is of interest to Austrian scholars. The arguments of this article are: First, the decision model of the *homo agens* is enriched by introducing a (limited) cognitive capacity and bounded rationality. Second, behavioral economics is compatible with the Austrian notion of subjective information. Especially the prospect theory enhances the perspective on how individual losses and gains are weighted relatively and subjectively. Third, in behavioral economics, the *homo oeconomicus* is replaced by a man relying on heuristics. These heuristics can be harmful sometimes (when they lead to errors), but they also constitute a very efficient, bottom-up and simultaneous processing algorithm that leads to spontaneous results. In their efficacy, these mental processes resemble the spontaneous order of markets. Fourth, static equilibrium is rejected by the behaviorists as they – just like Austrian scholars – emphasize (social) learning, adaption and evolution. Finally, it is important to notice that the *methodenstreit* took place in both disciplines, economics and psychology, but went down two similar yet different roads. Further research seems highly promising in this area.

Keywords: Behavioral economics, Austrian method, economic history

Códigos JEL: N01, A1, B53, D87

I. INTRODUCTION

Economists early felt that something was not quite right with equilibrium economics and its corresponding «feature», the rational *homo oeconomicus*. Critique came from the Austrian school (see for instance: Huerta de Soto (1998), Kirzner (1997), Mises (1940, 1957), Rothbard (1962, 1997), yet from other sides, as well.

Complexity economics (Arthur 1999) was built on physics – just like León Walras' equilibrium approach (Walras 1874). But it added interdisciplinary findings from biology, psychology and computer science. It views the economy not as a deterministic, predictable and stable system, but as an *evolving* process (see Arthur (1999, 1995, 2013) and Beinhocker (2006) for a review of the paradigm).

Furthermore, behavioral economics (Kahnemann and Tversky 1979 and Kahnemann 2011), showed that real human behavior often times falls prey to systematic errors, so called *biases*, and that the mind may take mental shortcuts (*heuristics*) when weighing decisions. Behavioral Economics (BE), thus attacked the model of *homo oeconomicus* from another angle and eventually, Kahnemann received the Nobel Prize in economics for his achievements in 2002.

This rising critique against the mainstream model could have been applauded by Austrian scholars, for it finally seemed to shake the walls of the neoclassical dominance. Yet, contrary to the Austrian perspective, the new model of human beings was not an entrepreneur, but an often erring *homo heuristicus* that even needed paternalistic policies for his guidance. At least this is the culminating conclusion implied by the book «Nudge» in which Thaler and Sunstein (2009) even argued for a libertarian paternalism.

The behavioral school of economics and especially their implications for public policy were instantly criticized by Austrians – see for example (Shostak 2002), but the aim of this paper is to show how adding psychology can, in fact, *enrich* the Austrian paradigm and that the critique against BE from the Austrian side should be evaluated with a closer look. For instance, findings of the most prominent opponent of Kahnemann, the German psychologist Gerd Gigerenzer (Gigerenzer 1996), suggest that men indeed act rational and that they do so using the mind to gather and evaluate many chunks of information simultaneously in a bottom-up way. Thus, «Fast-and-frugal» rules of thumbs beat top-down algorithms in that model and resemble the mechanisms of free market dynamic.

II. ADDING BEHAVIORAL ASPECTS TO THE AUSTRIAN PARADIGM

In order to show how and where the behavioral perspective can enrich the Austrian paradigm, this section builds on Huerta de Soto's excellent comparison between the Austrian and the neo-classic approach (Huerta de Soto 1998) and it will comment on its most important facets (see table 1

for a summary). The contribution of this paper is to add a grain of «behavioral thinking» to these facets and to show how that approach can indeed inspire and extend Austrian scholarship.

FIRST: DECISION VS. ACTION – OR: ADD BEHAVIOR

Whilst early neoclassicists tried to mathematically construct a theory of individual decision making (Walras 1874), Austrians study human action in an approach that they call praxeology (Rothbard 1997; Mises 1940). Starting from the axiom that all human beings act intentionally and use means to achieve their imagined ends, further laws can be deduced.

BE agrees with the Austrian critique of mainstream decision theory. It studies *actual* human behavior as well as the cognition, i.e. thoughts, motivations and feelings that *lead* to certain decisions. Simon (Simon 1972) introduced the concept of «bounded rationality» and «satisficing» instead of a strictly maximizing decision making.

Furthermore, cognitive psychologists found how limited the mind's capacities are, when maintaining attention or even when processing information of the environment (Simons and Chabris 1999). By studying these cognitive processes and the limited capacity of decision making, psychology can help Austrian scholars to better connect the inner (subjective) and the outer (observable) spheres of their specimen: the acting man.

SECOND: OBJECTIVISM VS. SUBJECTIVISM: ADD COGNITION

Austrians stress subjectivism and the notion that men – in acting – impose meaning on the things, goods and the tools they use. It is therefore not by their *objective* nature, but by subjective *construction* that value is linked to a good. This is highly compatible with psychological research. For instance, prospect theory (Kahnemann and Tversky 1979) states that people tend to weight relative losses higher than gains of the same magnitude and that the validation depends on *subjective* and *relative* terms instead of objective ones. Also, humans use what is called «mental accounting», i.e. connecting consequences and costs to different mental accounts and thus weighing gains and losses differently, respectively to their mental construction.

Furthermore, ultimatum games (Güth, Schmittberger, and Schwarze 1982) have shown that the value of a choice is affected by altruism and reputation, i.e. by how someone believes to be seen by others.

Costs, from the Austrian perspective, are subjective and evaluated by the entrepreneur (the acting man) and not objective and observable by a third party like under the neoclassical assumption. Also, Austrian scholars explained how the market creates new information (Huerta de Soto 2001) and how processing many different subjective valuations through the market mechanism is possible (Kirzner 1997).

Thus, both approaches, the Austrian School and BE agree about the subjective matter of economic information, yet the latter stresses the study of cognition as a mechanism of how information is processed by an organism. Understanding cognitions can thus help Austrian scholars to better understand the psychological phenomena that lead to validations, decisions and ultimately to action.

THIRD: *HOMO OECOMICUS* VS. ENTREPRENEUR: ADD HEURISTICS

As already mentioned above, the rational *homo oeconomicus* was under attack from many sides. Yet, as Berg, Gigerenzer and Samson point out (Berg and Gigerenzer 2010) (Samson and Gigerenzer 2016), this very welcomed critique of the old neoclassical model went too far and eventually led to Kahnemann's «*homo heuristicus*» who appears to be suffering under too many biases. The research program that followed Kahnemann was so obsessed with finding new biases that this tendency could itself even be called a «bias bias» (Samson and Gigerenzer 2016).

Here, an important point of the current article becomes clear: adding psychological findings to economics has helped to gain a better understanding of decision making and economic behavior. Yet at the same time, Austrian scholars seem to hold prejudices against behaviorism, because of the prominence of the «heuristics and bias»-program and its asserted conclusion that men act irrationally and would need government intervention or nudges for better decision making.

But knowledge needs to spread within the Austrian camp, that this apparent conclusion was criticized early even from *within* the behavioral paradigm itself: Berg and Gigerenzer (Berg and Gigerenzer 2010) argued that BE has not shown empirically that the decisions based on heuristics make

humans worse off than a «rational» agent would be. In fact, they provide examples where the mental shortcuts even «beat» very sophisticated, rational models in their outcome.¹ Their findings cast doubt about the claim of BE that people often make ‘bad’ choices when relying on their heuristics. Rather, humans have evolved to be adapted to uncertain environments where not all information and probabilities are available and where decisions are necessary and time for decisions is short.

To emphasize that point: Gigerenzer’s so called ‘fast-and-frugal’ decisions (the decisions based on heuristics or biases) are rather an efficient adaption of the mind. They even resemble the market as they *simultaneously* gather all *available* information in uncertain environments instead of relying on *all* information, with the result of producing economic outcomes with less (cognitive) effort (Gigerenzer, Dieckmann, and Gaissmaier 2012). The main difference is that Kahnemann’s heuristics focus heavily on decisions under risk, when options, their probabilities and outcomes are known or at least can be calculated, whereas Gigerenzer seeks to study choices under circumstances that are much closer to everyday life, i.e. in environments dominated by uncertainty, when outcomes cannot be calculated.

To sum up, Gigerenzer’s perspective is very compatible with the Austrian viewpoint that entrepreneurs do indeed err from time to time – but are still capable of making good choices under uncertainty.

FOURTH: EQUILIBRUM VS SOCIAL COORDINATION: ADD LEARNING

The neoclassical model is static and mirrors the model of a closed physical system that tends towards equilibrium. This direct application of mechanical physics by Walras (Walras 1874) had been criticized by scientists from the field of complexity economics (Arthur 1999). These scholars would view the market economy as an open and non-equilibrium system in which processes of change and adaption constantly take place (Beinhocker 2006).

¹ One example is the ‘churn’ rate. Churning is the process of a former customer abstaining from further purchases. Analytical models that were built on past buying behaviors (detected, for instance, via credit card purchases) and supplementing factors, were actually worse in predicting than the simple management rule of thumb that states «a customer will be inactive if he or she did not purchase the last nine month» (Berg and Gigerenzer 2010).

Kirzner (1997) and Huerta de Soto (1998, 2001, 2009) have also built on Mises' praxeology to show that the market is much better understood as a *process* of social coordination. Finally, to bring in the behavioral perspective means to stress the importance of *learning, evolution and adaption*.

Learning takes place individually as well as socially (i.e. through peers in a group and through social feedback) and people learn by reinforcing those actions that had performed well (Camerer 1999). Learning processes have been a field of research in social psychology for a long time (see Bandura, 1999) and can be of further merit for Austrian scholars investigating individuals as well as institutions that foster or facilitate free market exchange.

FIFTH: VERBAL LOGIC VS. FORMALISM: ADD EXPERIMENTS

Huerta de Soto (1998, p. 84) argues that mathematical formalism works well for expressing the states of equilibrium which the neoclassical economists study. Yet, it would *not* allow to adequately describe the subjective reality of time, and much less the entrepreneurial essence. In particular, Austrians criticize that economic variables are mathematical aggregates of magnitudes which are in fact *heterogeneous* in kind. With that critique at hand, is there still room for formalism and mathematics in economics?

A brief notion of another *methodenstreit* could lead to a fruitful discussion among scholars of the Austrian school. It took place in psychology and can only be touched on here briefly, but it could be of high interest for further research.

In Germany, psychological research began with the laboratory of Wilhelm Wundt in Leipzig (Wundt 1977). His method was the experiment, but the preferred approach to collect data was introspection. Test subjects were asked to articulate and describe their feelings or inner states. Thus, Wundt saw the merit of *introspection*, yet *still* practiced empirical research and his approach inspired more laboratories, even in the United States.

An opposite approach was later taken by Sigmund Freud and other psychoanalysts (Breuer, Freud 1999) who rather used 'case studies' of individuals and deep interviews. A bitter *methodenstreit* took place in psychology as well as in economics and it casts its shadows into our times as a still existing distinction between qualitative (*verstehen*) and quantitative (*measure*) methods.

But Freud (1994, p. 77) himself, back when he tried to detect inner states by questioning his patients, was well aware of the limits of his qualitative approach and he wondered if, in the future, there would be methods available that could detect and measure the inner «energies» (like in fact neuropsychological tools have begun to do). So even if the interview was only a *provisional* method for him, he urged his colleagues not to deny that method entirely as there «currently are no better» (ibid.) methods available. Researchers in psychology today aim at using the right method for the *appropriate* context or even combine different methods and use them on the same research question as done in ‘triangulation’ (Bryman 2011). This relative openness, one could argue, is something that distinguishes the *methodenstreit* in psychology from the one in economics, particular between the Austrians and the neoclassicists, but further research to compare that field seems necessary at this point.

That excursion should help to set the following into perspective: Camerer (1999) argues that during the *methodenstreit* in economics and psychology, both disciplines were trying to make their fields more scientific by formalizing it, but they split and went «along different paths». One trend with economic theorists like Samuelson, Arrow, and Debreu was inspired by sciences like physics and mathematics, and the other trend included the psychologists were influenced by «experimental traditions rather than mathematical». He goes on to conclude that for an economist, a «theory is a body of mathematical tools and theorems. To a psychologist, a theory is a *verbal construct* or theme that organizes experimental regularity. » (Camerer 1999, p. 10575, emphasis is mine). Both approaches meant to be formal and used natural science as a model, but still they are not equal. This difference is narrow but important: Even though experimental designs use statistics and mathematical formalism to standardize the description of procedures as well as the *interpretation* of results, their advantage is the possibility to actually study causality by appropriate designs. In these experiments, independent variables (the treatments) are introduced temporally *before* the dependent variable is measured, and the use of control groups and standardized procedures further help to isolate that causal relationship. Thus, the well-known *ceteris paribus* statement of theoretical economics actually has meaning in psychological experiments and hypothesis that are deduced from theories can be tested empirically.

III. LIMITATIONS AND CONCLUSION

As a limitation, it is admitted that the current paper cannot dive deep into the methodological debate between «theory and history» (Mises 1957). Rather, the goal of this article is humble, as it merely aims to provide insights of how psychological research can help to better understand the *acting man*. Also, it seeks to give a hint towards a debate within the behavioral paradigm (the debate between Kahnemann and Gigerenzer) that is of interest to Austrian scholars. The arguments of this article are: First, the decision model of a *homo agens* is enriched by introducing a (limited) cognitive capacity and bounded rationality. Second, behavioral economics is compatible with the Austrian notion of subjective information. Especially the prospect theory enhances the perspective on how individual losses and gains are weighted relatively and subjectively. Third, in behavioral economics, the *homo oeconomicus* is replaced by a man relying on heuristics. These heuristics can be harmful sometimes (when they lead to errors), but they also constitute a very efficient, bottom-up and simultaneous processing algorithm that leads to spontaneous results. In their efficacy, these mental processes resemble the spontaneous order of markets. Fourth, static equilibrium is rejected by the behaviorists as they – just like Austrian scholars – emphasize (social) learning, adaption and evolution. Finally, it is important to notice that the *methodenstreit* took place in both disciplines, economics and psychology, but went down two similar yet different roads. Further research seems highly promising in this area. These findings lead to the advice that Scholars of the Austrian School should see Behavioral Economics as an *enrichment* to their own approach, test the hypothesis that can be deduced from praxeology with new experimental methods and generally that they should be aware of many knots at which a connection and joint research between both fields is possible.

Table 1: Comparison between the neoclassical, the Austrian and the behavioral paradigm

Dimension of comparison	Neoclassical Paradigm	Austrian Paradigm	Behavioral Paradigm
General perspective	Study of rational decision and maximization under constraints	Study of human action	Study of human behavior and the mental processes involved
Role of Information	Complete and objective type of information	Tacit knowledge and subjective information	Subjective stance, but importance of cognition as the act of processing information of one's surrounding

Concept of men	Homo oeconomicus (rational agent)	Entrepreneur (sometimes erring, incomplete information, creates new information)	Sometimes rational but often erring man (heuristics); yet capable of fast-and-frugal decisions in uncertain environments
Equilibrium	General equilibrium	Economy as a dynamic process of coordination (Kirzner, Hayek, Huerta de Soto)	(Social) learning, evolution, adaptation through interaction between individuals and environments
Method	Mathematical (symbolic)	formalism Verbal logic (abstract and formal)	Use of experiments and statistics; triangulation as combination of quantitative as well as qualitative methods on the same research object

BIBLIOGRAPHY

Arthur, W. B. (1999). "Complexity and the Economy." *Science* 284 (5411): 107–9. doi:10.1126/science.284.5411.107.

Arthur, W. Brian. (1995). "Complexity in Economic and Financial Markets." *Complexity* 1 (1): 20–25. doi:10.1126/science.284.5411.107.

Arthur, W Brian. (2013). "Complexity Economics : A Different Framework for Economic Thought." *Santa Fe Institute Working Paper* 04–012 (2007): 1–22. <http://www.santafe.edu/media/workingpapers/13-04-012.pdf>.

Bandura, Albert. (1999). "Social Cognitive Theory of Personality." In *Handbook of Personality: Theory and Research*, 154–96. doi:10.1016/0749-5978(91)90022-L.

Beinhocker, Eric D. (2006). "Origin of Wealth." In *The Origin of Wealth*, 141–73. doi:10.1590/S0103-49792008000100014.

Berg, Nathan, and Gerd Gigerenzer. (2010). "As-If Behavioral Economics: Neoclassical Economics in Disguise?" *History of Economic Ideas* 18 (1): 133–65. doi:10.2139/ssrn.1677168.

Breuer, Josef, Sigmund Freud, and Gw. (1999). "Studien Über Hysterie." *Anna Freud Ua S. Fischer* (1906): 75–311. doi:10.2307/1412663.

Bryman, Alan. (2011). *Triangulation. Encyclopedia of Social Science Research Methods*. doi:<http://dx.doi.org/10.4135/9781412950589>.

- Camerer, Colin. (1999). "Behavioral Economics: Reunifying Psychology and Economics." *Proceedings of the National Academy of Sciences* 96 (19): 10575–77. doi:10.1073/pnas.96.19.10575.
- Gigerenzer, Gerd. (1996). "On Narrow Norms and Vague Heuristics: A Reply to Kahneman and Tversky." *Psychological Review* 103 (3): 592–96. doi:10.1037/0033-295X.103.3.592.
- Gigerenzer, Gerd, Anja Dieckmann, and Wolfgang Gaissmaier. (2012). "Efficient Cognition through Limited Search." In *Ecological Rationality: Intelligence in the World.*, 241–73
.doi:10.1093/acprof:oso/9780195315448.003.0075.
- Güth, Werner, Rolf Schmittberger, and Bernd Schwarze. (1982). "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining." *Journal of Economic Behavior and Organization* 3 (4): 367–88. doi:10.1016/0167-2681(82)90011-7.
- Huerta de Soto, Jesús. (2009). *Theory of Dynamic Efficiency*. Taylor & Francis.
- Huerta De Soto, Jesús. (2001). *Socialismo, Cálculo Económico Y Función Empresarial. Cuadernos de Economía*. Vol. 30.
- Huerta de Soto, Jesús. (1998). "The Ongoing Methodenstreit of the Austrian School." *Journal Des Economistes et Des Etudes Humaines* 8 (September 1996): 75–113.
- Kahnemann, Daniel, and Amos Tversky. (1979). "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk." *Econometrica* 47 (2): 263–92. doi:10.1017/CBO9781107415324.004.
- Kirzner, Israel M. (1997). "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process : An Austrian Approach." *Journal of Economic Literature*. doi:10.2307/2729693.
- Mises, Ludwig. (1940). "Nationalökonomie: Theorie Des Handelns Und Wirtschaftens." *Theorie Des Handelns Und Wirtschaftens*. doi:10.2307/1973519.
- Mises, Ludwig von. (1957). *Theory and History: An Interpretation of Social and Economic Evolution. The Economic History Review*. Vol. 11. doi:10.2307/2591511.
- Rothbard, M. N. (1962). *Man, Economy, and State*. Vasa. doi:90.

Rothbard, M. N. (1997). "Praxeology: The Methodology of Austrian Economics." *The Logic of Action*, Vol. 1: *Method, Money, and the Austrian School* 77: 58–77.

Samson, Alain, and Gerd Gigerenzer. (2016). "The Behavioral Economics Guide 2016." *White Paper*, 184. <http://www.behavioraleconomics.com>.

Shostak, Frank. (2002). "Behavioral, Experimental, and Austrian Economics." *Mises Daily*. <http://mises.org/daily/1082>.

Simon, Herbert. (1972). "Theories of Bounded Rationality." *Decision and Organization*.

Simons, Daniel, and Christopher Chabris. (1999). "Selective Attention Test." *The Invisible Gorilla*.

<https://www.youtube.com/watch?v=vJG698U2Mvo%5Cnwww.theinvisiblegorilla.com>.

Walras, Léon. (1874). *Éléments D'économie Politique Pure Ou Théorie de La Richesse Sociale*. R Pichon et R DurandAuzias Lausanne F Rouge.

HAYEK, LAS CIENCIAS Y LA PRAXEOLOGÍA

LUIS LUQUE SANTORO¹

Resumen: En este trabajo se presentan las principales conclusiones de una detenida compilación e interpretación de los planteamientos más importantes de F.A. Hayek sobre temas de filosofía de la ciencia, epistemología y metodología para las ciencias sociales. En particular se resalta el diálogo que Hayek parece plantear entre ciencias y métodos y que se concretaría en dos sentidos: en una conexión “por abajo”, justificando el dualismo metodológico y los principios metodológicos adecuados para las ciencias sociales, desde el paradigma metodológico de las ciencias naturales en el que elabora su teoría sobre la mente humana en “El Orden Sensorial”; y en una conexión “por arriba” al concluir respecto a las teorías sobre fenómenos complejos de las ciencias naturales la existencia de retos comunes con los que también se enfrentan las ciencias sociales y que requieren dar cabida en ambos casos a diferencias metodológicas no previstas según el criterio ortodoxo dominante. En este último sentido se propone una interpretación de la aproximación metodológica de Hayek para la economía como una ciencia social aplicada o empírica que tiene como objetivo ofrecer explicaciones de la realidad, como el complemento necesario a la praxeología misesiana centrada en la teoría pura formal.

Palabras clave: Hayek; filosofía de la ciencia; metodología; praxeología; lógica pura de la elección.

Clasificación JEL: A12 (Relación de la economía con otras disciplinas); A14 (Sociología de la economía); B41 (Metodología económica); B53 (Escuela austríaca).

Abstract: This paper includes the main conclusions from a thorough compilation and interpretation of F.A. Hayek’s most relevant views on the subjects of philosophy of science, epistemology and methodology regarding social sciences. It is particularly highlighted the dialogue that Hayek seems to establish between sciences and methods which might be summarized in two senses: a “bottom-up” connection by offering an alternative justifica-

¹ El presente trabajo es un breve resumen de las principales conclusiones de mi trabajo de fin de máster bajo la tutoría del Profesor Philipp Bagus titulado “Apuntes Sobre Filosofía de la Ciencia, Epistemología y Metodología de las Ciencias Sociales en la Obra de Friedrich A. Hayek”.

tion for methodological dualism and the proper methodological principles for the social sciences, from the natural sciences methodological paradigm in which Hayek frames his human mind theory in his work “The Sensory Order”; and a “top-down” connection by concluding in regard with the complex phenomena theories from natural sciences the existence of common methodological challenges to the social sciences which require to accommodate differences in the methods for both fields non covered under the orthodox mainstream methodological paradigm. In this latter connection an interpretation is proposed concerning the hayekian methodological approximation to economics as an applied or empirical social science which intends to offer explanations about concrete reality, as a necessary complement of Mises praxeology which instead focuses only in pure and formal theory.

Key words: Hayek; philosophy of science; methodology; praxeology; pure logic of choice.

JEL classification: A12 (Relation of economics to other disciplines); A14 (Sociology of economics); B41 (Economic methodology); B53 (Austrian).

I. HAYEK Y EL DIÁLOGO ENTRE CIENCIAS

A lo largo de su obra Hayek deja bastante evidencia sobre una de sus características más resaltantes, la de ser un intelectual multidisciplinario. No sólo es muestra de esto los muchos campos sobre los que desarrolló su labor intelectual, sino también lo son las múltiples referencias, conexiones y analogías interdisciplinarias que abundan en sus escritos, como por ejemplo sobre la biología o las matemáticas. Seguramente muy consciente de que para persuadir –especialmente acerca de un nuevo paradigma- hay que partir primero desde lo que ya existe en la mente del interlocutor. En este sentido no es de extrañar que Hayek sea el economista austríaco más citado en la ciencia económica y que haya sido galardonado con el premio Nobel en 1974.

Muestra de esta capacidad de diálogo son por ejemplo sus críticas al positivismo en (Hayek 1952a:289-290), al conductismo (*behaviorism*) en (Hayek 1952:80 y ss.), al uso de las matemáticas y estadísticas para la teoría de las ciencias sociales en (Hayek 1964:68-70) o al análisis del equilibrio en (Hayek 1937), que las aborda frecuentemente desde una reducción al absurdo de los propios principios de estos paradigmas. Otra muestra que concierne específicamente al tema de este trabajo, es el diálogo que Hayek

plantea sobre temas de la filosofía de la ciencia, la epistemología y la metodología. En esta primera sección trataremos sobre dos conexiones que en estos temas podemos interpretar a partir de la obra seleccionada de Hayek y que creemos permiten conciliar el uso de diferentes metodologías para las ciencias naturales y las sociales, pero enmarcándolas en un único sistema de conocimiento científico.

La primera de estas conexiones es la que se nos ocurre denominar conexión “por abajo”. Esta consistiría en una justificación complementaria –sino alternativa– sin recursos filosóficos o metafísicos, tanto del dualismo metodológico, como de los principios metodológicos de la tradición austríaca para las ciencias sociales: la validez del conocimiento *a priori* como punto de partida del teórico social; la irreductibilidad de las categorías del pensamiento humano a explicaciones en términos exclusivamente físicos; el subjetivismo; y el individualismo metodológico.

Lo que hace interesante a esta conexión, es que la justificación alternativa de los principios metodológicos apropiados para las ciencias sociales, surgen como conclusión inevitable (Hayek 1952a:277-314, 1952b, 1955, 1962 y 1968) de una teoría sobre la mente humana que Hayek elabora desde el paradigma metodológico aceptado para las ciencias naturales, en particular, del conocimiento científico de la época mayormente a partir de la neurofisiología.

Para esta conexión es fundamental el muy complejo libro de Hayek “El Orden Sensorial” (Hayek 1952a), cuyo estudio detenido es necesario no sólo para comprender el fundamento epistemológico a lo largo de la obra de Hayek –en especial sus consideraciones metodológicas– sino también para comprender su interés por los temas de creación y transmisión de conocimiento y su rol central en las ciencias sociales, así como también por las instituciones sociales y su desarrollo evolutivo y por la emergencia de órdenes espontáneos.

Es llamativo que la teoría expuesta en (Hayek 1952a) fue esbozada en su totalidad en los años 20, pero Hayek tan sólo la publica en 1952, el mismo año en el que publica también “La Contrarrevolución de la Ciencia” (Hayek 1952b) que dedica por completo a los temas metodológicos para las ciencias sociales y a criticar el historicismo, el positivismo y el colectivismo. De esto podemos atrevernos a sacar dos conclusiones: primero, que en el trasfondo de buena parte de su obra, en especial de la etapa que dedica mayormente a temas económicos, estaban ya sólidamente presentes las ideas sobre el funcionamiento de la mente humana y sus implicaciones filosófi-

cas; y segundo, que para Hayek el fundamento epistemológico expuesto en El Orden Sensorial es inseparable y plenamente compatible con sus consideraciones metodológicas para las ciencias sociales, las cuales son además completamente coincidentes con las defendidas desde la tradición austríaca.

Exponer aquí tan siquiera un esbozo de las ideas generales en las que se basa la teoría de Hayek sobre la mente humana, tan sólo para intentar justificar apropiadamente las consecuencias filosóficas que conllevan y que tienen un impacto directo en la filosofía de la ciencia en general y en particular en la metodología para las ciencias sociales (Hayek 1952: 277-314), sería un inútil ejercicio y desbordaría por completo los objetivos de este trabajo. Por lo que tan sólo nos limitaremos a reiterar lo señalado anteriormente: desde el paradigma metodológico de las ciencias naturales, Hayek fue capaz de demostrar, entre otras cosas, la validez de los principios metodológicos que adopta la escuela austríaca, y justificar que este sería el único enfoque válido para elaborar teorías científicas en el ámbito de las ciencias sociales.

Por otra parte, ahora en el otro extremo del problema del conocimiento científico, lo que hemos denominado como conexión “por arriba” entre las ciencias naturales y las sociales, sería la identificación de Hayek de retos metodológicos comunes entre las ciencias naturales que estudian fenómenos complejos y las ciencias sociales (Hayek 1964).

Estos retos hacen que la aplicación mecánica del método hipotético-deductivo tan exitoso para las ciencias simples –en particular para las ciencias físicas- sea inapropiada no sólo para las ciencias sociales, sino incluso para las propias disciplinas que pretenden explicar fenómenos naturales complejos como la biología, geofísica, astrofísica o la meteorología y para las cuales, en la práctica, sus teóricos aplican enfoques metodológicos más heterodoxos. Para esta conexión recomendamos dos artículos de Hayek: “Grados de Explicación” (Hayek 1955) y “La Teoría de los Fenómenos Complejos” (Hayek 1964).

Hayek propone la clasificación entre fenómenos simples y complejos, en función al número de variables interdependientes de las que depende una manifestación concreta del fenómeno. Así, los fenómenos simples, serían aquellos con un bajo número de variables y que puedan por tanto estudiarse como sistemas cerrados y aislados. Por conveniencia, trataremos en esta sección exclusivamente con fenómenos complejos de los estudiados por

las ciencias naturales dejando la conexión con los fenómenos sociales para la siguiente sección.

Para la elaboración de teorías sobre fenómenos simples, es ilustrativa una idea que Hayek trae de Popper (Hayek 1955:37), que describiría su método como ir desde “lo desconocido” hasta “lo conocido”. Por la simplicidad de estos fenómenos y por poderse aislar y controlarse las variables pertinentes en experimentos controlados, la observación de estos fenómenos simples permite identificar regularidades definitivas, por lo que “lo conocido” es precisamente el resultado observable de los procesos en estudio. Por otra parte, “lo desconocido” es lo que no se puede observar, lo que estaría al principio causal del fenómeno y acerca de lo cual sólo se puede especular y postularse una hipótesis.

La observación en el estudio de los fenómenos simples juega un doble papel. Al inicio, para constatar las regularidades y servir de inspiración para la creación de hipótesis, algo tan sencillo que, hasta Popper², se consideraba como parte de un simple proceso de inducción. Y al final, para intentar falsar la hipótesis propuesta, a partir de la cual se deducen resultados esperables –de ahí la denominación de método hipotético-deductivo- que serían finalmente contrastados con los observados empíricamente. Así, la hipótesis que sobreviva a los intentos de falsación, se acepta como una verdad científica de carácter provisional.

En cambio, para el caso de los fenómenos complejos es evidente que la imposibilidad de experimentación, producto del inmenso número de variables de las cuales muchas serán inobservables, tiene importantes consecuencias para la elaboración de teorías científicas.

El rol de la observación al inicio del problema del investigador, se ve entorpecido por la imposibilidad de aislar el fenómeno en estudio de otros concurrentes. Pero además se complica porque, a diferencia de lo observable en los fenómenos simples –para lo que nuestro aparato senso-perceptivo contiene ya la “teoría previa” que permite distinguir regularidades sencillas (Hayek 1952a:277-288 y 1964:69)- para poder apreciar alguna regularidad pertinente en el resultado de los fenómenos complejos, es necesario disponer de un explícito instrumental teórico previo (Hayek 1964) que guíe al investigador en cuanto a qué es lo que debe observar.

² En (Hayek 1964:60, nota 2) Hayek cita a *La Miseria del Historicismo* y *La Lógica de los Descubrimientos Científicos* de Popper en relación a este punto. También en (Hayek 1952) se justifica extensamente este hecho desde la teoría hayekiana del orden mental.

Por otro lado, el rol de la observación para poder juzgar la validez de la hipótesis, se complica en los fenómenos complejos por la imposibilidad de hacer experimentos controlados y, todavía más, de replicar idénticas condiciones en una segunda experiencia de lo que, por su complejidad e imposibilidad de aislamiento, siempre será en la práctica un evento único e irrepetible.

Lo único a lo que puede aspirar un teórico que estudia fenómenos complejos según Hayek es hacer justo lo contrario de lo que ya hemos dicho planteaba Popper. En este caso el investigador sólo podrá ir desde “lo (más o mejor) conocido” hasta “lo desconocido” (Hayek 1955:42). Es decir, el teórico deberá partir desde las hipótesis más aceptadas postuladas por las ciencias que estudian fenómenos simples, las que asume ciertas, para reconstruir deductivamente hacia arriba y en la teoría, los resultados y regularidades de los fenómenos complejos que no pueden observarse (aisladamente y sin un arsenal teórico explícito previo) en la realidad.

Así, para los fenómenos complejos, sólo será posible proponer hipótesis explicativas sobre la realidad (Hayek 1955:45-46), que consistan en la selección y combinación de hipótesis simples corroboradas (en sus respectivas disciplinas), desde las que deductivamente se puedan concluir una gama de resultados esperables en una situación concreta real, así como la exclusión de ciertas clases de resultados.

Estas teorías, hipótesis explicativas de la realidad o modelos de explicación, tendrán un muy alto grado de generalidad, tanto en su capacidad explicativa como predictiva. Sólo serán capaces de explicar o predecir fenómenos de forma muy general y nunca específica o concreta, en la forma de predicción de modelos o *pattern predictions* (Hayek 1964:81 y 1974:75). Esta limitación, que no afecta su grado de certeza, tampoco implica nula utilidad ya que la teoría todavía será capaz de excluir cierta gama o clases de resultados a partir de identificar condiciones generales en la realidad que permitan corresponderla a esta hipótesis explicativa. Es a esto a lo único que pueden aspirar las disciplinas científicas que estudian fenómenos complejos (Hayek 1952b:75).

II. SISTEMA CIENTÍFICO ÚNICO Y DUALISMO METODOLÓGICO

De lo expuesto para las teorías de fenómenos complejos, resalta que estas poseen un cierto, aunque limitado, contenido empírico. Esto es así por referirse efectivamente a la realidad y además ser capaces de excluir clases

de resultados esperados frente a una instancia concreta de estos fenómenos. Es decir, para una situación en la que se cumplan las condiciones (también expresadas en términos generales) expuestas en la hipótesis explicativa, esta teoría será capaz de predecir (o de explicar, si nos referimos al pasado) la no ocurrencia de una gama de resultados, o la incompatibilidad en cuanto a la aparición de dos o más clases de resultados de cierto tipo.

Es por tener un cierto contenido empírico, que Hayek propone la matización del criterio popperiano de demarcación científica³ para poder considerar como conocimiento científico a las teorías de las ciencias naturales que tratan sobre este tipo de fenómenos. Esto es, Hayek sugiere que estas teorías sí son falsables, aunque por supuesto, en un grado mucho menor del que lo son las hipótesis relativas a los fenómenos simples (Hayek 1955:43 y 1964:61-62).

Hayek acepta la mayor parte de las ideas básicas que subyacen a la interpretación popperiana de la ciencia como método hipotético deductivo, pero rechaza las interpretaciones mecánicas, positivistas, instrumentalistas o rigurosas en especial si las hacen inapropiadas para algunas materias por considerarlas como obstáculos a la labor científica (Hayek 1955:36-37).

Al hablar de falsación de este tipo de teorías, hay que aclarar que lo falsable es la hipótesis explicativa y nunca las hipótesis simples que el investigador asume como ciertas y que son el punto de partida de sus construcciones teóricas (Hayek 1955:40). A estas últimas hipótesis corresponde someterlas a intentos de falsación, sólo aquellas disciplinas que las postularon. En caso de observarse un resultado dentro de la gama excluida por la teoría de fenómenos complejos, lo que se cuestiona sería la capacidad de la hipótesis explicativa de dar cuenta suficiente y apropiadamente de la realidad y, por lo tanto, se considera que debe revisarse este modelo de explicación. Así, lo que se pone en duda, lo que tiene carácter de hipotético en las teorías de fenómenos complejos, es la afirmación de que cierta selección y combinación de hipótesis simples, bajo ciertos supuestos y condiciones iniciales, puedan explicar apropiadamente un fenómeno complejo concreto observado en la realidad.

Así podemos interpretar que para Hayek, al flexibilizar el criterio de falsación de Popper, las teorías de fenómenos complejos podrían incorporarse

³ Hecha esta flexibilización o matización del criterio, es notable la cita en Hayek (1974:50) en la que agradece a Popper «...el habernos proporcionado un criterio seguro para distinguir entre lo que debemos o no aceptar como científico...».

dentro del conocimiento científico entendiéndolo como un sistema hipotético-deductivo. Es decir, un sistema de conocimiento en donde la afirmación de que una teoría explique apropiadamente la realidad observada, es siempre de carácter hipotético y provisional y debe poder ser en algún grado contrastada con la realidad.

Este criterio flexibilizado para la demarcación científica, admitiría ahora no sólo a las ciencias físicas o a las teorías de fenómenos simples con su método hipotético-deductivo estricto, sino que también daría cabida – flexibilizando el criterio de falsación popperiano y permitiendo distintas metodologías según el objeto de estudio como sugiere Hayek – a teorías cuyas capacidades predictivas se limiten a predicciones generales de modelos o *pattern predictions*. Es evidente, en este sentido, como Hayek en este tema, se propone *ablandar* a las llamadas ciencias duras.

Hasta ahora al tratar sobre los fenómenos complejos nos hemos referido, al igual que Hayek, tan sólo a aquellos fenómenos que caen en el ámbito de las ciencias naturales, como podrían ser los que estudian la biología⁴, la geofísica, la oceanografía o la meteorología.

Ahora bien, los fenómenos que estudian las ciencias sociales, en cuanto a: el número de variables interdependientes de las que depende una instancia concreta de aquellos; la imposibilidad de experimentación; y la imposibilidad de considerarlos como sistemas cerrados; son también fenómenos complejos. Compartirían así todas las consideraciones que hasta ahora hemos expuesto sobre el desarrollo de teorías científicas para este tipo de problema, con otras importantes particularidades adicionales.

Estas características distintivas propias de las ciencias sociales, las razones que justifican su método propio (sin perder por ello el status de conocimiento científico) y la exposición del método compositivo para las ciencias sociales, son tratadas por Hayek, además de tangencialmente en los dos artículos mencionados para los fenómenos complejos, más concretamente en los artículos *Socialist Calculation I: The Nature and History of the Problem* (Hayek 1935) y *The Facts of Social Sciences* (Hayek 1942) y ampliamente en su libro *La Contrarrevolución de la Ciencia* (Hayek 1952b) en el que además incluye una extensa crítica metodológica al cientismo, al historicismo y al positivismo.

⁴ Cabe resaltar las ilustraciones que hace Hayek sobre teorías de fenómenos complejos en el ámbito natural con la teoría de la evolución darwiniana en (Hayek 1964:70-ss y 1955:47), con la mineralogía (Hayek 1964:62) y con su propia teoría sobre la mente humana en (Hayek 1952a).

La primera particularidad de las ciencias sociales como ciencias que tratan sobre ciertos fenómenos complejos, y que se suma a su complejidad, consiste en la naturaleza de los datos que le corresponden por su objeto de estudio (Hayek 1942 y 1952b:49-64). Los hechos en las ciencias sociales sólo lo serán en función del significado que tengan para las personas (subjetivismo). Las cosas no son lo que objetivamente, en términos físicos, se pueda decir de ellas, sino lo que significan para los hombres. Estas creencias pueden ser verdaderas o falsas, pero constituyen los datos en las ciencias sociales. Por este carácter subjetivo no son observables, sino que solamente pueden ser imputados a los individuos sólo por el hecho de compartir la misma estructura mental que el investigador. Esto se justifica por lo que Hayek plantea en (Hayek 1952a), que no es posible describir exhaustivamente una significación mental sin hacer referencia a otras de la misma naturaleza y que nunca podrá reemplazarse completamente esta descripción por otra en términos exclusivamente de relaciones físicas.

La segunda particularidad, en este caso favorable, es que el punto de partida del análisis de los teóricos de las ciencias sociales es un conocimiento cierto, compartido por toda la especie y además experimentado de primera mano, tanto por el teórico como por los individuos que constituyen su objeto de estudio (Hayek 1935). Este conocimiento no es otro que el *a priori* que incluye las categorías de la acción humana.

Tan temprano como en (Hayek 1935), Hayek siguiendo a Menger explica de forma incipiente que, si el método de las ciencias físicas es de la forma hipotético-deductivo, el método apropiado para las ciencias sociales sería más bien «empírico-deductivo». Por “empírico” se refiere precisamente a este conocimiento *a priori* experimentado de primera mano, que constituye los elementos fundamentales de toda acción y comprensión humana y por tanto de cualquier fenómeno social. Mientras que lo “deductivo” se refiere a que, por la imposibilidad de experimentación y por tanto de observar en lo social regularidades definitivas, estas deben reconstruirse teóricamente a partir de aquello que ya se conoce, sin lugar a dudas, y que sería el verdadero «elemento empírico» de las ciencias sociales que, en este caso, se situaría al inicio del proceso deductivo y no al final como en las teorías de las ciencias físicas (simples matizaría luego). En este sentido, Hayek afirma, como Menger, que las ciencias sociales parten desde un lugar privilegiado, ya que a diferencia de las ciencias naturales el dato último irreducible, desde el que comienza el análisis teórico, es el observado y experimentado de manera directa.

Posteriormente en (Hayek 1952b) se refinaría esta idea bajo lo que denominaría el método individualista compositivo de las ciencias sociales. Hayek toma el nombre “compositivo” de una nota manuscrita de Carl Menger (Hayek 1952b:69-70, nota 4) en la que escribió dicho término encima de la palabra “deductivo” usada por Schmoller en una reseña que este hizo de la obra de Menger *Methoden der Sozialwissenschaften* (1883).

Es evidente el paralelismo entre esta idea y lo que se expone en (Hayek 1964) sobre las teorías de los fenómenos complejos. En el caso de los fenómenos sociales, los elementos centrales desde los que se parte –en este caso el dato irreducible o el «elemento empírico» como decía Hayek en 1935- no tienen una naturaleza hipotética que conlleve asumirlas como certezas, como sí ocurre en el ámbito de las ciencias naturales, a efectos del trabajo deductivo posterior del teórico para postular su modelo de explicación o hipótesis explicativa sobre la realidad. Sino que son ya certezas apodícticas, por ser imposible la comprensión de la acción humana sino es en función de este conocimiento axiomático. En la última sección de este trabajo veremos cómo será necesario tomar en cuenta también, al inicio de la labor teórica, otro tipo de conocimiento distinto al *a priori*, en la forma de hipótesis auxiliares que son las que darán finalmente legitimidad a postular la correspondencia del constructo teórico con casos concretos de fenómenos observados que se proponga explicar.

Así es como, considerando lo planteado sobre las consecuencias filosóficas, epistemológicas y metodológicas de la teoría hayekiana sobre la mente humana y lo concluido posteriormente para las teorías de los fenómenos complejos en cuanto a la legitimidad de un método distinto apropiado al objeto de estudio y a la flexibilización del criterio de falsación, sería posible encajar en un único sistema de conocimiento científico, a las ciencias sociales aplicadas que ofrezcan explicaciones sobre la realidad. Y es posible hacerlo no con un único método resultante de una competencia entre procedimientos para determinar si uno es más avanzado que otro, sino permitiendo para cada una de las ciencias el método más apropiado según las complejidades de su objeto de estudio (Hayek 1955:35 y 57). Cabe resaltar que la condición de falsable es inseparable de la pretensión de que las teorías, del grado que fueran, salgan de la esfera de lo puramente formal para proponer explicaciones de clases de fenómenos concretos observados en la realidad. Así como también la implicación de su carácter siempre hipotético, conjetural y provisional.

Al igual que ya se apuntó para las teorías de fenómenos complejos en general, resulta oportuno reiterar que las teorías sociales que ofrezcan explicaciones de la realidad observada, serán principios de explicación de carácter muy general y por tanto, su capacidad predictiva y explicativa se verá limitada siempre a los aspectos generales de los fenómenos.

De igual manera su capacidad de falsación, también disminuirán en el mismo grado y vale reiterar que la observación de cualquier resultado contradictorio, por ser de las clases de fenómenos que la teoría excluye, sólo pondrían en duda a la hipótesis explicativa y jamás a los axiomas de la acción humana, su punto de partida, ni tampoco necesariamente las hipótesis auxiliares que sirven para acotar los constructos teóricos formales para corresponderlos con la realidad. Lo que una falsación pondría en tela de juicio es si los factores y condiciones considerados, son suficientes y adecuados como para afirmar que la hipótesis explicativa propuesta por la teoría sirva como explicación apropiada y suficiente de la realidad para los casos que contemple.

III. RELACIÓN ENTRE HAYEK Y LA PRAXEOLOGÍA DE MISES

En este punto parece oportuno distinguir claramente tres tipos de disciplinas. En primer lugar, las ciencias apriorísticas, que serían la lógica, las matemáticas y la praxeología y que serían aquellas estrictamente puras y formales, generales, abstractas y sin contenido material alguno. En segundo lugar, las ciencias praxeológicas, que serían aquellas que utilicen a la praxeología como la herramienta lógica para construir sus constructos y teoremas. Siguiendo a Mises tomaremos como definición de praxeología la siguiente de (Mises 1949:39):

La praxeología no es una ciencia histórica, sino teórica y sistemática. Su objeto es la acción humana como tal, con independencia de todas las circunstancias ambientales, accidentales e individuales de los actos concretos. Sus enseñanzas son de orden puramente formal y general, ajenas al contenido material y a las condiciones peculiares del caso de que se trate.

En este sentido cabe, interpretando a Hayek, distinguir dentro de las ciencias praxeológicas, una tercera clase de teoría científica social que, a diferencia de las puramente formales, sí posea contenido empírico al proponerse ofrecer explicaciones sobre fenómenos concretos o clases de fenó-

menos observados en la realidad. A estas disciplinas podríamos llamarlas ciencias sociales aplicadas, fácticas o empíricas.

Parece claro que en el ámbito comprendido entre: 1) la abstracta teoría pura y formal sin contenido material alguno; y los otros dos extremos que se sirven tanto de la primera como del *verstehende* (comprensión): 2) las ciencias históricas hacia el pasado; y 3) el conocimiento o especulación empresarial, de carácter inarticulable, hacia el futuro; se presenta un amplio espacio para aquellos desarrollos teóricos que pretendan ofrecer explicaciones y predicciones científicas sobre la realidad observable, que no parecen encajar exactamente en alguno de estos extremos (ver Figura 1). Y este sería el ámbito de estas ciencias sociales aplicadas, entre las que por supuesto, se encontraría la economía. Una disciplina que, por pretender tener alguna correspondencia con la realidad, debe tener algún contenido empírico y por lo tanto ser en alguna medida falsable y así poder encajar en el propuesto sistema de conocimiento científico hipotético-deductivo para las disciplinas que proponen explicaciones sobre la realidad.

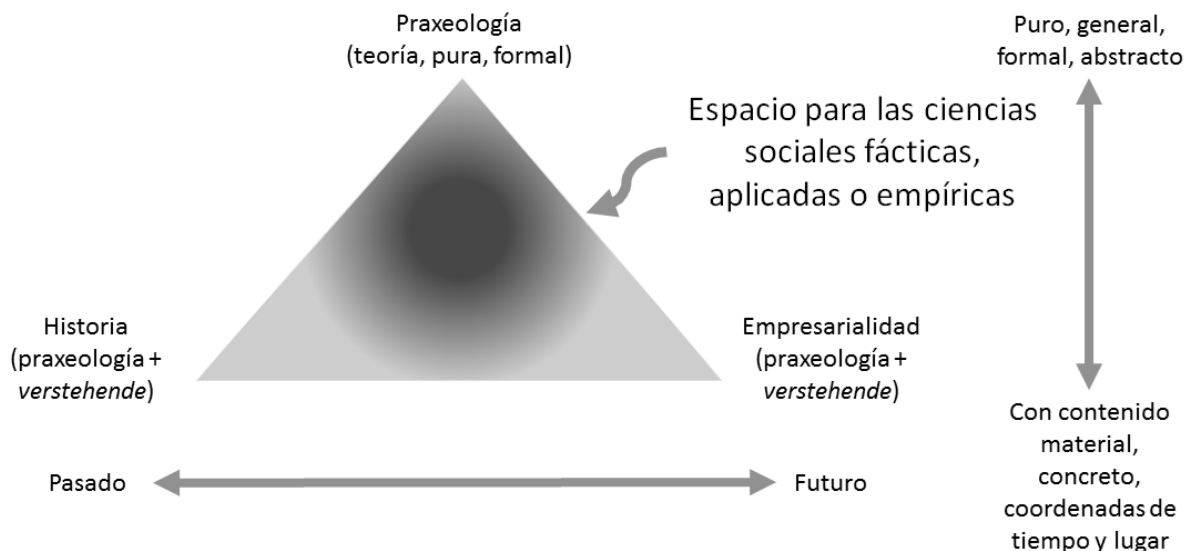


Figura 1

Ámbito para las ciencias sociales aplicadas, fácticas o empíricas, que se proponen ofrecer explicaciones y predicciones sobre la realidad social.

Hecha esta ilustración, será más fácil exponer la relación entre las ideas epistemológicas y metodológicas de Hayek y la praxeología y la catalaxia de Mises. Y verificar que son visiones plenamente complementarias y necesarias la una de la otra para una visión metodológica completa para la economía y otras ciencias sociales aplicadas desde una genuina y realista perspectiva austríaca.

En este apartado consideramos fundamental, además de todas las fuentes ya sugeridas con anterioridad, el artículo de Hayek *Economics and Knowledge* (Hayek 1937)⁵ que lo interpretamos prácticamente como la exposición de su programa de investigación post-económico.

En (Hayek 1937:56) *Economics and Knowledge*, que fue publicado unos tres años antes que *Nationalökonomie* (1940), que a su vez fue el precursor de La Acción Humana (1949) de Mises, Hayek reclama a los economistas que:

...han mezclado tanto los dos tipos de proposiciones, las *a priori* y las empíricas, de las que cualquier economista realista hace uso constante, que frecuentemente es imposible ver qué tipo de validez claman para un enunciado particular.

Y más concretamente en (Hayek 1937:35):

Al destilar de nuestros razonamientos sobre los hechos de la vida económica aquellas partes que son verdaderamente *a priori*, no sólo aislamos un elemento de nuestro razonamiento como una especie de Lógica Pura de la Elección en toda su pureza, sino que también aislamos y hacemos énfasis en la importancia de otro elemento que ha sido bastante descuidado. Mi crítica de las recientes tendencias de hacer la teoría económica más y más formal no es que hayan ido muy lejos, sino que no la han llevado lo suficientemente lejos como para completar el aislamiento de esta rama de la lógica y para devolver a la investigación de los procesos causales a su merecido lugar, usando la teoría económica formal como una herramienta en la misma forma que las matemáticas.

Esta Lógica Pura de la Elección (*Pure Logic of Choice* ó PLC) –a la que en otras de las obras seleccionadas (Hayek 1952b:70-71, nota 6) Hayek también se refiere como «*calculus* económico» haciendo aún más explícita la idea de que correspondería para las ciencias sociales al uso que tienen las matemáticas en las ciencias naturales- vendría a calzar perfectamente con la definición estricta que hemos citado de Mises para la praxeología. Es decir, una rama de la lógica aplicada, que destile el *a priori* puro, que parta desde este conocimiento sobre las categorías de la acción humana y que

⁵ Una traducción de este importante ensayo fue realizada por el autor de este trabajo y ha sido recientemente publicada bajo el título “Economía y Conocimiento”, en *Procesos de mercado: revista europea de economía política*, Año 2016, Vol. 13, Número 1, pp. 413-438.

proporcione el instrumental teórico puro y formal que sirva a las ciencias sociales aplicadas para el desarrollo de sus teorías que pretendan ofrecer explicaciones generales sobre los procesos causales del mundo real.

En este sentido, concluimos que en (Hayek 1937) se intenta separar claramente tres elementos tan fundamentales como de distinta naturaleza. Primero, la certeza necesaria de la PLC o *calculus* económico y sus deducciones formales, es decir, el tipo de certezas propias de un sistema tautológico, cerrado, autocontenido, circular, formado únicamente por enunciados explícitos que no son sino meras transformaciones de sus axiomas de partida. Segundo, el conocimiento *a priori*, en el especial sentido “empírico” ya referido, de lo que vendrían a ser las categorías de la acción humana y que estaría además insertas en la herramienta lógica por ser su punto de partida. Y tercero, el tipo de validez científica de una afirmación sobre la realidad social observada, es decir, de la afirmación de que un constructo teórico desarrollado a partir de las dos anteriores, representaría en efecto una explicación de una porción concreta de la realidad fuera de la mente individual, en donde las dos primeras son soberanas.

Si bien los reclamos y advertencias de Hayek en *Economics and Knowledge* se dirigían originalmente contra el análisis del equilibrio, en el sentido de que se habría apartado por completo de la realidad, hoy parecen ser muy vigentes para recordarnos los riesgos de lo que algunos autores han identificado como apriorismo extremo dentro de la tradición austriaca.

Pero además pueden resultar útiles para comprender más correctamente el alcance de la praxeología misesiana y la necesidad de complementarla con las consideraciones de Hayek sobre la economía como una ciencia fáctica, aplicada o empírica que aspira explicar la realidad concreta fuera de la mente individual.

Por ejemplo, en (Hayek 1937:47) se afirma que:

...mientras que en el campo de la Lógica Pura de la Elección nuestro análisis puede ser exhaustivo, esto es, mientras podamos desarrollar aquí un aparato formal que cubra todas las situaciones concebibles, las hipótesis suplementarias deben por necesidad ser selectivas, esto es, que debemos seleccionar de entre la variedad infinita de posibles situaciones aquellos tipos ideales que por alguna razón consideremos que son especialmente relevantes para las condiciones del mundo real.

Como también afirmarí­a posteriormente Mises en su tratado de economí­a (Mises 1949:77-83), la praxeologí­a debe acotar sus desarrollos en funci3n del inter3s de corresponderse con la realidad. En este sentido, para poder afirmar que una selecci3n acotada sirve como explicaci3n de alg3n fen3meno real, no es suficiente el contenido empí­rico en efecto presente en el conocimiento *a priori* de los axiomas y Hayek identifica correctamente que este ejercicio de acotaci3n es en efecto una imposici3n empí­rica, es decir, un elemento empí­rico *adicional* del que depende la validez de la teorí­a. Tambi3n en (Hayek 1937:47) se puede leer: «...d3nde est3n estos lí­mites *in concreto* es una pregunta empí­rica».

Afirmar que un constructo te3rico desarrollado o seleccionado con alg3n criterio for3neo al sistema l3gico constituye una explicaci3n de una porci3n concreta de la realidad sin admitir alg3n testeo empí­rico, serí­a tan incorrecto como arrogante.

En este sentido no podrí­amos interpretar que la economí­a, al ser una disciplina que pretende explicar fen3menos complejos reales –m3s all3 de la mente individual, concerniendo a muchas mentes individuales- serí­a producto de *tan solo acotar* el 3mbito de la praxeologí­a o la PLC. Ni tampoco que, como solamente se habrí­a acotado el campo de acci3n de esta herramienta de la l3gica aplicada, ahora el car3cter de certezas necesarias propio de la misma corresponderí­a tambi3n a los enunciados sobre fen3menos reales. El «elemento empí­rico» del *a priori*, que ciertamente constituye el punto de partida del te3rico social, no es suficiente para la pretensi3n de corresponder una reconstrucci3n te3rica de un fen3meno complejo con una porci3n de la realidad concreta, mucho menos a3n para calificarla de certeza necesaria.

Hayek identifica como primera acotaci3n de los desarrollos de la PLC las hip3tesis sobre la creaci3n y transmisi3n del conocimiento humano y de c3mo este aprende de la experiencia (Hayek 1937:46). En otras palabras, estas primeras hip3tesis para la acotaci3n, caracterizarí­an de forma m3s realista al agente econ3mico. Ya no bastarí­a un agente econ3mico que actúe como un ser humano, sino que tambi3n *conozca al mundo exterior a su propia mente como lo hace un ser humano*. Y ya este primer salto implicarí­a una imposici3n empí­rica, por echar mano de un conocimiento distinto al *a priori*, que debe ser en alguna medida indirectamente falsable.

Podemos interpretar que otra serie de hip3tesis auxiliares llenarí­an a3n m3s de contenido a las proposiciones de la teorí­a pura y formal, al acotar la PLC en funci3n de explicar la realidad guiados por otro tipo de conocimien-

to. Por ejemplo, un conocimiento en la forma de hipótesis o generalizaciones empíricas acerca de si están presentes o no ciertas instituciones sociales (e.g. dinero, dinero fiduciario, intercambios voluntarios), que cierta idea o valoración subjetiva es ampliamente generalizada o compartida (e.g. que existen más usos alternativos para un cierto bien de producción que para otro, que ciertos factores de producción son complementarios) o que ciertas variables estén presentes y en el grado necesario (e.g. *alertness* empresarial, división del trabajo, competencia). Todas estas consideraciones, que permitan al economista, como científico social aplicado, seleccionar y combinar sólo algunos teoremas, constructos específicos de la PLC y escenarios posibles (y no otros) con el objeto de explicar casos o tipos de casos concretos de la realidad, a través de una hipótesis explicativa, es lo que permitiría dar el salto desde la mente individual al estudio social, pero también, desde la teoría pura y formal de la praxeología a la economía como ciencia social fáctica, aplicada o empírica.

Lógicamente, como ya se ha dicho, toda hipótesis explicativa o modelo de explicación de la realidad propuesta por la economía, será en términos generales y podrá ser sometida a falsación en un cierto grado. Y en caso de ser falsada, se cuestionaría tan sólo la afirmación de que dicha hipótesis explicativa –esto es, una combinación particular de axiomas, teoremas, supuestos, hipótesis auxiliares y condiciones iniciales- supuestamente servía para dar cuenta suficiente y apropiadamente de aquella porción concreta de la realidad que pretendía explicar, pero jamás serían por esta vía refutadas o falsadas ni las hipótesis auxiliares ni mucho menos los axiomas o teoremas de la acción humana necesariamente ciertos.

IV. CONCLUSIONES

En esto que hemos expuesto como la interpretación de un diálogo que parece plantear Hayek en temas epistemológicos y metodológicos entre las ciencias naturales y las sociales, ha sido obligado referirnos a las ideas de Karl Popper por la amplia y reconocida influencia recíproca con Hayek. Como extensión a este trabajo sería interesante comparar ahora esta interpretación de Hayek con el debate posterior a Popper en filosofía de la ciencia, especialmente contrastándola con las ideas de autores como Kuhn, Lakatos y Feyerabend

En cuanto a la relación entre las posturas de Mises y Hayek sólo encontramos coincidencias y complementariedad. En (Hayek 1952b: 52, nota 3 y

58, nota 7) se afirma que todo avance en teoría económica en los últimos 100 años se debe a una aplicación más intensa y consistente del subjetivismo y reconoce en Mises a quien, con su praxeología y su tratado de La Acción Humana (1949), ha profundizado más consistentemente en ello, citando además a su *Nationalökonomie* (1940) y a su *Grundprobleme der Nationalökonomie* (1933).

La diferencia de enfoques en cuanto a lo desarrollado individualmente por Hayek y Mises en estos temas, podríamos ilustrarla abusando de la siguiente analogía. Podríamos decir que Mises asume un rol parecido al de un matemático aplicado. Es decir, se propone y logra responder al reclamo que planteó Hayek en *Economics and Knowledge*, sobre destilar el *a priori* y desarrollar una Lógica Pura de la Elección o el *calculus* económico. Una herramienta lógica pura que pudiera servir a las ciencias sociales como las matemáticas y la lógica sirven a las ciencias naturales. Así, la división entre praxeología y catalaxia de Mises podría ser, siguiendo la analogía, equivalente a la del álgebra y cálculo infinitesimal: ambas ramas de una misma ciencia apriorística, pero con potenciales distintas aplicaciones para explicar la realidad.

En el mismo sentido, podemos decir que en la selección bibliográfica que hemos hecho de Hayek, este asume una posición más parecida a la de un físico o tal vez más cercana a la de un filósofo de la ciencia, según la cual su prioridad sería justificar la correspondencia entre los constructos teóricos, puros y formales, con la realidad que se aspira explicar y hacerlo de una forma válida para que sus teorías puedan ser consideradas como legítimo conocimiento científico. Así podríamos describir el interés de Hayek e interpretar correctamente lo que expone en el importante ensayo *Economics and Knowledge*, que no es otra cosa que distinguir apropiadamente el carácter apodíctico de la PLC, el válido y en cierto sentido “empírico” conocimiento *a priori*, pero también el carácter siempre provisional y conjetural, en el sentido que hemos expuesto, de las teorías de la economía como una ciencia social fáctica, aplicada o empírica.

BIBLIOGRAFÍA

Hayek, F. A. (1935). «Socialist Calculation I: The Nature and History of the Problem». En *Individualism and Economic Order*, 1948, The University of Chicago Press, pp. 119-147.

- (1937). «Economics and Knowledge». Idem, pp. 33-56.
- Hayek, F. A. (1942) «The Facts of the Social Sciences». Idem, pp. 57-76.
- (1952a). *The Sensory Order. An Inquiry into the Foundations of Theoretical Psychology*. Orden Sensorial. Los Fundamentos de la Psicología Teórica, Unión Editorial, Madrid, Segunda Edición, 2011.
- (1952b). *The Counter-Revolution of Science, Studies on The Abuse of Reason. La Contrarrevolución de la Ciencia*, Unión Editorial, Madrid, 2003.
- (1955). «Degrees of Explanation». En *Estudios de Filosofía, Política y Economía*, Unión Editorial, Madrid, Segunda Edición 2012, pp. 35-58.
- (1962). «Rules, Perception and Intelligibility». Idem pp. 85-113.
- (1964). «*The Theory of Complex Phenomena*». Idem pp. 59-84.
- (1968). «The Primacy of the Abstract». En *Nuevos Estudios de Filosofía, Política, Economía e Historia de las Ideas*, Unión Editorial, Madrid, Segunda Edición 2015, pp. 55-71.
- (1974). «The Pretence of Knowledge». Idem pp. 41-54.
- Mises, L. (1949). *Human Action; a treatise on economics. La Acción Humana, Tratado de Economía*, Ludwig von Mises, Unión Editorial, Madrid, Novena Edición 2009.

VENEZUELA ¿CÓMO FUE SU CAMINO A LA SERVIDUMBRE DEL SIGLO XXI?

BORIS ACKERMAN VAISMAN

Resumen: ¿Cómo puede explicarse que Venezuela, otrora imán para la inmigración y país que evocaba prosperidad y realización, haya podido caer en pocas décadas a condiciones de precaria supervivencia para las mayorías? El presente trabajo busca describir la ruta tomada por Venezuela en su camino a la servidumbre. Ruta llena de decisiones, que en el papel buscaban favorecer a un supuesto colectivo, y que terminaron por destruir la capacidad productiva del país, depauperar a la población y por sobre todas las cosas; envilecer, desmoralizar y esclavizar a millones de seres humanos. Es por demás pertinente hacer énfasis en el carácter socialista, populista y colectivista de las decisiones y acciones de las distintas autoridades que han conducido al país suramericano, a su situación actual. Adicionalmente se observa que todas las políticas emprendidas por los diferentes gobiernos, han sido a su vez causa y consecuencia de nuevas medidas, pavimentando el camino a la servidumbre.

Palabras clave: Venezuela, populismo, servidumbre, depauperación, socialismo.

Código JEL: N16

I. INTRODUCCIÓN

1. OBJETIVO GENERAL

Mostrar los hitos del hundimiento de la economía venezolana, señalando las características colectivistas y populistas de estos acontecimientos.

2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Describir los efectos de las políticas públicas populistas en Venezuela evaluar sus resultados inmediatos y futuros.

Resaltar los hechos que bajo ponderación subjetiva, representaron el mayor impacto en la sociedad y en su devenir económico.

Señalar las medidas tomadas por distintos gobiernos, analizándolas como causas de mayores imposiciones estatales futuras.

3. MARCO TEÓRICO

Se efectúa el análisis de las consecuencias de algunas políticas públicas a en el comportamiento de la economía Venezolana a través de las seis últimas décadas, teniendo como punto de partida la finalización del gobierno del General Marcos Pérez Jiménez. Se evalúan derivaciones cualitativas y cuantitativas de las acciones gubernamentales, a la luz de la observación del comportamiento de algunas variables económicas y de las acciones posteriores durante las gestiones de los diferentes gobiernos del país latinoamericano.

4. ¿CÓMO ERA VENEZUELA?

Para 1957, Venezuela era el sexto país en términos de PIB per cápita Madison(2009), estaban delante, Suiza, los Estados Unidos, Kuwait, Qatar y los Emiratos Árabes-Unidos. El PIB Per cápita en Venezuela era solamente un 8 % inferior al del ciudadano de los Estados Unidos (en España era un 70% inferior). Venezuela había erradicado varias enfermedades tropicales, sustentando así el crecimiento poblacional. Además, Venezuela mantenía un índice inflacionario inferior al de los Estados Unidos y desarrollaba su infraestructura de generación eléctrica, autopistas, acueductos y telecomunicaciones. Para Vera (2015) “en el periodo comprendido entre 1948 y 1961... entraron al país legalmente 614.425 extranjeros cedulados, aunque con la adición de indocumentados y de los niños que no requerían cédula, se estima que el número total de inmigrantes ha podido llegar a unos 800.000.” La mayoría de esos inmigrantes provenía del sur de Europa. Siendo la población venezolana a finales de la década del 40 inferior a los 5 millones de habitantes, la ola migratoria representó más del 16 % de la población del país y alrededor de un tercio del crecimiento poblacional de la década del 50.

II. LOS 40 AÑOS DE DEMOCRACIA

1. PLAN DE EMERGENCIA

El 23/01/1958, cae el gobierno del General Marcos Pérez Jiménez, y asume el mando el Contralmirante Wolfgang Larrazábal, quien a raíz del alto desempleo generado por el crecimiento poblacional y la paralización de numerosas obras públicas, emprende el denominado “Plan de emergencia y obras extraordinarias”. Dicho plan consistió, en teoría, en la realización de obras civiles en las principales ciudades venezolanas. Sin embargo, terminó siendo una caótica entrega de dinero a miles de personas a cambio de tareas sin valor añadido o de la simple espera frente a oficinas públicas. Como consecuencia significativa del plan, destaca la construcción de las bases para la cimentación de una cultura política fundamentada en esperar la ayuda del estado, además el deber de los gobernantes pasa a ser el repartir riqueza y no fomentar su creación. Esto aunado a la leyenda de que el petróleo es la fuente de la riqueza y que su solo reparto es suficiente para garantizar el bienestar de la población, ha hecho mella durante las últimas seis décadas en el pensamiento y los valores de gobernantes y gobernados. El plan de Larrazábal puede verse como un punto de bifurcación en la historia del recorrido de Venezuela a la servidumbre del Siglo XXI.

2. SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES

A finales de la década de 1950, Venezuela, bajo la influencia de la CEPAL, organismo asociado con la ONU, adopta el modelo de sustitución de importaciones que consistía en la implantación de una serie de medidas proteccionistas además de incentivos al desarrollo de empresas locales, la finalidad era elaborar en el país una amplia gama de productos industriales anteriormente importados. Según molina (2010), el modelo de sustitución de importaciones fracasa entre otras razones por “a) Las industrias que nacieron bajo este proceso no contribuyeron significativamente a la diversificación y aumento del ingreso de divisas, b) la falta de competitividad externa no les permitía a las industrias locales que sus exportaciones ganaran mercados externos; c) la política de proteccionismo industrial generó el crecimiento de industrias manufactureras con altos costos de producción y baja productividad”. Esta política, se mantuvo durante los 30 años comprendidos entre 1959 y 1989, en términos de PIB per cápita real, el vene-

zolano medio, merma su producto en casi un 20 %, otros países crecen significativamente como se observa en la Figura 1.

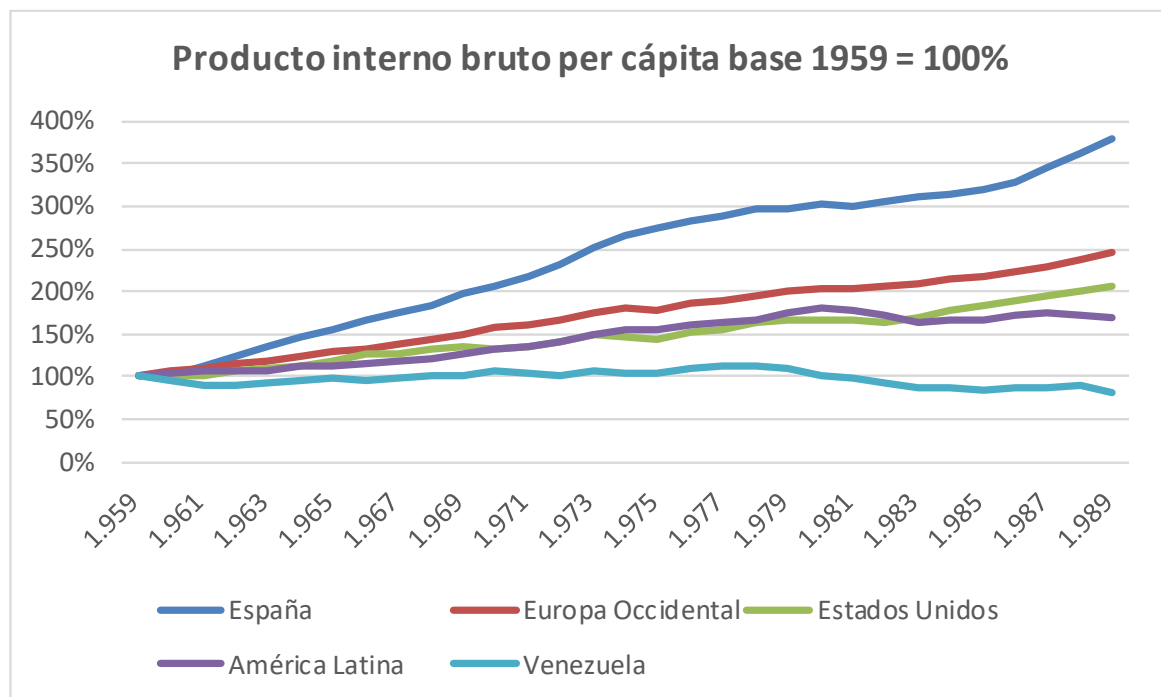


Figura 1: PIB per cápita España, Europa Occidental, Estados Unidos, América Latina y Venezuela, base 1959 = 100, cifras de Angus Maddison, elaboración propia

3. LEGISLACIÓN LABORAL

En 1974, se promulga la Ley Contra Despidos Injustificados, duplicando el coste de las cesantías por despido. Dicha ley y la legislación y decretos posteriores, no solamente significaron altos costes para las empresas, sino que además indujeron la baja productividad por incumplimiento de responsabilidades, adicionalmente, las inspectorías del trabajo siempre han tendido a favorecer al “débil jurídico” en la intermediación entre empresarios y asalariados.

Otra consecuencia es la bonificación a los empleados irresponsables, pues las indemnizaciones representaban varios meses de paga para el despedido. Implicando para las empresas, mayores cargas y un claro desincentivo al emprendimiento además de un aliciente a mayores márgenes de utilidad, para prevenir a la contingencia de los despidos. Este tipo de condicionamientos, ha afectado en forma significativa la cultura del trabajo. Para Lucas “la ley trajo como consecuencia absurda que los trabajadores trataran de buscar pretextos para ser despedidos a fin de obtener el pago doble

de prestaciones sociales, cuyo monto llegó a triplicarse con respecto a lo que se pagaba antes de entrar en vigencia”

4. POLÍTICA FISCAL

Según Zambrano-Sequín (2009), la política fiscal en Venezuela ha sido casi siempre pro-cíclica, el incremento en el gasto público ha acompañado al crecimiento del PIB, y decrementos del PIB han dado lugar a reducciones del gasto público. Cada vez que ha habido disponibilidad de recursos gracias al crecimiento económico, los gobiernos se han dado a la tarea de gastarlos, luego, cuando se produce un descenso en la actividad, se han visto obligados a reducir significativamente los desembolsos.

Esta forma de actuar es indicio de improvisación, dado que la economía del país depende mayormente del petróleo y éste es una mercancía cuya cotización en mercados internacionales es sumamente volátil. Una política fiscal pro-cíclica implica que cuando merman los recursos, resulta imposible mantener los mismos niveles en importantes partidas de gastos, tales como la construcción y el mantenimiento de las infraestructuras, los presupuestos de educación y salud, etc.

Entre 1969 y 1998, los diferentes partidos de gobierno han salido derrotados en todas las ocasiones en que la política fiscal ha sido contractiva. El electorado venezolano ha sido durante muchas décadas sensible al comportamiento del gasto público y el voto un castigo (o premio), siendo la compra de simpatías, una constante internalizada en el pensamiento colectivo.

5. NACIONALIZACIÓN/ESTATIZACIÓN DEL PETRÓLEO

En Enero de 1976, Venezuela nacionaliza su industria petrolera, dicha medida formó parte de las políticas de corte estatista que se justificaban en el supuesto juego deshonesto de las multinacionales. Venezuela no fue el único país que en la época optó por pasar al estado la operación petrolera, le acompañaron Indonesia en 1965, Argelia en 1971, Irak y Libia en 1973 y Arabia Saudita en 1979.

Durante algunos años la gestión del sector petrolero mantuvo los lineamientos de las empresas multinacionales. Empero, la nacionalización trajo consigo un cambio en las políticas monetaria y fiscal del país. Antes de

1976, Venezuela recaudaba los impuestos sobre los beneficios de las petroleras en moneda local (bolívars), y mientras más alto fuese el valor de la unidad monetaria venezolana, mayor cantidad de dólares deberían cambiar las multinacionales para hacer frente a sus impuestos. Esto fue garantía de estabilidad en el tipo de cambio. Sin embargo, a partir de 1976, la estabilidad del bolívar empieza a hacer aguas, el 18 de Febrero de 1983, fecha conocida como el Viernes Negro, el bolívar comienza a devaluarse de manera acelerada, en una carrera que a fecha presente aún no ha finalizado. La Figura 2 ilustra la caída en reservas y el incremento en el circulante en una época en que precio del petróleo casi se triplica para llegar de 11 dólares a 31.

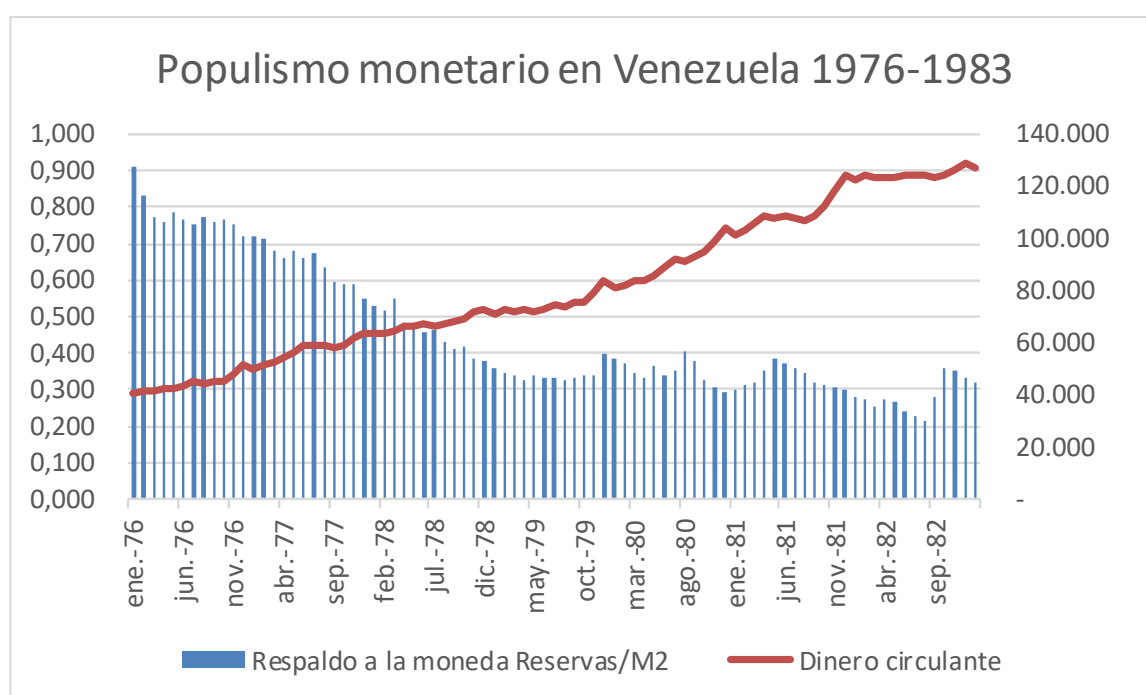


Figura 2: Comportamiento del circulante monetario y el respaldo a la moneda luego de la nacionalización petrolera en Venezuela. Fuente Banco Central de Venezuela, elaboración propia.

6. REGULACIONES DE PRECIOS

La política fiscal de Venezuela a partir de 1976, fue de sobremanera expansiva y en consecuencia inflacionaria y la reacción de distintos gobiernos a la pérdida de poder adquisitivo, fue tomar el papel de regulador, congelando precios y desincentivando la actividad económica en varios sectores, entre ellos el agroalimentario, y en muchos bienes y servicios definidos por

las diferentes burocracias gubernamentales como pertenecientes a la “canasta básica”.

Cuando una empresa se ve sometida a la regulación de precios, el incentivo a crecer se hace limitado ante la posibilidad de que un funcionario en forma arbitraria arruine su proyecto, luego, muchas de las empresas que se constituyeron en Venezuela buscaron mantener bajas inversiones y a no actualizarse tecnológicamente, limitándose a ser simples transformadoras o ensambladoras para aprovechar diferencias arancelarias, en consecuencia, nunca se desarrollaron en forma adecuada.

7. CONTROL DE CAMBIOS

El fijar la tasa de cambio cuando la inflación externa supera a la interna, genera alta distorsión de la paridad del poder de compra, incentivando importaciones y desincentivando exportaciones y producción interna. Luego, la salida a gran escala de divisas comienza a hacerse patente y los niveles de respaldo a la moneda local merman, haciendo insostenible el mantenimiento del régimen cambiario. Tal fue el caso en la Venezuela de principios de 1983.

Cuando ocurre el ya mencionado Viernes Negro, la respuesta del gobierno venezolano, justificada en la supuesta protección del poder adquisitivo de los nacionales, fue la de decretar un control de cambios que se prolongó hasta comienzos de 1989. Dicho control pervirtió todo el sistema de incentivos, para Hernández Delfino (2015) “el régimen de cambios múltiple adoptado en febrero de 1983, complejo y engorroso, portador de incentivos a la corrupción e inscrito en un marco de políticas públicas que exacerbó las perversiones propias de los controles de cambio y de precios, determinó consecuencias negativas de gran alcance”. En 1988 el expresidente Carlos Andrés Pérez, triunfa en las elecciones en momentos de una política fiscal fuertemente expansiva, que se desarrolló a pesar de la sensible insuficiencia en cuenta corriente y el severo déficit fiscal que vivía el país.

A comienzos de 1989 asume el poder el presidente Pérez, tomando medidas de austeridad y desregulación. Dichas medidas desataron una ola de saqueos conocida como el Caracazo, la respuesta de amplios sectores de la clase política, mayoritariamente de corte populista, consistió en condenar los ajustes y utilizarlos como plataforma para su posterior ascenso al poder.

Las medidas, si bien logran encaminar a una situación de crecimiento económico y a una baja en la inflación, terminan siendo enterradas por la presión política de un medio en donde el populismo se había quedado incrustado en el pensamiento y la forma de actuar de políticos y empresarios. El 4 de Febrero de 1992 el Teniente Coronel Hugo Chávez, lidera un fallido golpe de estado que da lugar a una mayor profundización del discurso populista, poco después, por presiones políticas justificadas en un supuesto caso de desviación de fondos a la seguridad de la candidata y posterior presidente de Nicaragua, Doña Violeta de Chamorro, el Presidente Pérez es destituido.

8. CALDERA Y OTRO CONTROL DE CAMBIOS

En 1994, asume el poder Rafael Caldera, quien arranca su mandato revertiendo algunas de las políticas de apertura instrumentadas por el gobierno de Pérez, el 12 de Enero de 1995, el Diario el País señalaba:

Caldera satanizó la apertura económica y las drásticas medidas emprendidas, apresuradamente, por Carlos Andrés Pérez. "La apertura se convirtió en algo ideológico y exclusivamente político. Realmente no debió ser así. Debió asumirse en términos económicos y ver si era un proyecto viable o no (...). Dando la batalla retórica contra el paquete liberal Caldera permaneció de brazos cruzados.

Ante una crisis bancaria desatada a comienzos de su mandato y justificándose en una supuesta defensa a los ahorristas y a la moneda local, Caldera establece de nuevo un control de cambios que como de costumbre se acompaña de políticas fiscales y monetarias fuertemente expansivas, terminando por llevar al país a su inflación más alta hasta ese momento. En 1996 el índice de precios se duplica. Adicionalmente, durante el gobierno de Caldera, se quintuplica el precio del dólar, se diluye el crecimiento económico generado por la apertura económica, la cantidad de dinero en circulación se multiplica por seis y los precios por nueve (cifras BCV).

Si bien en los últimos dos años de su gobierno y debido a la debacle económica, Caldera intentó medidas de ajuste orientadas a recuperar el país del desastre económico. Sin embargo, el daño estaba hecho y los medios y partidos políticos continuaron fomentando una matriz de opinión que culpabilizaba a las medidas de libre mercado del empobrecimiento progresivo de la población. Para fines del gobierno de Caldera, no había candidato ofi-

cialista debido a que eso hubiese representado un lastre insostenible, el otrora militar golpista Hugo Chávez, asciende al poder a comienzos de 1999, gracias a la victoria electoral obtenida a finales de 1998.

III. EL SOCIALISMO DEL SIGLO XXI

1. CHÁVEZ, SUS INICIOS

Durante sus primeros tres años de gobierno, Chávez dedica sus esfuerzos a la reforma integral del sistema institucional, comenzando con la constitución, estrategia que le permitió en relativamente poco tiempo, acabar con cualquier contrapeso legislativo o judicial. En los ámbitos económicos y sociales, mantiene los lineamientos de las políticas heredadas del anterior gobierno, éstas decisiones causan una fuerte caída en su popularidad que se evidencia en el sensible debilitamiento de sus niveles de aplauso, evidenciado entre 1999 y 2002 cuando toca suelo en cifras cercanas al 25 %, la Figura 3, evidencia que hasta comienzos del año 2003, la popularidad de Chávez, tendió a la baja.



Figura 3: Niveles de popularidad de Hugo Chávez Frías 1999-2013, datos Encuesta Omnibus Danálisis.

En el primer lustro del mandato de Chávez ocurrieron tres eventos relevantes que pusieron en peligro la estabilidad del gobierno, el primero fue su salida del poder por 48 horas, luego de la presión militar ocasionada por la masacre durante la manifestación opositora que tomó lugar el 11 de Abril de 2002. El segundo acontecimiento fue el paro empresarial y petrolero que tomó lugar entre Diciembre de 2002 y Enero de 2003, que finaliza con el despido masivo de los mandos altos y medios en la principal empresa petrolera del país y el acuerdo con los partidos políticos de oposición sobre la realización de un referéndum revocatorio que vino a ser el tercer hito, y que finalizó con la victoria de Chávez el 15 de Agosto de 2004, cuando Chávez triunfa con casi el 60 % de los votos según cifras del Consejo Nacional Electoral venezolano.

En los 18 meses comprendidos entre la finalización del paro y el fallido referéndum revocatorio, Chávez construye un conjunto de mecanismos populistas para atornillarse en el poder, mecanismos que han conducido al país en su camino a la servidumbre alimentado la popularidad del régimen, al tiempo que han sido a su vez causa del establecimiento de más controles, restricciones y medidas populistas, arruinando la economía, profundizando el lenguaje y las acciones populistas y eliminando la institucionalidad.

2. DESTRUCCIÓN INSTITUCIONAL

Cuando finaliza el paro en Febrero de 2003, la misión de PDVSA, el monopolio estatal petrolero, cambia radicalmente, de ser una petrolera cuyo fin era la obtención de beneficios a transferirse al estado mediante impuestos, regalías y dividendos. Pasa a ser un medio destinado a ganar popularidad a través de programas de reparto y del uso de la infraestructura de la empresa para el apoyo a los fines políticos del gobierno.

Haciendo uso de la debilidad institucional del país creada por el monopolio constitucional del poder, en 2003, Chávez ordena al BCV el disponer de un “millardito” (mil millones de dólares) de las reservas internacionales para apuntalar uno de tantos proyectos fallidos como lo fue la “revolución agrícola”. Ese “millardito” significó el inicio del uso de las reservas internacionales, para fines muy distintos al respaldo de la moneda, terminando por arruinar el poder adquisitivo del bolívar.

3. EJECUCIÓN DE MISIONES POPULISTAS, ELEVACIÓN DEL CIRCULANTE Y DESTRUCCIÓN DE LAS RESERVAS INTERNACIONALES (POLÍTICA FISCAL Y POLÍTICA MONETARIA)

A partir de Febrero de 2003, el régimen venezolano construye un complejo entramado de programas de corte populista, denominados “misiones”, incrementando de sobremanera los estipendios del sector público, a la vez que establece un severo control de cambios que le otorga completa discrecionalidad en el manejo de las divisas. Las “misiones” han sido siempre acompañadas de sendos censos de beneficiarios cuya finalidad es el control social y la presión para obtener votos en contiendas electorales. Los fondos de las misiones han sido dispuestos sin control alguno, utilizando tanto el dinero del presupuesto aprobado por asambleas nacionales dominadas por el partido de gobierno como de los fondos de la industria petrolera y las reservas del Banco Central.

Para Noviembre de 2011, el Diario venezolano El Mundo, contabilizaba 29 misiones que atendían múltiples carencias, en educación, salud, alimentación, vivienda, cultura, atención social, etcétera. Las misiones representan en Venezuela, un para-estado, pues escapan de la estructura institucional y en muchos casos son redundantes a las actividades desarrolladas por la estructura tradicional del estado. Además, la opacidad en el manejo de los fondos y la exclusión del coste de las misiones en los reportes de presupuesto y resultados, es por demás patente.

Los efectos de las misiones se ven reflejados en un inmenso incremento en el circulante, causado por la indiscriminada emisión monetaria requerida para sufragarlas y en la merma en las reservas internacionales por el uso de divisas en el pago a terceros países que han colaborado en la ejecución de las misiones.

Si bien, el incremento en la masa monetaria se ve reflejado en forma inmediata y exponencial en las cifras del Banco Central de Venezuela, las reservas no caen tan rápidamente pues a partir de comienzos de 2003, la cotización del petróleo comienza una tendencia alcista que se mantiene varios años. Entre 2003 y 2012, la tasa de cambio oficial sufre varios incrementos, todos con intenciones fiscales, para pasar de 1600 bolívares (o 1,60 bolívares fuertes) en Febrero de 2003 a 4,30 bolívares fuertes en Diciembre de 2012. Simultáneamente, el circulante monetario (M2) se multiplica por 37, y si bien, las reservas internacionales, se duplicaron, la sobrevaluación de la moneda local y el consecuente daño a lo poco que quedaba de producción local queda de manifiesto.

En 2012, todo estaba dispuesto para un colapso macroeconómico pues el respaldo al bolívar calculado a tasa oficial (reservas internacionales entre M2) había caído de casi el 140 % a comienzos de 2003 a menos del 18 % al finalizar 2012. La *Figura 4* muestra los estragos de las políticas del estado venezolano en la década final del gobierno de Chávez.

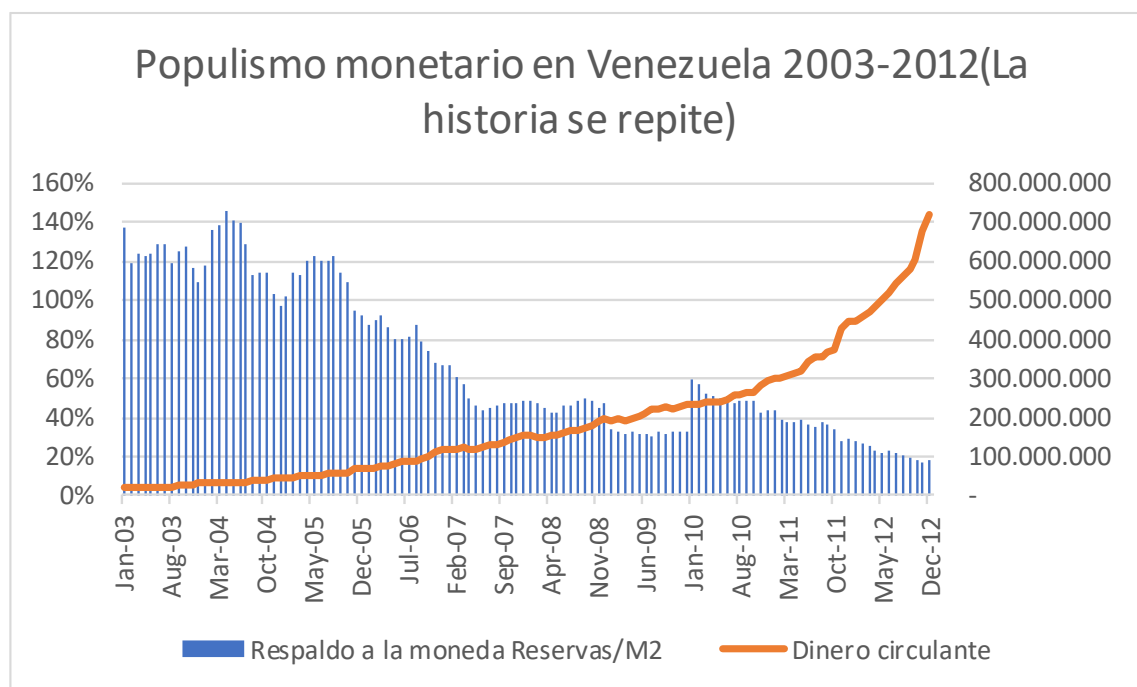


Figura 4: Comportamiento del circulante monetario y el respaldo a la moneda luego del paro petrolero en Venezuela. Fuente Banco Central de Venezuela, elaboración propia.

También se evidencia un profundo sesgo anti-empresarial, reflejado en varias políticas gubernamentales, como la expropiación masiva de medios de producción y el irrespeto a la propiedad privada. Según eleconomista.com.mx “la Confederación Venezolana de Industriales (Conindustria), un organismo venezolano que congrega a los principales productores de Venezuela, entregó un estudio cuyas cifras demostraban la destacada intervención del gobierno de Hugo Chávez en el sector empresarial ...Según esta investigación, se intervinieron 1,168 compañías en una década, exactamente entre el 2002 y el 2012. Los cinco sectores económicos donde hubo un mayor número de expropiaciones de empresas fueron: construcción, agroindustrial, petrolero, comercial y alimentos”.

Adicionalmente caben resaltar dos leyes, LOTTT, *Ley Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y las Trabajadoras*, promulgada en Abril de 2012 y que introduce la casi absoluta inamovilidad laboral y la *Ley de Costos y Precios Justos*, del 18 de julio de 2011 que impone la completa discrecionalidad de los funcionarios públicos en la fijación de precios.

La corrupción y la opacidad fueron lugar común durante el régimen de Chávez, en los últimos dos años del periodo de Chávez, del total de las divisas provenientes de la exportación petrolera, únicamente un 31 % (BCV) eran entregadas al sector privado, y utilizadas para adquirir insumos y materias primas necesarias para la producción. Los entes del estado dispusieron para sí mismos del 69 % restante, en operaciones absolutamente opacas. Eventos como el escándalo de PDVSA y la Banca Privada de Andorra, ocurrido en Marzo de 2015, podrían ser únicamente la punta de iceberg de la masiva descomposición que ha prevalecido.

El 5 de Marzo de 2013, fallece oficialmente Hugo Chávez quien había sido reelecto presidente apenas cinco meses antes, y le sucede Nicolás Maduro, sindicalista carente de preparación y talento, pero muy cercano al régimen cubano e integrante de la *nomenklatura* del régimen chavista.

4. MADURO EN EL PODER Y LA “GUERRA ECONÓMICA”

Los años del gobierno de Maduro, son la continuidad del régimen, solamente con muchos menos recursos y quizás con menos carisma y popularidad.

En 2013, y ante la escasez generalizada y el encarecimiento de la mayoría de los bienes de consumo debido a la caída en la producción y el colapso de la moneda causada por las políticas del gobierno, funcionarios gubernamentales acuñan el término “guerra económica” para referirse al supuesto ataque de los privados en contra de la gestión de la administración pública. Dicha tesis si bien funciona para la clientela política, se cae por su propio peso al evidenciarse que el estado maneja el 100 % de las divisas (mediante el control de cambios), todo el sector petrolero, la generación eléctrica, la producción y conversión del hierro, aluminio y oro, la mitad del sector agroalimentario, y regula y controla todos los precios y cualquier ingreso o salida de mercancías por las fronteras, además de su movilización dentro del país. Sin embargo, el concepto de guerra económica es consistente con las posturas populistas del gobierno y con la visión de su base primordial de electores.

Otro hito de importancia que le ha brindado cierta popularidad temporal, es el llamado “Dakazo”, evento que consistió en la fijación arbitraria de precios, muy por debajo de los costes de reposición, y la inmediata obligación a comerciantes a vender sus inventarios. Tales incidentes, han sido materializadas por funcionarios del gobierno en varias oportunidades, y han movilizado multitudes con fines oportunistas.

Las colas, la escasez y el hambre, además de la emigración masiva, han sido constantes del gobierno de Maduro para el Diario El Mundo del 1 de Marzo de 2017, “Después de 15 años de experimento chavista, nunca se había visto tanta escasez en un país con infinitos recursos naturales. Una escasez que está afectando particularmente a los sectores más pobres que en su día votaron por él y creyeron en la revolución bolivariana... Pero los que habitan en los cerritos y no tienen familiares en otros países que envían remesas pasan hambre y sus hijos comienzan a sufrir las secuelas de la desnutrición sin una arepa (el alimento básico) que llevarse a la boca.”.

Como respuesta a la escasez, el régimen, ha desarrollado desde mediados de 2016, un mecanismo de reparto directo de alimentos, denominado “Bolsas CLAP”, para la BBC de Londres, la bolsas CLAP son “una "nueva forma de organización popular encargada, junto al Ministerio de Alimentación, de la distribución casa por casa de los productos regulados de primera necesidad", según explica una nota en el portal del canal oficial Venezolana de Televisión (VTV)”. En tiempos más recientes, el gobierno ha lanzado el “Carnet de la Patria” que será requisito para la obtención de cualquier ayuda gubernamental. Estos dos mecanismos cierran el círculo del populismo al impedirle a grandes masas de personas cualquier mecanismo de expresión política ante la posibilidad de perder su acceso a alimentos si dejan de apoyar al gobierno.

La oposición política aparenta carecer de respuestas pues, en su mayoría, parte de visiones populistas, quizás no tan extremas, pero casi tan perniciosas. Ante la grave situación de la población, la oferta opositora se limita, a propuestas asistencialistas, y no ha sido capaz de plantear firmemente la apertura económica, ni los mecanismos de mercado, privatizaciones o la libertad de empresa para salir del problema. A pesar de los ínfimos niveles de popularidad de Maduro, en Octubre de 2016 la oposición entra en diálogo con el gobierno y desiste de su campaña a favor de un referéndum revocatorio, reduciendo al mínimo su capacidad de convocatoria.

5. REALIDAD ACTUAL

La realidad distópica de Venezuela tiene grandes similitudes con las planteadas en el libro “La Rebelión de Atlas” de Ayn Rand, para Joel Hirst en Panampost, al referirse a Venezuela, dice “Todo estaba allí: Las leyes de “igualdad de oportunidades”, regulaciones que restringían la producción y el consumo, el embargo a la industria privada, la expropiación y el subsecuente colapso de la red eléctrica nacional (los apagones ahora son la norma), la escasez de productos y medicinas básicos (toma varios días encontrar leche, pollo y medicamentos para la presión arterial), los accidentes que son atribuidos a los conspiradores, y la limosna “humanitaria” de dinero robado para apoyar a otros estados fallidos. La Venezuela actual es una foto de postal del mundo trágico de Dagny Taggart.”.

La servidumbre en la realidad venezolana se fundamenta en el poder totalitario del estado y su amplia invasión de la esfera privada, quitando al individuo cualquier posibilidad de acción, quebrando su voluntad, y quedando en el colectivo, representado por el estado, su presente y futuro.

IV. CONCLUSIÓN

Seis décadas de populismo, cada vez más feroz, han hecho mella en Venezuela. Quizás el único mecanismo que podría producir un cambio, es la transformación del individuo, erradicando el concepto de que el futuro y las soluciones están en manos del colectivo, es decir de un estado todopoderoso. Si alguien quisiera intentar sacar a Venezuela de su servidumbre, debería inculcar hasta la saciedad, la idea de que el futuro depende de la persona y no de las dádivas de un caudillo salvador, se debe trabajar en dos frentes, el locus de control y la autovaloración.

La construcción de una institucionalidad adecuada no vendrá de las autoridades actuales y no parece venir de quienes lideran la oposición, es así como el deber de quienes se planteen ser líderes de Venezuela, si es que se llega a dar una transición, es el de renunciar a parte del poder del estado a cambio de edificar instituciones que logren limitarlo y garantizar la libertad.

BIBLIOGRAFÍA

Aznarez, J.J. (1995). “Ecos de 'caracazo' en Venezuela”,

- Cabrera y Pong (2013). "Los altos y bajos de la popularidad de Hugo Chávez a través de los años (infografía)".
- Hernández, O. (2013). "Venezuela Economy Decree Powers".
- Castro, M. y Vyas, K. (2015). "La escasez de alimentos genera colas, hambre y saqueos en Venezuela".
- hernández delfino, carlos (2015), "Los controles de cambio en Venezuela".
- Lucas, G. (2006). "Industrialización contemporánea en Venezuela, Política industrial del estado venezolano 1936-2000", Universidad Católica Andrés Bello.
- Maddison, A. (2009). "The Maddison Project".
- Marsman, V. (2014). "La rebelión de Atlas en Venezuela: La realidad supera a la ficción de Rand".
- Matheus, M. (2011). "Las 29 "Misiones" de Chávez".
- Molina, S. (2010). "Un modelo económico para Venezuela" *Capítulo Venezolano de El Club de Roma*.
- Montaner, G. (2017). "Venezuela: el sinsabor del hambre",
- Ortiz, I. (1987). "Determinantes de la inflación en Venezuela. 1960-1980".
- Rangel, C. (1982). "Del Buen Salvaje al Buen Revolucionario" Monte Ávila Editores.
- Salmerón, V. (2015). "Así se 'lavaba' en Andorra el dinero procedente de la corrupción en Venezuela".
- Uslar Pietri, A. (1984). "Venezuela en el petróleo", Caracas. Urbina y Fuente Editores
- Valery, Y. (2016). "Qué son los polémicos CLAP, el sistema paralelo de distribución de alimentos del gobierno de Venezuela".
- Viloria Vera, E. (2015). "La inmigración en Venezuela".
- Zambrano Sequín, L. (2009). "Estructura e Incidencia de la Política Fiscal en Venezuela", *Academia Nacional de Ciencias Económicas, Caracas 2009*.

POR QUÉ LA GENTE SE VUELVE POPULISTA: APROXIMACIÓN A SU PSICOLOGÍA MOTIVACIONAL

RICARDO PÉREZ GÓMEZ

Resumen: En el presente ensayo se aborda la comprensión del surgimiento de los movimientos políticos neopopulistas partiendo de teorías y resultados de investigaciones provenientes de la psicología, enfoque epistemológico que se considera relevante dado el marcado carácter emocional y subjetivista del que hacen uso dichos proyectos políticos. A diferencia de la epistemología subyacente en la economía política de la Escuela Austriaca, fundada en la libertad para elegir y en los frutos valiosos que proporciona el aprendizaje de la experiencia de haber podido elegir, tanto para el individuo como para el conjunto de la sociedad, el neopopulismo nos retrotrae a los postulados de un conocimiento y valores dados, pre-existentes y absolutos que nos son revelados a través de un caudillo. Este mesianismo cognoscitivo en lo político tiene un fuerte componente emocional e irracional, como ya bien lo ha ejemplificado alguno de sus máximos exponentes al proponer la politización del dolor humano como base de su acción política. El populismo se ha convertido en el nuevo y disimulado caballo de Troya de atávicas propuestas tanto comunistas como integristas. Sin pretender reducir el fenómeno político a una explicación psicologicista, el entendimiento de los mecanismos motivacionales, actitudinales y conductuales que explican la toma de decisiones del ser humano en contextos de crisis, tal y como nos lo ofrecen las distintas ramas de la psicología, puede favorecer la generación de acciones políticas que ayuden a combatir estos peligrosos movimientos hegemónicos. Aunque no se pueden extrapolar automáticamente los hallazgos de una ciencia, en este caso la psicología, al campo de explicación de otra ciencia como es el caso de la politología, sí pueden servir como referencia para generar líneas de investigación y acción.

Palabras clave: neopopulismo, motivación, frustración, agresión, liderazgo.

Código JEL: Z00

I. INTRODUCCIÓN

El pronunciado personalismo de la vida política ha caracterizado a América Latina desde sus primeros años de existencia independiente. Durante el siglo XX tuvimos en el subcontinente combinaciones de personalismo político e igualitarismo social con líderes populistas de todo tipo, incluso en los mismos partidos considerados como genuinamente democráticos. Pero con sus aciertos y sus errores, a finales del siglo pasado este proceso político caudillista parecía haber disminuido hasta casi desaparecer pues, salvo la excepción de Cuba, todos los países latinoamericanos disfrutaban de regímenes políticos democráticos, con sus deficiencias y con sus inequidades, pero enrumados por caminos de racionalidad e institucionalidad en el análisis y discusión de las realidades nacionales, aparentemente... Aparentemente, porque como por arte de magia han reaparecido con fuerza brotes de populismo con un alto componente caudillista, de los que el régimen chavista en Venezuela es su más claro exponente, aunque no el único. De nuevo se difuminan las barreras que separan los poderes públicos, se amenazan las libertades de expresión y manifestación, de nuevo se ponen trabas a la iniciativa privada, al emprendimiento personal y al comercio, se vuelven a inundar de espejismos las mentes de los más pobres y desfavorecidos y a plantear el debate político en términos sectarios y hegemónicos.

Con cierta angustia, se nos pregunta a los psicólogos cómo es posible que la gente reincida en estos experimentos sociopolíticos cuyo fracaso la Historia muestra con creces. Con gran perplejidad se nos inquiere sobre los mecanismos que pueden explicar que la gente no se dé cuenta del error tan claro y evidente que parece estar cometiendo. La psicología, en la medida en que estudia el comportamiento humano, puede aportar conocimientos que permitan comprender mejor las situaciones políticas puesto que la política no deja de ser una faceta más del comportamiento humano. El aspecto de mayor preocupación social debería ser el mecanismo de destructividad basado en principios ideológicos y, sin embargo, es el más ignorado en las teorías e investigaciones psicológicas.

Los regímenes políticos del autodenominado socialismo del siglo XXI en América Latina se han convertido de un tiempo a esta parte en modélico referente que pretende ser importado a Europa y Norteamérica por agrupaciones políticas de orientación marxista para las que el populismo y el caudillismo, convenientemente reorientados y teledirigidos, podrán alcanzar lo que el comunismo del siglo XX no pudo lograr. Los marxistas del siglo

XXI parecen haber descubierto que el uso de las emociones y del dolor humano, tan característico del populismo latinoamericano, puede fungir como exitoso ariete transversal con el cual movilizar a la ciudadanía y así lograr el triunfo de su revolución: estamos ante la razón populista suplantando a la razón de clase. No es casual que entre las fuentes intelectuales a las que más recurren se encuentran politólogos latinoamericanos como Ernesto Laclau y Francisco Panizza, además oriundos ambos de Argentina, el país de Evita Perón, uno de los máximos exponentes del uso del sentimentalismo populista con fines políticos (Kampwirth, 2010). Para quienes compartimos el pensamiento de la Escuela Austriaca, esto no deja de ser un intento más de argumentación contra la filosofía política liberal de entre los que recurrentemente parten de ideologías colectivistas autodefinidas como progresistas y democráticas (Cubeddu, 1997), en este caso desprendiéndose de las tradicionales y más conocidas categorías de análisis marxista para reemplazarlas por una neolengua condimentada de antropología, lingüística e historia cultural.

II. ACERCA DE LA GÉNESIS DEL NEOPOPULISMO O EL PARADIGMA DE LA FRUSTRACIÓN

Si damos un repaso a la historia de los movimientos populistas veremos que no surgen en momentos de bonanza económica y progreso social sino en graves crisis económicas acompañadas de un deterioro del sistema político, el cual suele ser percibido por la ciudadanía como ineficaz e irrelevante. Como bien expresaba Wilhelm Ropke (2007, 190) desde su exilio allá por los años treinta del siglo pasado en plenas efervescencias hitleriana y stalinista:

El contraste entre pobres y ricos (...) es la gran cuestión que desde hace milenios mueve más o menos violentamente a los hombres y siempre, cuando el contraste se agudiza, surgen los campeones de la igualdad y de la justicia.

En pocas palabras, podríamos decir que en esos contextos la gente se siente frustrada con su dirigencia política por haber llevado al país al atolladero económico o por no haber sabido evitarlo. Ya Hayek hizo referencia a esta problemática situación en sus escritos sobre el progreso y la desigualdad, señalando que la libertad no significa la posesión de toda clase de bienes o la ausencia de todos los males, y que el concepto de justicia social, aun siendo una expresión genuina de buena voluntad hacia los menos afortu-

nados, con frecuencia conlleva la aparición de apasionados reformadores cuya indignación les impide percatarse del daño que la realización de sus planes provocará. El mito de que la abundancia para todos florecerá tan pronto se logre un orden justo de las cosas no es para Hayek sino eso, una mitificación de la realidad. Hablemos un poco sobre lo que es la frustración a nivel personal y tal vez entenderemos porqué las personas optan por dar crédito a estas mitificaciones.

Podemos definir la frustración como un estado emocional que se produce cuando la persona percibe que no ha obtenido algo que esperaba. En esta definición debemos recalcar tres conceptos: emoción, percepción y expectativa. El primero de ellos es muy importante pues las emociones reúnen características muy especiales, no siendo la menor su fuerte interrelación con nuestro sistema fisiológico y, por ende, su tendencia a establecerse bajo parámetros de condicionamiento que suelen ser muy resistentes al cambio una vez que se consolidan, además de inconscientes o reflejos, difícilmente manejables a priori de forma racional por la persona. Esto nos permiten intuir algo sobre el comportamiento ciudadano en contextos políticos altamente emocionales como los neopopulistas. El segundo concepto, el de percepción, indica la relatividad de la frustración: un cambio en el ambiente en el que vive la persona, que en términos objetivos puede ser estimado como de baja magnitud, puede ser valorado de magnitud diferente por el ciudadano dependiendo de su contexto personal. Esta valoración particular puede ser muy irracional pero no por ello deja de ser real para la persona que la experimenta, y que además la experimenta con una carga emocional elevada. En cuanto al concepto de expectativa, añade un grado adicional de subjetividad, pues no todos los seres humanos esperamos las mismas cosas ni tenemos las mismas aspiraciones, lo que con frecuencia dificulta el proceso de análisis del surgimiento del neopopulismo al aplicar fórmulas explicativas uniformes a grupos sociales diferencialmente afectados por las crisis económicas.

Una vez que tenemos claro el carácter emocional, relativo y subjetivo de la frustración podemos entender la fortaleza de uno de los mecanismos políticos preferidos del neopopulismo, cual es el de ofrecer y otorgar de forma repetida y consecuente dádivas y subsidios que resuelven problemas a personas con altos niveles de privación. Estas “ganancias”, que no sacan de su situación de pobreza al individuo que las recibe pero que

las obtiene de manera más o menos regular, son percibidas por el receptor como un aporte significativo. Este fenómeno conlleva en términos sociopo-

líticos una aterradora expectativa: cuanto más mejora la calidad de vida, mayores expectativas y aspiraciones se producen, por lo que una falta de cumplimiento de las mismas generará estados de frustración, por más que la realidad objetiva haya podido mejorar. Los estudios sobre frustración señalan que la persona rara vez se compara con su pasado, sino que lo hace con lo que ella espera confiadamente que sea su futuro. Por esto, los alegatos que se puedan hacer contra el neopopulismo basados en los éxitos que el sistema político existente haya podido proporcionar a la ciudadanía en el pasado dejan de tener validez argumentativa. Como ya dijera Hayek, los lujos de hoy son las necesidades del mañana.

Así, pues, la frustración ocurre cuando, después de un periodo de mejora en sus condiciones de vida, la persona percibe que no va a poder seguir obteniendo los beneficios a los que ya se había acostumbrado o, por aquello de las expectativas crecientes, aquellos a los que, aun no habiéndolos alcanzado, creía tener derecho y esperaba obtener en su futuro. Las revoluciones estallan durante periodos de crecientes expectativas, estimuladas por aumento en el nivel de beneficios recibidos, fenómeno éste que acompaña al proceso de industrialización, pues en la medida en que el nivel de educación y de consumo de alimentos aumenta, paradójicamente también lo hace la inestabilidad política (Feierabend y Feierabend, 1966). En psicología, los estudios con animales en los laboratorios demuestran que el hecho de eliminar las recompensas después de haber sido otorgadas consistentemente tiene más probabilidades de producir inestabilidad conductual y comportamientos agresivos en los sujetos experimentales que un estado prolongado de alta privación de agua y alimentos.

La psicología proporciona información sobre los factores que inciden en la aparición y acentuación de la frustración, a saber: 1) la arbitrariedad en la eliminación o impedimento para alcanzar aquello que el sujeto desea, 2) el grado de interferencia en la obtención de la meta que se espera alcanzar, 3) relevancia de la meta y expectativa del resultado o beneficio que el sujeto desea obtener, 4) la fuente o características del agente que provoca la interferencia. Por sentido común, a mayor arbitrariedad y a mayor interferencia, mayor será la probabilidad de que aparezca la frustración. En cuanto a la importancia de la meta, los estudios indican que la frustración está más asociada a la expectativa de lograrla, aunque el valor de la meta sea pequeño, que a la importancia de la meta en sí misma. En otras palabras, suele generar más frustración el no poder seguir obteniendo un beneficio dado que la importancia que se le da a este beneficio. En cuanto a las carac-

terísticas del agente frustrante, el nivel de frustración es menor cuando se percibe a dicho agente como poseedor de una jerarquía, poder o autoridad superior, mientras que la frustración se acentúa cuando se percibe al agente provocador como de características similares o hasta inferiores a las del sujeto frustrado. De nuevo, y aunque suene paradójico y algo aterrador, si extrapolamos estas conclusiones al ambiente político, el fracaso de los sistemas democráticos provocará mayores niveles de frustración que el fracaso de los sistemas dictatoriales o autocráticos.

Las investigaciones señalan que la frustración, aunque es un estado emocional que produce una movilización importante del comportamiento, no suele ser adaptativa pues, aunque motoriza el comportamiento, lo hace con escasa direccionalidad o con poca claridad de metas, por lo que sus posibilidades de éxito son bajas. La frustración produce comportamientos muy estereotipados, fijos, muy resistentes al cambio, como si se tratasen de un fin en sí mismo, como para descargar rabia, emociones o sentimientos contenidos (Cofer y Appley, 1972). Las investigaciones también reportan que los sujetos experimentales en situaciones de frustración incrementan sus conductas agresivas, retornan a comportarse de maneras que ya habían abandonado y que no son útiles en los nuevos contextos, y disminuyen el abanico de conductas que realizan, volviéndose extremadamente reacios a probar nuevos comportamientos, lo que incide gravemente en la calidad de sus ejecutorias. Si extrapolamos estos resultados al ambiente político, podremos entender el uso de la violencia política en los sistemas populistas caudillistas, el regreso a esquemas ideológicos trasnochados o que pudieron haber sido exitosos en momentos y situaciones pasadas pero diferentes, y la intolerancia para aceptar visiones distintas.

III. AGRESIÓN, HUMILLACIÓN, DOMINACIÓN SOCIAL Y EL PROYECTO HEGEMONISTA

Las investigaciones sobre la agresión indican que la humillación es un importante antecedente de la misma: si la frustración es vivida por la persona como un evento humillante, entonces no debe de extrañarnos que el individuo responda con actitudes, sentimientos y conductas agresivas. Concretamente, cuando la persona percibe que los obstáculos que le impiden alcanzar sus aspiraciones se mantienen de manera continuada y dentro un clima social e institucional que lo tolera o se muestra indiferente, entonces

estaremos ante un contexto de frustración del que la persona concluirá estar siendo víctima por razones de exclusión social (Arias Orduña, 2007).

Esta desigualdad social considerada que la persona valora como ilegítima tiene efectos cognitivos y emocionales. Si la desigualdad se atribuye a una causa externa y arbitraria, entonces producirá apatía o miedo, pero si se atribuye a personas o grupos específicos entonces provocará hostilidad e ira. Los procesos de comparación social están en el origen de la identidad social inadecuada, la cual se desarrolla al comparar el grupo al que pertenece el individuo con otros grupos en una dimensión valorada socialmente de manera positiva. Cuando el resultado de este proceso comparativo es negativo para el grupo de pertenencia del sujeto, entonces se producirán intentos en éste por restaurar la identidad positiva de forma violenta, con el agravante de que, una vez que se emplea la agresión como forma de resolver problemas y además se hace en grupo, su uso tiende a ser más frecuente. Podemos entender así el recurso a acciones agresivas de calle y la aparición de colectivos violentos en los regímenes neopopulistas.

Amenazar el bienestar económico o los derechos del grupo de pertenencia puede afectar la identidad social y generar una emoción social negativa contra otros grupos diferentes, ya que la privación comparativa del endogrupo versus el exogrupo produce sentimientos de injusticia y protesta. Las personas cambian su forma de actuar cuando se sienten parte de un grupo que es despreciado (en el paradigma de la frustración, humillado) lo que puede llevarles a encerrarse en sí mismas creando una mini cultura de dignidad. En este proceso, es común que las personas pasen a la acción creando un movimiento social para recuperar su identidad positiva reinterpretando y revalorizando las características de su grupo, proceso en el que la construcción del nosotros (el endogrupo frustrado) supone la construcción del ellos (el exogrupo frustrante). Con frecuencia este movimiento de reinterpretación recurre a mecanismos retóricos discursivos que suelen generar una especie de neo-lengua. En estos procesos neolingüísticos se observa la tendencia a sobre-humanizar al endogrupo e infra-humanizar al exogrupo, lo que llega incluso a niveles de estigmatización.

Ese comportamiento colectivo del endogrupo frustrado emerge de forma espontánea, improvisada, emocional, pero sobre todo como parte de un rechazo a la cultura establecida a la que se responsabiliza por la frustración, recurriéndose a caminos extra-institucionales que rechazan las hasta entonces convenciones habituales que guiaban la acción social. En cierta

medida, en situaciones de gran desesperación y conflictividad, el endogrupo frustrado se comporta como una persona impulsiva y neurótica. La psicología clínica nos señala que los pacientes impulsivos tienden a creer infantilmente que uno tiene la obligación de obtener todo lo que desea o insistir imperativamente que se satisfagan sus deseos a toda costa: creen egocéntricamente que es necesario que las cosas no sean tan difíciles y que la vida tiene que ser fácil, que cualquier dificultad, demora o inhibición es demasiado horrible. El paciente neurótico no sólo presenta ausencia de cogniciones, sino que defiende cogniciones irracionales y después no utiliza tipo alguno de análisis racional para validarlas (Ellis y Grieger, 2003).

IV. CAUDILLISMO Y LIDERAZGO NEOPOPULISTA

En crisis sociales graves, la frustración asociada abre las puertas a la aparición de nuevos actores políticos, pues la frustración aumenta la atracción por experimentar formas nuevas de hacer las cosas con líderes también nuevos. ¿Por qué si la crisis es tan grave deberíamos seguir haciendo las cosas como en el pasado inmediato y con los mismos líderes? El gran inconveniente es que la posibilidad de elegir la alternativa adecuada no depende solo del estímulo generado, vale decir, de la crisis, sino de la cantidad de frustración acumulada. Dicho de otra manera, a mayor acumulación de frustración, menor necesidad de que la alternativa a la crisis sea adecuada u óptima y, por el contrario, a menor acumulación de frustración, ésta solo se libera ante condiciones óptimas de estímulo. Paradójicamente, pues, la probabilidad de elegir la alternativa y el líder adecuados para resolver el problema originado por la crisis será mayor cuanto menos grave sea el problema, mientras que, a mayor frustración acumulada, menor será la probabilidad de elegir con éxito las alternativas y los líderes adecuados.

Adicionalmente, los estudiosos del fenómeno del liderazgo (Rhodes y t'Hart, 2014) señalan que éste posee dos facetas: una primera de tipo racional con el líder proponiendo alternativas, ideas y guiando al grupo en la solución de los problemas, pero también una segunda faceta socioemocional con la que ayuda a aumentar la moral y a eliminar las tensiones cuando las cosas se ponen difíciles. Con esta faceta socioemocional, el líder restablece en sus seguidores los valores deseados y las actitudes que han sido perturbadas, menospreciadas o amenazadas por las exigencias de la crisis. Pero en este proceso de restablecimiento, los estudios sobre liderazgo indican que, bajo condiciones altas de estrés, ambigüedad y caos, los segui-

dores se inclinan por dar más poder al líder permitiéndole que transgreda, incumpla o irrespete las restricciones o normas del sistema (Howell y Avolio, 1992). Las crisis permiten al líder promover entre sus seguidores acciones no convencionales que pueden llegar a ser desordenadas y caóticas, así como expresar visiones poco realistas o precisas. Ya Menger alertaba sobre el hecho de que la incertidumbre respecto a su propio futuro induce a las personas a optar por anteponer la satisfacción de sus necesidades inmediatas, pero urgentes, a las futuras, por más importantes que éstas fuesen y aunque tengan la consecuencia de restringir la libertad (Cubeddu, 1997).

El líder carismático infunde en sus seguidores la confianza de que alcanzarán resultados superiores, más allá de lo que la experiencia y las expectativas racionales lo indican, y de que él estará pendiente de que los logren. El hecho de alcanzar estas metas superiores se vuelve en sí mismo un valor, se produce un gran sentido de identidad y eficacia colectivas, así como un proceso de desinhibición entre sus seguidores que, bien conducido lleva a la creatividad, pero que mal dirigido puede llevar al caos (Burns, 1978).

En situaciones de crisis, la psicología organizacional nos indica que para poder aglutinar al colectivo hacia nuevos o distintos paradigmas de organización social se requiere inspirar a las personas, y esta inspiración necesita una conexión afectiva entre líder y seguidores. Es por esto que las investigaciones reportan que en estas situaciones de liderazgo el hecho de que los seguidores no reciban beneficios inmediatos ni contingentes durante las etapas del proceso de cambio no disminuye en absoluto su nivel de compromiso con su líder (Bass y Riggio, 2006). El liderazgo carismático, tan aupado en los movimientos neopopulistas, se basa en la dominancia personal y la conducta autoritaria, el auto-engrandecimiento del líder y el uso de la manipulación. Como se ha demostrado, los líderes carismáticos característicos en el caudillismo populista son impulsivamente agresivos, narcisistas e impetuosos (Sankowsky, 1995) y utilizan amenazas reales o ficticias para señalar enemigos del endogrupo a quienes echar la culpa de los problemas y aumentar así la cohesión grupal frente al exogrupo (Bass y Riggio, 2006).

Relacionemos estas características del liderazgo carismático caudillista en situaciones de crisis con algunos hallazgos provenientes del mundo de la psicoterapia. Sigmund Freud reportaba que en sus pacientes neuróticos observaba con frecuencia altas dosis de reacciones emocionales, sentimientos, creencias y hasta valores personales incorporados de otras per-

sonas. ¿Qué peculiaridades guían este proceso de identificación? Si el individuo se siente enojado, frustrado, humillado, y además el modelo a imitar es el de un líder que se comporta agresivamente, el proceso del aprendizaje por imitación se da más rápidamente, se establece más fuertemente y es más difícil de extinguirse (Kanfer y Phillips, 1977). Creo que a ninguno se nos escapan las graves repercusiones que pueden tener estos resultados si los extrapolamos al ambiente del comportamiento humano en política.

Pero este proceso de identificación imitativa tan característico en los seguidores de los liderazgos carismáticos contempla un paso más: la adoración por el líder, la creación del caudillo. Harry Stack Sullivan, uno de los más prestigiosos psicoanalistas del siglo pasado, encontró que sus pacientes esquizofrénicos, en sus interacciones con el contexto humano del cual formaban parte, recurrían a personificaciones idealizadas o inventadas de padres, héroes, villanos, como si éstos fuesen reales; sus ideas referían a una omnipresencia paternal, de héroes fantásticos creados por la leyenda o por los mismos pacientes. Sullivan reportaba que estas personificaciones idealizadas, en las que los pacientes incluían generalizaciones distorsionadas tanto de sí mismos como de sus relaciones con los demás, surgían como mecanismos de escape para reducir su ansiedad ante problemas vitales que no manejaban satisfactoriamente.

El individuo hondamente afectado por sus frustraciones tiende a negar la supremacía de la razón o de lo racional y comienza a enfatizar sobremanera la existencia individual vital y directa. Cree que la experiencia subjetiva de la verdad es criterio suficiente de tal verdad. Se convierte en caldo de cultivo perfecto para transmutarse en seguidor fiel y ciego de cualquier salvación que se le proponga, cuanto menos racional y convencional y cuanto más atípica y romántica, mejor. Solo hace falta que un caudillo aparezca, es la visión privilegiada del mundo (Infantino, 2004).

Sin embargo, es frecuente escuchar argumentos que expresan su sorpresa cuando sociedades con larga tradición democrática e institucional se deciden por alternativas políticas supuestamente ya superadas. De nuevo, relacionemos esta paradoja política con los descubrimientos de la psicoterapia. Freud pudo constatar en sus pacientes el fenómeno de la regresión, mecanismo de defensa por el que el individuo maneja sus problemas recurriendo a comportamientos y explicaciones de su vida pasada con los que se sentía confortable, pero que resultan equivocados para salvar de manera saludable sus problemas actuales. Los psicólogos neo-conductistas en sus estudios sobre el aprendizaje realizados en sus laboratorios de psico-

logía animal reportan que cuando a sus sujetos experimentales se les retira el refuerzo o recompensa, o ésta se espacia por largos periodos o se incluye estimulación aversiva en el ambiente, los sujetos comienzan a presentar conductas que habían adquirido con anterioridad pero que hacía tiempo habían dejado de ejecutar.

Los estudios tanto de campo como longitudinales de la psicología evolutiva muestran que hasta una entre cinco personas retroceden durante su vida a etapas superadas en su desarrollo moral. Por lo general, este retroceso o regresión parte de estadios superiores caracterizados por una moralidad basada en el acuerdo recíproco y en la adecuación de las normas a los cambios de la realidad, a estadios inferiores en los que prima el absolutismo moral, las reglas sagradas e inmodificables, la obediencia automática, el uso frecuente del castigo y una justicia derivada de una autoridad única y superior. Es más, Lawrence Kohlberg, uno de los investigadores más respetados en esta área, reportaba haber encontrado en sus estudios que incluso los adultos maduros y sanos que se encuentran en un estadio de moralidad óptimo, un 50% de sus conductas responden a estadios de moralidad inferiores (Burns, 1978). No nos extrañemos, pues, de que la irracionalidad de la conducta política pueda llegar a extremos sorprendentes.

En efecto, ya B. F. Skinner, máximo impulsor del neopositivismo lógico en el campo de la psicología, identificaba con cierta dosis de ingenuidad que sus queridas ratas y palomas del laboratorio desarrollaban comportamientos totalmente inesperados e imprevistos a lo largo de sus experimentos, sin absolutamente nada que ver con las contingencias diseñadas (Rachlin, 1979). Pero algo tan sorprendente o más que la aparición de estas conductas inexplicables era que, una vez desarrolladas, el experimentador podía manipularlas y modificarlas como a todas las demás conductas; esto es, el comportamiento supersticioso o mágico, será inexplicable en cuanto a su origen, pero es perfectamente comprensible en su desarrollo posterior, algo que nuestros caudillos neopopulistas conocen muy bien... Aún más preocupantes resultan los hallazgos de la psicología del aprendizaje demostrando que mientras las conductas instrumentales que llevan exitosamente a la meta pueden llegar a desaparecer por completo si se arreglan convenientemente las condiciones del diseño experimental, no ocurre lo mismo con las conductas supersticiosas o mágicas que, aunque pueden disminuir significativamente en su frecuencia, resulta casi imposible hacerlas desaparecer por completo. De nuevo, creo que no se nos escapan las

preocupantes consecuencias que esto trae si lo extrapolamos para la comprensión del desarrollo de los movimientos políticos neopopulistas.

V. CONCLUSIONES

El ser humano genera constantemente lo que Hayek denominaba aparato de orientación, el cual representa la forma del mundo que esa persona ha vivido, construido a partir de las diferentes clases de eventos que han adquirido importancia para él. Si este aparato es el producto de frecuentes y continuados fracasos vivenciados como frustrantes y comparativamente humillantes, la pulsión resultante dará lugar con mucha probabilidad a concepciones especulativas sin basamentos realistas y hasta irracionales, pero no por ello menos poderosas. Estas concepciones que para la epistemología de Hayek no pasan de ser meras abstracciones populares, pueden tener consecuencias sobre el origen y la evolución de las instituciones sociales ya que las reflexiones fenomenológicas de las personas que componen el tejido social tienen valor y existencia real tal y como si fuesen hechos en sí mismos.

La justicia social puede verse como un atavismo contrario al orden espontáneo de las cosas. Puede también carecer de significado práctico y generar expectativas subjetivas típicas de los denominados nuevos derechos humanos positivos de carácter social y económico. Ciertamente que el hombre aprende con el desengaño de sus expectativas, que la libertad necesariamente significa que se harán muchas cosas que no nos gustan, que siempre existirán gentes que se benefician de las nuevas conquistas con antelación al resto de los mortales, que no es posible calcular el grado de desigualdad deseable en una sociedad libre y que el progreso no siempre proporciona nuevas oportunidades, pero todo esto no hace menos amarga a la pobreza (Hayek, 2008).

La sociedad al avanzar lo hace siempre de manera desigual. Pero cuando este inevitable ritmo diverge cada vez más de las expectativas de la mayoría de los ciudadanos, cuando los inevitables y saludables fracasos que acompañan al progreso se concentran con demasiada frecuencia en los mismos sectores de la población, y cuando las diferencias entre los resultados obtenidos por los integrantes de la sociedad son cada vez mayores, se generan conductas altamente emocionales asociadas a la frustración y la humillación. Sus consecuencias serán una mayor agresividad y la preferencia por liderazgos carismáticos, caudillistas y totalitarios que parten de

la convicción de que es posible y necesario organizar la sociedad sobre la base de un código ético cognoscible y absoluto. La dificultad para erradicar estas mágicas creencias hace que su peligrosidad sea considerable. Minusvalorar esta vertiente psicológica de la crisis puede llevar a menospreciar la fuerza de las estrategias políticas populistas.

BIBLIOGRAFÍA

- Arias Orduña, A. V. (2007), "Psicología social de la agresión", en Morales, J. F., Moya, M. C., Gaviria, E. y Cuadrado, I., *Psicología social*, Aravaca (Madrid), España. McGraw Hill Interamericana de España, 3ª edición, pp. 415-440.
- Bass, B. M. y Riggio, R. E. (2006), *Transformational leadership*, New York, USA, Psychology Press, 2ª edición.
- Burns, J. M. (1978), *Leadership*, New York, USA, Harper & Row.
- Cofer, C. N. y Appley, M. N. (1972), *Psicología de la motivación*, México, Ed. Trillas.
- Cubeddu, R., (1997) *La filosofía de la Escuela Austriaca*, Madrid, España, Unión Editorial.
- Ellis, A. y Grieger, R., (2003), *Manual de terapia racional-emotiva*. Bilbao, España, Editorial Desclee de Brouwer, 9ª edición.
- Feierabend, K. F. y Feierabend, R. L. (1966), "Aggressive behaviors within politics, 1948-1962: a cross-national study", *Journal of Conflict Resolution*, 10, 249-271.
- Hayek, F. (2008), *Los fundamentos de la libertad*, Madrid, España, Unión Editorial, 8ª. Edición.
- Howell, J. M. y Avolio, B. J. (1992), "The ethics of charismatic leadership: submission or liberation?" *The Executive*, may, pp. 43-54.
- Infantino, L. (2004), *Ignorancia y libertad*, Madrid, España, Unión Editorial.
- Kampwirth, K. (ed.) (2010), *Gender and populism in Latin America*, Pennsylvania Park, PA, USA, The Pennsylvania State University Press.
- Kanfer, F. y Phillips, J. (1977), *Principios de aprendizaje en la terapia del comportamiento*, México, Ed. Trillas.

- Laclau, E., (2006), *La razón populista*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Panizza, F. (comp.) (2009), *El populismo como espejo de la democracia*, Buenos Aires, Argentina, Fondo de Cultura Económica.
- Rachlin, H., (1979), *Comportamiento y aprendizaje*, Barcelona, España, Ed. Omega.
- Rhodes, R. A. W. y t'Hart, P. (2014), *The Oxford handbook of political leadership*, Oxford, UK, Oxford University Press.
- Ropke, W. (2007), *La teoría de la economía*, Madrid, España, Unión Editorial, 5ª. Edición.
- Sankowsky, D. (1995), "The charismatic leader as narcissist: understanding the abuse of power", *Organizational Dynamics*, pp. 57-71.

EL POTENCIAL DE LA BANCA ISLÁMICA DESDE LA PERSPECTIVA DE LA ESCUELA AUSTRIACA

TABEA HIRZEL

Resumen: En el intento de explicar las causas de la gran crisis económica hubo mucho debate, sobre cuestiones de descalce de plazos y la relación entre la solvencia de nivel I y de nivel II, que formaba también parte esencial de los nuevos acuerdos de Basilea III. En el fondo, estos problemas se originan en un sistema, en principio, pensado para facilitar las interacciones comerciales, que degradó hacia un sistema de redistribución por excelencia. En él, por medio del monopolio de la creación de monedas fiduciarias, la creación y el poder de exigir impuestos, el establecimiento arbitrario de intereses sobre instrumentos financieros y la transformación de vencimientos, se trasladan los beneficios del prestamista al prestatario y los riesgos a la inversa. Como respuesta lógica a este diseño, la gestión de responsabilidad patrimonial resulta en una carrera por operar con una progresiva aceleración en mercados secundarios, comerciando a plazos muy cortos con productos cuyo valor y vencimiento se fija en un futuro sucesivamente más lejano y más incierto. Así se incentiva una preferencia de tiempo muy alta y se desconectan los beneficios de las obligaciones. En última instancia se desmantela la responsabilidad financiera, económica y social, contagiando, desde las finanzas, no solo el sistema económico, sino toda la sociedad, derivando en un ciclo vicioso que se reproduce gradualmente con mayor rapidez, más allá del simple concepto de ciclos económicos, causando injusticias que llevan a la autodestrucción del sistema. Este artículo analiza cómo los sistemas bancarios globales comparten problemas comunes, comparando el sistema bancario islámico con el sistema bancario occidental convencional bajo la crisis bancaria global 2008. Desde la teoría de la relatividad económica de la escuela austriaca se proponen nuevos principios con respeto a unos posibles acuerdos de Basilea IV, para un sistema más justo y más estable.

Palabras claves: descalce de plazos, preferencia de tiempo, banca islámica, Acuerdos de Basilea IV. sistema financiero

Clasificación JEL: A13 - Relación de la economía con los valores sociales; B53 - Escuela austriaca; JEL: G2 Instituciones y servicios financieros; G28 Política pública y regulación

I. LA CRISIS ECONÓMICA 2008 Y LA BANCA ISLÁMICA

1. CAUSAS DE LA CRISIS ECONÓMICA 2008

En el esfuerzo de encontrar explicaciones, y por ende, solución a la crisis económica 2008-2013, existe actualmente una tendencia de dispersar el debate sobre las causas en cuestiones aisladas y secundarias. En *La respuesta del Comité de Basilea a la crisis financiera* (Bank for International Settlements, 2010) , se deja claro que el sistema financiero no fue la causa de la crisis, pero (sólo) la agravó significativamente, y por lo tanto habría que mejorarlo:

“La profundidad y severidad de la crisis fueron ampliados por el apalancamiento excesivo, capital insuficiente y de baja calidad, y reguladores de liquidez insuficientes ... [y fueron] exacerbados por un proceso de desapalancamiento procíclico y la interconexión de las instituciones financieras de importancia sistémica. En respuesta, las reformas del Comité buscan mejorar la capacidad del sector bancario para absorber los choques con origen en la tensión financiera y económica, cualquiera que sea la fuente, reduciendo así el riesgo de contagio”.

Los autores del ámbito de la banca islámica señalan los siguientes problemas del sistema financiero como claves durante la crisis:

“El derrumbe de la relación prestamista-prestatario, problemas de información causados por falta de transparencia sobre los precios en los mercados de activos ... , una supervisión reguladora laxa o ausente, modelos de gestión de riesgos y contabilidad defectuosos; así como la aparición de una estructura de incentivos que fomentó la toma excesiva de riesgos y creó una coalición cómplice de instituciones financieras, promotores inmobiliarios y tasadores, empresas de seguros y agencias de calificación crediticia (Kayed & Hassan, 2011) ”.

Existe cierto acuerdo tanto en el sector de la banca convencional (BC) como en la banca islámica (BI) sobre los orígenes de la crisis, las causas del fracaso del sistema bancario, un supuesto “fallo de los mercados” y la relación de la banca con estos fallos. Surge también un consenso sobre las estrategias futuras que incluye un enfoque más cauteloso en el uso de “regulaciones”, la necesidad de una visión más holística y de sistema, y una mejor observación de los efectos secundarios (Claessens & Kodres, 2014)

Esta concepción de la crisis ha dado un empujón a los académicos de la BI, interpretando la BI como un sistema financiero más sostenible y por ende, una alternativa para los inversores, tanto a nivel estatal y corporativo, como a nivel personal (Dridi, Hasa, Hasan, & Dridi, 2010; Kayed & Hassan, 2011) .

2. COMPARATIVA ECONÓMICA ENTRE LA BI Y LA BC DURANTE LA CRISIS

La crisis económica motivó a una serie de estudios comparativos que analizaron la rentabilidad y la sostenibilidad de la BI en comparación con la BC.

Un estudio griego analizó 144 bancos de 16 países del Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo (en siglas inglesas GCC) y la región MENA durante el período de 2003-2012 (Zopounidis, C, Voulgaris, Christakis, & Vassakis, 2017) . Hasan y Dridi (2010) , publicaron un estudio similar en el Fondo Monetario Internacional (FMI) considerando 120 bancos islámicos y convencionales durante el período de 2007-2010, con especial interés en la diferencia del BI frente a la BC en su estrategia de financiación y cuestiones de transferencia de riesgo. El grupo de estudios del Banco Mundial seleccionó las bancas más grandes de cada país de la base de datos Bankscope, y las analizó, bajo diferentes métodos estadísticos en el contexto de la teoría de la intermediación, durante varios períodos desde 1995-2010 (Beck, Demirgüç-Kunt, & Merrouche, 2010) . Lackmann (2014) investigó, para el instituto japonés Nomura, seis de los 25 países definidos por Ernst and Young como mercados de crecimiento rápido (en siglas inglesas RGMs). Aquellos seis países fueron considerados por Lackman (2014) como los motores de las finanzas islámicas globales y los determinó con sus siglas QISMUT (Qatar, Indonesia, Saudi Arabia, Malaysia, Emiratos Árabes Unidos y Turquía).

Todos estos estudios llegaron a una conclusión similar. La rentabilidad de la BI es parecida a la BC, con excepción a los años anteriores a la crisis, y en general, la BI resultó ser significativamente más sostenible y estable frente a la crisis. No obstante, existe también cierto consenso que no es fácil comparar ambos sistemas bancarios, dado que, en realidad, no existen líneas divisoras tan claras. Esto se debe a dos razones. Por un lado, la BC se vio obligada ya desde décadas, de introducir mecanismos de control que la acercaron, por motivos de sostenibilidad, en varios aspectos a la BI. Por otro lado, la BI, aunque siga estrictamente a las normas dadas por la *Sharía*, forma parte del sistema financiero global, lo que la obliga a mantener algu-

nos aspectos controversos; especialmente el sistema bancario de reserva fraccional y la moneda fiduciaria (Hussain Kureshi, 2017; Hussein Kureshi & Hayat, n.d.; Mills & Presley, 1999).

3. COMPARATIVA NORMATIVA ENTRE LOS PRINCIPIOS DE LA BI Y DE LA BC

El sistema bancario islámico, en contra de lo que puede insinuar su denominación, es un sistema bastante joven que existe desde aproximadamente 40 años. En diferencia a la banca convencional, no se basa en teorías económicas, sino se fundamenta en la *Sharía*, el cuerpo de Derecho islámico, y en concreto en el *fiqh*, los principios jurídicos del Islam. Según esta normativo, en principio, todo está permitido (*halal*), menos los aspectos que son prohibidos (*haram*). Se enfatiza que la *Sharía* es un estándar ético con el principal objetivo de la justicia encima del interés a corto plazo. Esto se basa en la tesis, de que sólo un sistema justo puede ser sostenible (Brownlow, 2009; Kahf, 2007). Estas ideas han sido acogidas y fusionaron sin problema con los principios de los Derechos Humanos Universales. Al respecto de los principios financieros existe una serie de conceptos que son prohibidos (*haram*) y causan cierta controversia a la hora de ser integrado en la economía secular actual, tanto a nivel empírico como a nivel teórico. Son cinco conceptos básicos según Beck, Demirguc-Kunt, y Merrouche (2013) : (1) La prohibición de *riba* (cuota de interés), (2) la prohibición de *gharar* (incertidumbre, riesgo o especulación), (3) la prohibición de invertir en actividades ilegales y actividades prohibidas por el Corán, (4) la participación justa en los beneficios y (5) la obligación de basar todas las transacciones en activos reales.

La prohibición de *riba* (principio 1) se conoce comúnmente como la prohibición de usura. En la práctica de la banca islámica se interpreta como la prohibición de “ganar dinero con dinero”, de imponer una cuota de interés sobre una deuda emitida. Más concreto se puede entender como la obligación de mezclar trabajo con bienes materiales, bienes de producción, para ser considerada una forma justa de obtener beneficios. Aunque hay cierto consenso sobre el término dentro del ámbito de la banca islámica, el concepto es fuertemente debatido en la comunidad musulmana actual (Khan, 2013, p. 178; Siddiqi, 2004).

La prohibición de *gharar* (principio 2) impone que no se admite ninguna ambigüedad o incertidumbre indebida en las transacciones. Filosóficamente esto es un concepto ambiguo en sí, dado que el mundo es un lugar incier-

to. Pero lo que quiere enfatizar este principio es la idea que se limiten las incertidumbres en lo posible y que no se creen incertidumbre adicionales por los mecanismos de la transacción. Según Laldin y Mokhtar (2009) existen cuatro estrategias de gestionar el riesgo: (a) trasladarlo; (b) retenerlo, (c) evitarlo, y (d) reducirlo. Es especialmente la primera restrategia (a) que fue elegida por el sistema financiero en su conjunto anteriormente y durante la crisis, el traslado del riesgo del prestamista al prestatario. Debido a que este traslado disminuía el riesgo para el prestamista (la banca), aquel podía tomar cada vez más riesgos sin tener que rendir cuentas, lo que resultaba en una disminución de la responsabilidad y un aumento de la preferencia de tiempo.

La Ley islámica reconoce sectores permitidos (*halal*) frente a sectores prohibidos o *haram* (principio 3), similar a la economía convencional que reconoce actividades legales e ilegales. Los *fuqaha* (académicos islámicos) tienen un debate abierto sobre los sectores, y especialmente las actividades que pertenecen a esta normativa (Visser, 2013, p. 53). En el caso del *maysir*, los juegos de la suerte, se hace evidente, que lo central no es lo que se prohíbe, sino la orientación ética de la inversión. La aspiración de ganar un beneficio, sin esfuerzo y sin consideración de los riesgos, es la motivación de prohibir los juegos. La BI, con una visión holística asume que lo bueno para el individuo no puede estar en oposición al bien de otro, o la sociedad en su conjunto.

La participación justa en los beneficios (principio 4), en inglés Profit-and-Loss-Sharing (PLS), es clave para entender el sistema de la BI. Exige que la participación en un negocio debe ser simétrica en los beneficios (o la pérdida). Esto se basa en la idea que el compromiso del empresario va más allá de devolver una deuda, hacia una gestión de negocios responsable a largo plazo. En cambio requiere también un compromiso mayor del inversor, de elegir un proyecto con cuidado y, si es posible, acompañar su desarrollo favorable. “Al vincular los rendimientos realizables con el esfuerzo emprendedor real” se espera una “eficiencia productiva” mayor en la economía (Kayed & Hassan, 2011).

Como último, la BI entiende la principal función de los mercados en facilitar el comercio, y no al servicio de las actividades bancaria. Por esto insiste en que todas las transacciones deben ser basadas en activos reales (principio 5). En la práctica actual se ha invertido este orden en la BC, poniendo el funcionamiento de la banca por encima de los mercados, con la justificación que el mercado no podría funcionar sin las bancas. Esta idea que per-

sistía ya durante un siglo en la BC, es actualmente discutido y analizado en el contexto con su marco jurídico (Ergungor, 2004; Levine, 2000).

4. PROBLEMAS QUE PERSISTEN

No se puede concluir este párrafo sin mencionar la realidad económica en los países árabes. Si bien los principios de la BI pueden ser interpretados de una forma congruente con la ética humanista, en varios países árabes existen realidades que no son compatibles con los Derechos Humanos (Amnistía Internacional, 2017) . Para ser justos, hay que dejar claro que estos problemas existen también en el mundo occidental, y que el papel de los países occidentales en la creación de estos problemas en el mundo árabe ha sido y todavía es significativo (Sandkühler, 2012). No obstante, más relevante para este artículo es el hecho que la BI no fue inmune a la crisis económica. Existen problemáticas en común que podrían ser más que simples coincidencias; un sistema que se basa en la banca central, la reserva fraccional, la moneda fiduciaria y un régimen cambiario de tipo fijo. La segunda parte de este artículo explica porque el G20 tienen razón cuando dice que “el apalancamiento excesivo, el capital insuficiente y de baja calidad, y reguladores de liquidez insuficientes ...” no son la causa principal de la crisis. La principal causa de la crisis fue un sistema socio-político injusto que no respeta la propiedad privada (Kameel Mydin Meera & Larbani, 2009). La BI y la escuela austríaca (EA) se encuentran en la definición de una solución y en el análisis de la causa de la crisis.

II. LA CRISIS ECONÓMICA DESDE LA PERSPECTIVA DE LA ESCUELA AUSTRÍACA

1. LA RELATIVIDAD ECONÓMICA

Aunque gran parte de la BC se basa actualmente en teorías económicas empíricas, existe una línea de investigación importante que retiene los orígenes filosóficos que tuvo también el sistema bancario occidental. La línea por excelencia, en este sentido es la EA como heredera de la escuela de Salamanca.

Un aspecto importante, que distingue la EA de otras escuelas occidentales es la teoría de valor marginal, o valor añadido. En diferencia a la tendencia

general, no es considerado un valor absoluto, basado en el capital o la hora de trabajo, sino el resultado de un encuentro interpersonal, en el cuál se reconoce una complementariedad en las necesidades de cada uno, lo que hace posible un intercambio de intereses complementarios y mutuos, como viene explicado por la teoría de la relatividad económica (TRE) (Bondone, 2006; Hoppe, 2012) . Pero conviene recordar que existe una visión alternativa en occidente que será útil para entender la economía, y especialmente las finanzas, como una un sistema interpersonal y social, cuyos problemas son causadas en primer lugar por injusticia.

En relación a la crisis, un debate importante dentro de la EA es aquel sobre las cuestiones de descalce de plazos y la relación entre la solvencia de nivel I y de nivel II (Rallo, 2013). Es importante para entender algunos aspectos contables y estadísticos del transcurso de la crisis, aunque sea insuficiente para explicar sus causas, y no provee ninguna base de la que se podrían tomar recomendaciones para la economía política. En el fondo, el origen de la crisis no reside en fallos técnicos-administrativos, y aún menos en “fallos de mercado”. El mercado se comportó exactamente como tuvo comportarse. La raíz de la crisis es la injusticia de un sistema que aplica sus normas de doble grado. A través de un mecanismo sistemático de traslado de responsabilidades, los gobiernos, por medio de la banca central, tienen el poder de proteger las instituciones bancarias de la quiebra que sufriría cualquier otra empresa en una situación de falta de liquidez extrema, y al mismo tiempo, pueden regular, quiere decir exigir el pago de impuestos por parte de los ciudadanos para asegurar esta operación. En resumen, el gobierno traslada el riesgo (de quiebra) del prestamista (la banca) al prestatario (los ciudadanos), lo que iguala a una expropiación indebida de los ciudadanos, un robo, como explicó Juan Ramón Rallo (2011) . Una herramienta central para este sistema de injusticia es la moneda.

2. EL SISTEMA BANCARIO DE RESERVA FRACCIONAL

Un principio importante de la BI es que toda transacción debe estar fundada en activos reales. En la actualidad esto no es el caso de ni una sola transacción, descartando algún trueque, ni siquiera en la BI. Esto se debe a cuatro razones. Primero, todas las economías actuales se basan en monedas fiduciarias, y toman estas como indicadores para la rentabilidad, el bienestar y la fiabilidad de sus gobiernos, sus empresas y su sistema financiero. Segundo, todos los sistemas financieros modernos, incluyendo los

islámicos, se basan en la reserva fraccional. Tercero, todos son sistemas que se basan en un tipo de de cambio fijo. Cuarto, todos los sistemas financiero se basan en una estructura socio-económica que depende de la desigualdad social.

La moneda fiduciaria, como dice su nombre no se basa en activos reales sino en confianza. Irfan (2015) relacionó el uso de la moneda fiat directamente con las causas de la crisis crediticia (capítulo 2). Gran parte de la obra del economista y filósofo austriaco Hans-Hermann Hoppe (1994, 2003) , se dirigió a la la pregunta cómo la moneda fiduciaria está relacionada con la injusticia social, los ciclos y las crisis en la economía, el imperalismo y las guerras mundiales. Básicamente la moneda fiduciaria sustituyó la moneda mercancía por un título sobre ello. Gradualmente, este título de propiedad, a través del sistema de la reserva fraccional, fue sustituido por un título de crédito (mire también: Cachanosky, 2011) . En resumen, la moneda (como activo) se basa en la confianza en un gobierno, con autoridad de imponer (quitar éste activo), carente de cualquier control democrático, arbitrario y para tiempos indefinidos. Esto lleva al siguiente problema.

El sistema de la reserva fraccional ofrece al gobierno, y a los bancos, una herramienta de arbitraje extraordinaria. Dado que los bancos toman prestado a corto plazo y prestan a largo plazo, este sistema les da la oportunidad de distorsionar el descalce de plazos. No obstante, esto no es el mayor problema, sino la concepción lógica detrás de este sistema. Se considera que el dinero es un bien fungible (en inglés: commodity) y que es algo estable en el tiempo. En comparación, una onca de oro, se puede considerar completamente intercambiable con cualquier otra onca de oro en cualquier tiempo futuro. Pero el dinero fiduciario no tiene nada en común con una onca de oro. Como mencionado anteriormente, no es un título de propiedad sobre un bien, sino expresa la confianza en un acuerdo con el gobierno. Puesto de la forma más drástica, no se puede saber a la hora de adquirir este título (la moneda), si este mismo gobierno seguirá existiendo en el momento futuro. No es lugar para entrar en las implicaciones detalladas aquí, pero debería estar claro que la inseguridad de la transacción monetaria, y ergo cualquier transacción en el sistema económico moderno, no podría ser más absoluta.

El sistema de tipo de cambio fijo, es una de las herramientas más poderosas de política económica, y se usa, por regla general, de forma anticíclica. Además influye de forma más o menos directa sobre el PIB y la tasa de desempleo. En contra de la idea general en la EA, el estándar de oro era

también un sistema de tipo de cambio fijo. El riesgo que incluye un cambio fijo, independientemente si se fija con un bien real, como el oro, o con una moneda de una economía relativamente estable y grande, como el dólar americano o el euro, es el aumento de la integración económica y la dependencia de ella. En concreto cuando el oro pierde significativamente el valor o, en el segundo caso, la economía más fuerte fluctúa, la economía dependiente sufre los mismos efectos (sobre el valor relativo del oro Ridgeway, 1892, pp. 145–146). En adición, se compra la relativa estabilidad de un sistema monetario por una progresiva distorsión de los mercados, privándose así del mecanismo de control más importante sobre las decisiones políticas de un gobierno (Frankel, 2003).

Como último aspecto de la crisis, hay que mencionar la desigualdad sistemática del sistema financiero actual. La desigualdad de género y la pobreza no sólo son un resultado, sino también una causa directa de la crisis económica como demostraron, entre otros los estudios de la UNESCO (2009) y la experiencia desde dentro de la banca (Navidi, 2016; Walby, 2015).

3. ÉTICA UNIVERSAL Y LA BANCA ISLÁMICA

No obstante sus paralelas, existe una discrepancia de base entre la BI y la EA. La EA es el resultado de una larga disputa entre varias facciones religiosas y escuelas filosóficas, que se podían alinear, según su orientación, por un lado, en los que defendieron un sistema basado en la Ley divina y el absolutismo político y, por otro lado, en los que defendieron lo que entendían como libertad y emancipación de la persona individual, y asociado a ello, el secularismo y el liberalismo económico. La BI en la actualidad, sigue basándose en el concepto islámico de la Ley divina. Será difícil integrar esta concepción en un marco socio-político democrático y laicista. Pero aún más trascendente, como reconoce Visser (2013) es el hecho que el mundo islámico está lejos de ser homogéneo, y todavía tiene que pasar por un proceso de negociación de sus valores universales, tal como lo sufrió la filosofía occidental (pp. xiii, 53).

Existen varios puntos conflictivos entre la BI y la EA. Las restricciones de ciertas prácticas como demandar un interés sobre una deuda (*riba*) es el más visible. La BI no se opone a la necesidad de un incentivo monetario que se considera esencial en la EA. Lo que opone la prohibición de *riba*, es lucrarse de forma indebida, sin la toma de riesgo y sin un fin en la economía

real. Aunque la EA actualmente defiende el interés, lo hace sobre el fondo de un sistema monetario fiduciario. En un sistema de moneda mercancía el valor del interés se debería calcular sobre el activo y no el valor fiduciario, lo que se acerca a un préstamo, y podría considerarse *halal*.

La restricción sectorial supone el mayor reto para la interpretación de la EA, sea de forma impositiva o de forma normativa legal. Central para el discurso es el principio islámico de una inversión responsable, que exige al inversor y no sólo al emprendedor o administrador de responder por los efectos que causa un negocio en la sociedad. Desde el punto de vista austriaco, la decisión sobre lo que es responsable debería ser tomada siempre de forma individual y libre. Esto abre el debate sobre la libertad de decisión. Aunque en la historia los gobiernos en los países de mayoría árabe tenían una tendencia autocrática, a menudo combinado con un sistema político teocrático, existe un vivo debate entre los eruditos del Islam, si no es preferible aceptar algunos pocos insensatos, para dar la oportunidad a los muchos de crecer individualmente en su desarrollo ético y económico. Donde mejor se puede observar este debate es en la cuestión del *zakat*, un tipo de porcentaje sobre la propiedad que se dona con el fin de beneficiar a los más necesitados (Ariff, 1991, p. 33). Esta idea se asocia al principio de la transparencia en la transacción bancaria y la aspiración hacia una información más perfecta, reclamado por la BI.

En cuanto a la información asimétrica existe todavía un debate abierto en la EA si puede considerarse justo o si se debería considerar como un tipo de engaño. En todo caso asume la EA que se disminuye en un mercado libre (Tieben, Zijp, & Keizer, 1997, p. 15). La cuestión no sólo afecta a la restricción sectorial sino especialmente al rol de la suerte (*maysir*) y del trato de la incertidumbre en el Islam.

No obstante, en la práctica existen paralelas que podrían ser de gran valor para el actual debate sobre un sistema bancario más sostenible y un cambio de orientación en unos posibles futuros Acuerdos de Basilea IV. Lo que distingue, tanto la EA como la BI, de la banca ética occidental, es que los principios éticos no son considerados una opción de mejora de calidad, sino la base para su funcionamiento sostenible. En una economía justa y libre, según los términos austriacos, el sistema económico no es un sistema de redistribución de riquezas, sino de la asignación óptima de recursos en un mercado libre. Esto quiere decir que los recursos se intercambian siempre con el fin de enriquecer a ambas partes. El valor añadido es el resultado de un intercambio exitoso. Si una, o incluso ambas, de las partes que inter-

vienen en tal intercambio resultan más pobre después del cambio que antes, algo ha fallado. Independiente si este fallo es debido a un fraude, robo, o una simple equivocación, es una señal que el cambio no fue óptimo.

4. SOLUCIONES DESDE LA ESCUELA AUSTRÍACA

Desde Max Weber (2003), a través de Marx y Engels (2002) hacia Schumpeter (2004) y Lachman (1977) la dinámica de la economía como un proceso de destrucción creativa, estrechamente asociado a la teoría austríaca del ciclo económico (TACE). Esta idea fue revisado por la autora en su obra *Principles of Liberty* [Principios de la Libertad] (Hirzel, 2015), siguiendo las teorías de Menger (2005), Mises (1949) y Alfred Schutz (1967). Sin entrar en detalles, desde la ética discursiva, se defiende la idea de la creación de valor como un acto político y no matemático-económico, que requiere individuos como actores y una relación basada en la alteridad, es decir la pluralidad o la complementariedad; como por ejemplo la de interés mutuo. Un análisis praxeológico enseña que un sistema ético debería orientarse en forma de una doble paradoja, el llamado tetralema; hacia (A) un ideal universal y (B) la práctica concreta, (C) el desarrollo individual y (D) el respeto por el otro (Hirzel, 2015). Si este análisis es correcto, esto debería poder aplicarse también a las finanzas. La EA tiene cinco puntos claves en común con la BI que se pueden alinear según estos ejes de orientación. El fin último de las finanzas como parte de la acción humana (A). La orientación hacia una preferencia de tiempo baja (A), la cogeneración de derechos y obligaciones (C y D), de la que resulta la necesidad de compartir riesgos y beneficios (PLS) (D). La necesidad de basar toda transacción económica, incluyendo las acciones financieras, en activos reales, es decir materiales (B).

No hay duda que la solución desde la EA es una de-regularización del sistema financiero, pero no se puede hacer sin resolver el problema en su raíz, si no se quiere crear un sistema híbrido aún más destructivo. Por lo tanto conviene aclarar el significado ético de la moneda en su definición terminológica como título sobre deuda, y en conclusión tratarla como tal. Además sería urgente introducir un mecanismo que obliga de asociar todas las transacciones a activos reales y someterla a una responsabilidad obligadamente compartida. En este punto y dónde la EA coincide con los principios islámicos, la BI se ofrece como un aliado fuerte. En los aspectos todavía controvertidos, un debate más directo con la BI promete avances innovadores en la aplicación práctica de la EA.

III. CONCLUSIONES

La revisión de la destrucción creativa por Hirzel (2015) sugiere que esta no es productiva en el sentido de valor añadido, sino únicamente transforma valores existentes o los traslada de una persona a otra. Pero la idea en sí ha animado una actitud hacia la economía en la que la producción se entiende, cada vez más, como un acto mecanizado, hoy en día incluso digitalizado, por el cuál se transforman recursos con una velocidad progresivamente acelerada. Como resultado, la preferencia de tiempo es actualmente vertiginosamente alta, preferiblemente inmediata. Esto se debe a la dinámica de un sistema económico-financiero en el que el capital, en sentido literal como objeto material, ha perdido valor, y la base para la creación de riquezas, o mejor dicho, la acumulación de valores financieros, ha sido sustituidas por herramientas derivadas. Como respuesta lógica a este diseño, la gestión de responsabilidad patrimonial resulta en una carrera por operar con una progresiva aceleración en mercados secundarios, comerciando a plazos muy cortos con productos cuyo valor y vencimiento se fija en un futuro sucesivamente más lejano y más incierto. Así se incentiva una preferencia de tiempo muy alta.

Como último el actual sistema financiero no sólo apalanca los riesgos a través del tiempo, hacia un futuro lejano, en favor de beneficios inmediatos, sino también desconecta los beneficios de las obligaciones. En otras palabras traslada los riesgos de una parte de la interacción económica hacia otra, en concreto, del prestatario al prestamista. En última instancia se desmantela la responsabilidad financiera, económica y social, contagiando, desde las finanzas, no solo el sistema económico, sino toda la sociedad, derivando en un ciclo vicioso que se reproduce gradualmente con mayor rapidez, más allá del simple concepto de ciclos económicos, causando injusticias que llevan al colapso del sistema (Schweitzer, 1960, pt. 2) . En términos teóricos se puede decir que se ha perdido toda orientación; el ideal de la responsabilidad por la sociedad en conjunto, el interés en el desarrollo individual, la mutualidad con el otro como participante en las transacciones económicas, y especialmente la noción de la realidad concreta del mundo.

Queda que aclarar si Basel IV debe ser un estándar como un certificado de calidad similar al ISO y las juntas de *Sharía* en las bancas actuales, o si debería crearse una autoridad supervisora centralizada del tipo de una Junta Central de *Sharía* (Central Sharia Board) o una imposición legal de los Acuerdos de Basilea por los gobiernos nacionales a través de sus bancas

centrales. Desde el punto de vista austríaco es deseable que la tendencia será en dirección de una estandarización en los índices de medición y en la definición de los principios que se certifiquen por varios organismos independientes y en competencia, a los que se pueden acoger las bancas de forma individual y según los criterios de mercado, es decir, la mayor credibilidad que consiguen con ello frente a sus clientes.

En todo caso, este artículo espera haber ilustrado que un debate entre EA y BI puede ser beneficioso para una mejora duradera del sistema financiero global.

BIBLIOGRAFÍA

Amnistía Internacional. (2017). *Informe 2016/17 Amnistía Internacional: La situación de los Derechos Humanos en el mundo*. Amnesty.org. London, United Kingdom. Retrieved from

<https://www.amnesty.org/es/documents/pol10/4800/2017/es/>

Ariff, M. (1991). *The Islamic voluntary sector in Southeast Asia: Islam and the economic development of Southeast Asia*. Institute of Southeast Asian Studies.

Bank for International Settlements. (2010). *The Basel Committee's response to the financial crisis: report to the G20*. Basel, Switzerland. Retrieved from <http://www.bis.org/publ/bcbs179.pdf>

Beck, T., Demirguc-Kunt, A., Y Merrouche, O. (2013). *Journal of Banking & Finance* (Vol. 37). Elsevier Science Pub. Co.

Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., y Merrouche, O. (2010). Islamic vs. conventional banking: business model, efficiency and stability. <http://doi.org/10.1596/1813-9450-5446>.

Bondone, P. C. (2006). "Teoría de la relatividad económica". *Revista Libertas XIII*.

Brownlow, D. (2009). "Islamic and ethical finance: On the same path?". *NewHorizon*, (170).

Cachanosky, N. (2011, May 9). "Descalce de Plazos: Un Problema Terminológico". *Punto de Vista Económico*. *Punto de Vista Económico*. Retrieved from-

<https://puntodevistaeconomico.wordpress.com/2011/05/09/descalce-de-plazos-barnett-ii-block-vs-bagus-howden-un-problema-terminologico/>

Claessens, S., y Kodres, L. (2014). The Regulatory Responses to the Global Financial Crisis: Some Uncomfortable Questions The Regulatory Responses to the Global Financial Crisis: Some Uncomfortable Questions Prepared by Stijn Claessens and Laura Kodres.

Dridi, J., Hasa, M., Hasan, M., y Dridi, J. (2010). *The Effects of the Global Crisis on Islamic and Conventional Banks : A Comparative Study* (No. 10/201). Retrieved from <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/wp10201.pdf>

Ergungor, O. E. (2004). "Market- vs. bank-based financial systems: Do rights and regulations really matter?". *Journal of Banking & Finance*, 28(12), 2869–2887. <http://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2003.04.001>

Frankel, J. (2003). *A Proposed Monetary Regime for Small Commodity-Exporters: Peg the Export Price ("PEP")*.

Hasan, M., & Dridi, J. (2010). The Effects of the Global Crisis on Islamic and Conventional Banks: A Comparative Study; by Maher Hasan and Jemma Dridi; IMF Working Paper 10/201; September 1, 2010.

Hirzel, T. (2015). *Principles of Liberty: A Design-based Research on Liberty as A Priori Constitutive Principle of the Social in the Swiss Nation Story*. (Tabea Hirzel, Ed.) (1st ed.). CreateSpace.

Hoppe, H.-H. (1994). How is fiat money possible?—or, the devolution of money and credit. *The Review of Austrian Economics*.

— (2003). *Government, Money, and International Politics*.

— (2012). *La Ciencia Económica y el Método Austriaco*. Auburn, AL.

Irfan, H. (2015). *Heaven's bankers*. New York, NY: The Overlook Press.

Kahf, M. (2007). Islamic Banks and Economic Development. In *Handbook of Islamic banking*.

Kameel Mydin Meera, A., y Larbani, M. (2009). Ownership effects of fractional reserve banking: an Islamic perspective. *Humanomics*, 25(2), 101–116. <http://doi.org/10.1108/08288660910964175>

Kayed, R. N., y Hassan, M. K. (2011). The global financial crisis and Islamic finance. *Thunderbird International Business Review*, 53(5), 551–564. <http://doi.org/10.1002/tie.20434>.

- Khan, M. A. (2013). *What Is Wrong with Islamic Economics?: Analysing the Present State and Future Agenda*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Kureshi, H. (2017, May 28). "Is Islamic banking a fractional reserve banking system". Hussain Kureshi Pulse LinkedIn. *LinkedIn Pulse*. Retrieved from <https://www.linkedin.com/pulse/islamic-banking-fractional-reserve-system-hussain-kureshi>
- Kureshi, H., y Hayat, M. (n.d.). *Contracts and deals in Islamic finance : a user's guide to cash flows, balance sheets, and capital structures*.
- Lachmann, L. M. (1977). *Capital, expectations, and the market process : essays on the theory of the market economy*. Sheed Andrews and McMeel.
- Lackmann, B. G. (2014). The Six Key Countries Driving Global Islamic Finance Growth.
- Laldin, M. A., y Mokhtar, S. (2009). Risk Management in Islamic Finance. *Harvard-LSE Workshop on Risk Management*.
- Levine, R. (2000). Bank-Based or Market-Based Financial Systems: Which is Better? *World Bank Resources*.
- Marx, K., y Engels, F. (2002). *The Communist manifesto*. (G. Stedman Jones, Ed.). Penguin Books.
- Menger, C. (2005). *Principles of economics*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute.
- Mills, P. S., y Presley, J. R. (1999). *Islamic finance : theory and practice*. Palgrave.
- Mises, L. von. (1949). *Human action*. (Scholar's ed., Ed.). Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute.
- Navidi, S. (2016). *Superhubs : how the financial elite and their networks rule our world*.
- Rallo, J. R. (2011, August 7). "¿Cómo crean dinero los bancos?" *Juanramonrallo.com*. Madrid, Spain. Retrieved from <http://juanramonrallo.com/2011/08/¿como-crean-dinero-los-bancos/>
- (2013, September 23). El descalce de plazos sí es la causa del ciclo económico (parte 3). *Blog: Juan Ramón Rallo*. Retrieved from <http://juanramonrallo.com/category/seleccion/tace/>

- Ridgeway, W. (1892). *The origin of metallic currency and weight standards*. University Press.
- Sandkühler, H. J. (2012). Menschenrechte in der arabischen Welt. Zur Einleitung in den Themenschwerpunkt. *MRM - MenschenRechtsMagazin*, 1.
- Schumpeter, J. A. (2004). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
- Schutz, A. (1967). *The phenomenology of the social world*. Noyes St. Evanston, IL: Northwestern University Press.
- Schweitzer, A. (1960). *The philosophy of civilization* (Macmillan). New York, NY: The Macmillan Company.
- Siddiqi, M. N. (2004). Riba, bank interest and the rationale of its prohibition [Riba, los intereses bancarios y la justificación de su prohibición]. *Ocasional Papers*, 2(205).
- Tieben, B., Zijp, R. van., y Keizer, W. (1997). *Austrian economics in debate*. Routledge.
- Visser, H. (2013). *Islamic finance : principles and practice*. Cheltenham, United Kingdom: Edward Elgar Publishing.
- Walby, S. (2009). *Gender and the Financial Crisis*. UNESCO Project on "Gender and the Financial Crisis." Retrieved from http://www.lancaster.ac.uk/fass/doc_library/sociology/Gender_and_financial_crisis_Sylvia_Walby.pdf
- Walby, S. (2015). *Crisis*.
- Weber, M. (2003). *General economic history*. (F. H. Knight, Ed.). Mineola, NY: Courier Dover Publications.
- Zopounidis, C., C, L., Voulgaris, F., Christakis, S., y Vassakis, K. (2017). Islamic banking vs Conventional banking during the crises period: Evidence from GCC and Mena banking industries. *B' - Economics, Business, Social Sciences and Education*, 15(1), 1–13.

THE ROLE OF MONEY MARKET FUNDS (MMFS) IN THE AUSTRIAN THEORY OF MONEY: AN APPLICATION TO BUSINESS CYCLE THEORY

OLAV A. DIRKMAAT

Abstract: It is unclear whether shares of money market funds (MMFs) should be considered money. MMFs invest in short-term, liquid credit and generally have a fixed or stable net asset value (NAV). MMF shares are used as media of exchange, for final settlements, and as a store of value. However, many Austrian authors view money in a more narrow sense, as mere physical currency and bank deposits. Many theories, such as the Austrian business cycle theory, are then derived from this conceptualization of money. The author makes the case for considering MMF shares as money and a redefinition of money that actually includes liquid instruments such as MMF shares. The implications for the Austrian theory of the business cycle and Cantillon effects are discussed.

Keywords: money market funds, liquidity, money, credit, Austrian business cycle theory

Money market funds (MMFs) represent \$3 trillion dollars in financial industry assets. However, regulations regarding MMFs have increased substantially after various of them have “broken the buck” in the 2008 crisis. Moreover, negative interest rates have destroyed a great part of the MMF industry in Europe, since it is impossible to maintain a stable net asset value (NAV) and pay dividends (which can be considered *de facto* interest payments) when the underlying assets have negative yields.

MMFs are, however, completely ignored in Austrian theory. A quick search in the Review of Austrian Economics is illustrative. The term “money market funds” is not even once mentioned in any of its articles. Other (Austrian) papers on money market funds are scarce (e.g., Haymond, 2000). This paper attempts to contribute to the, sometimes confusing, Austrian literature on money. In short, there is a gap between a great deal of the Austrian theoretical body (e.g., the Austrian business cycle theory) and the concept of money. I will critique some theories that take inadequately into account

financial instruments such as MMFs and propose an integration of MMFs into the (Austrian) theory of money.

To begin, I will do a brief literature review with some of the terms that Ludwig von Mises uses in his work, and later compare the work of more modern Austrian authors to see where “money substitutes” like MMFs enter the picture. Then I will discuss the implications for various other theories, most prominently the Austrian theory of the business cycle.

I. THE INSOLUBLE PARADOX OF LUDWIG VON MISES’ DEFINITION OF MONEY

Ludwig von Mises in his first chef-d'œuvre *Human Action* (1949), defines money as “commonly accepted medium of exchange.” Then he proceeds to explain the origin of money. However, he explains the origin of gold as medium of exchange. In a world without financial intermediation, this might be of great relevance. Nevertheless, in a world with increasing financial intermediation, there are many other media of exchange to be considered. Mises called these media of exchange “money substitutes.” In other words, Mises, probably unaware of his own definition, operationalizes money not as commonly accepted medium of exchange, but rather as the “highest point in the money-credit pyramid.” Mises says A, but uses B.

As such, Mises falls into a contradiction. Laymen commonly accept commercial bank deposits as media of exchange. In popular language, we even call these demand deposits “money”. However, Mises operationalizes money not as demand deposits, but rather as the instrument or good that is no longer “redeemable” into something else. In other words, Mises first defines money as the commonly accepted medium of exchange, but when he begins defining “money substitutes” he redefines money unwittingly as “the irredeemable instrument.”

If money market fund shares can be redeemed into demand deposits of a commercial bank, and these demand deposits can be redeemed into central bank currency, then paper central bank currency, according to Mises, is “money.” Money market fund shares would represent money substitutes. In a similar fashion, other liquid credit instruments, like commercial paper and in some cases US Treasuries would be considered money substitutes by Mises as well.

However, bank deposits are just as “commonly accepted” as central bank currency, and in some cases even preferred over physical currency (bills).

II. THE RECOGNITION OF FRIEDRICH HAYEK

Friedrich Hayek, in his often cited work “The Denationalization of Money”, recognizes this error, which was not only committed by Ludwig von Mises, but by a multitude of economists. To quote Hayek (1976):

[A]lthough we usually assume there is a sharp line of distinction between what is money and what is not (...), there is no such clear difference. What we find is rather a continuum in which objects of various degrees of liquidity, or with values which can fluctuate independently of each other, shade into each other in the degree to which they function as money. (p. 56)

Here Hayek moves to a definition of money that does not clearly separate money from credit, but rather argues that any economic good – even loans, bonds and securities – has a degree of liquidity. The most liquid goods tend to be used as media of exchange.

Does Hayek refer to money as being able to extinguish or settle debts? Does Hayek further develop his definition of money? Unfortunately, he chooses to leave this very important question aside and directly goes into the theory of currency competition:

There is, however, as we have just pointed out, no need for a very sharp distinction between what is and what is not money [emphasis of the author]. The reader will do best if he remains aware that we have to deal with a range of objects of varying degrees of acceptability which imperceptibly shade at the lower end into objects that are clearly not money (p. 58)

There is, at least according the judgment of Friedrich Hayek in his treatment of competing currencies, no need to further develop a line between what money and/or credit is. Whether he is right with regard to the treatment of currency competition, is something the reader can reflect upon. But we must conclude that for the treatment of other very important theories – let us highlight the theory of the business cycle – such an avoidance of defining and separating money and credit is unacceptable. The “Austrian” theory of the business cycle explains, after all, how an increase in credit

not backed by prior savings, results in unsustainable growth and a tug of war for scarce resources.

If there is an increase in the money supply, then there might arise Cantillon effects (an increase in the money supply has a non-neutral effect on nominal spending; the increase in money supply ends up in someone's hands before affecting the "the general price level"). If there is an increase in credit, then interest rates are affected (the "price" of time) and credit allocation (or intertemporal allocation) of resources is distorted; projects that are more capital-intensive and have longer durations are undertaken (Cachanosky & Lewin, 2014).

Thus, we conclude that distinguishing between money and credit is of vital importance for the application of various theories, including the Austrian business cycle theory.

III. INTRODUCING THE MONEY-CREDIT PYRAMID

As we have concluded, Mises operationalizes money as "the ultimate means of settlement," even though he defines money as "commonly accepted medium of exchange." Hayek offers a critique to this conceptualization of money, but offers not a clear-cut solution by only pointing out that many economic goods are used as "money" and that each has different degrees of liquidity.

We will introduce an analytical tool that helps to analyze the various "types" of money we find in our day-to-day lives (Mehrling, 2012). Mehrling uses a hierarchy, in the shape of pyramid, to conceptualize the different types of money, which is akin to Hayek's concept of degree of liquidity.

Doing so, Mehrling (2012) explains the difference between Mises' distinction by referring to how, in practice, it depends on the person in question what the relevant "means of settlement" is. He explains this as follows:

In this hierarchy, where is the dividing line between money and credit? It is tempting to draw the line between currency (and everything above it) as money, and deposits (and everything below it) as credit. The source of this temptation is the institutional fact that currency is the final means of settlement for domestic payments. Just so, for a bank settling its accounts at the end of the day, currency or "high-powered money" is certainly the means of settlement. But things look different farther down the hierarchy. For ordinary people like us, bank

deposits are the means of settlement [emphasis of the author]. Hence we might be inclined to view deposits (and everything above them) as money, and securities as credit. (p. 2)

Thus, it actually depends on the subjective context of the person whether a given good is considered money (defined as means of settlement) or credit (which is redeemable into money). All these means of settlement, are commonly used media of exchange.

Defining money and credit as dichotomies, we consequently encounter two problems:

1. If we define money as means of (final) settlement, there exist various types of money, which posits a problem to other Austrian theories, such as the theory of the business cycle;
2. If we define money as a commonly accepted medium of exchange, there also exist various types of money, which also posit a problem to other Austrian theories, such as the theory of the business cycle.

As we will see, George Selgin (1991) recognized the same problem as Mehrling. He writes:

[He is] tempted, if only for the time being, to revert to some old-fashioned terminology that, whatever its other shortcomings, seems more useful than modern terms are for shedding light upon the nature of money creation. Nowadays economists use the term "money" to refer to anything that's a generally-accepted medium of exchange. Hence the manifold measures of the U.S. money stock — M1, M2, M3, MZM, and so forth — all of which include various sorts of bank deposits. To refer specifically to the dollars that the Fed itself creates, including both bank reserves and Federal Reserve notes circulating outside of the banking system, they use the terms "high-powered money," or "base money," or "the monetary base."

In the old days, in contrast, economists — or many of them, in any event — liked to distinguish between what they considered money in the strict sense of the term, or "money proper," and "money substitutes." Both money proper and money substitutes serve as generally accepted means of exchange. The difference is that, while "money substitutes" consist of various kinds of instantly-redeemable IOUs or promises to pay, "money proper" refers to the stuff that the promises promise, that is, what a bank customer expects to get in exchange for the substitutes if he or she asks the bank to pay up.

A century ago, when the terms were still current, in most industrialized economies "money proper" consisted of gold coins, while paper banknotes and demand deposits that were redeemable in gold were mere money substitutes. Today the same terminology might be used to distinguish the irredeemable currency supplied directly by the Fed from the redeemable exchange media created by commercial banks and other private financial firms. According to it, and thanks to a few twists of fate, paper Federal Reserve notes are now "money proper," while bank deposits, and checkable deposits especially, are "money substitutes." Note that "money proper" in this context isn't quite the same thing as what modern economists call "high-powered" or "base" money, because the last includes bank reserves, which aren't actually "money" at all: they are, true enough, means of payment so far as banks themselves are concerned, but so far as the general public is concerned, it's bank deposits, rather than the bank reserves that stand behind those deposits, that serve as money [emphasis of the author].

Here Selgin recognizes the same very important problem as Mehrling: money, as medium of exchange and means of (final) settlements, is different among the various economics agents in a market economy:

- For businesses and households, to settle and extinguish debts, demand deposits are generally exchanged, but also other types of IOUs are exchanged, such as MMF shares.
- For banks, to settle and extinguish debts, bank reserves (either central bank currency or deposits at the central bank) are exchanged;
- For central banks, to settle and extinguish debts, gold reserves or SDRs (Special Drawing Rights) could be exchanged; there is no other way to reach a final extinguishing or settlements of debts for instance by exchanging IOUs such as government bonds or physical currency.

How do we get out of this impasse?

IV. MORE RECENT ATTEMPTS TO INTEGRATE MMFS IN THE AUSTRIAN THEORY OF MONEY

There have been specific debates about whether MMFs are to be considered money in more recent times as well. Larry White (1989) explicitly denies that MMFs are money:

[T]he item that the check-writing MMMF customer relinquishes (ownership of shares in a portfolio of assets) is not what the payee accepts (ownership of an inside-money claim to bank reserves). Because the actual MMMF shares are not what the second party accepts (or intends to accept), MMMF shares cannot be considered a generally accepted medium of exchange; hence they are not money. (p. 213)

White makes an interesting, but nevertheless erroneous point. He says that even though settlements and exchanges in MMF shares happen, MMF shares cannot be considered a medium of exchange, because the payee directly exchanges MMF shares in checking account balance. However, there are two reasons to argue against this critique:

- a. In practice, not every MMF share is directly exchanged in checking account balance and are held until some future point.
- b. The same might be said for bank deposits: a payee might not accept a demand deposit, but rather an inside-money claim to bank reserves (e.g., physical currency). Does this imply that demand deposits cannot be considered media of exchange, at least partially? It would make a conceptualization and operationalization of money complicated and unworkable.

V. CREDIT CREATION OR A CREDIT EXCHANGE?

When, in Austrian literature, the term “credit” is mentioned, there is often an implicit reference to bank credit, that is, commercial bank liabilities. An increase in “credit” means an increase in “commercial bank liabilities”. Etymologically, credit comes from the French *crédit*, originating from the Italian *credito* and Latin *creditum*, derived from *credere*, which means “believe, trust.” Extending credit and receiving credit is not merely reserved to banking institutions. Let us dig a bit deeper into the operations of a commercial bank through an accounting view of economic relationships.

1. CREDIT AT THE COMMERCIAL BANK LEVEL

Whenever we make a deposit at a commercial bank, we extend “credit” to the bank¹. The bank extends “credit” to businesses, households and other institutions such as governments. In other words, banks do not “create” credit, they transform credit. They often alter the maturity profile of the originally extended credit (mainly by households and businesses), by borrowing short and lending long, and diversify credit risk by taking in “credit” from a large group of depositors and creditors and by extending “credit” to a diversified, large group of lenders or debtors.

Banks therefore do not create credit, but exchange credit, and make it more “liquid”, in terms of Friedrich Hayek.

2. CREDIT AT THE MONEY MARKET FUND (MMF) LEVEL

When we make a deposit at a money market fund, we normally tend to wire the money by bank transfer. The money is then invested by the MMF in (short-term and low-risk) securities, and the security purchases are settled by bank transfer as well. If we refer to the money-credit pyramid of Mehrling, we can see that MMF apparently, in practice, is situated on a lower level down the pyramid than demand deposits of commercial banks. But it is similar to a commercial bank in the sense that it does not create credit.

Does a money market fund “create credit?” The answer is again no. In a very similar manner, MMFs transform credit, by altering the risk profile and possibly the maturity profile.

The fact that not only MMFs do not “create credit” but banking institutions as well has, unfortunately, not been grasped by various authors, such as Frank Shostack (2000):

¹ For now, we reframe from a deeper analysis that a large part of the banks receives “credit” from the central bank. Some argue that central banks create “credit” out of nothing (which is wrong, central banks create liabilities – paper currency and bank reserves, but not out of nothing). Central banks acquire credit (generally securities) and transform that credit into central bank IOUs. Central banks, banks and MMFs are financial intermediaries and not originators of credit. Central bank can turn (and have turned) very illiquid paper (e.g., mortgage-backed securities) into liquid paper (i.e., central bank IOUs), but do not create credit out of nothing.

Since a credit transaction is a transfer of saved funds from a lender to a borrower it does not result in the creation of new money, but simply new credit. This credit, however, is not harmful, for it is fully backed by saved money. (p. 1)

To Shostack, shares in a MMF would be credit transaction where savings move from lender to borrower and therefore does not result in the creation of new money. However, we have already seen that banks, too, simply engage in credit transactions that do not result in the creation of new money. Illiquid (household and business) savings are transformed and turned into liquid savings (in this case in the form of demand deposits).

3. A BRIEF NOTE ON MONEY AS UNIT OF ACCOUNT

Moreover, what both MMFs and commercial banks have in common, and any other financial intermediary or money user for that reason, is the fact that each and every one of these instruments use the same unit of account, which is the local currency.

If we refer to the money-credit pyramid of Mehrling, we will see that the top layer of that pyramid is commonly used as unit of account.

4. A BRIEF NOTE ON CREDIT VERSUS GOLD MONEY

If we extent this idea to physical gold (not an IOU on physical gold), which has historically been an important medium of exchange, we might conclude that gold is fundamentally different from the earlier mentioned bank deposits and MMF shares, in the sense that these deposits and shares are an accounting asset for some and an accounting liability for the banks and MMFs in question.

Nevertheless, gold is a vehicle that people in earlier times would acquire to as a store of value. In a certain sense, they extend credit to the object (that is, gold) and the “debt” can later be settled by exchanging the gold for the goods or services the saver wishes to acquire.

VI. A NEW PROPOSED DEFINITION OF MONEY

There are different points we can conclude and have concluded:

- There are different types of (generally accepted) media of exchange

- Whether a certain medium of exchange is able to extinguish or settle debt is subjective
- The different types of media of exchange have different “degrees of liquidity”

We will define and conceptualize money as all economic goods that are used as medium of exchange and that have different degrees of liquidity, that is, are not near illiquid. Money, media of exchange, are superior to other economic goods since they hold a superior degree of liquidity. Money and credit are intimately intertwined and cannot be separated.

VII. CONSIDERATIONS FOR THE AUSTRIAN BUSINESS CYCLE THEORY

With a thought experiment, we will try to unravel the role MMFs play in the Austrian theory of the business cycle. First, we must return to some of the characteristics of MMFs:

- MMFs, like central and commercial banks, do not “create” credit, but transform credit
- MMFs invest in liquid (commercial and government) credit
- Whenever a share of a MMF is redeemed, the MMF proceeds to sell the underlying assets of that share and deposits the proceeds in a bank account (demand deposit). In this sense, a share in a MMF can be found higher in the money-credit pyramid.
- Whenever a share of a MMF is issued (i.e., the fund expands), the MMF proceeds to buy securities (e.g., bonds and commercial paper) for the amount of that share and receives the amount deposited in a bank account.
- Settlements in MMF shares happen, although not in great numbers

Now, if a MMF engages in maturity mismatching, and this happens on a large enough scale, then all the economic consequences follow that are described by the Austrian business cycle theory (lower interest rates induce more capital intensive investments with longer durations (Cachanosky & Lewin, 2014), even though the real resources have not been freed up and final demand is more focused on the short run than the long run).

Since a MMF, like a (commercial or central bank) only transforms credit, but not creates credit, they can have the same distorting effect on interest

rates (more specifically, term structures) as banking institutions and thus on the intertemporal allocation of resources (Fuller, 2013).

Therefore, excluding MMFs from the concept of money is a large mistake since MMF shares are used as media of exchange, are used for settlements, are used as store of value, and can induce distortions in the intertemporal allocation of capital. In fact, it is perfectly possible to imagine a scenario where a recession will be caused not by distortions at the commercial bank level, but rather at a money market fund level. Not recognizing that both media of exchange should be considered money, leads to an erroneous interpretation and explanation of the Austrian business cycle theory.

DISTORTIONS IN MATURITY PROFILES THROUGH FINANCIAL INTERMEDIARIES; WINNERS AND LOSERS IN FINANCIAL ASSETS WITH DIFFERENT MATURITIES

The earlier mentioned traditional Cantillon effects are difficult to defend with our notion of money. Cantillon effects are non-neutral (Thornton, 2006). As Thornton (2006) explains in his own words:

“Cantillon showed that changes in the quantity of money could have several different types of real effects on production, investment, consumption, and trade depending on who first received the money; effects now labeled Cantillon effects, injection effects, or first-round effects.” (p. 49)

But the idea of “changes in the quantity of money” is undefendable when what we consider money and what we do not consider to be money is a continuum rather than a dichotomy. And while Richard Cantillon may be excused, since financial markets at the time were not as advanced as today, the same excuse does not apply to modern-day economists.

If money is a relative concept and just refers to a degree of liquidity, an idea we defend in this article, and not a black and white dichotomy that separates money – media of exchange – from other economics goods, then it is obviously not clear if Cantillon effects must be restated to occur only with “changes in the quantity of demand deposits.” But if it is true that Cantillon effects only occur when there is an injection of “new money” not backed by prior saving, then there can be no Cantillon effects of such kind in the real world, since in the first part of this paper we have established that any bank liability (demand deposit) is backed by savings or credit extended by other economic agents. Either way, redefining Cantillon effects

in more concrete, modern financial terms would make for an interesting avenue for future research.

There exists, however, an important application of the theory of Cantillon effects that so far has been ignored.

Whenever financial intermediaries, such as commercial banks and MMFs², engage in maturity mismatching (borrowing short, lending long), long-term interest rates might fall relative to short-term interest rates. As a result, there exists a winner-loser effect.

Prices of long-dated financial assets (e.g., a 30-year US Treasury) increase when long-term interest rates decline. As such, there is a transfer of purchasing power to holders of long-dated financial assets at the cost of holders of short-term financial assets (e.g., 30-day commercial credit), who now hold assets that are worth less than in a scenario where financial intermediaries would not have engaged in maturity mismatching, bringing down long-term interest rates.

This increased purchasing power, if exercised, can alter the structure of relative prices, favoring assets and goods that are preferred by the “winners” of such financial Cantillon effects. The “losers” will experience a decrease in purchasing power, which affect the monetary demand on goods they prefer. It might be fruitful to do an empirical study whether

VIII. CONCLUSION: MMFS AS MONEY AND IMPLICATIONS

Money market funds (MMFs) have so far been ignored in the Austrian theory of money. Money is conceptualized as demand deposits of banks. However, this conceptualization cannot be defended. Mises’ definition of money as commonly accepted medium of exchange was criticized as he tried to operationalize this definition as money being the ultimate extinguisher of debt. Friedrich Hayek recognized the error implicit in Mises’ reasoning and proposed an alternative way of defining money not as dichotomy (black versus white), but as a continuum (degree of liquidity). The

² Money market funds (MMFs) normally tend to engage in almost no types of maturity transformation, in stark contrast to commercial banks. MMFs tend to maintain very short-term and liquid paper with short maturities, while banks tend to maintain a large percentage of long-term loans and securities. In some way, a move from bank deposits to MMF shares, might result in less maturity mismatching and a more stable financial system.

money-credit pyramid of Mehrling is introduced to expand upon the definition of Hayek.

The author proposes a definition of money as a degree of liquidity. Some economic goods are more liquid than others, and are therefore more often used as media of exchange.

Shares in MMFs are important media of exchange – money – that have a relatively high degree of liquidity, but generally speaking not as high as commercial bank (demand) deposits and checking accounts. Some critics have argued that MMFs are credit, since MMFs cannot “create credit”, whereas supposedly banking institutions can “create credit.” We have seen that this theorem is based on a severe misconception of what credit is, where it originates and a lack of understanding when it comes to non-bank credit.

Having established that MMF shares are indeed money, we discussed the implications of the conclusion of credit instruments such as MMF shares as money for both the Austrian business cycle theory and Cantillon effects (and the non-neutrality of money). (1) Austrian business cycle theory is based on an explicit theory of “credit creation (unbacked by prior savings)”. However, we concluded that financial intermediaries do not possess the power to create credit, but only to transform credit (i.e., the maturity and risk profile of credit). An Austrian business cycle could occur with no changes in the composition of bank credit, but with changes only in the composition of money market funds (MMFs). (2) Cantillon effects are based on a definition of money as pure monetary metal or demand deposits. A new type of financial Cantillon effect is introduced that refers to the increasing purchasing power of holders of long-dated fixed income instruments, when financial intermediaries (central banks, banks, MMFs, etc.) engage in maturity mismatching. When they use their increased purchasing power on financial assets and/or other economic goods, real changes occur in the structure of production.

It is the hope of the author that this article will be able to spark a new debate on an often-ignored topic, which is the definition and operationalization of money, and stimulate future investigations into modern-day media of exchange (e.g., commercial paper, repurchase agreements or repos, etc.). Since so many theories depend on an implicit recognition of what is money and what is not, this is a fundamental question that deserves further attention. With a diminishing role of banks in the broader spectrum of financial intermediation, it is important for the advancement of Austrian

economics to have a broader and more fundamental understanding on the role and nature of financial intermediaries.

BIBLIOGRAPHY

Cachanosky, N., and Lewin, P. (2014). Roundaboutness Is Not a Mysterious Concept: A Financial Application to Capital Theory. *Review of Political Economy*.

Fuller, E. (2013). The Marginal Efficiency of Capital. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 16, no. 4.

Hayek, F. (1976). *The Denationalization of Money*. IEA.

Haymond, J. (2000). Are MMMFs Money? *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 3, no. 4.

Mehrling, P. (2012). The Inherent Hierarchy of Money. *working paper*.

Mises, v. L. (1949). *Human Action*.

Shostack, F. (2000). Do Non-Banks Create Money? *Mises Institute*.

Thornton, M. (2006). Cantillon on the Cause of the Business Cycle. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 9, no. 3.

White, L. (1989). *Competition and Currency*.

EN UN MUNDO DE MONEDAS FIAT: ¿TIPO DE CAMBIO FIJO O FLOTANTE SEGÚN LA ESCUELA AUSTRIACA?

EDGAR ORTIZ ROMERO

Resumen: Es bien conocido que los autores de la escuela austriaca han anticipado los desastres que están asociados a la intervención del gobierno en la provisión de la moneda. Han enfatizado que la creación de las monedas fiat con sus leyes de curso forzoso han abierto la puerta a inflaciones sin precedentes. En ese sentido los austriacos han sido en muchos casos defensores del regreso a un patrón oro que impida a los gobiernos imponer monedas sin respaldo o bien han abogado por la abolición de las leyes de curso forzoso y devolver a los particulares la emisión de moneda. En el contexto del patrón oro se entiende que volveríamos al mundo de los tipos de cambio fijos. Sin embargo, no existe consenso en cuanto a qué régimen cambiario es preferible en un mundo de monedas fiat. En este trabajo intentaremos explorar cuál sería la política cambiaria preferible a la luz de la teoría austriaca en un imperfecto mundo de monedas fiat y donde la emisión de moneda está vedada los particulares.

Palabras clave: dinero fiat, tipo de cambio, política monetaria, política cambiaria, teoría monetaria.

I. INTRODUCCIÓN

Hoy suele hablarse de dos sistemas cambiarios: el tipo de cambio flotante y el tipo de cambio fijo. Naturalmente la categorización es meramente conceptual y en el ejercicio de la política cambiaria de cada banco central encontramos distintos matices. Algunos bancos centrales manejan sistemas cambiarios flotantes pero con intervenciones de éste para evitar fluctuaciones bruscas, por ejemplo.

Entre los autores clásicos de la escuela austriaca, a decir Mises y Hayek, no existe una postura respecto del régimen cambiario en un mundo de monedas fiat. Ambos se refirieron en varias oportunidades a los problemas de su época pero en muchos casos escribían en referencia al patrón oro, donde

existían tipos de cambio fijos naturalmente, o durante el régimen de Bretton Woods donde aun existían tipos fijos.

En el caso de Mises, su magna opus, *La Acción Humana*, hace referencia a las monedas fiat pero no alcanzó a abordar a profundidad los retos que implica vivir en un mundo de monedas fiat.

Para enmarcar la discusión respecto del tipo de cambio hace falta brindar contexto del sistema monetario del que se trate. En un patrón oro clásico, los tipos de cambio tienen una característica distinta a la que tienen los tipos de cambio en un mundo de dinero fiat.

En ese sentido la discusión del presente trabajo transcurrirá en tres apartados principales. En primer lugar, explicaremos en qué consiste el tipo de cambio en un mundo donde el oro (u otra mercancía) funge como dinero. En este contexto lo que en realidad existe es un tipo de cambio entre el papel moneda que conforman las divisas de los países emisores de dichos títulos y los precios de las mercancías están en última instancia referenciadas al oro.

En segundo lugar, analizaremos en qué consiste la moneda fiat que emiten nuestros países hoy y cómo ello cambia la discusión del tipo de cambio. Esta discusión depende en buena medida de la naturaleza que atribuyamos al dinero fiat.

Por último, expondremos los argumentos principales de Milton Friedman para defender un sistema de tipos de cambio flexibles y lo contrastaremos con las ideas que los teóricos de la escuela austriaca tenían del tipo de cambio.

En nuestra conclusión intentaremos mostrar cuáles son los elementos que abonan el campo para decantarse por un sistema de tipos de cambio fijos desde la perspectiva de la escuela austriaca y cuáles podrían dar pie a defender la posición de los tipos de cambio flotantes.

II. EL TIPO DE CAMBIO DURANTE EL PATRÓN ORO

Durante la era del patrón oro había una sola moneda mundial: el oro. El papel moneda que emitían los bancos de emisión de los distintos países del mundo eran simplemente promesas de pago convertibles en oro. Siguiendo

a Murray Rothbard «(...) cada moneda nacional (el dólar, la libra, el franco, etc.) era simplemente un nombre para cierta cantidad de oro»¹.

En ese contexto, una libra esterlina, hasta antes de la suspensión de la convertibilidad de 1914, daba derecho a reclamar 123.274 granos de oro, equivalente a $\frac{1}{4}$ de onzas de oro aproximadamente. Un dólar estadounidense era canjeable por aproximadamente $\frac{1}{20}$ onzas de oro².

Bajo este sistema, si bien los precios de las mercaderías estaban expresados en la denominación monetaria de cada país (dólares americanos, libras esterlinas, etc.), los precios de las mercancías estaban referenciadas en última instancia en términos de oro. Si una mercancía A tenía un precio de US\$20.00, esto quería decir que la mercancía A tenía un precio de 1 onza de oro.

De este modo aunque cada país emitía su papel moneda, los precios internacionales estaban referenciados al oro y en ese sentido se podía hablar de una moneda única.³ Lógicamente las monedas nacionales no cotizaban al uno por uno porque el papel moneda de cada país daba derecho a cobrar una cantidad distinta de oro.

Como decíamos anteriormente, si antes de 1914 una libra esterlina daba derecho a cobrar $\frac{1}{4}$ de onzas de oro y un dólar estadounidense a cobrar cerca $\frac{1}{20}$ de onzas de oro, resultaba que el «tipo de cambio» era de 1 libra esterlina por 4.866 dólares americanos⁴.

Bajo este esquema había ciertamente una pequeña banda de flotación entre el tipo de cambio entre las distintas monedas. Esta flotación correspondía al diferencial de derechos de cobro que había entre los residentes de los distintos países.

Supongamos que había mayores exportaciones de mercancías desde Estados Unidos hacia Inglaterra. Los comerciantes que intercambiaban entre ambas plazas comerciales se valían de auxiliares del comercio, principalmente bancos, para efectuar los pagos entre las distintas plazas. De este modo, los comerciantes ingleses que vendían mercancías a Estados Unidos tenían derechos de cobro en dólares; a su vez, los comerciantes estadouni-

¹ (Rothbard, 2010, p. 89).

² (Rothbard, 2010, p. 89).

³ (Kemmerer, 1944).

⁴ (Crump, 1956, p. 9)

denses tenían derechos de cobro en libras esterlinas. Para saldar deudas, los comerciantes ingleses que habían exportado mercancías negociaban sus derechos de cobro en dólares con aquellos que tenían deudas en dicha moneda. De esa forma, los pagos se saldaban sin transportar oro de una plaza a otra.

Ahora bien, el escenario anterior asume que los derechos de cobro entre plazas son idénticos. De este modo todas las deudas se saldarían con los derechos de cobro recíprocos entre americanos e ingleses. Sin embargo, este no era generalmente el caso. Podía ser que los americanos hubieran vendido más a los ingleses.

¿Qué ocurriría en este último caso? Que los ingleses tenían que pujar por los derechos de cobro en dólares y para ello debían adquirirlos por una prima adicional. Esta puja haría que el «tipo de cambio» de la libra esterlina se depreciara frente al dólar pues los derechos de cobro en dólares cotizan a una prima⁵. Por el contrario, los derechos de cobro en libras esterlinas cotizarían a descuento. Sin embargo, lo importante a notar es que el tipo de cambio variaba hasta el punto en el cual la depreciación excedía el costo de transportar oro de una plaza a otra (en este caso de Inglaterra hacia Estados Unidos)⁶.

Como explica Mises:

«En todo caso, las sumas que la persona residente en A (o en B) ha de abonar por una orden de pago cobrable en B (o en A) nunca puede sobrepasar los límites marcados por los costes del transporte. Dicho precio no puede, independientemente del nominal, exceder la cuantía de los gastos de transporte (gold export point) ni tampoco puede ser inferior a los aludidos gastos de transporte (gold import point)»⁷

De esta forma queda claro que los «tipos de cambio» bajo el patrón oro son en realidad primas o descuentos derivadas del costo de movilizar el oro de una plaza comercial a otra. Pero en realidad bajo este esquema existe un solo dinero mundial y para efectos prácticos no hay problemas cambiarios porque las flotaciones entre divisas se mueven en bandas estrechas y pre-visibles.

⁵ (Goschen, 1876, pp. 2-3)

⁶ (Macdonald, 2007, p. 289).

⁷ (Mises, 2009, p. 543)

La realidad cambió cuando en 1945 se abandonó el patrón oro y se dio paso al patrón oro-dólar como consecuencia del tratado de Bretton Woods. Bajo dicho sistema el dólar americano sería convertible a una tasa de US\$35 por onza de oro a los gobiernos de los países signatarios del acuerdo. Por su parte, los demás países se comprometían a garantizar la convertibilidad de sus monedas a dólares americanos a una tasa fija que podía variar en una estrecha banda de 1%⁸.

El sistema supuestamente funcionaba bajo tipos de cambio fijos ya que se establecía una tasa fija entre las distintas monedas y el dólar y de éste con el oro. Los signatarios se obligaban a mantener la paridad y su moneda podía flotar exclusivamente en una banda del 1%.

Sin embargo, el sistema estaba destinado al fracaso pues aunque Estados Unidos se comprometió a garantizar la convertibilidad del dólar a \$35 por onza de oro, la incesante expansión del papel moneda que llevaron a cabo los americanos acabó rompiendo el sistema en 1971. Mises anticipó la caída del sistema en 1949 al decir:

«Hasta ahora, el gobierno americano ha podido seguir cumpliendo ante los bancos de emisión y los gobiernos extranjeros su promesa de entregar oro al precio de 35 dólares la onza, gracias, fundamentalmente, a las particulares circunstancias políticas y económicas concurrentes. La actividad “expansionista” de la administración USA, permanentemente ampliada, intensifica, sin embargo, día a día, el drenaje a que, desde hace años, están sometidas las reservas de los Estados Unidos (...)»⁹

A partir de 1971 Estados Unidos suspende la convertibilidad y el sistema monetario mundial pasa a operar bajo monedas fiat.

III. EL TIPO DE CAMBIO EN UN MUNDO DOMINADO POR EL DINERO FIAT

El primer paso para entender los tipos de cambio bajo un esquema de dinero fiat, pasa por definir el concepto del dinero fiat mismo. En general po-

⁸ (Rothbard, 2010, p. 99)

⁹ (mises, 2009, p. 571)

dríamos decir que llamamos moneda fiat al papel moneda inconvertible que, en nuestros días, emite el Estado a través de sus bancos centrales.

En el mundo de hoy prácticamente todos los países cuentan con leyes de curso forzoso y prácticamente todos emiten su propia moneda. A diferencia de la era del patrón oro, las monedas que hoy emiten los bancos centrales son promesas de pago inconvertibles. Es decir, todas las monedas fiat son pasivos de los bancos centrales. El problema es entender qué significa la obligación que adquiere el banco central al emitir moneda fiat.

Cuando los bancos centrales emitían papel moneda bajo el patrón oro, quedaba claro que el papel moneda era un pasivo que daba derecho a su tenedor a reclamar una suma determinada de dicho metal. De ese modo el papel moneda era su pasivo y el oro su activo, el cual se comprometían a entregar al tenedor del papel moneda.

La moneda fiat de hoy es un pasivo solamente pero, ¿qué activo o qué promesa respalda dicho pasivo? La respuesta es compleja y en general solo sabemos que los bancos centrales intentarán defender esos pasivos de algún modo. Para ello usarán sus activos (metales, otras divisas, títulos, etc.) para defender la moneda fiat que emiten en caso de que el público la repudie.

De lo anterior se desprende que el compromiso de los bancos centrales pasa por sus objetivos de política monetaria o cambiaria. Por ejemplo, la Reserva Federal teóricamente se compromete a brindar estabilidad de precios, pleno empleo y tasas de interés de largo plazo moderadas¹⁰. Podríamos decir que el dólar es una promesa de pago inconvertible pero cuya expectativa es que el valor será relativamente estable por compromiso de su emisor, la Reserva Federal. Ello implica que se espera que la Fed tomará las medidas necesarias para defender su pasivo de modo que mantenga las características a las que se compromete a mantener.

¿De dónde viene la demanda por moneda fiat? En última instancia de las obligaciones tributarias de los ciudadanos para con el Estado. Es decir, los saldos de tesorería que las personas mantendrán en un momento determinado dependerán de las obligaciones tributarias que deban liquidar. Dado

¹⁰ Véase la misión del Banco de la Reserva Federal de los Estados Unidos en:

<https://www.federalreserve.gov/aboutthefed/mission.htm> Consultado el 20 de junio de 2016.

que solo pueden liquidar impuestos en moneda fiat, esto obliga a demandar cierta cantidad de moneda fiat en cada periodo particular.

Durante la era del patrón oro la demanda de este metal precioso estaba dada por su demanda ornamental, industrial y monetaria. Al final de cuentas se trataba de una mercancía, de un bien presente. En cambio la moneda fiat es simplemente una deuda del Estado cuyo principal objeto es liquidar obligaciones tributarias que impone el propio gobierno que emite dicha moneda.

Como lo explica el profesor Rallo¹¹:

«La moneda fiat, por consiguiente, es una deuda fiscal que el Estado coloca entre sus ciudadanos; o visto desde la otra perspectiva, es un crédito fiscal que los ciudadanos le conceden al Estado. En este sentido, si el importe de los tributos cobrables a corto plazo (derecho tributario del Estado contra la sociedad) coincide con el de la moneda creada (deuda fiscal del Estado a favor de la sociedad), el proceso será equivalente a si el estado hubiese recaudado los tributos en especie: en lugar de hacerlo directamente lo hará indirectamente y con una cierta antelación»

En ese sentido el precio de la moneda fiat se comporta como el precio de cualquier deuda: a mayor expectativa de su solvencia, mayor valor y viceversa. El problema es que dicho pasivo no comprende una obligación claramente determinada y de ahí que su valor fluctúe en la medida que el Estado emite más moneda fiat que aquella que los agentes económicos desean mantener en tesorería para liquidar obligaciones tributarias.

Para entender el tipo de cambio la moneda fiat plantea nuevos problemas. Si el Estado emite moneda inconvertible, ¿a qué precio circulará la moneda fiat frente a otras divisas también inconvertibles? ¿Cuál es la obligación del Estado, como emisor, a la hora que un tenedor quiera convertir la moneda fiat a otra divisa?

La respuesta a esa pregunta depende de a qué se obligue el emisor de dicha moneda fiat, el banco central. Hay bancos centrales que se obligan a mantener una tasa de cambio fija de su moneda frente a otra; hay bancos que permiten la flotación libre del cambio de su moneda por otras divisas y hay bancos centrales que permiten la flotación de su moneda frente a otras pe-

¹¹ (Rallo, 2015, p. 26)

ro intervienen para evitar volatilidades no deseadas de acuerdo a sus planes.

Ahora bien, ¿cuál sería la respuesta de los autores de la escuela austríaca? Autores como Mises y Hayek hablaron de los tipos de cambio en un contexto de patrón oro. Como mencionamos antes, para ellos el patrón oro era deseable para el comercio internacional porque representaba una moneda mundial sólida y ajena a los caprichos de los gobernantes.

Como dijo Mises «[p]ara los librecambistas, la principal virtud del sistema [patrón oro] consistía precisamente en que era un patrón internacional, tal como exigía un comercio universal con un mercado monetario»¹².

De modo que para responder a dicha pregunta podemos explorar dos visiones: la visión «austríaca» y la visión que ofrece Milton Friedman en su famoso ensayo *The case for flexible exchange rates*¹³.

1. EL ARGUMENTO DE MILTON FRIEDMAN A FAVOR DE LOS TIPOS DE CAMBIO FLEXIBLES Y LOS ARGUMENTOS DE LA ESCUELA AUSTRÍACA A FAVOR DE TIPOS DE CAMBIO FIJOS

En el trabajo que mencionamos Friedman se propone formular una defensa de los tipos de cambio flexibles en una época donde regía el patrón oro-dólar. Como mencionamos, dicho esquema obligaba a los países signatarios del tratado a mantener tipos de cambio rígidos frente al dólar. Friedman consideraba que esto era una forma de control de precios pues en su esquema el tipo de cambio es un precio más en el mercado. Por tanto, para Friedman, la fijación por parte del gobierno de un tipo de cambio equivale a una intervención de precios con las nefastas consecuencias que ello conlleva.

Sin embargo, lo que uno puede notar es que Friedman considera a la moneda fiat como auténtico dinero. En sus términos la moneda fiat es tan «dinero» como el oro y por lo tanto el tipo de cambio entre monedas fiat es un precio más en el mercado. A su vez, considera que dicho precio, como cualquier precio, se fija por la libre interacción de la oferta y demanda del mismo, en este caso de divisas. Por su parte, considera que la libre fluctuación en el precio de las divisas reflejan a cabalidad los movimientos de la balan-

¹² (Mises, 2009, p. 564)

¹³ (Friedman, 1953)

za comercial de modo que para garantizar el abasamiento de bienes importados y exportados, se debe dejar que las distintas monedas vean sus tipos de cambio flotar «libremente».

Para Friedman hay dos aclaraciones que hacer:

«Primero, la defensa de los tipos de cambio flexibles no equivale a una defensa de los tipos de cambio inestables. El objetivo último es un mundo en el cual los tipos de cambio, aunque varíen libremente, sean estables. (...) Segundo, por intercambio multilateral y no restringido me refiero a un sistema en el cual no hay control cuantitativo sobre las exportaciones e importaciones, en el cual los aranceles o recompensas a la exportación sean razonablemente estables y no discriminatorias y no sean sujetas de manipulación para afectar la balanza de pagos (...)»¹⁴

De esta manera Friedman aclara que defiende los tipos de cambio flexibles en un mundo de economías abiertas y en el cual no haya intervención en los tipos de cambio de modo que esa libre fluctuación acabará equilibrando el mercado de divisas.

Más adelante agrega que «bajo tipos de cambio flexibles determinados libremente en mercados abiertos, el primer impacto de cualquier tendencia hacia un superávit o déficit en la balanza de pagos se refleja en el tipo de cambio»¹⁵. Por otra parte, asegura que los precios (rentas, salarios, etc.) son rígidos a la baja en tanto que los tipos de cambio no lo son. De este modo, la depreciación o la apreciación son mecanismos para ajustar los precios de forma más eficiente en caso de shocks¹⁶.

2. LAS POSIBLES RESPUESTAS DE LA ESCUELA AUSTRIACA

¿Qué responderían a los argumentos de Friedman los autores austriacos? Es difícil dar una respuesta única a esta pregunta dado que no hay una sola línea entre los autores de la escuela austriaca en un contexto de monedas fiat. Los autores de la escuela austriaca repudian el dinero fiat y existe un consenso casi general de que lo propio sería contar con un patrón oro o

¹⁴ (Friedman, 1953, p. 158)

¹⁵ (Friedman, 1953, p. 161)

¹⁶ (Friedman, 1953, p. 164).

bien con un sistema de banca libre en el cual se permita a los particulares emitir monedas privadas.

De modo que entendiendo que el mundo con monedas fiat no es la preferencia de los austriacos, la pregunta exige buscar una aplicación a los supuestos teóricos de los austriacos al mundo de las monedas fiat de nuestros días.

Una posible respuesta a la pregunta podría ser: si la moneda fiat es un pasivo del banco central, ¿no es más lógico que el banco central se comprometa a cambiar dicha moneda por otras a una tasa fija? De esa manera el pasivo del banco central tiene un referente externo que limita su posibilidad de expandir su oferta de moneda fiat.

Pero por otra parte, si se considera que el dinero fiat es “dinero” en sí mismo la respuesta es distinta. En el entendido que la moneda fiat es un mal dinero pero al fin y al cabo es dinero, un tipo de cambio fijo sí sería igual a un control de precios pues el banco central debería intervenir en el mercado de divisas a fijar su «precio».

Como leíamos en Rothbard anteriormente, él pensaba que un sistema de tipos de cambio flotantes causaría una inflación rampante por todo el globo. De hecho tenía razón. Pero por otra parte el propio Rothbard hizo ver que un tipo de cambio fijo siempre era problemático porque o se establecía un tipo de cambio muy alto o muy bajo. Si el tipo de cambio se dejaba muy bajo, habría un castigo para los consumidores locales pues los bienes importados vendrían a un precio demasiado gravoso. Si se ponía muy alto, el castigo iba a los productores.

En ese sentido, bajo un tipo de cambio fijo y moneda fiat, el banco central debería abstenerse de hacer política monetaria y cambiaria en su zona económica pues su compromiso con los tenedores de moneda fiat es la conversión de dicha moneda a cambio de otra divisa a una tasa fija. Para cumplir con su obligación, debe cuidar su nivel de reservas y la cantidad de pasivos que emite.

Por otra parte, si consideramos que el dinero fiat es una promesa ¿es realmente el tipo de cambio un precio? Lo es, pero se trata del precio de una deuda ya que la moneda fiat tiene un valor y un precio similar al de cualquier título de crédito. Mientras más solvente sea el emisor, cotiza a una prima mayor o a menor solvencia esperada por parte de su emisor, mayor será el descuento al cual circule.

De esta manera consideramos inoportuno afirmar que las monedas fiat deben «flotar libremente» como si se tratara del precio de una mercancía. Dicha afirmación equivaldría a decir que los cheques que emiten los bancos deberían cotizar «libremente» a descuento cuando los fondos no alcanzan para liquidar a valor facial todos los cheques que han girado los cuentahabientes de un banco. Si exigimos a los particulares que cumplan sus deudas a la par, ¿por qué deberíamos permitir al Estado modificar sus pasivos a través de la flotación de la moneda fiat que emite?

Por el lado de la eficiencia de la moneda fiat como unidad de cuenta quedan muchas preguntas por responder sobre la ventaja de los tipos fijos sobre los flexibles o viceversa. Friedman se inclinaba por los tipos flexibles por considerar que los ajustes de precios ocurren con mejor soltura en un contexto de tipos flexibles. Sin embargo, Hayek dijo:

«Incluso dejando a un lado el nivel absoluto de los precios, las posiciones alcanzadas al final no serán las mismas que las que se obtendrían si los tipos de cambio fueran fijos, porque en el curso de los acontecimientos los beneficios y pérdidas, en cada caso, afectarán de forma distinta a unos y otros y, como consecuencia, al resultado final. Pero en términos aproximados y prescindiendo de diferencias menores, se puede decir que en un régimen de tipos de cambio fijos la reducción de los precios en la industria afectada por el cambio de la demanda sería inmediata y ahora ese mismo cambio, con tipos de cambio variables, exigirá la elevación de todos los demás precios»¹⁷.

Y es que Hayek hace una observación valiosa: en un ambiente de tipos de cambio flexibles, la depreciación de una moneda como consecuencia de la caída de los precios de un sector acabará afectando a todos los sectores porque todos los precios de los bienes importados aumentarán, por ejemplo. De este modo los shocks de un sector se desplazan a los demás sectores aun y cuando no tienen relación alguna con el sector afectado.

En un sistema de tipos de cambio fijos, estos cambios afectarán directa y rápidamente a la industria o sector que sufrió el cambio y podrán ajustarse de forma más eficiente. El primer efecto será que este sector pierda recursos (capital y trabajo) que serán desplazados a los sectores más productivos. Hoy con los tipos de cambio flexibles, muchos sectores no relaciona-

¹⁷ (Hayek, 1996 p. 46)

dos con el sector que dio lugar a la depreciación acaban perdiendo recursos escasos haciendo más difícil el ajuste.

Por otra parte, hay que entender que en un mundo de monedas fiat el factor especulación juega un rol extremadamente importante en el poder adquisitivo de cada moneda. Debido a que la moneda fiat es una deuda, los cambios esperados en la oferta de una divisa respecto de otra desatan fluctuaciones importantes que nada tienen que ver con movimientos en la balanza comercial. Basta recordar, como ejemplo, la depreciación inmediata que sufrió el euro en marzo de 2015 cuando se anunció el paquete de flexibilización cuantitativa. En un mes el euro se depreció poco más de 7% frente al dólar debido a la especulación que generó la decisión del Banco Central Europeo.

IV. CONCLUSIÓN

Hemos conseguido poner en perspectiva los principales argumentos que existen en torno al tipo de cambio desde el patrón oro hasta nuestra era de monedas fiat. Los argumentos que exploramos a lo largo del trabajo ponen de manifiesto los grandes problemas que existen cuando el gobierno se hace cargo de la moneda.

Si bien el gobierno se había convertido en emisor de papel moneda tiempo atrás, el patrón oro imponía una disciplina que permitía que las obligaciones fueran liquidadas en términos de oro en última instancia. Pero el advenimiento del dinero fiat cambió muchas las cosas.

Preferir un tipo de cambio fijo desde una perspectiva austriaca en un mundo de monedas fiat debe entenderse como una preferencia contextual: en tanto exista el gobierno como emisor de moneda es preferible que los tipos de cambio se mantengan fijos.

Muchos países, incluídos Guatemala y Argentina, han caído en severas crisis financieras bajo regímenes de tipo de cambio fijo. Pero no han sido los tipos fijos la razón del fracaso. La falta de controles y los incentivos perversos de la política son los causantes de tantos estragos. Contra el Estado, no hay fórmula mágica que evite el desastre.

Por su puesto que el sistema tendrá múltiples fallos y problemas. Pero los fallos son inherentes a un sistema de monedas inconvertibles y de curso forzoso. Ocurrirá que si un banco central opta por un tipo de cambio fijo,

digamos, en referencia al dólar, tendrá el problema que su política monetaria estará atada a la política monetaria de la Reserva Federal.

La cantidad de unidades monetarias que un banco central pueda emitir en dichas circunstancias está completamente atada a la política monetaria de otro banco central. Incluso Milton Friedman veía que los tipos de cambio fijos eran provechosos para un país pequeño pues eso le permitía relacionar los términos de intercambio con otra zona.

Otra alternativa más extrema es la adopción de la moneda fiat emitida por otro banco central. Existen casos de dolarización como Ecuador y El Salvador donde las autoridades monetarias prescindieron de sus monedas fiat y decidieron adoptar el dólar como moneda. Sin duda no es la solución ideal pero quizás sea una opción preferible en términos comparativos: tener una moneda fiat emitida por un banco central débil o contar con el dólar americano que se emite fuera.

La conclusión principal que podemos sacar puede plantearse de la siguiente manera: mientras estemos bajo un sistema de moneda fiat, preferimos mantener una tasa fija y establecer una regla que ate de pies y manos a los bancos centrales.

Puede ser manteniendo la moneda propia o bien adoptando otra moneda, como el dólar¹⁸.

La solución óptima pasa únicamente por sacar al Estado de la emisión monetaria y devolver a los particulares la emisión de la moneda. En este contexto, la libre competencia se encargará de generar las monedas más sólidas y eficientes.

BIBLIOGRAFÍA

Crump, N. (1956). *The ABC of the foreign exchanges* (12th ed.). London: MacMillan & Co LTD.

Friedman, M. (1953). "The case for flexible exchange rates". En *Essays in positive economics* (pp. 157-204). Chicago: The University of Chicago Press.

¹⁸ Para hacer justicia a Friedman, (Hanke, 2008) explica que Friedman no fue un defensor absoluto de los tipos de cambio flexibles sino que consideró que especialmente a países pequeños convenía muchas veces adoptar la moneda de otra nación grande con la cual tuviera un flujo comercial de alto volumen.

Goschen, G. J. (1876). *The theory of foreign exchanges* (9th ed.). London.

Hanke, S. (2008). "Friedman: Float or Fix?". *Cato Journal*, Vol. 28(No. 2).

Hayek, F. A. (1996). *El nacionalismo monetario y la estabilidad internacional* (1a ed.). Madrid: Unión Editorial.

Kemmerer, E. W. (1944). *Gold and the gold standard. The Story of gold money past, present and future* (1a ed.). New York: McGraw-Hill.

MacDonald, R. (2007). *Exchange rate economics: theories and evidence* (2nd ed.). New York: Routledge.

Mises, L. (2009). *La acción humana* (9a ed.). Madrid: Unión Editorial.

Rallo, J. R. (2015). *Contra la modern monetary theory* (1a ed.). Madrid: Unión Editorial.

Rothbard, M. N. (2010). *What has government done to our money?* (1a ed.). Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute.

EN DEFENSA DEL EURO. RÉPLICA A UN ENFOQUE AUSTRIACO

JUDITH ARNAL MARTÍNEZ

Resumen: Al calor de las tensiones financieras y económicas desatadas durante la crisis de deuda soberana de la zona euro, se multiplicaron las voces críticas con respecto al euro en la mayoría de países integrantes de la unión monetaria. En el marco de estos debates, Huerta de Soto (2012) publicó un interesante artículo defendiendo el euro desde la perspectiva de la Escuela Austriaca. Si bien el euro es efectivamente un proyecto monetario muy beneficioso para el conjunto de los Estados miembros participantes, se considera que hay determinados argumentos aportados por Huerta de Soto que pueden ser debatidos. Principalmente, se considera que ha sido la propia mecánica de los programas de asistencia financiera recibidos, con la realización de desembolsos financieros condicionada a la implementación de reformas estructurales, lo que ha estado detrás de las medidas adoptadas por las autoridades de los países con tensiones financieras. Asimismo, se debaten otros aspectos defendidos por Huerta de Soto en su artículo, como el hecho de que el traspaso de poder a las agencias de rating contribuye a la democratización de nuestras sociedades, la idea de que la crisis de la zona euro se gestó como consecuencia de la política monetaria irresponsable aplicada por la Reserva Federal o la calificación como errónea de la política monetaria aplicada por el Banco Central Europeo.

Palabras clave: Escuela Austriaca, política monetaria, deuda pública, crisis de la zona euro.

Códigos JEL: B25, E52, G15, H60.

I. INTRODUCCIÓN

Desde su creación en 1999 y su puesta en circulación en 2002, el euro ha pasado a ser la segunda moneda de referencia a nivel internacional, después del dólar estadounidense. En la actualidad, más de 375 millones de personas de 19 países de la Unión Europea comparten esta moneda, lo que ha contribuido, sin lugar a dudas, al fortalecimiento del mercado interior europeo.

Desafortunadamente, el estallido de la crisis de deuda soberana de la zona euro en 2009 sembró serias dudas acerca de la sostenibilidad de la moneda única. Al calor de las tensiones financieras y económicas desatadas, se multiplicaron las voces críticas con respecto al euro en la mayoría de países integrantes de la unión monetaria. Por una parte, en los países que se vieron en la obligación de solicitar un programa de asistencia financiera, surgieron movimientos que abogaban por la vuelta a la moneda nacional, que permitiría ganar competitividad por la vía de devaluaciones competitivas, sin la necesidad de recurrir a la impopular devaluación interna por la vía de reformas estructurales. Por otra parte, en los países que habían conseguido mantenerse al margen de las tensiones financieras, comenzó a ganar fuerza la idea de que iniciar el proyecto del euro con países que no habían sido capaces de mantener una sólida disciplina fiscal y una buena trayectoria de competitividad había sido un error que se estaba traduciendo en la realización de transferencias fiscales muy costosas para sus contribuyentes.

En el marco de estos debates, Huerta de Soto (2012) publicó un interesante artículo defendiendo el euro desde la perspectiva de la Escuela de la Economía Austriaca. En efecto, Huerta de Soto defiende el proyecto de la moneda única europea por considerar que se trata de una aproximación al patrón oro, forzando a los respectivos gobiernos nacionales a implementar reformas estructurales que, en un contexto de nacionalismo monetario, habrían sido indefectiblemente postergadas y sustituidas por devaluaciones de la moneda local.

Si bien el euro es efectivamente un proyecto monetario muy beneficioso para el conjunto de los Estados miembros participantes, se considera que hay determinados argumentos aportados por Huerta de Soto que pueden ser debatidos.

Con carácter general, como se explicará a continuación, ha sido la propia mecánica de los programas de asistencia financiera recibidos, con la realización de desembolsos financieros condicionada a la implementación de reformas estructurales, lo que parece estar detrás de las medidas adoptadas por las autoridades de los países con tensiones financieras. No obstante, el argumento aportado por Huerta de Soto gana validez para el medio y el largo plazo: si los países integrantes de la zona euro quieren mantener la estabilidad de la unión monetaria y conseguir que el proyecto sea un éxito en el largo plazo, deberán adoptar las reformas estructurales necesarias que garanticen su convergencia real.

Hay otros aspectos del artículo de Huerta de Soto que también pueden dar lugar a un interesante debate intelectual y que se tratan en el presente artículo. Estos aspectos son: para empezar, la idea de Huerta de Soto de que el inicio de la crisis de la zona euro se encuentra en los Estados Unidos y sus políticas monetarias ultra-expansivas e irresponsables; en segundo lugar, la idea de que el traspaso de poder a las agencias de rating contribuye a la democratización de nuestras sociedades; por último, la crítica a la política monetaria implementada por el Banco Central Europeo (BCE) durante la crisis de deuda soberana de la zona euro¹.

Este artículo está organizado exponiendo los principales argumentos de Huerta de Soto que pueden dar lugar a un fructífero debate intelectual, presentando los puntos que pueden verse desde otras ópticas.

II. PRIMER ARGUMENTO SOMETIDO A DEBATE: EL EURO HA FORZADO A LOS GOBIERNOS NACIONALES DE LA ZONA EURO A ADOPTAR REFORMAS ESTRUCTURALES

Indica Huerta de Soto en su artículo que la introducción del euro ha llevado a los gobiernos de la moneda única, especialmente a Grecia, Irlanda y Portugal, a adoptar reformas estructurales que, de no haberse hallado en el marco de la moneda única, jamás habrían implementado, optando más por la depreciación de sus respectivas monedas nacionales. Sin embargo, no es la pertenencia de estos países a la zona euro lo que les ha llevado a implementar un completo programa de reformas estructurales, sino la propia mecánica de los programas de asistencia financiera que estos Estados miembros se vieron obligados a solicitar para continuar sosteniendo sus necesidades de financiación.

En efecto, como es sabido, la concesión de un programa de asistencia financiera internacional, ya sea por el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Facilidad Europea de Estabilización Financiera, el Mecanismo Europeo de Estabilidad o la Comisión Europea, lleva aparejada el cumplimiento de una estricta condicionalidad por parte del país receptor de la asistencia.

¹ Huerta de Soto se muestra más indulgente con la política monetaria implementada por el BCE durante la última crisis, por oposición a la política monetaria más agresiva de la Reserva Federal y del Banco de Inglaterra. No obstante, el artículo de Huerta de Soto es anterior a la adopción de importantes medidas no convencionales por el BCE, como el programa *Outright Monetary Transactions* o el *Asset Purchase Program*.

Dicha condicionalidad suele quedar reflejada en un Memorando de Entendimiento, dependiendo la realización de los sucesivos desembolsos de asistencia financiera del estricto cumplimiento de las condiciones pactadas.

Como ejemplos de la tesis aquí defendida podrían tomarse los casos de los innumerables países que han recibido un programa de asistencia financiera del FMI y que sin pertenecer a ninguna unión monetaria, han implementado las reformas estructurales dictadas por la institución. Como caso más concreto y cercano a lo que aquí se está debatiendo podría tomarse Letonia, país miembro de la Unión Europea y desde 2015 de la zona euro, que en 2008 solicitó un programa de asistencia financiera a la Unión Europea, entre otros acreedores².

Entre 2004 y 2007, la economía letona vivió un intenso sobrecalentamiento. En estos años, el PIB real creció a tasas anuales medias del 10%. Se registraron incrementos medios anuales de los salarios de entre el 20 y el 30%, muy por encima de los aumentos de la productividad. En 2006 y 2007, el déficit por cuenta corriente alcanzó el 20% del PIB. Además, se produjo una importante expansión crediticia y los precios de los activos financieros se multiplicaron.

Tras la importante expansión de la economía letona, llegó la recesión, como consecuencia fundamental de los desequilibrios acumulados y del estallido de la crisis financiera al otro lado del Atlántico, que afectó fuertemente a Parex, la segunda entidad de crédito más relevante del país. Así, en 2009, el PIB real de Letonia se contrajo prácticamente un 18% y se generaron importantes problemas de credibilidad en el país, que llevaron a la dimisión del gobierno y al sometimiento de Letonia a importantes presiones financieras, que a punto estuvieron de costarle su régimen de tipo de cambio fijo con respecto al euro. La mala situación de la economía letona llevó al país a olvidar su proyecto de ingresar en la zona euro en 2012 y a solicitar un programa de asistencia financiera internacional, que conllevó una dura condicionalidad.

Podría argumentarse que Letonia mantenía un tipo de cambio fijo con el euro y que fue precisamente esto lo que condujo a las autoridades letonas

² En diciembre de 2008, se llegó a un acuerdo para proveer 7.500 millones de euros de asistencia financiera a Letonia, que quedarían repartidos de la siguiente manera: 3.100 millones de euros por la Unión Europea, 1.700 millones de euros por el FMI, 1.900 millones de euros por Suecia, Dinamarca, Finlandia, Noruega y Estonia, 400 millones de euros por el Banco Mundial y 400 millones de euros por el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo, la República Checa y Polonia.

a la adopción de importantes políticas de ajuste. Sin embargo, Christoph Rosenberg, jefe de misión del FMI en Letonia, indica que fueron las propias autoridades letonas las interesadas en mantener el tipo de cambio fijo de la moneda nacional con respecto al euro. El FMI aceptó este planteamiento de las autoridades letonas, haciéndoles saber que ello conllevaría mayores ajustes internos. De este modo, Letonia rebajó un 25% los salarios de los funcionarios, llevó a cabo despidos masivos en el sector público, introdujo una importante reforma de la administración pública, recortó el gasto en sanidad y educación un 30% e implementó un completo plan de lucha contra la economía sumergida.

Otro ejemplo de la idea aquí defendida puede ser el de Grecia. Como es de sobra conocido, Grecia ha solicitado ya tres programas internacionales de asistencia financiera, encontrándose inmersa desde agosto de 2015 en el último. De ser aplicable en la actualidad la tesis defendida por Huerta de Soto, las autoridades griegas habrían implementado hace varios años ya todas las reformas necesarias para devolver a su economía a la senda del crecimiento y la estabilidad en el marco de la zona euro. Sin embargo, lo que se ha observado hasta la fecha ha sido una continua reticencia por los distintos gobiernos griegos a implementar medidas, especialmente en las áreas de mercado de trabajo, privatizaciones, liberalización del mercado energético, pensiones y sistema impositivo. Las reformas aplicadas hasta la época se han hecho habitualmente en un contexto de graves problemas de liquidez de la economía griega, que hacían imprescindible la recepción de fondos de los acreedores internacionales por Grecia para evitar una quiebra soberana.

Si bien se considera que el euro como moneda única no ha estado hasta la fecha detrás de las medidas estructurales adoptadas por numerosos Estados miembros de la zona euro, se piensa que sí acabará por ser un mecanismo disciplinante en el medio y largo plazo. En efecto, como es bien sabido, el Tratado de Maastricht introdujo los llamados criterios de convergencia nominal³ para determinar si un país integrante de la Unión Europea cumplía los requisitos para integrarse en el euro. Sin embargo, en ningún momento se pensó en la introducción de criterios de convergencia estructural o real, que fomentaran por ejemplo la progresiva flexibilización de los mercados de factores productivos, tendiendo hacia la idea de lo que Mun-

³ Además de la independencia del Banco Central, estos criterios se centran en cinco indicadores nominales: déficit público sobre PIB, deuda pública sobre PIB, inflación, tipos de interés y tipo de cambio.

dell (1961) denominó Área Monetaria Óptima. Pues bien, si el euro pretende ser un proyecto monetario de éxito en el largo plazo que garantice un mayor nivel de bienestar a sus ciudadanos, los países integrantes de la moneda única se verán obligados a adoptar reformas estructurales, materializándose así el efecto disciplinante al que Huerta de Soto se refiere en su artículo.

III. SEGUNDO ARGUMENTO SOMETIDO A DEBATE: EL TRASPASO DE PODER A LAS AGENCIAS DE RATING CONTRIBUYE A LA DEMOCRATIZACIÓN DE NUESTRAS SOCIEDADES

Huerta de Soto opina que el traspaso de poder a las agencias de calificación crediticia y, por ende, a los inversores internacionales, supone una democratización de nuestras sociedades, al exponer a los políticos a la realidad de los mercados. No obstante, esta opinión debe ser claramente matizada, especialmente a la luz del más que mejorable papel que las agencias de calificación crediticia jugaron durante la crisis financiera desatada en Estados Unidos. En efecto, uno de los principales problemas que aqueja a los mercados financieros es la información asimétrica. Se supone que las agencias de calificación crediticia juegan el papel de analizar los diferentes riesgos de los emisores de valores en los mercados para facilitar la toma de decisiones de los inversores. Ahora bien, si como ha quedado sobradamente demostrado y defiende, por ejemplo, White (2010), las agencias de calificación crediticia no realizan correctamente su trabajo, el papel de los inversores internacionales queda seriamente afectado por un mal juicio. De este modo, a la luz de los hechos de la última década, no parece claro cómo el mayor papel de las agencias de calificación crediticia puede contribuir a la democratización de las sociedades en que vivimos.

IV. TERCER ARGUMENTO SOMETIDO A DEBATE: LA CRISIS FINANCIERA DE LA ZONA EURO SE INICIÓ EN ESTADOS UNIDOS

Huerta de Soto defiende que la crisis financiera de la zona euro tuvo su origen al otro lado del Atlántico, en el descontrol y las políticas expansionistas protagonizadas durante años por la Reserva Federal y cuyos efectos se contagiaron al mundo a través del dólar. En este sentido, es cierto que la crisis financiera estadounidense, que tuvo su culmen en la quiebra de Lehman Brothers el 15 de septiembre de 2008, generó importantes tensiones

financieras en Europa, que llevaron a la inyección de incontables fondos públicos en entidades de crédito europeas (el denominado *bail-out*). Sin embargo, el verdadero inicio de la crisis de deuda soberana de la zona euro a finales de 2009 nada tiene que ver con las políticas estadounidenses, sino más bien con el propio funcionamiento de la zona euro y con los errores de los gobiernos nacionales de la zona euro.

En octubre de 2009, un par de semanas después de haber ganado las elecciones, el primer ministro socialista Papandreou anunció que el déficit público griego sería mucho más elevado de lo esperado (llegó al 15,8% del PIB), fruto entre otras cuestiones, del falseamiento de las cuentas públicas por parte del Estado griego. Como consecuencia, Grecia se vio obligada a solicitar en abril de 2010 un programa de asistencia financiera de 110.000 millones de euros⁴. Lejos de limitarse a Grecia, las tensiones financieras se extendieron a otros Estados miembros de la zona euro como Irlanda, Portugal, España y Chipre, que también se vieron obligados a solicitar un programa de asistencia financiera.

En los casos de Irlanda y España, la crisis se debió principalmente al desarrollo de una importante burbuja inmobiliaria, que se vio alimentada por los reducidos tipos de interés que se registraron durante más de la primera mitad de los años 2000 en la zona euro y que fomentó la concesión desmesurada de crédito bancario, generando con posterioridad, como es conocido, importantes problemas en los sistemas financieros de estos países.

La economía chipriota quedó seriamente tocada por la realización del denominado *Private Sector Involvement*⁵ en Grecia, que puso en serios aprietos el sector bancario de la isla mediterránea. Esto, unido a la mala situación del sector exterior chipriota, que presentaba recurrentes déficits por cuenta corriente, abocaron finalmente al país a la petición de un programa de asistencia financiera.

El caso de Portugal es algo diferente. A diferencia de los otros cuatro Estados miembros de la zona euro que solicitaron un programa de asistencia financiera, Portugal no mostró tasas de crecimiento superiores a la media de la zona euro durante la primera mitad de los años 2000 ni registró una

⁴ Posteriormente, este programa vendría seguido de otros dos.

⁵ Bajo el *Private Sector Involvement*, se aplicó una quita del 53,5% al valor nominal de la deuda pública griega en manos de inversores privados, lo que equivalió a una reducción de la deuda pública griega equivalente a 107.000 millones de euros.

burbuja inmobiliaria. Simplemente, la economía portuguesa seguía siendo poco productiva y sus mercados de factores poco flexibles, lo que la hicieron vulnerable a los mercados financieros internacionales, una vez que Grecia e Irlanda ya habían solicitado un programa de asistencia financiera.

En definitiva, fueron los propios errores cometidos por los gobiernos de los Estados miembros de la zona euro y la falta de mecanismos para la detección temprana de desequilibrios macroeconómicos en estos países los que estuvieron detrás del estallido de la crisis de deuda soberana de la zona euro. A este respecto, habría que señalar que las autoridades europeas se han hecho conscientes de los fallos que registraba el sistema de gobierno económico de la zona euro, lo que ha estado detrás de su importante reforma, a través, por ejemplo, de la introducción del Procedimiento de Desequilibrios Macroeconómicos Excesivos o de las modificaciones introducidas al Pacto de Estabilidad y Crecimiento.

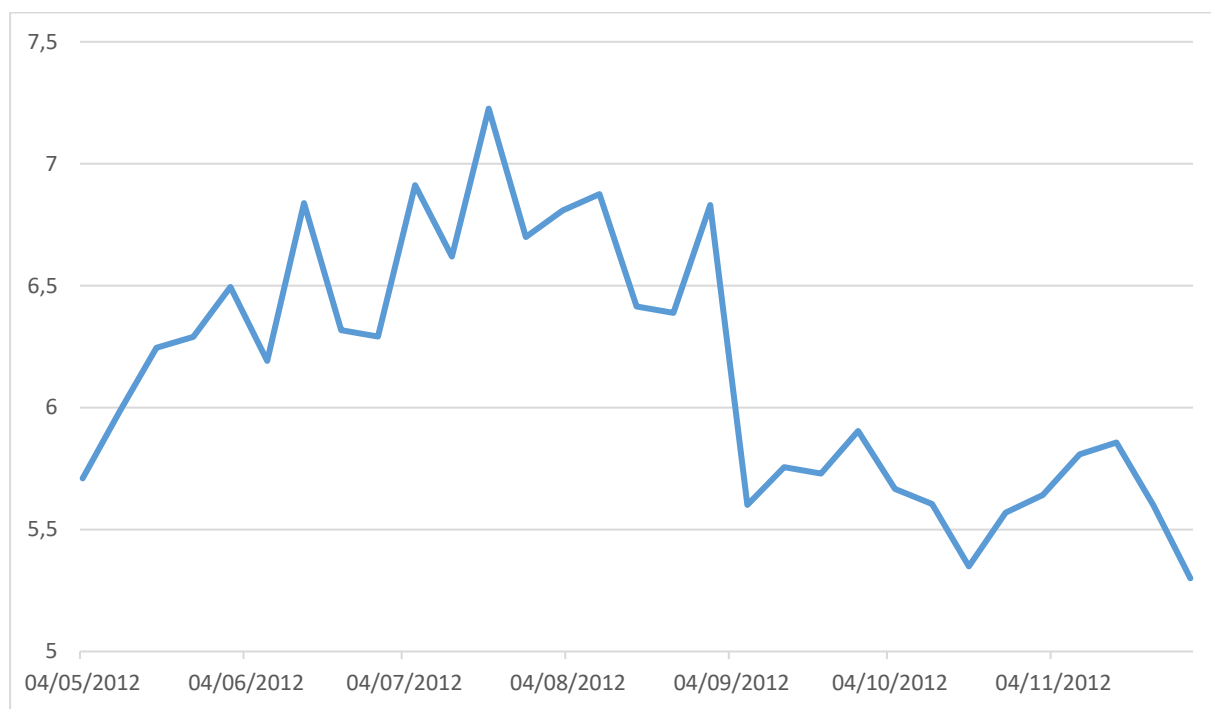
V. CUARTO ARGUMENTO SOMETIDO A DEBATE: EL BANCO CENTRAL EUROPEO HA COMETIDO ERRORES DURANTE LA CRISIS DE LA ZONA EURO

Huerta de Soto critica duramente las políticas implementadas por el BCE, aunque parece mostrarse más indulgente con la institución central de la zona euro que con la Reserva Federal o el Banco de Inglaterra, a quienes atribuye importantes errores de política por la aplicación de una política monetaria ultra-expansiva. No obstante, Huerta de Soto firmó su artículo en el primer semestre de 2012, antes de que el BCE siguiera la estela de sus instituciones homólogas en el Reino Unido y en los Estados Unidos con la adopción de medidas de política monetaria no convencionales.

Las medidas adoptadas por el BCE han sido absolutamente claves para la estabilidad de la zona euro e incluso, para su supervivencia. El ya histórico “haré lo que haya que hacer y créanme, será suficiente” de Mario Draghi en julio de 2012, seguido del lanzamiento del programa *Outright Monetary Transactions*, fueron claves para la relajación de las tensiones financieras en la zona euro. A modo de ejemplo, puede tomarse el siguiente gráfico, que muestra la evolución semanal de la cotización del bono genérico a 10 años de España entre mayo y noviembre de 2012. Así, puede observarse que la verdadera relajación de las tensiones soberanas no se produjo ni con la petición, en junio de 2012, ni con la concesión, en julio de 2012, de un programa de asistencia financiera para la recapitalización de las entidades

financieras. La caída de los rendimientos en el bono soberano español se produjo a principios de septiembre de 2012, coincidiendo con el anuncio por el BCE de la introducción del programa *Outright Monetary Transactions*.

Gráfico 1. Evolución semanal del rendimiento del bono genérico a 10 años del Tesoro español.



Elaboración propia. Fuente: Bloomberg.

De este modo, parece necesario reconocer que el BCE ha jugado un papel crucial en la preservación de la estabilidad financiera de la zona euro.

VI. CONCLUSIÓN

A lo largo de este artículo, se han debatido algunas de las ideas presentadas por Huerta de Soto en su ya conocido artículo en defensa del euro. El euro es, sin lugar a dudas, un magnífico avance en la integración económica y financiera de la Unión Europea. Por ello, es necesario que tanto las autoridades nacionales como las europeas adopten las medidas pertinentes para preservar este proyecto que, bien llevado, permitirá aumentar los niveles de bienestar de los ciudadanos europeos, situando a Europa en un lugar privilegiado en el conjunto de la economía mundial.

BIBLIOGRAFÍA

Aguilar García, E. *et al* (2015). “La corrección de los desequilibrios macroeconómicos de la economía española en el marco de la Unión Europea”. *Boletín de Información Comercial Española*, nº3069, pp. 3-16.

Arnal Martínez, J. (2016a). “Apoyo financiero a los Estados miembros de la zona euro ante la crisis de deuda soberana. El Mecanismo Europeo de Estabilidad”. *Boletín de Información Comercial Española*, nº3071, pp. 27-38.

— (2016b). “Chipre: crisis, programa de asistencia financiera y futuro”. *Boletín de Información Comercial Española*, nº3076, pp. 37-52.

— (2016c). “Irlanda: crisis, programa de asistencia financiera y resultados”. *Boletín de Información Comercial Española*, nº3080, pp. 29-46.

Huerta de Soto, J. (2012). “En defensa del euro: un enfoque austriaco (con una crítica a los errores del BCE y al intervencionismo de Bruselas). *Procesos de Mercado*, 2012, vol. 9, no 1, p. 15.

Moore, D. (2013). Latvia’s economic potential: recovery and reforms. IMFBlog, enero de 2013.

Mundell, R. (1961). “Optimal Currency Areas”, *The American Economic Review*, vol. 51, septiembre 1961, pp. 657-664.

Rosenberg, C. (2009). Why the IMF supports the Latvian currency peg. Roubini’s EconMonitor, enero de 2009.

White, L. J. (2010). “Markets: The credit rating agencies”. *The Journal of Economic Perspectives*, 2010, vol. 24, no 2, p. 211-226.

LA POLÍTICA FISCAL EN LA MACROECONOMÍA DEL CAPITAL CON RECURSOS OCIOSOS

ADRIÁN RAVIER Y NICOLÁS CACHANOSKY

Resumen: Si bien el modelo de Roger W. Garrison ha sido utilizado, tanto teórica como empíricamente, para el análisis de los ciclos económicos, otros aspectos de este modelo aún no han sido estudiados. El efecto de la política fiscal es una de estas aplicaciones. En este artículo mostramos cómo el modelo de Garrison puede ser utilizado para analizar los efectos de la política fiscal en presencia de recursos ociosos. Este tema tiene dos importantes resultados. Particularmente, nuestra aplicación del modelo de Garrison muestra que si bien partiendo de una economía con recursos ociosos la política fiscal puede alcanzar el producto potencial, el resultado serán desequilibrios en cómo los recursos son asignados en la estructura de la producción.

Palabras clave: macroeconomía del capital, macroeconomía keynesiana, recursos ociosos, política fiscal, Efecto crowding out.

Abstract: While Garrison's model has been mostly used to analyze, theoretically and empirically, business cycles, other potential venues have not been explored. The effects of fiscal policy is one of these applications. In this paper we show how Garrison's model can be used to analyze the effects of fiscal policy in the presence of idle resources. This yields two important results. Particularly, our application of Garrison's model shows that even if starting with idle resources fiscal policy manages to reach potential output, the result is imbalances in how resources are allocated in the structure of production of the economy.

Keywords: Capital Based Macroeconomics, Keynesian Macroeconomics, Idle resources, Fiscal policy, Crowding out effect

JEL codes: B53, E12, E62

I. INTRODUCCIÓN

Roger W. Garrison (2001) desarrolló un modelo para desafiar los esfuerzos de John M. Keynes (1936) y sus seguidores, especialmente los que están influenciados por el modelo IS-LM. La principal contribución de Garrison a este tipo de modelo macroeconómico es el agregado del factor tiempo. Esto se hace con la ayuda del triángulo de Hayek para representar una "estructura intertemporal de la producción" (explicada más adelante). Garrison sigue la visión de Hayek al señalar que puede haber un desequilibrio en la estructura intertemporal de la producción incluso si los agregados macroeconómicos mostraran pleno empleo. El modelo de Garrison se utiliza principalmente para ilustrar los efectos descritos por la teoría austriaca del ciclo económico (ABCT por sus siglas en inglés) y comparar, dentro de este modelo, el ABCT con otras teorías del ciclo económico como el monetarismo y las teorías keynesianas.¹

El modelo de Garrison, sin embargo, puede aplicarse a escenarios distintos de un ciclo económico inducido por la política monetaria. De hecho, en el capítulo 5, Garrison (2001) ofrece algunas observaciones sobre los resultados esperados de una política fiscal en lugar de monetaria. El modelo de Garrison se ha extendido a diferentes aplicaciones como la curva de Phillips, el equilibrio con desempleo y las economías abiertas (Kollar, 2008; Ravier, 2011, 2013).²

Las políticas keynesianas, sin embargo, recurren a la política fiscal y no sólo a la política monetaria. La herramienta de política fiscal ha permanecido en gran parte poco estudiada en el modelo de Garrison. En este trabajo contribuimos a llenar este vacío de dos maneras. En primer lugar, utilizamos el modelo de Garrison para mostrar los efectos de la política fiscal en lugar de los efectos habituales de una política monetaria expansiva derivada de la ABCT. En segundo lugar, asumimos la presencia de recursos ociosos en lugar de partir de un supuesto equilibrio con pleno empleo. La razón de esto es que se supone que las políticas keynesianas son recomendadas en presencia de recursos ociosos, no en equilibrio, cuando el problema que estas

¹ Para una comparación de la ABCT con otras teorías del ciclo económico (no en el contexto del modelo de Garrison) véase Sechrest (1997) y Shah (1997).

² El lector debe tener en cuenta que el modelo de Garrison es sólo una de varias posibles representaciones potenciales de la ABCT. El modelo de Garrison no debe confundirse con la ABCT misma. Para una muestra de un tratamiento diferente de la ABCT ver Cachanosky y Lewin (2014a), Cachanosky (2014), Hoffmann (2010) y Mulligan (2006, 2014).

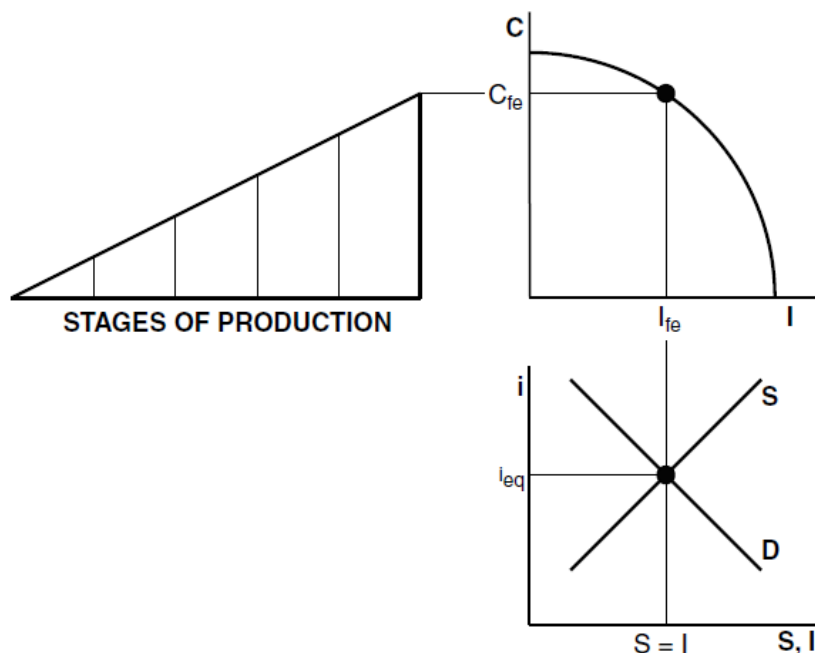
políticas intentan solucionar ya está resuelto. Demostramos que una política de estímulo fiscal como la recomendada por el keynesianismo, en el modelo de Garrison -incluso con recursos ociosos-, produce una mala asignación de recursos en la estructura intertemporal de la producción. Observamos que este no es el uso tradicional del modelo de Garrison y esperamos que la literatura incorpore como un supuesto plausible la existencia de recursos ociosos. Hasta donde sabemos, no se ha hecho ningún intento de captar en el modelo de Garrison los efectos de la política fiscal con la misma condición de partida asumida por Keynes.

La sección 2 resume el tratamiento de Garrison (capítulo 5) de los efectos de la política fiscal. La Sección 3 modifica el tratamiento de Garrison al asumir recursos ociosos y que el gasto gubernamental se asigna a la inversión pública. La sección 4 repite el ejercicio en la sección anterior, pero suponiendo que el gasto público se asigna al consumo. La sección 5 compara la estructura intertemporal de la producción con pleno empleo bajo las políticas keynesianas y bajo una economía libre. La Sección 6 cierra con las conclusiones.

II. TRATAMIENTO DE GARRISON DE LA POLÍTICA FISCAL

El valor agregado que ofrece el modelo de Garrison (Figura 1) es sistematizar con un conjunto de gráficos simples la relación entre variables clave como ahorro, inversión, tasa de interés, consumo, frontera de posibilidades de producción y tiempo. Garrison, entonces, puede mostrar que los desequilibrios económicos pueden ocurrir en una dimensión (es decir, el tiempo) mientras se mantienen ocultos en otras dimensiones (nivel de PIB).

Figura 1. Modelo de Garrison



Fuente: Garrison (2001, fig. 3.7)

El gráfico en la parte inferior representa el mercado de fondos prestables. El equilibrio en este mercado define el nivel de ahorro (que es igual a las inversiones) y el nivel de las tasas de interés. Este modelo simplifica una estructura a plazo de las tasas de interés en una tasa de interés representativa. Con la FPP (por encima del mercado de fondos prestables), el nivel de inversión define el nivel de consumo. A la izquierda de la FPP se encuentra el triángulo de Hayek. El eje vertical captura el consumo, y el eje horizontal captura la "estructura intertemporal de la producción" compuesta por diferentes etapas de producción.³ Se supone que las etapas de producción se ordenan de manera que se utilice la producción de la primera etapa de producción como insumo en la segunda etapa de producción, y así sucesivamente hasta la etapa final de consumo. La pendiente del triángulo viene dada por la tasa de interés del mercado. Por lo tanto, a medida que nos movemos de izquierda a derecha, la pendiente del triángulo muestra el valor mínimo agregado requerido por cada etapa para compensar el costo de oportunidad del tiempo tomado para producir (observe que por simplicidad la pendiente del triángulo, al ser una línea recta, no asume interés

³ El eje horizontal no captura el tiempo puro, sino el valor-tiempo (o la mano de obra en unidades de tiempo). Por ejemplo, un dólar (o unidad de trabajo) invertido durante seis años equivale a dos dólares (o unidades de trabajo) invertidos durante tres años.

compuesto). La esquina izquierda del triángulo muestra el período total de producción y el centro de la base del triángulo sería el período medio de producción. Sin duda, una economía sana y en equilibrio también requiere que los recursos se asignen eficientemente a lo largo de las diferentes etapas de producción para evitar los efectos de cuello de botella y la sobreproducción de determinados bienes de capital.⁴ De esta manera, el modelo de Garrison vincula shocks al mercado de fondos prestables, a la FPP y también a la estructura intertemporal de la producción.⁵

En el capítulo 5, "Asuntos fiscales y regulatorios", Garrison introduce en el modelo al sector público para mostrar las consecuencias de la política fiscal sobre la economía. En esta sección Garrison no cuestiona efectos bien conocidos en la literatura como el efecto *crowding out*, sino que complementa el tratamiento de este efecto con la estructura intertemporal de la producción capturada en el triángulo de Hayek. Entre los posibles escenarios de política fiscal, Garrison estudia los efectos del gasto inerte (por ejemplo monumentos a los líderes políticos) o el consumo.

Si el gobierno emite deuda, la curva de demanda en el mercado de fondos prestables se desplaza hacia la derecha, aumentando la tasa de interés y la cantidad ofrecida de fondos prestables. Esto, a su vez, tiene dos consecuencias. Por un lado, el aumento de la tasa de interés afecta negativamente al consumo (y alienta el ahorro). Por otro lado, la participación del gobierno en el mercado produce un efecto *crowding out*. A saber, aunque el ahorro total aumente debido al alza de la tasa de interés, los ahorros asignados al sector privado caen por la cantidad demandada por el gobierno:

First and most straightforwardly, the government can borrow domestically. That is, it can borrow from US citizens. Most of the population own Treasury bills and other government securities – if not directly, then through banks, pension funds, and other savings institutions. But if individuals or their savings institutions have lent money to the federal government, then that money is not available for private enterprise. Business firms, which are subject to the discipline of the market,

⁴ Para una discusión más detallada sobre el triángulo de Hayek y el período medio de producción (roundaboutness) véase Cachanosky y Lewin (2014b) y Lewin y Cachanosky (2014).

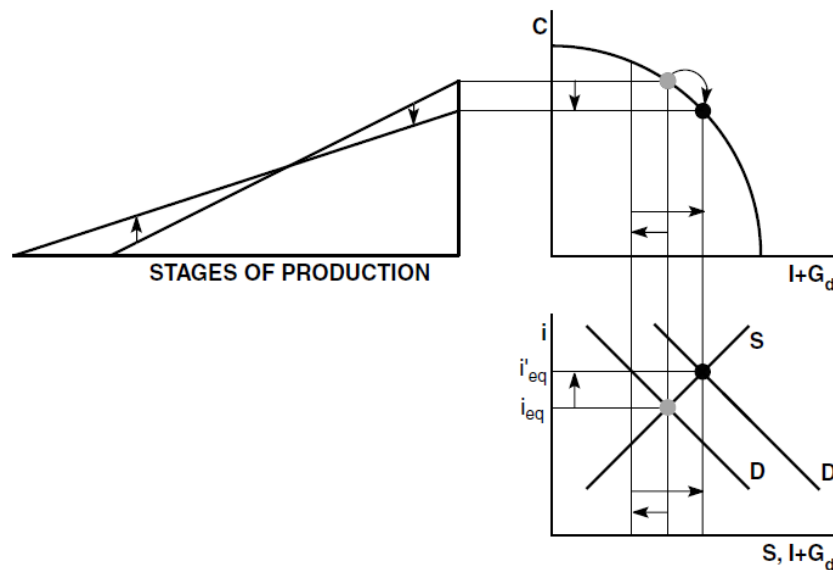
⁵ El tratamiento de Garrison de la ABCT ha sido referencia obligada de la mayor parte de la investigación empírica contemporánea sobre la ABCT (Lester & Wolff, 2013, Luther y Cohen, 2014, Mulligan, 2002, 2005, 2013, Powell, 2002, Young, 2005, 2012). Para los estudios que aplican el ABCT a la burbuja inmobiliaria véase Iqbal y Vitner (2013) y Ravier y Lewin (2012).

tend to lose out when competing with the government for loanable funds. High interest rates attributable to the government's excessive demand for funds "crowd out" private investors as well as consumers. (Garrison, 2001, p. 113)⁶

La Figura 2 muestra el tratamiento de Garrison del efecto *crowding out* y su impacto en la estructura intertemporal de la producción. El supuesto es que el gobierno emite deuda para financiar la inversión en infraestructura, que se encuentra en las primeras etapas de producción (en la esquina izquierda del triángulo). Este tipo de inversión pública es lo que explica la aparente contradicción entre un aumento de las tasas de interés y un alargamiento de la estructura intertemporal de la producción. La caída del consumo representa menores beneficios para las empresas que operan cerca del consumo, liberando recursos que se asignarán en las primeras etapas de la producción. El triángulo de Hayek presenta una contracción vertical y una expansión horizontal para mostrar estos efectos.

Figura 2. El Estado toma crédito para financiar infraestructura.

⁶ Ofrecemos una posible traducción: "En primer lugar y de manera más directa, el gobierno puede pedir prestado dentro el país. Es decir, puede pedir prestado a ciudadanos estadounidenses. Gran parte de la población posee bonos del Tesoro y otros títulos públicos -si no directamente, a través de bancos, fondos de pensiones y otras instituciones de ahorro. Pero si los individuos o sus instituciones de ahorro han prestado dinero al gobierno federal, entonces ese dinero no está disponible para la empresa privada. Las empresas que están sujetas a la disciplina del mercado, tienden a perder cuando compiten con el gobierno para los fondos prestables. Las altas tasas de interés atribuibles a la excesiva demanda de fondos del gobierno 'expulsan' tanto a los inversionistas privados como a los consumidores." (Garrison, 2001, página 113)



Fuente: Garrison (2001, fig. 5.4)

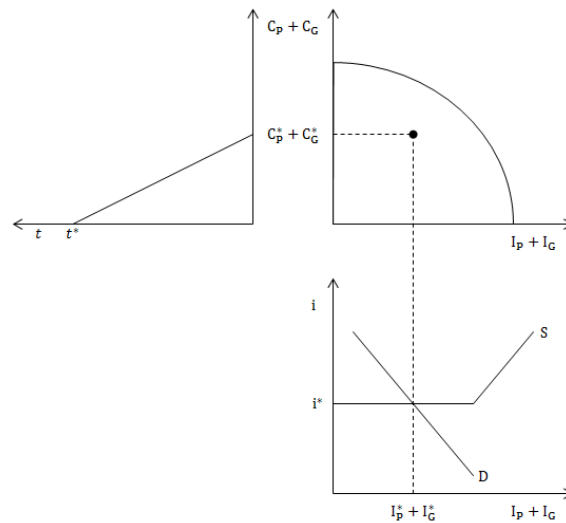
III. INVERSIÓN DEL GOBIERNO CON RECURSOS OCIOSOS

Nuestra representación alternativa tiene una importante modificación. Como se propone en otro estudio (Ravier, 2013), analizamos la política fiscal partiendo de una situación con desempleo o de la existencia de recursos ociosos. Es en esta situación cuando el estímulo keynesiano a través de la política fiscal presenta su caso más fuerte, no cuando hay pleno empleo. Precisamente, la idea de políticas que estimulen la demanda agregada es lograr el pleno empleo. Debido a la presencia de recursos ociosos, y siguiendo los supuestos keynesianos, describimos una oferta horizontal de fondos prestables. Esto capta el hecho de que un aumento de la demanda de fondos prestables con recursos ociosos no debería afectar la tasa de interés hasta que se logre el pleno empleo de los recursos. En este punto la curva de oferta se inclina hacia arriba. Debido a la presencia de recursos ociosos, el efecto *crowding out* desaparece porque el uso de recursos ociosos no reduce la cantidad de recursos ya asignados en el mercado.

También modificamos cómo se representa el consumo y la inversión en el gráfico de la FPP. En lugar de mostrar un equilibrio entre el consumo privado y la inversión, proponemos un equilibrio entre la suma del consumo privado y gubernamental con respecto a la suma de la inversión privada y gubernamental. Esto permite demostrar no sólo el impacto sobre la participación del consumo total con respecto a la inversión total y el impacto sobre la estructura intertemporal de la producción, sino que también per-

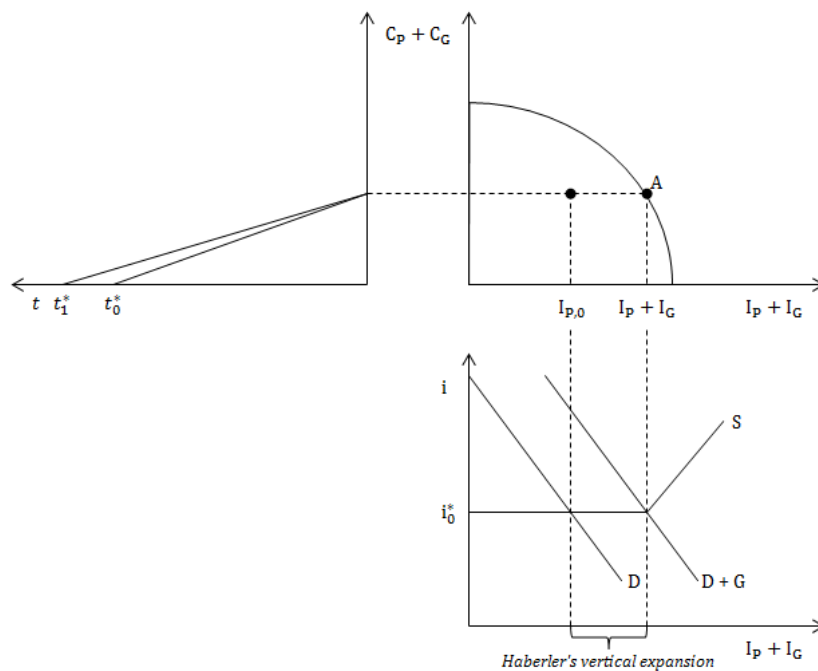
mite mostrar la participación del tamaño del gobierno (en términos de gastos) en el consumo total y la inversión. A saber, capturar los efectos del *crowding out*. La Figura 3 muestra nuestra modificación al modelo de Garrison. Se puede observar que la economía se sitúa dentro de la FPP y que el consumo (C) y la inversión (I) se distinguen en privado (subíndice P) y gobierno (subíndice G).

Figure 3. Modelo de Garrison con Recursos Ociosos.



Tenemos ahora un escenario más cercano al previsto por Keynes. Suponga ahora que el gobierno aumenta el gasto por el monto G y la demanda de fondos prestables cambia por este monto a la derecha hasta el punto de pleno empleo. Los recursos no necesitan ser reasignados del sector privado porque hay recursos ociosos esperando ser utilizados. La figura 4 muestra el resultado. La economía comienza en un punto dentro de la FPP y se mueve al punto A.

Figura 4. Gasto Público en Infraestructura con Recursos Ociosos



¿Por qué, si la tasa de interés no cambia, el triángulo hayekiano muestra un alargamiento del período de producción? Siguiendo el tratamiento de Garrison, suponemos que la inversión en infraestructura tiene lugar en las primeras etapas de la producción y por lo tanto el período total de producción aumenta a pesar de que la tasa de interés permanece en el mismo nivel. La contradicción entre el tipo de interés que no cambia y el cambio en la pendiente del triángulo sugiere que los ingresos de la inversión del gobierno no son rentables a la tasa de descuento del mercado. Un tratamiento alternativo sería asumir que el gasto gubernamental se produce a lo largo del triángulo de Hayek, en lugar de sólo en las primeras etapas de la producción. Esto sería análogo a las distorsiones horizontales de Haberler (1937, pp. 110-113), donde la mala inversión se produce invirtiendo demasiado al mismo nivel de *roundaboutness* en lugar de una distorsión vertical donde la inversión aumenta el nivel de *roundaboutness*. Este efecto no se puede demostrar en el triángulo de Hayek, que se diseña para capturar la mala inversión vertical. En el caso tradicional de la ABCT, el alargamiento del período de producción se produce como una reacción del mercado a tasas de interés más bajas. En este caso se produce como resultado de la inversión del gobierno en etapas tempranas de la producción o en proyectos demasiado intensivos en capital.

En nuestros gráficos suponemos que la política fiscal se detiene en el punto de pleno empleo, donde la economía alcanza la FPP y la oferta de fondos prestables se vuelve ascendente. Continuar la política fiscal en este punto provocaría el efecto *crowding out* y el aumento de la tasa de interés. Esto añadiría más distorsiones a la asignación de recursos a las ya realizadas con esta política. No ampliamos este caso, pues aquí queremos mostrar las distorsiones que tienen lugar al asignar recursos ociosos incluso en la ausencia de *crowding out*. Cabe señalar que en Garrison (2001, capítulo 5) se puede encontrar un primer acercamiento a los efectos del desplazamiento.

IV. CONSUMO DEL GOBIERNO CON RECURSOS OCIOSOS

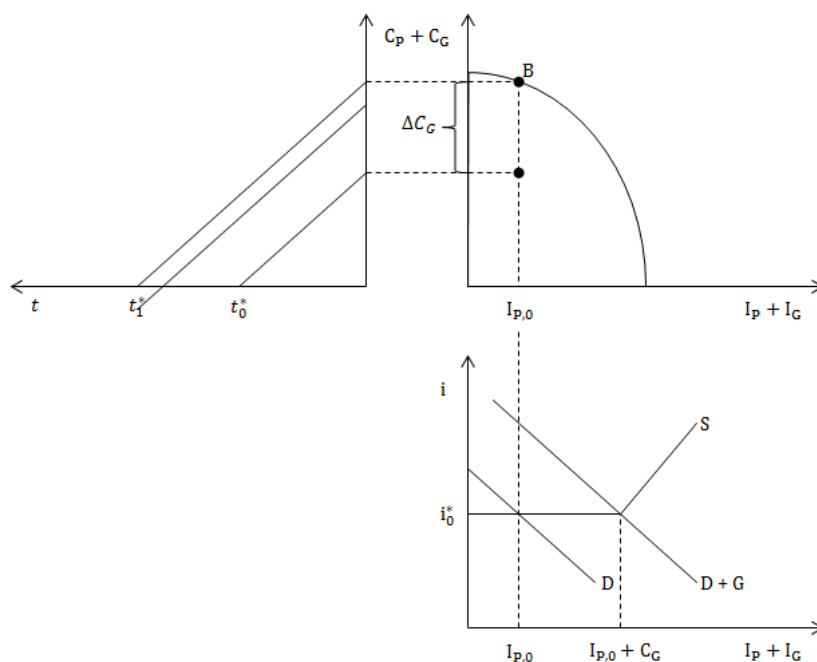
Pasemos ahora al caso del aumento del consumo gubernamental financiado a través de deuda pública. En lugar de un plan de infraestructura, el gobierno gasta sus recursos en fuegos artificiales en la víspera de Año Nuevo o en recitales de música abiertos a todos los ciudadanos. Pensamos en gastos que no se espera que aumenten el stock de capital de la economía. El tratamiento de este caso en el marco de Garrison, sin embargo, no es tan

sencillo como el caso anterior. La razón de esto es que el eje horizontal en el mercado de los fondos prestables y la FPP mide la inversión, no el consumo. Por lo tanto, un aumento en la demanda de fondos prestables del gobierno implica por construcción un aumento en la inversión, no en el consumo.

Una forma de evitar esto sería dejar solo el consumo privado en el eje vertical de la PPF y agregar el consumo del gobierno en el eje horizontal. Esto, sin embargo, contradice el propósito del modelo que consiste en rastrear los efectos de los cambios en el consumo y la inversión en la estructura intertemporal de la producción. Es cierto que nuestro tratamiento se presta a cierta confusión, pero proponemos la interpretación de que los préstamos otorgados al gobierno se "invierten" en "consumo" y por lo tanto la economía que se sitúa dentro de la FPP se mueve hacia arriba a la frontera a medida que aumenta el consumo.⁷ La Figura 5 muestra los efectos de esta política que comienza con recursos ociosos. En esta ocasión la economía se mueve desde la FPP hasta el punto B.

⁷ Notablemente, a pesar del impacto que el modelo de Garrison tuvo en la literatura Austriaca, permanece pendiente el desarrollo de una versión matemática de este modelo. Un tratamiento matemático del modelo de Garrison permitiría un tratamiento más flexible del mismo sin las restricciones de las tres dimensiones que pueden ser representadas gráficamente.

Figura 5. Gasto público en consumo con recursos inactivos



El triángulo hayekiano representa una expansión paralela debido al aumento del consumo total que prolonga el período de producción. En el escenario anterior hay un alargamiento del período de producción porque se supone que la inversión gubernamental tiene lugar en las primeras etapas de la producción. En este escenario porque el aumento del consumo también hace rentable la inversión en las primeras etapas de la producción (la distancia entre t_0^* y t_1^*).

Hay un paralelo entre los efectos de un aumento en el consumo y el aumento de la inversión. En el primer caso, el aumento del consumo se deriva de un alargamiento de la estructura temporal de la producción. Con tasas de descuento constantes, un aumento en el consumo hace rentables las primeras etapas de la producción y la inversión a lo largo de diferentes etapas de producción de tal manera que los rendimientos reales sean similares en todas las etapas de la producción. Si se reconoce que esto es insostenible, entonces una conclusión similar debe ser sostenida cuando el gasto del gobierno se hace en "inversión". Si el capital produce automáticamente un retorno, entonces la inversión para apoyar un gasto gubernamental más alto o debido a una mayor inversión gubernamental debería ser sostenible. Sin embargo, si se supone que el capital no produce un retorno automático, entonces no se puede suponer que el gasto gubernamental

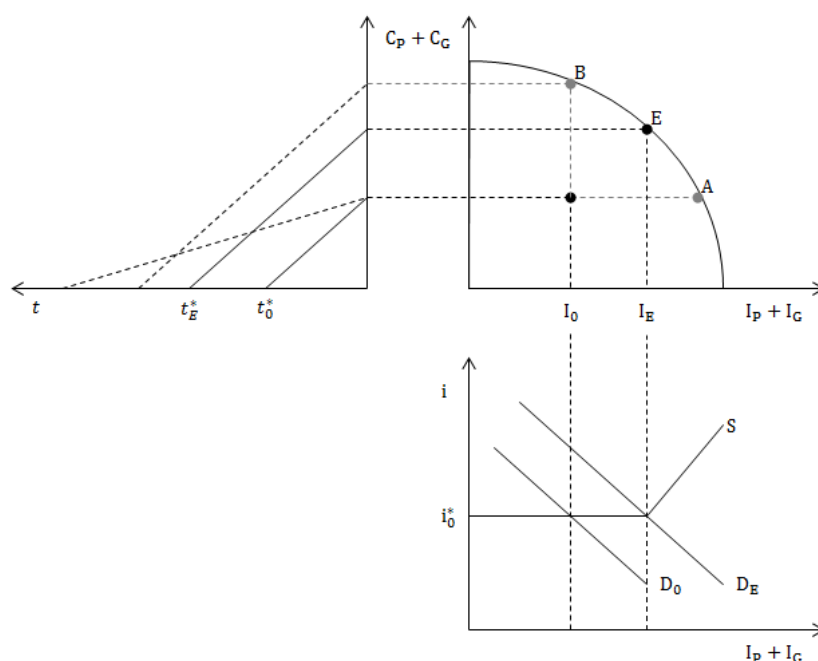
mental es sostenible frente a una inversión insostenible cuando ésta es impulsada por el consumo.

V. DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO VERSUS ASIGNACIONES KEYNESIANAS DE RECURSOS OCIOSOS: CREACIÓN DE EMPLEOS VERSUS CREACIÓN DE VALOR

Los estudios de políticas keynesianas en este documento plantean dos cuestiones. En primer lugar, los recursos ociosos no están necesariamente *desempleados*, sino en la búsqueda del empleo *adecuado*. Es decir, los recursos ociosos están "trabajando" en el descarte de proyectos no rentables. Uno puede desear que los recursos "ociosos" ya hayan encontrado un proyecto rentable, pero forzarlos a trabajar a través de los efectos de la política fiscal no resuelve el problema de averiguar dónde deben aplicarse estos recursos. Forzar un empleo ineficiente de un recurso "ocioso" puede tener un efecto negativo en las tasas de crecimiento futuras. En otras palabras, las tasas de crecimiento futuras dependen de si en la inversión pública a largo plazo ahora es más eficiente que la inversión privada en ese mismo período de tiempo. Segundo, no hay garantía de que la economía esté en el punto adecuado en la frontera del FPP. Un equilibrio estable requiere no sólo estar en la FPP, sino tener la combinación correcta de consumo e inversión de los recursos disponibles.

Hay dos maneras de asignar recursos ociosos. Una es a través de las políticas keynesianas. El segundo es a través de las fuerzas del mercado. En los dos escenarios discutidos anteriormente todo el gasto del gobierno se utiliza tanto en el consumo como en la inversión. Sin embargo, es de esperar que la solución del mercado asignaría algunos recursos ociosos en el consumo y otros en la inversión. La figura 6 muestra un hipotético equilibrio de mercado marcado con el punto *E* en la FPP que se ubica entre los puntos *A* y *B* de las figuras 4 y 5.

Figura 5. Asignación de mercado versus asignación keynesiana de recursos ociosos



Cuando se compara con el equilibrio del mercado, las distorsiones en la estructura de producción se muestran tanto en el caso de la inversión gubernamental como del consumo gubernamental. En el primer caso, la inversión en etapas tempranas de producción alarga demasiado la estructura de producción. En este último caso, el exceso de consumo también alarga demasiado la estructura intertemporal de la producción. En el primer caso se supone que la inversión tiene lugar en las primeras etapas de la producción y, por lo tanto, el alargamiento de la estructura intertemporal de la producción es mayor que en este último caso. Podría argumentarse que en el primer caso el alargamiento es un resultado directo de invertir en etapas específicas de producción, mientras que en el segundo caso es un resultado indirecto de incentivar el consumo más allá de las preferencias del mercado. Lo que hay que subrayar es que la estructura de producción se distorsiona si la economía se ubica en la FPP, pero no en el punto de equilibrio del mercado. Esto pone de relieve la idea de que no es sólo el nivel de producción lo que importa, sino que exista la composición *adecuada* de la producción. No se trata de estar en la FPP (pleno empleo), sino de estar en el punto correcto de la FPP.

La política keynesiana requiere dos condiciones para tener éxito en el corto plazo. La primera es apuntar al punto *E* en la FPP; pero la ubicación de dicho punto es desconocida. La segunda, que escapa a la exposición gráfica del modelo de Garrison, es invertir en los proyectos adecuados. Estos dos

problemas requieren la presencia de precios relativos correctos, pero paradójicamente la participación del gobierno en el mercado afecta los precios relativos de una manera que se espera sea diferente a aquellos que moverían la economía al punto *E*. Si esta influencia es lo suficientemente fuerte, la política keynesiana moverá la economía a cualquier punto de la FPP, excepto el punto *E*. Incluso si asumimos que el gobierno conoce el nivel del producto potencial, el problema de conocimiento de Hayek impide que el gobierno conozca la ubicación exacta del punto *E* porque la información requerida existe sólo en presencia de un proceso de mercado. Es importante señalar que la segunda pregunta no puede ser respondida por modelos agregados. El modelo de Garrison, al igual que los modelos inspirados en Keynes, se construye sobre agregados macroeconómicos. La FPP no distingue en qué tipo de bienes de capital se está invirtiendo, ni en qué bienes particulares se está consumiendo. La *mala* inversión, no en el sentido de una extensión en el período medio de producción, sino en qué tipo de bienes de capital se debe invertir, independientemente de cualquier efecto sobre el triángulo hayekiano, no es una característica observable en el modelo de Garrison.

Nuestro uso del modelo de Garrison, sin embargo, muestra desequilibrios económicos en la estructura intertemporal de la producción que se hacen claras en comparación con un equilibrio de mercado. Y dado que los déficits del gobierno no pueden continuar indefinidamente, el proceso se debería revertir, tarde o temprano, produciendo los efectos inversos en la economía. La manifestación de este efecto puede ser una caída en la producción como en el caso cuando el gobierno recorta subsidios a actividades que no son rentables por su cuenta.

El pleno empleo en sí mismo carece de importancia, la creación de valor es lo que importa; es decir, la política económica debe evitar la búsqueda del pleno empleo (Caplan, 2007, pp. 40-45). El ejemplo extremo presentado por John Maynard Keynes de emplear mano de obra desempleada para cavar y cubrir pozos no es menos válido cuando las políticas fiscales crean empleos que no parecen ridículos a primera vista pero cuya creación de valor es nula. La imagen o la asociación psicológica que hacemos al "observar" diferentes tipos de trabajos (un empleado o un trabajo de fábrica que producen algo que podemos ver y tocar frente a cavar pozos) no dice nada sobre si el trabajo que parece normal a primera vista fue sesgado por la política económica, como es el caso de cavar y cubrir pozos. La construcción de una fábrica y los empleos que crea este gasto público pueden ser tan

inútiles como cavar agujeros en términos de valor económico. Lo que importa es el valor económico, más que las características o apariencias físicas.

Si la asignación eficiente de recursos depende de los precios relativos de los usos alternativos de los recursos, entonces los dos casos discutidos anteriormente muestran que, independientemente de mover la economía hacia la FPP, hay una asignación incorrecta de recursos en la estructura intertemporal de la producción. A saber, cómo se utilizan los recursos en el tiempo es incompatible con la preferencia temporal de los agentes económicos. Esta es la diferencia de valor agregado en el modelo de Garrison con respecto a los modelos agregados que no prestan atención al tiempo.

VI. CONCLUSIÓN

El modelo de Garrison ofrece un modelo simple pero claro para analizar los efectos de las diferentes políticas sobre la economía, en particular en la asignación de recursos en la estructura intertemporal de la producción. Dado que la producción requiere tiempo, la asignación de los recursos en el tiempo es una cuestión económica relevante.

Aunque el modelo de Garrison ha sido utilizado principalmente para analizar, desde un punto de vista teórico y empírico, los ciclos económicos, persisten aplicaciones potenciales que aún no han sido explorados. Los efectos de la política fiscal son una de estas aplicaciones. En este artículo mostramos cómo el modelo de Garrison se puede utilizar para analizar los efectos de la política fiscal en presencia de recursos ociosos. Esto produce un resultado importante.

El resultado principal es que dada una situación de recursos ociosos, una política keynesiana con el objetivo de alcanzar el pleno empleo produce distorsiones en la estructura de producción que permanecen ocultas en los agregados macroeconómicos. La información que se captura en el triángulo de Hayek no forma parte de las variables macroeconómicas clave como el PIB, el empleo o los índices de precios. Ya sea con un aumento en el consumo del gobierno o la inversión del gobierno, hay un alargamiento del período de producción. Este alargamiento no es sostenible a precios de mercado. Cuando la economía alcanza la FPP y la política keynesiana se interrumpe, la economía vuelve a un punto dentro de la FPP porque la estructura de la producción es demasiado larga para ser sostenida a las tasas de descuento (costo de oportunidad). Además, se podría argumentar que la

caída en la FPP podría estar en una posición más alejada de la FPP o que la FPP se contraiga si en el proceso la política keynesiana ha asignado recursos a aplicaciones específicas que no pueden ser reasignadas. Todos estos son efectos que contribuyen a un pobre desempeño económico futuro o se convierten en parte de una futura crisis.

BIBLIOGRAFÍA

Cachanosky, Nicolás. 2014. The Mises-Hayek business cycle theory, fiat currencies and open economies. *The Review of Austrian Economics*, 27(3): 281–299.

Cachanosky, Nicolás, and Peter Lewin. 2014a. Financial Foundations of Austrian Business Cycle Theory. *SSRN Electronic Journal*.

Cachanosky, Nicolás, and Peter Lewin. 2014b. Roundaboutness is Not a Mysterious Concept: A Financial Application to Capital Theory. *Review of Political Economy*, 26(4): 648–665.

Caplan, Bryan. 2007. *The Myth of the Rational Voter*. Princeton and Oxford: Princeton University Press.

Garrison, Roger W. 2001[2002]. *Time and Money. The Macroeconomics of Capital Structure*. London and New York: Routledge.

Haberler, Gottfried. 1937[1946]. *Prosperity and Depression*. New York: United Nations.

Hoffmann, Andreas. 2010. An Overinvestment Cycle in Central and Eastern Europe? *Metroeconomica*, 61(4): 711–734.

Iqbal, Azhar, and Mark Vitner. 2013. Did Monetary Policy Fuel the Housing Bubble? *Journal of Private Enterprise*, 29(1): 1–24.

Keynes, John M. 1936. *General Theory of Employment, Interest and Money*. 1971 ed. London: Macmillan Press.

Kollar, Miroslav. 2008. Production Structure in the Context of International Trade. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 11(1): 18–42.

Lester, Robert B., and Jonathan S. Wolff. 2013. The Empirical Relevance of the Mises-Hayek Theory of the Trade Cycle. *The Review of Austrian Economics*, 26(4): 433–461.

- Lewin, Peter., and Nicolás Cachanosky. 2014. The Average Period of Production: The History of an Idea. *SSRN Electronic Journal*.
- Luther, William J., and Mark Cohen. 2014. An Empirical Analysis of the Austrian Business Cycle Theory. *Atlantic Economic Journal*, 42(2), 153–169.
- Mulligan, Robert F. 2002. A Hayekian Analysis of the Structure of Production. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 5(2), 17–33.
- Mulligan, Robert F. 2005. The Austrian Business Cycle: A Vector Error-correction Model with Commercial and Industrial Loans. *Journal of Private Enterprise*, 21(1), 51–91.
- Mulligan, Robert F. 2006. Accounting for the business cycle: Nominal rigidities, factor heterogeneity, and Austrian capital theory. *The Review of Austrian Economics*, 19(4), 311–336.
- Mulligan, Robert F. 2013. New evidence on the structure of production: Real and Austrian business cycle theory and the financial instability hypothesis. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 86(February): 67–77.
- Mulligan, Robert F. 2014. Multifractality of sectoral price indices: Hurst signature analysis of Cantillon effects in disequilibrium factor markets. *Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications*, 403(June): 252–264.
- Powell, Benjamin W. 2002. Explaining Japan's Recession. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 5(2): 35–50.
- Ravier, Adrián O. 2011. Rethinking Capital Based Macroeconomics. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 14(3): 347–375.
- Ravier, Adrián O. 2013. Dynamic Monetary Theory and the Phillips Curve with a Positive Slope. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 16(2): 165–186.
- Ravier, Adrián O., and Peter Lewin. 2012. The Subprime Crisis. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 15(1), 45–74.
- Sechrest, Larry J. 1997. Austrian and Monetarist Business Cycle Theories: Substitutes or Complements? *Advances in Austrian Economics*, 4: 7–31.
- Shah, Parth J. 1997. The Theory of Business Fluctuations: New Keynesians, Old Monetarists, and Austrians. *Advances in Austrian Economics*, 4: 33–62.
- Young, Andrew T. 2005. Reallocating labor to initiate changes in capital structures: Hayek revisited. *Economics Letters*, 89(3): 275–282.

Young, Andrew T. 2012. The Time Structure of Production In The US, 2002–2009. *The Review of Austrian Economics*, 25(2): 77–92.

LA AGILIDAD COMO ESTRATEGIA EN LA VISIÓN SISTÉMICA DE LA EMPRESA

MARÍA BLANCO Y LUIS I. GÓMEZ

Abstract: Es este trabajo se parte de la concepción de la empresa desde el punto de partida a) de las ideas empresariales de Kirzner, b) de la teoría de sistemas iniciada por Hayek. Esta visión mixta, que ya ha sido estudiada por quienes presentan esta propuesta, forma parte de una rama de la investigación más amplia, de perfil austriaco, y que contempla la sociedad y, por ende, el mercado y la empresa, como un sistema de sistemas. De esta manera, el análisis de todos los atributos y modos de funcionar de la tradicional teoría de sistemas son aplicables a la economía y la empresa con el objetivo de sacar conclusiones que añadan valor a la ciencia. En este sentido, pretendemos introducir la estrategia empresarial que se encuentra en plena efervescencia en la teoría de la empresa: la agilidad como esencia del *modus operandi* y la estrategia empresariales

Palabras clave: empresarialidad, teoría de sistemas, orden espontaneo, sostenibilidad

Códigos JEL: A12, B25, M16, O32, O33

I. INTRODUCCIÓN¹

La Teoría de Sistemas es una rama de la ciencia que sirve de instrumento cuando se aplica a realidades naturales. Nuestro cuerpo, las células, el entorno natural están organizados en sistemas; y la sociedad también. Este tipo de análisis permite entender el funcionamiento y la evolución del ámbito específico de estudio. La aproximación a la empresa desde la Teoría de Sistemas es coherente con el concepto de empresario y empresarialidad propuesto por Kirzner y la Escuela Austriaca de economía. Este trabajo, en primer lugar, pretende demostrar la oportunidad de esta aproximación.

¹ Este trabajo es el primer avance de una colaboración futura entre los autores que pretende estudiar la teoría empresarial de la Escuela Austriaca desde la perspectiva de la Teoría de Sistemas. Como todo primer paso, quedan por explicar y por corregir muchas aristas. La idea de presentarlo en el Congreso Austriaco'2017 responde, precisamente, a esa necesidad.

Por otro lado, los avances en la teoría de la organización empresarial también pueden enfocarse desde esta perspectiva y pueden ser de gran ayuda a la hora de reforzar los presupuestos a los que se llegan. Desde la “holocracia”, hasta el modelo Spotify, pasando por los sistemas SAFe (*scale agile framework*), LeSS (*large scale scrum*), hasta el Nexus o la organización podular, los estudios sobre estrategia empresarial se esfuerzan por innovar en la gestión sistémica de la empresa. Pero ¿qué desafíos presentan estos avances? La teoría sistémica acorde coherente con la visión austriaca de la empresarialidad nos permite señalar graves problemas. Ese es otro de los objetivos del presente artículo.

II. LA EMPRESA COMO SISTEMA DINÁMICO Y COMPLEJO

No considerar los criterios de complejidad sistémica a la hora de desarrollar una teoría de la empresa es sin duda uno de los factores que más dificultan el establecimiento de modelos explicativos satisfactorios a la empresarialidad. En su muy citado escrito de 1967 [1] “The theory of complex phenomena”, von Hayek ya nos advierte sobre los problemas básicos de los fenómenos complejos y cómo estos afectan nuestra capacidad de análisis teórico. El primero de ellos según von Hayek es la práctica imposibilidad de identificación y control de todos los datos y variables de cada uno de los atributos y elementos de un sistema, aquellos que determinan el objeto de estudio al tiempo que, mediante interacciones entre ellos, aumentan su complejidad. El hecho de que nos encontramos frente a sistemas abiertos y no cerrados, es decir, sistemas cuyo grado de complejidad y cuyas propiedades emergentes no sólo vienen determinadas por la dinámica interna de sus elementos o la variabilidad de sus atributos, las relaciones de tales sistemas con su entorno generan también la aparición de nuevas estructuras (pattern). “It is high time, however, that we take our ignorance more seriously²”, en palabras del propio von Hayek.

En los fenómenos complejos y debido a los dos grados de complejidad descritos aparece una limitación metodológica a la hora de realizar predicciones de forma generalizada. Incluso si fuésemos capaces de especificar ciertas variables y el valor de éstas en nuestro modelo de partida, buena parte de las informaciones referidas al fenómeno que pretendemos estudiar quedarían fuera del campo de observación del investigador. Ésta es sin du-

² “Es hora, sin embargo, de tomar nuestra ignorancia más seriamente”. (Traducción libre de los autores).

da también la razón por la que cada vez más autores se rinden a la imperiosa necesidad de afrontar el estudio de los sistemas complejos desde la multidisciplinariedad.

La mayor parte de los fenómenos que deben ser comprendidos y explicados para establecer una sólida teoría de la empresarialidad son complejos y dinámicos y requerirían no sólo la completa especificación de los elementos suficientes y necesarios para el éxito empresarial, sino también una formulación explícita de los supuestos y condiciones que surgirían desde la interacción espontánea o dirigida de aquellos. También de aquellos fenómenos que aparecerían fuera del sistema pero que inevitablemente interactuarían con él. La necesaria disminución en el grado de falsabilidad empírica es, según von Hayek, el precio que debemos pagar para introducirnos en el campo de los fenómenos complejos. El conocimiento exacto de las características individuales de cada una de las variables y elementos de un sistema complejo no es necesario para explicar y describir, incluso predecir, la aparición de determinadas estructuras sistémicas. Por otro lado, la creencia por la que mediante formulaciones *ceteris paribus* podemos investigar sistemas abiertos complejos, como si de un sistema cerrado y simple se tratase, sólo puede llevarnos a conclusiones equivocadas.

III. ADMINISTRANDO LA COMPLEJIDAD

Únicamente desde la comprensión del concepto de dinamicidad es posible una exitosa administración de la complejidad. No importa si hablamos de células, organismos, poblaciones, culturas, empresas o mercados la dinamicidad, es decir, la capacidad de los sistemas complejos para adoptar diferentes estructuras en función de cambios en sus elementos, atributos o condiciones externas es uno de los más importantes denominadores comunes, una característica identificable sin necesidad de verificar cada uno de sus elementos o atributos. Del mismo modo que el agua reacciona a cambios en la temperatura mediante alteraciones en la forma de interactuar de sus elementos y adopta diferentes estructuras (fases, gas, líquido, sólido) las empresas reaccionan a los efectos de, por ejemplo, la interacción de la oferta y la demanda adaptando sus estructuras.

La complejidad dinámica, la dinamicidad de lo complejo, no surge únicamente desde la pluralidad y cantidad de los elementos del sistema, sino –y sobre todo– a través de cómo se desarrollan las múltiples interacciones entre sus partes y de éstas y el sistema con su entorno. En los sistemas sim-

ples, allí donde las interacciones afectan a dos parámetros, es perfectamente posible calcular y predecir las consecuencias de cualquier relación. El astrónomo y matemático francés Pierre-Simon Laplace pensaba a finales del siglo XVIII que sería posible desmenuzar la realidad en millones de procesos lineales y conseguir así el conocimiento sobre todas leyes físicas, todas las circunstancias de partida y todos los estados finales de cualquier acción. Este modo de pensar laplaciano sigue vigente hoy en no pocos campos de la ciencia o la economía. Todos los sistemas de administración basados únicamente en el Controlling Concept entran en esta categoría.

Pero ya la astronomía moderna nos muestra las fronteras del sistema laplaciano: la interacción gravitacional de más de dos cuerpos celestes puede originar inestabilidad orbital y caos, y es imposible hacer predicciones a largo plazo sobre el resultado final. En economía sabemos sobradamente cómo pequeñas alteraciones (innovación) pueden conllevar grandes transformaciones socioeconómicas, que pueden desembocar en crecimiento pero también en situaciones de caos (caídas en mercado de valores). Para una empresa es vital mantener siempre el mejor conocimiento posible de su propia capacidad innovadora y generadora de plusvalía al tiempo que vela celosa por mantenerse lejos de las situaciones de vulnerabilidad que podrían surgir de la capacidad innovadora de sus competidores.

La empresa debe encontrarse siempre en continuo proceso de aprendizaje, en continuo proceso de auto-reconocimiento tanto en la propia dinámica como en la dinámica del sistema en el que está inmerso: el mercado. Cuando las empresas se entienden a sí mismas como sistemas complejos dinámicos con capacidad de aprendizaje están dando un paso decisivo hacia la robustez y la supervivencia.

Elemento fundamental de toda empresa es su capital humano. Los humanos no somos ni completamente racionales, ni completamente irracionales. En nuestros limitados espacios de conocimiento tomamos sin embargo decisiones basadas en una limitada racionalidad. Los humanos filtramos un enorme flujode información caótica con nuestros limitados sentidos y capacidad intelectual, valoramos situaciones basándonos en motivaciones y emociones y reforzamos nuestras conclusiones en grupo. Pero nuestra capacidad de aprendizaje, de comunicación, nuestra sensibilidad y sociabilidad son los elementos que nos han permitido alcanzar cotas inimaginables de adaptación evolutiva a la dinámica complejidad de la realidad que nos rodea.

IV. EL ORDEN ESPONTANEO ES LA CLAVE DE LA HIPERCOMPLEJIDAD

El interés de disciplinas como la ciencia política en esta perspectiva es fruto de la promesa que aparece ante los ojos de los estudiosos respecto a que la posibilidad de prever y comprender los patrones claves en sistemas políticos complejos permitiendo así decisiones más acertadas acerca de las intervenciones de políticas públicas. Esta esperanza se debe a la sostenibilidad de los sistemas en el tiempo. Dado que los sistemas complejos se comportan no linealmente y pueden cambiar, evolucionar y adaptarse en el tiempo, muchos estudiosos tratan de buscar las pautas en común respecto a funcionamiento y evolución, desarrollar lenguajes que puedan describir los sistemas independientemente del dominio específico en el que se den, desarrollar los principios que aporten explicaciones causales, y entonces, diseñar sistemas artificiales sostenibles, como la producción de alimentos orgánicos, la gestión del agua o la construcción de edificios “verdes”. Si bien la idea es correcta, la pregunta que surge inmediatamente es si para lograr la sostenibilidad que existe, de hecho, en la naturaleza, no sería mejor permitir que se den las condiciones para que el sistema se adapte en el tiempo espontáneamente. Algunos de los patrones de comportamiento se dan de manera más o menos intensa dependiendo del grado de complejidad del sistema. Recordemos que lo que confiere más o menos complejidad son las interacciones no lineales entre los componentes, por lo tanto, dependerá del número de componentes, del número de “personalidades” o tipos de componentes (que presentan diferentes atributos que les otorgan una funcionalidad particular), el número de interacciones y la fuerza o intensidad de las mismas.

Algunos de los patrones comunes a los sistemas complejos son la adaptabilidad al entorno cambiante, la emergencia de funciones, propiedades y estructuras, la auto-organización y la criticalidad auto organizativa, la existencia de atractores internos que estabilizan los shocks, la dinámica caótica, las fases de transición y la vulnerabilidad y la resiliencia del sistema. Son patrones conectados, unos llevan a otros que, si se dan en un entorno determinado resultan en un tercero, y así en adelante. La culminación es el desarrollo de sistemas autosostenidos, capaces de resentirse ante cambios inesperados y dramáticos, de sobreponerse a los mismos y de aprender de las situaciones. Cuando se habla de la evolución de los sistemas, de su adaptabilidad, es básico entender que no se trata de cambios consecutivos y aislados dentro del sistema, sino que la llegada iterativa (es decir en un

número suficientemente grande y de manera regular) de mensajes con información, y su almacenaje en forma de conocimiento, permite: 1) que ese conocimiento se enriquezca y cambie permanentemente, 2) que los componentes, subsistemas, atributos y funciones de ambos, las relaciones dentro del sistema y con el exterior, varíen y se acomoden permanentemente, tan lentamente o bruscamente como cambie el entorno, sea éste más ordenado o más caótico. De forma que aquellos sistemas más plásticos sobrevivirán más tiempo y en mejores circunstancias. Y 3) cuando se habla de sistemas auto-organizados no hay que entender que una vez que se auto organizan ya está todo hecho porque el entorno sigue cambiando, sigue llegando información, y el sistema está vivo, pero es capaz de obtener recursos de dentro del sistema.

En el caso de la empresa, se trata de diseñar empresas que creen riqueza y empleo de manera sostenible, es decir, que la creación de riqueza no extinga los recursos de los que se nutre y que, así, se extienda en el tiempo. La diferencia aflora cuando se plantea este “diseño”. Ya Kirzner advertía del peligro de albergar una concepción mecanicista del empresario frente a su propuesta de ver al empresario guiado por la “*alertness*”, que se mueve en un entorno dinámico, hipercomplejo y abierto, como es la economía (y la sociedad en general). En sus propias palabras:

Pero cuando trasladamos nuestra atención de un mundo en completo equilibrio hacia el mundo en desequilibrio, entonces se nos plantea la explicación de cómo el proceso del mercado provee de nueva información a los participantes: cómo los autores de decisiones revisan sus puntos de vista sobre la pauta de fines y medios en cada situación. Y aquí es donde, en diversas formas, entra la noción de empresarialidad. El análisis de los procesos del mercado puede utilizar la idea de que los participantes no se limitan a reaccionar a los datos del mercado dados, sino que además exhiben una vigilancia de tipo empresarial frente a los posibles cambios de estos datos, vigilancia que explica el que dichos cambios puedan ocurrir en general. (.../...) Los errores en la información que estos participantes robbinsianos en el mercado creen ser pertinentes proporcionarán oportunidades de actividad lucrativa a los empresarios puros. (Kirzner, 1986)

A partir de esta idea y en la línea de lo que estudió el Premio Nobel de Economía Oliver Williamson, se plantea la alternativa empresarial acerca de la integración de funciones o la sub contratación de las mismas en el mercado. Williamson, que veía la empresa como un nexo de contratos, no se salió

de su punto de vista y consideró los beneficios de ambas opciones y las circunstancias en las que cabría elegir una frente a la otra.

Pero el enfoque sistémico y su utilización por parte de algunos científicos sociales para justificar la planificación, obligan a una reflexión acerca este punto.

Si consideramos la empresa como un sistema hipercomplejo que, a lo largo de su existencia y de manera evolutiva, ha desarrollado los subsistemas necesarios para el adecuado desarrollo de su actividad; y si consideramos que la empresa se inscribe en un entorno caótico y abierto, como lo es la economía; entonces se puede concluir que no tiene sentido planificar ex-ante una empresa para lograr su sostenibilidad, ya que la clave de la propia subsistencia de este sistema es el orden espontaneo, es decir, la evolución sin diseño planificado. Y no podría ser de otra manera, ya que ha sido el motor de la aparición de la propia estructura empresarial y de otras instituciones económicas.

Eso no impide que se establezcan normas y reglas de juego para los participantes en el sistema para evitar que éste se corrompa y se auto-destruya, como aquellas que protegen el cumplimiento de los contratos y la propiedad privada.

Si nos atenemos estrictamente a la evolución de los sistemas complejos en un entorno caótico, resulta que es esta característica del entorno la que permite la emergencia de subsistemas de control, de recepción, elaboración y respuesta a la información, de procesamiento del conocimiento, etc. Este fenómeno de emergencia, promovido en virtud del orden espontaneo, es el que permite que algunas empresas desarrollen una mayor resiliencia³ que otras, es decir, una mayor anti-fragilidad, por exponerlo en términos de Nassim Taleb. Este atributo consiste en la capacidad de la empresa de absorber shocks exógenos y salir beneficiada de ellos. En este caso, los estresores, los shocks, las adversidades que surgen fuera del ámbito y del control de la empresa y de manera no planificada serían oportunidades para evolucionar positivamente.

³ Resiliencia viene del término latín *resilio*, «volver atrás, volver de un salto, resaltar, rebotar». El término se adaptó al uso en psicología y otras ciencias sociales para referirse a las personas que, a pesar de sufrir situaciones estresantes, no son afectadas psicológicamente por ellas, de manera permanente. Es un concepto similar a otros como elasticidad y plasticidad si nos referimos a mecánica de materiales, cuya diferencia estriba en que la deformación elástica es reversible y la plástica no lo es.

Para que esta posibilidad ocurra es necesario que el entorno sea caótico y que reine el orden espontáneo. La planificación, incluso cuando tiene por objeto lograr la sostenibilidad, impide que se de este tipo de aprendizaje sobre cuya base se asienta, precisamente, la sostenibilidad de todo el sistema, aunque sea de forma no evidente.

La vanguardia de quienes estudian la estrategia empresarial proponen diferentes técnicas, modos de organización, estructuras internas cada vez más flexibles con el objetivo de aportar una nueva virtud a la empresa, la agilidad, que ayudaría a que estas instituciones tuvieran una mayor facilidad a la hora de adaptarse a nuevas circunstancias, por un lado, y a superar las crisis externas, por otro lado.

Autores de éxito dentro del mundo de la empresa como Jurgen Appelo, autor y pionero del management creativo, explican que la clave del éxito de empresas como Apple, Amazon, Facebook, Tesla o Google consiste en una mezcla dinámica de dos factores. Se trata de empresas lideradas por un manager carismático, fuerte, visionario, con un enfoque casi dictatorial cuando se trata de cuestiones que ellos consideran relevantes (como diseño o estrategia o experimentación). Pero también son empresas formadas por equipos creativos con bastante autonomía, que se auto-gestionan, muchas veces, y que diseñan productos de manera coordinada. Para Appelo esta es la dirección empresarial que va a primar en el siglo XXI: dura y suave, rápida y lenta, sólida y líquida, organizada desde arriba, y auto-organizada, a la vez.

Y es esta última idea la que nos retrotrae a Oliver Williamson y la encrucijada entre integrar una actividad dentro de la empresa o contratarla en el mercado, en definitiva, la cooperación frente a la competencia. Esta disyuntiva aparece también en los sistemas hipercomplejos, en cuanto que en éstos emergen subsistemas que, o bien compiten o bien cooperan. Esta “decisión”, que no es tomada por un cerebro superior ni tiene sesgo intencional, responde a criterios evolutivos: la opción que mejor se adapte al entorno será la victoriosa. Y en ese “entorno” se considerarán no solamente las variables externas al sistema, sino también su propio proceso metabólico (de absorción y regeneración de la energía), el momento concreto de la vida del sistema en que se da esa coyuntura, etc.

Jurgen Appelo explica, en primer lugar, las diferentes estrategias de adaptación de nuestros días. Comienza por la holocracia, en la que la propuesta es una estructura auto-organizada de círculos concéntricos, con jerarquía interna y roles en lugar de “puestos” o “cargos”, en la que sólo se controlan

áreas que no son altamente relevantes para el crecimiento y la supervivencia, como la denominación de los roles y protocolos de reunión, en el que hay un gobierno horizontal. Esta es la razón por la cual ninguna organización ha alcanzado jamás un crecimiento masivo o una situación de dominación de mercado al adoptar la holocracia.

El "modelo Spotify" sugiere inclinarse hacia la auto-organización pero no del todo, sin llegar hasta el final. El modelo no deja claro cómo y cuándo mantener el control. La combinación de un cierto control y altas dosis de auto-organización permitió que Spotify lograra un crecimiento masivo y el dominio del mercado. Es cierto que, a pesar de todo, sus productos también adolecen de muchos errores e interfaces gráficas molestas. No es un sistema válido para banca, atención médica o automóviles autodirigidos, por ejemplo, y se adapta bien, aunque con fallos, para el negocio concreto de Spotify. Pero solamente para ese caso.

Finalmente los sistemas basados en la agilidad como el SAFe (*scale agile framework*) son mejores, porque son inteligentes. Es decir, el sistema reconoce que hay beneficios tanto para el control como para la autoorganización. Ofrece ejemplos de éxito detallados para ambas opciones. Pero SAFe es aún una propuesta estática, en la que se pretende una transformación entre dos estados, sin acabar de describir la transformación completa, dinámicamente, sino que el resultado es una forma estática intermedia del proceso de transformación.

¿Cuál es la conclusión de estas propuestas tan novedosas? La respuesta la ofrecía Kirzner y también quienes estudian teoría de sistemas en abstracto. La clave es el orden espontáneo en un sistema abierto y un entorno rico, es decir, caótico⁴.

No se trata de la inexistencia de reglas de juego, sino de que éstas sean orgánicas y no impuestas, es decir, reglas emergentes a partir de interacciones sociales, transacciones económicas, o decisiones judiciales, como por ejemplo, las costumbres, el common law, o los mercados mismos (Chisholm, 2017).

⁴ Un sistema abierto en un sistema caótico es más rico que uno menos abierto y más previsible porque es la abundancia de información diversa lo que permite que el conocimiento a que da lugar, que se elabora y almacena dentro del propio sistema, y que propicia la emergencia de subsistemas altamente evolucionados. La mayor sofisticación de estos sistemas asegura su capacidad para responder ante situaciones interesantes e inesperadas.

Por tanto, la insistencia del diseño de sistemas sostenibles en términos de recursos naturales, es decir, las propuestas planificadoras de la mayoría de los ecologistas, parten de una base filosófica equivocada. La solución mediambiental no consiste en determinar la pauta que han de seguir los sistemas, sino de tratar de establecer un marco en el que la evolución y el progreso de estos sistemas (empresas) sean sostenibles en el tiempo, en un entorno caótico (como son los diferentes ecosistemas terrestres) que no se degrade.

Este punto, así como una investigación más profunda acerca de conceptos clave como resiliencia sistémica, orden espontáneo, sostenibilidad y qué rol desempeña la empresarialidad en el enfoque sistémico, serán desarrollados en el futuro.

V. CONCLUSIÓN

Mientras que la Teoría de Sistemas ofrece una dimensión nueva a los estudios de la empresa, especialmente cuando se analiza la estructura y evolución de los sistemas complejos sostenibles, también entraña riesgos. El principal es la tentación planificadora con el bienintencionado objetivo de preservar el entorno.

Sin embargo, un análisis cuidadoso de la empresa desde la teoría de sistemas y, al tiempo, desde la perspectiva de la Escuela Austriaca de economía, aunando la semilla de Hayek y los aportes de Kirzner, demuestran la perversión y, sobre todo, la inutilidad de dicha opción.

BIBLIOGRAFÍA⁵

Ackoff, Russell (1993), "From Mechanistic to Social Systemic Thought", *System Thinking in Action Conference*. Pegasus Publishing.

⁵ Somos conscientes de que, de ser aceptada esta ponencia y, de cara a una futura publicación, las referencias bibliográficas no deben ir al final del texto solamente, sino que deben aparecer asociadas a la idea concreta de la que son inspiración y base. Es la falta de tiempo la responsable de esta incorrección, por lo que nos disculpamos.

Axtell, Robert L. (2007), "What economic agents do: How cognition and interaction lead to emergence and complexity", *Review of Austrian Economic*, No. 20, pp.105-122

Bertalanffy, Ludwig von [1968] (1989), *Teoría General de los Sistemas*, Mexico: FCE.

Blanco, María (2013), "El empresario en la historia del pensamiento económico", en Nogales Lozano, Fernando (2013), *La educación de las empresas familiares*, Madrid: Unión Editorial.

Blanco, María (2015), "Aspectos psicológicos del empresario desde una perspectiva austriaca" en Nogales Lozano, Fernando, *La importancia del empresario en la riqueza de las naciones*, Madrid: Unión Editorial.

Blanco, María (2017), "La relevancia de la empresarialidad: un enfoque desde la teoría de sistemas", en Cachanosky, Nicolás y Giménez Bonet, Wenceslao, eds., *Homenaje a Juan Carlos Cachanosky*, próxima publicación.

Charlton, Bruce G. y Andras, Peter (2003), "What is management and what do managers do? A systems theory account. *Philosophy of Management*, No.3.

Chisholm, John (2017), "Drones, dangerous animals, and Peeping Toms: Impact of Imposed vs. Organic Regulation on Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth", *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, Special issue: "Entrepreneurship, Shumpeterian Perspectives", próxima publicación.

Hayek, Frierich von (1967), "The Theory of Complex Phenomena: A Precocious Play on the Epistemology of Complexity" en *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, London, UK: Routledge & Kegan Paul.

Johanessen, Jon-Arid; Olaisen, Johan; y Olsen Bjorn (1999), "Systemic thinking as the philosophical foundation for knowledge management and organizational learning", *Kybernetes*, 28, 1.

Kirzner, Israel (1986), "El empresario", en Huerta de Soto, Jesús: *Lecturas de Economía Política*, vol. I, Madrid, Unión Editorial.

Mobus, George E (2012) *Thinking Systemically. Achieving Sustainable Systems, I y II*. University of Washington, Tacoma.

Ravier, Adrián (2011), "Entrevista a Israel Kirzner", en *La Escuela Austriaca desde dentro*, vol.I, Madrid, Unión Editorial.

Taleb, Nassim (2013), *Antifrágil. Las cosas que se benefician del desorden*. Paidós Economía. Madrid.

Weiler, R. (2013), *Science of Complexity*, presentation in the World Academy of Arts and Science Meeting: A Transdisciplinary Exploration of Theory and Applications.

SOCIOBIOLOGÍA: UNA APROXIMACIÓN DESDE LA ESCUELA AUSTRIACA

ELADIO GARCÍA

Abstract: En este trabajo se aborda el estudio de la economía desde el punto de vista de sus fundamentos básicos, tratando algunos aspectos de especial importancia, con independencia del contexto social, y con la intención clara de establecer un armazón interdisciplinar suficientemente fuerte, que utilice la heurística biológica y la metodología científica como principales herramientas de investigación, para tratar los asuntos sociales. Concretamente, se valoran dos predicados teóricos: la función empresarial (perteneciente al ámbito de la microeconomía) y la ley de la ventaja comparativa (relacionada en mayor medida con la teoría macroeconómica), y se intentan relacionar, respectivamente, con la función enzimática y la teoría simpátrica de la evolución, ambas pertenecientes en este caso al ámbito más extenso de las ciencias naturales. Para ello, se realiza una clasificación gnoseológica nueva, que pretende ordenar las distintas disciplinas dentro de unos márgenes lógicos apropiados, los cuales habrán de servirnos como nexo de unión y eje vertebrador de todo el discurso, favoreciendo su segmentación y fundamentación, y permitiendo al mismo tiempo la articulación de un estudio comparativo que tenga como finalidad cotejar algunas teorías de la biología con todos aquellos principios y enunciados que gobiernan las relaciones humanas, el mercado libre y la disciplina económica.

Palabras clave: Sociobiología, función empresarial, función enzimática, ventaja comparativa, simpatrismo

I. INTRODUCCIÓN: OBJETIVO GENERAL

El objetivo principal de este trabajo de investigación aspira a desarrollar una fundamentación económica basada en el uso y manejo de algunas nociones y teorías pertenecientes al ámbito más amplio de la biología. La convicción que sustenta este proyecto se basa en un hecho gnoseológico que viene avalado por la propia historia. Las ciencias básicas, y los conocimientos que de ellas se derivan, siempre progresan ampliando su campo de comprensión a través de dos procesos inversos, aunque claramente complementarios: una fragmentación o especialización, y una unificación o ge-

neralización. Todas las ciencias se construyen atendiendo en mayor o menor medida a estas dos formas principales de tratar la información. A medida que se analiza un mayor número de fenómenos, los investigadores tienden a especializarse en algún campo en particular, de los muchos que van emergiendo del proceso intelectual. Pero, por otra parte, también se ven obligados a reparar en aquellas cuestiones de orden superior que aglutinan sus conclusiones y que se inscriben necesariamente dentro de una teoría más general (con mayor grado de universalidad), la cual, a medida que crece, está obligada a ampliar su marco de explicación para integrar un número cada vez más grande de disciplinas y contenidos.

En este sentido, la fundamentación económica que se lleva a cabo aquí utiliza algunos conceptos básicos extraídos de la biología molecular o la genética de poblaciones, con la intención firme de dirigir sus propias investigaciones en el ámbito de la sociedad, para decantar y asentar un conocimiento más general, todo lo cual supone un paso muy importante en ese camino de integración que acabamos de subrayar. No en vano, la ciencia económica tiene por objeto estudiar unos fenómenos sociales que son, en última instancia, una pequeña porción del abanico de hechos naturales que estudia la ciencia biológica. Por tanto, los principios de ésta última no pueden entrar nunca en contradicción con los postulados de aquella, e incluso, la mayoría de las veces deberán servir para explicarlos.

No obstante, por si quedara todavía algún atisbo de duda, convendría aclarar que el proyecto investigativo que aquí se expone responde a la más elevada de todas las ortodoxias intelectuales, insertada dentro del carácter esencial y el objetivo programático y metodológico que tiene cualquier disciplina científica, que no es otro que aquel que aspira a encontrar soluciones que ayuden a elaborar un conocimiento más general, el cual con toda seguridad tendrá que acabar rebasando el borde de la materia concreta y derramarse por las que estén en su base.

II. OBJETIVO CONCRETO

Si aspiramos a fundamentar la economía en algunos principios más esenciales, relativos a la biología, tendremos que empezar presentando la disciplina científica que ya lleva algún tiempo encargándose de esta función. Me estoy refiriendo a la sociobiología.

La sociobiología es la rama de la biología que aborda el estudio de las sociedades animales, y puesto que el hombre es el animal que ha dado lugar a

la sociedad más compleja y exitosa de todas, la sociobiología ha jugado tradicionalmente el papel de nexo de unión entre las ciencias biológicas y las ciencias humanas. Concretamente, supone un intento de aplicar los conceptos de la selección natural, la biología evolutiva o la ecología de poblaciones, al estudio de la conducta social de los homínidos.

Dentro de la sociobiología podemos distinguir varias áreas diferentes. Pero quizás, la más importante sea la que aquí designamos como *bioeconomía*. Veamos cómo se define y cómo se desarrolla esta rama.

El objetivo principal de la sociobiología es el estudio de la organización social. Y el fenómeno clave en toda organización social es la relación de interacción que establecen los distintos elementos que componen el sistema, sin la cual éste no podría existir. De igual modo, el principal motivo de estudio de la química es el enlace atómico que mantiene unidas las moléculas, sin el cual tampoco ésta ciencia tendría el menor sentido. En el caso de las sociedades humanas, esa relación queda constituida por el proceso de producción e intercambio económico. Ese es el principal motivo de que la economía sea considerada por muchos como la reina indiscutible de las ciencias sociales. Y también es el motivo que nos lleva a proponer aquí a la bioeconomía como su más digna representante, ya que gracias a ella podemos estudiar el proceso de la producción y el intercambio humano utilizando un enfoque todavía más fundamental, basado en la biología.

Uno de los principales padres fundadores y exponentes de la sociobiología es el entomólogo estadounidense Edward O. Wilson. Acudamos por tanto a las explicaciones que nos ofrece este autor en relación con las cuestiones que aquí incluimos dentro de la bioeconomía. Wilson empieza planteando un defecto básico de las economías tradicionales: “En la ciencia económica..., la traducción del comportamiento individual al colectivo es el problema analítico clave. Pero en estas disciplinas raramente se considera la naturaleza exacta y las fuentes del comportamiento individual... Los modelos más avanzados de micro y macroeconomía están en el buen camino. Pero los teóricos se han puesto a sí mismos impedimentos innecesarios al cerrar su teoría a la biología y a la psicología serias, que comprenden principios obtenidos de la descripción atenta, de la experimentación y del análisis estadístico. Lo han hecho, según creo, para evitar quedar enmarañados en las formidables complejidades de estas ciencias fundamentales... Las teorías económicas pretenden asimismo crear modelos que tengan una aplicación lo más general posible, con los que suelen pergeñar abstracciones tan extremas que representan poco más que ejercicios de matemática aplicada...

sus modelos contienen elegantes representaciones gráficas y soluciones analíticas a problemas teóricos de equilibrios. Pero, visto a través de los principios establecidos de las ciencias del comportamiento, son simplistas y con frecuencia engañosos” (Edward Wilson, 1999, p. 297).

La solución que Wilson propone a continuación es la siguiente: “Instilar psicología y biología en la teoría económica y demás teoría social, lo que sólo puede suponer ventajas para ellas, significa desmenuzar y examinar microscópicamente los delicados conceptos de utilidad, preguntando por qué la gente se inclina en último término hacia determinadas elecciones y, al hallarse así predispuesta, por qué y bajo qué circunstancias actúa sobre ellas. Más allá de esta tarea se encuentra el problema de la micro a la macroeconomía, el conjunto de procesos por los que la masa de decisiones individuales se traducen en pautas sociales”. (Edward Wilson, 1999, p. 300)

Con todo, podemos decir que Wilson acierta de lleno a la hora de plantear el problema, pero se equivoca rotundamente en las soluciones que propone. Un poco más adelante insiste: “En la actualidad el modelo de explicación dominante es la ya mencionada teoría de la elección racional... su concepto fundamental es que, por encima de todo, los seres humanos son racionales en sus acciones. Examinan tan bien como pueden todos los factores pertinentes, y ponderan el resultado probable de seguir cada una de las elecciones potenciales. Añaden los costes y beneficios (inversión riesgo y retorno emocional y material) antes de decidirse. La opción preferida es la que maximiza la utilidad. No es esta una imagen adecuada de cómo piensa la gente. La mente humana no es una calculadora muy veloz, y la mayoría de decisiones han de tomar se con bastante rapidez, en escenas complejas y con información incompleta. De manera que la pregunta importante en la elección racional es: ¿cuánta información es suficiente? En otras palabras: ¿en qué momento la gente deja de reflexionar y se decide?” (Edward Wilson, 1999, p. 303).

Wilson se percata de un problema verdadero en economía: la falta de fundamentos básicos que estén apoyados en algunos conceptos de la biología. También considera por un momento la importancia que ostenta la acción individual, así como la necesidad de partir siempre de dicha acción para elaborar una teoría social más firme. Igualmente, se da cuenta de que los equilibrios y modelos matemáticos que analizan los economistas dejan fuera de la ecuación algo tan importante como el comportamiento humano. Sin embargo, incurre en el mismo error que caracteriza a todos los positivistas y a la mayoría de científicos. Al igual que ellos, Wilson también

pretende reparar estos problemas insistiendo todavía más en el análisis empírico, la psicología, y la metodología científica, con la intención clara de buscar algún modelo de intervención sostenible que permita reconducir las acciones humanas. Considera que el problema primordial que hay que analizar debe centrarse en resolver “cómo piensa la gente”. Wilson no repara en ningún momento en la importancia intrínseca de la acción o libertad individual, aquella que resulta de dejar que sea la propia acción del individuo la que decida. Lo que pretende más bien es analizar en profundidad esas acciones, con el fulcro de la biología, para así poder determinar “cuánta información es suficiente o en qué momento se toman las decisiones”. Estas afirmaciones dejan al descubierto las verdaderas intenciones de Wilson. No le interesa lo más mínimo valorar el hecho en sí de la acción, la necesidad de que la acción emerja del individuo de forma independiente y manifiesta, dando salida a sus gustos y sus preferencias. Lo que Wilson pretende es diseccionar analítica y técnicamente esas decisiones, y utilizar ecuaciones y medidas agregadas que sean válidas para elaborar a posteriori unos patrones de conducta animal que puedan implementarse en el estudio de todas las sociedades. Wilson cae de nuevo en el error que había denunciado él mismo al inicio de sus reflexiones: “el intento por parte de los economistas de crear modelos estadísticos que tengan una aplicación lo más general posible, pergeñando abstracciones tan extremas que representan poco más que ejercicios de matemática aplicada”. Pero en realidad, Wilson pretende hacer algo muy parecido. Lo único que varía en su planteamiento es el cimiento biológico en el que dice apoyarse, pero no así la intención general de crear un modelo económico que pueda determinar qué acciones son mejores, con independencia de aquellas que toma el ciudadano de forma libre, a título personal.

Este objetivo positivista queda de manifiesto, si cabe todavía más, con el reconocimiento sincero que el autor realiza al final del capítulo que dedica a la bioeconomía: “La magnitud de los problemas técnicos con los que se enfrentan los teóricos sociales en particular, no me importa admitirlo, intimida en extremo” (Edward Wilson, 1999, p. 307). Si Wilson queda intimidado por el trabajo que avizora, es sencillamente porque su visión de la economía aspira a estudiar al individuo humano sin tener en cuenta su subjetividad y sus decisiones, como si fuera un objeto científico más. Si Wilson hubiera entendido que puede renunciar a tamaña manipulación, y que los hombres ya actúan de la mejor manera posible en su ámbito particular, si hubiera comprendido que el orden social es esencialmente un orden espontáneo, que procede de abajo a arriba, por medio de la adición de millo-

nes de voluntades privadas, seguro que no se habría sentido tan intimidado, ni se habría preocupado tanto al contemplar el enorme trabajo que le esperaba.

Una de las principales intenciones de mi estudio consiste en realizar una revisión de la sociobiología que parta de un enfoque más liberal, consciente de la necesidad que existe de emplear a la ciencia básica (la biología) para iluminar las ciencias sociales, pero consciente también de las particularidades que afectan a esas ciencias sociales, que impiden que éstas se puedan abordar con las mismas herramientas que usa el científico en su laboratorio. En estos casos, estamos hablando de sistemas muy complejos, con una información inabarcable, que además están constituidos por personas, las cuales tampoco son susceptibles de ser utilizadas como cobayas. La única solución en estos casos es dejar que el sistema se ordene solo, esto es, que los hombres actúen libremente en pos de aquellos objetivos que creen que les van a reportar mayor felicidad. Con esto solucionamos el problema de la ordenación, ya que no necesitamos conocer y controlar toda la información; también optimizamos la función del sistema, cuyos resultados siempre estarán enfocados a satisfacer los deseos y objetivos particulares de cada uno de los ciudadanos (nadie mejor que ellos sabe cuáles son esos objetivos); y finalmente favorecemos también la sensación de libertad que invade a las personas cuando se saben dueñas de sus vidas, y cuando están más seguras de alcanzar las metas que se proponen y de sentir satisfacción por las cosas que hacen. Se trataría por tanto de rescatar la noción de acción individual que maneja la escuela austriaca de economía (una de las corrientes económicas que más insisten en esa libertad individual) para el ámbito de la sociobiología.

Ya lo dijo el profesor Jesús Huerta de Soto en su libro *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, contraviniendo la afirmación que el propio Wilson realiza más arriba: “La acción humana es por definición siempre racional, en el sentido de que ex ante, el actor siempre busca y selecciona los medios que cree más adecuados para alcanzar los fines que considera que le merecen la pena” (Huerta de Soto, 2010, p.49). Esto no quiere decir que el actor acierte siempre. Simplemente, el profesor está apelando al hecho cierto de que la mejor manera de ordenar una sociedad, la más racional, es aquella que comprende la importancia de permitir que los agentes actúen de forma libre e independiente, para acomodar las necesidades de todos los ciudadanos, y lo perjudicial que resulta hacer todo lo contrario, a saber, intentar suplir esa subjetividad con mandatos que provengan de fuera, promovidos generalmente por el Estado. Edward Wilson, en cambio,

niega esa racionalidad implícita en la acción, y a partir de ahí elabora una teoría sociobiológica basada en una racionalidad opuesta, más acorde con el intervencionismo y la política, y dirigida a determinar cuál es la mejor manera que tienen los individuos de actuar, o cuándo cree él que deberían empezar a tomar decisiones. Pero se puede construir también una sociobiología que se base precisamente en todo lo contrario, en la libertad de acción, el mercado libre, el emprendimiento privado o la función empresarial. Ese es sin duda el principal objetivo al que atiende este trabajo: unir la biología con la verdadera economía, haciendo que ésta última se articule en torno a un único motor o principio de comportamiento, el elemento más fundamental que gobierna el funcionamiento natural de cualquier sociedad moderna (y de cualquier sistema en general): la acción intencional del individuo, su deseo deliberado de prosperar y sobrevivir, y el fin último que está detrás de cualquier existencia. No hay una verdad más grande que esa.

La economía sólo podrá triunfar, y convertirse de ese modo en una ciencia respetable, si decide seguir los mismos pasos de las demás disciplinas, y se centra como ellas en comprender el principal ingrediente del que está formada la sustancia que es su objeto de estudio (el individuo humano), como hace la física con los átomos, o la propia biología cuando analiza los genes y los alelos. Pero también si sabe diferenciar un átomo de una persona, entendiendo que la segunda no puede ser manipulada con las mismas herramientas que se usan para fisionar un núcleo o para reducir a la mitad una muestra de isótopos. Solo entonces la economía habrá conseguido alcanzar el estatus de ciencia real, y el lugar que se merece.

III. MARCO METODOLÓGICO

CLASIFICACIÓN GNOSEOLÓGICA: BIOLOGÍA Y ECONOMÍA

En primer lugar, corresponde establecer un criterio de clasificación de todas las ciencias, enumerando los distintos tipos de conocimiento que existen, resaltando aquellas materias que resultan más interesantes para el objetivo que se persigue, y delimitando el contexto y las circunstancias que rodean las afirmaciones y demostraciones que aquí se van a realizar.

Sobre todo, nos interesa comparar la biología con la antropología (o economía), ya que de esa confrontación sale el principal refuerzo teórico que avala el modelo social de organización que aquí aspiramos a defender.

Aparato axiomático: acción e individuación

Nuestro trabajo de investigación se formula a partir de dos imperativos naturales (o afirmaciones apodícticas) que tienen una amplia raigambre en la filosofía clásica y el pensamiento general. No en vano, describen los dos atributos más esenciales de las cosas (del Ser). Escogemos por tanto estos principios porque consideramos, al igual que ya hiciera el propio Aristóteles, que no existen en el mundo otros elementos del conocimiento más generales que éstos. Para el estagirita, el análisis ontológico se descompone en dos axiomas principales. Por un lado está la individualidad o identidad de la cosa (el axioma de individuación): “Es evidente pues que gracias a esta categoría, son también todas las demás, por lo tanto el Ser en su sentido primero, y no el ser algo, sino el Ser absoluto, ha de ser la sustancia [el individuo]” (Aristóteles, 2011, Libro VII, p.208). Y por el otro está la acción del individuo (el axioma de la acción): “De manera que, si hay un fin de todas las cosas propias de la acción, este sería el bien propio de la acción” (Aristóteles, 2012, Libro I, p.28). Aristóteles deja claro que estos dos principios son asiduos a la propia existencia de todas las entidades, y posibilitan la misma en el plano más abstracto. Por tanto, son condiciones de posibilidad de la existencia, y constituyen requisitos fundamentales que no cabe demostrar en ningún caso.

IV. MARCO TEÓRICO

1. MARCO INTERDISCIPLINAR: LA RELACIÓN DE DISCIPLINAS

La principal tesis gnoseológica que cimienta este trabajo tiene un neto carácter interdisciplinar: consiste en afirmar que las ciencias o materias de un orden inferior constituyen leyes y principios que deben cumplirse y aplicarse en los ordenamientos superiores, más complejos.

Comenzaremos señalando dos procesos o fenómenos económicos especialmente significativos, uno en el ámbito microscópico (el de los individuos) y otro en el plano macroscópico (el de las sociedades). Estos procesos son, respectivamente, la función empresarial y la ventaja comparativa. Ambos nos servirán como cabecera para introducir el resto de leyes económicas. Posteriormente intentaremos incardinar estas teorías económicas con algunos conceptos propios de la biología y la bioquímica. Concretamente, analizaremos la función enzimática y la especiación simpátrica.

En conclusión, vamos a fijar nuestra atención en algunas leyes económicas de especial relevancia, por ejemplo, la ley de costes (en el ámbito de la microeconomía) o la ley de la ventaja comparativa (en el ámbito de la macroeconomía). Y vamos a fundamentar sus postulados sobre bases científicas más sólidas, tomando en consideración algunos fenómenos generales de la naturaleza.

2. MARCO DISCIPLINAR: EL PROCESO PRODUCTIVO

En general, vamos a abordar el estudio del principal proceso que caracteriza a un sistema físico real, aquel que viene a determinar el funcionamiento y las acciones de todos los existentes (o partes) que lo componen, su *homeostasis* interna o equilibrio dinámico, esto es, la organización y distribución de su materia y energía, al objeto de asegurar su posición en el espacio y su continuidad en el tiempo.

Por su parte, el análisis de la homeostasis nos deberá llevar a estudiar también varias cuestiones relacionadas. Veremos que el proceso productivo es la actividad homeostática por excelencia, por cuanto que es la única que incardina el suministro de materias primas con la generación de nuevos bienes. En este sentido, la producción se encarga de orquestar y dirigir el funcionamiento general de todas las estructuras que constituyen el sistema en cuestión, relacionando el origen de cualquier generación de orden con el destino efectivo de un producto. Para analizar dicho proceso tomaremos como referencia al productor (el productor es el actor principal del proceso de producción) y a continuación analizaremos los cuatro factores que determinan su trabajo: los recursos materiales (los sustratos), los destinatarios de la producción (los consumidores de bienes), los factores ambientales, y los otros productores.

El objetivo principal que se persigue con esta fundamentación aspira a describir algunos procesos biológicos de especial relevancia, cuyo entendimiento estoy seguro que puede contribuir a comprender mejor la importancia que se asigna a otros conceptos y nociones de la economía, la catálctica, el mercado, o el comercio de bienes y servicios (su creación, distribución y consumo).

V. LEYES Y TEORÍAS

Una vez aclarados los marcos (gnoseológicos y teóricos) que delimitan y revisten el escenario que precisa nuestra investigación, podemos pasar a analizar el predicado de las leyes que protagonizan la obra. La siguiente tabla muestra una distribución ordenada de tales leyes:

Filosofía Ciencia	Acción		Individuación	
Implicación científica	Creatividad		Desigualdad	
Jerarquía científica	Microciencia		Macrociencia	
Campo científico	Microbiología	Microeconomía	Macrobiología	Macroeconomía
Productor	Análisis de la acción en el proceso productivo en relación al productor.	Análisis de la acción en el proceso productivo en relación al productor.	Análisis de la individuación en el proceso productivo en relación al productor.	Análisis de la individuación en el proceso productivo en relación al productor.
	Función enzimática	Función empresarial	Especialización animal	Especialización humana
	Teoría de la catálisis enzimática	Teoría de la eficiencia dinámica	Teoría del simpatris-mo	Teoría de la ventaja comparativa
Sustrato	Sustrato enzimático	Teoría del ahorro y el capital	Sustrato animal	Teoría del rendimiento decreciente
Consumidor	Producto enzimático	Teoría de costes	Consumo animal	Teoría de la determinación de precios

Medio	Medio enzimático	Teorías del medio	Medio ambiente	Teoría monetaria
Otros productores	Competencia enzimática	Teoría de la competencia	Relaciones animales	Teoría del estado

A partir de ahora nos centraremos sobre todo en la parte más científica del trabajo, pero sin desdeñar tampoco las bases metodológicas (los conceptos de acción e individuación). Para ello, abordaremos las principales leyes que conforman el núcleo teórico de la economía y la biología, a fin de poder compararlas y agruparlas en dos clases diferentes, dependiendo de si describen algún hecho relacionado con la acción productiva, o por el contrario atienden en mayor medida a la condición individual que tienen los entes que participan en dicha producción.

Por tanto, estudiaremos el proceso de producción en relación con dos hechos fundamentales: la acción y la individuación, y atendiendo también a cinco elementos básicos de dicho proceso: el productor, el sustrato, el consumidor, el medio y los otros productores.

Los conceptos que están más directamente relacionados con la acción son el concepto de creación (creatividad en el caso del hombre) y el concepto de cambio. Y las cualidades más emparentadas con la individuación (o identidad) son la desigualdad y la diferencia. Curiosamente, muchas corrientes políticas y económicas denostan abiertamente estas propiedades, e intentan ordenar la sociedad en función de unos parámetros totalmente distintos, que favorecen la igualación y castigan la creatividad. Uno de nuestros objetivos aquí será el de poder ofrecer un marco analítico alternativo, que esté acorde con esas cualidades básicas de la naturaleza, y que por tanto se muestre a favor de restablecer aquellas baterías de medidas que fomentan la creatividad, los cambios, la iniciativa privada, las diferencias positivas, la independencia de las personas, la libertad individual y, en definitiva, todo lo que está relacionado con la evolución y progreso de los sistemas naturales o sociales.

En todas las proposiciones y circunstancias que analizamos aspiramos a observar el fenómeno de la producción y la homeostasis interna de los sistemas implicados. El primer bloque de teorías se enmarcará dentro de la microeconomía y nos servirá para analizar el papel que juega la acción a lo largo de dicho proceso. Por su parte, las teorías que abordan la macroeco-

nomía nos permitirán estudiar el carácter y papel de la individuación física en ese mismo proceso.

En último lugar, todos estos mecanismos biológicos y económicos vienen a confirmar una relación trascendental, la conexión íntima que existe entre los distintos niveles de organización, lo cual habla en favor de la relevancia que tienen algunos fenómenos concretos. Su iteración en la naturaleza estaría poniendo de manifiesto unas causas particularmente profundas, unos motivos organizativos de necesario cumplimiento, y también una necesidad superior, de tipo político y humano. La observación de estos fenómenos resultaría fundamental para organizar correctamente la sociedad, y para contemplar un marco institucional y un régimen legal acorde con esos principios, en conformidad con algunos modelos y teorías económicas, atinente a la probidad de ciertas acciones (públicas o privadas), y a tenor de la legitimidad ética, la autoridad moral, el éxito profesional y la relativa felicidad que acaban procurando a los ciudadanos todas estas consideraciones.

1. LA ACCIÓN PRODUCTIVA: FUNCIÓN ENZIMÁTICA Y FUNCIÓN EMPRESARIAL

En el ámbito microscópico de la biología (lo que se viene a denominar como biología molecular), nos apoyaremos en la bioquímica y la proteómica, y tendremos en cuenta un área de análisis particularmente significativa. Abordaremos el estudio de la actividad metabólica y, en concreto, utilizaremos la función enzimática y la actividad proteica para evidenciar algunas propiedades emergentes de suma importancia. Paralelamente, en el ámbito microscópico que corresponde a la antropología (la llamada microeconomía), tendremos en cuenta el análisis de la función empresarial y las curvas de oferta y demanda que de ella se derivan. El objetivo principal que buscamos con estos estudios pretende iluminar algunos aspectos relevantes de la microeconomía, relacionándolos con ciertos principios o conceptos propios de la bioquímica y la biología fundamentales, para asentarlos en un conocimiento más profundo. En particular, ponemos el acento en la teoría de la eficiencia dinámica que desarrolla el profesor Jesús Huerta de Soto en un artículo que lleva el mismo título, e intentamos demostrar que su concepto de eficiencia tiene reflejo también en la biología molecular y por tanto se puede aplicar a todos los niveles, sociales o naturales. Para ello, tomamos como ejemplo las afirmaciones del español Ignacio Núñez de Castro, a la sazón profesor emérito de enzimología, quien en relación con este asunto planteaba ya hace algunos años una noción de eficiencia bastante similar a la que presenta el propio Huerta de Soto: “La consideración

de las enzimas como estructuras estáticas, no teniendo en cuenta su elastoplasticidad intrínseca y sus continuos pequeños cambios conformacionales... partiendo de esta hipótesis, se han construido la mayor parte de las teorías para explicar las interacciones electrostáticas, la formación de determinados enlaces o la acomodación de las moléculas al sitio activo... Sin embargo, la consideración dinámica de la proteína como una macromolécula sometida a continuos cambios conformacionales sugiere más bien que la barrera energética es fluctuante, y algunos efectos catalíticos pueden explicarse por el efecto túnel a través de la barrera energética” (Núñez de Castro, 2012, p. 94)

2. LA INDIVIDUACIÓN PRODUCTIVA: SIMPATRISMO Y VENTAJA COMPARATIVA

Con respecto al ámbito macroscópico, y dentro del campo de la biología ambiental o biología de poblaciones, analizaremos un segundo fenómeno importante, la teoría de la especiación simpátrica, apuntada ya por Charles Darwin a mediados del siglo diecinueve, y considerada por él como una de sus ideas más ingeniosas. En este sentido, y en relación con la macroeconomía, consideraremos también otro proceso equivalente, la ley de la ventaja comparativa de Ricardo. Ambos fenómenos, el simpatrismo evolutivo y la ventaja comparativa, presentan algunas sinergias importantes que es necesario destacar si queremos entender los mecanismos que operan en las sociedades actuales, y que también se manifiestan en un orden biológico inferior. En este caso, la propiedad emergente que vamos a considerar es la desigualdad y/o especialización de los agentes productivos.

No hay duda de que existe también una fuerte relación entre la eficiencia de un sistema cualquiera y su grado de especialización, relación que se puede rastrear incluso más allá de la economía, si acudimos al estudio de las ciencias más básicas. Jonathan Weiner, reconocido escritor especializado en temas científicos, nos ofrece algunas pistas: “Lo esencial es la eficiencia, o lo que los economistas de la época de Darwin ya denominaban la división del trabajo... La ventaja de la divergencia es, de hecho, la misma que la división fisiológica del trabajo en los órganos de un mismo individuo, escribe Darwin en el Origen. No es de extrañar que Darwin recuerde el resto de su vida el lugar exacto del camino donde concibió esa visión” (Jonathan Weiner, 2002, p.232). Repasaremos y abundaremos en estas ideas que esboza Weiner, e intentaremos entender mejor cómo se vertebra todo el conocimiento en torno a estos conceptos fundamentales relativos a la individualidad e identidad de las cosas.

VI. CONCLUSIONES

En este trabajo procuro realizar un estudio comparativo con el que poder relacionar varias teorías en apariencia muy alejadas, unas pertenecientes al ámbito de la biología y otras inscritas en el campo de la economía. Ello me permite fundamentar los teoremas y las leyes de las segundas en los preceptos y los fenómenos de las primeras. Sigo en eso los pasos del padre de la escuela austriaca de economía, el teórico Carl Menger, que decía lo siguiente: “la gran difusión que la llamada concepción organicista de las formaciones sociales ha tenido en la literatura científico-social de todos los países es sin duda una prueba elocuente de que realmente existe una clara semejanza entre los fenómenos sociales y los organismos naturales...” (Menger, 2006, p. 207).

Como puede verse, me interesa construir una teoría económica de corte ecuménico, enriquecida con algunas nociones propias de la biología y la metodología general. Mi intención es buscar puntos de unión entre todas las ciencias, que puedan conciliar estas disciplinas entre sí, incrementando su colaboración, y constituyendo también un fiel reflejo de aquellos principios filosóficos en los que todas se basan. No en vano, mi propósito siempre ha sido realizar un estudio metodológico completo, y utilizar éste para derivar algunas nociones válidas en todos los campos del pensamiento, que sean especialmente útiles para entender las leyes generales que rigen en la economía, aquellas normas que determinan el funcionamiento del sistema más complejo de todos, que es también el que más incumbe y compete al ser humano: la sociedad civil. Al fin y al cabo, es nuestra felicidad y nuestro bienestar lo que está en juego. La última implicación lógica del conocimiento siempre debería aspirar a tener un carácter deontológico y una aplicación política de corte liberal. No en vano, la desigualdad y la creatividad, las dos cualidades que acabamos de reseñar, conllevan siempre una responsabilidad y un esfuerzo que solo es posible atribuir a una moral y un comportamiento basados en el respeto de las diferencias, la libertad individual y los valores meritocráticos y competitivos, virtudes que sólo encontramos en la tradición histórica que precede al liberalismo económico.

BIBLIOGRAFÍA

Aristóteles (2011), *Metafísica, Libro VII*, p.208. Alianza Editorial, bolsillo.

- Aristóteles (2012). *Ética a Nicómaco, Libro I*, p.28. Alianza Editorial, bolsillo.
- Huerta de soto, Jesús (2010). *Socialismo, calculo económico y función empresarial*, p. 49. Unión Editorial.
- Menger, Carl (2006). *El método de las ciencias sociales*, p. 207. Unión Editorial.
- Núñez de Castro, Ignacio (2012). *Enzimología*, p. 94. Ediciones Pirámide.
- Weiner Jonathan (2002). *El pico del pinzón*. p.232. Editorial Galaxia Gutenberg.
- Wilson Edward (1999). *Consilience, la unidad del conocimiento*. p. 297. Editorial Galaxia Gutenberg.
- Wilson Edward (1999). *Consilience, la unidad del conocimiento*. p. 300. Editorial Galaxia Gutenberg.
- Wilson Edward (1999). *Consilience, la unidad del conocimiento*. p. 303. Editorial Galaxia Gutenbe.

LIBERALISMO (RULE OF LAW) Y ESTADO ADMINISTRATIVO: UN DEBATE INCONCLUSO

JESÚS MARÍA ALVARADO

Resumen: El presente trabajo aborda la discusión en relación con los fundamentos, alcances y riesgos de la forma histórica estatista que ha dado en llamarse «Estado Administrativo» así como su contraposición con el ideal político del «Rule of Law». Asumiendo la distinción entre «Rule of Law» y «Estado de Derecho» en sentido europeo continental, el estudio profundizará en la diferencia conceptual entre ambas, en el entendido de que el «Rule of Law» es un concepto que niega de raíz la forma histórica llamada «Estado». En tal sentido, se abordará conceptualmente como la perspectiva liberal ha asumido históricamente una concepción constitucional no estatista que riñe con las premisas del «Estado Administrativo», aspecto sugerido en una literatura autorizada que va desde A.V. Dicey y F. A Hayek y que llega incluso a autores mas contemporáneos como P. Hamburger.

Palabras clave: Estado administrativo, Libertad, Derecho, Estado de Derecho y Liberalismo.

«The physiognomy of governments can be best detected in their colonies ... (In Canada) One might fancy one's self in the midst of modern centralization and in Algeria. Canada is, in fact, the true model of what has always been seen there. In both places the government numbers as many heads as the people; it preponderates, acts, regulates, controls, undertakes every thing, provides for every thing, knows far more about the subject's business than he does himself—is, in short, incessantly active and sterile. In the United States, on the contrary, the English anti-centralization system was carried to an extreme. Parishes became independent municipalities, almost democratic republics. The republican element, which forms, so to say, the foundation of the English constitution and English habits, shows itself and develops without hindrance. Government proper does little in England, and individuals do a great deal; in America, government never interferes, so to speak, and individuals do every thing». Alexis de Tocqueville, *The Old Regime and the Revolution*, (1856)

I. INTRODUCCIÓN

El derecho constitucional estatista en Europa continental y por extensión en América española ha postulado la necesidad de afianzar la limitación jurídica del «Estado administrativo» surgido a finales del siglo XIX y concretado en el siglo XX. La elaboración doctrinaria y jurisprudencial en torno a la contención del poder político, ha obedecido a la toma de conciencia de que la expansión inusitada del derecho administrativo conlleva a indudables amenazas a las libertades individuales.

En efecto, el reclamo de los juristas en relación a la necesidad de límites jurídicos al «Estado administrativo» ha procurado en todo momento resguardar y garantizar la libertad individual frágilmente conquistada en las revoluciones liberales de los siglos XVII y XVIII. Salvo excepciones muy concretas que postulan visiones estatistas en el que los derechos individuales quedan diluidos cuando no suprimidos, la mayoría de los juristas procuran límites, sin reparar en que los mismos surgieron en contextos históricos específicos además de contar con presupuestos conceptuales divergentes a la imperante forma de concebir los límites jurídicos a la usanza de Europa continental y por extensión en América española («Estado de Derecho»)¹.

Admitiéndose que existen diversas concepciones de constitucionalismos² con presupuestos o fundamentaciones diferentes e incluso, emparentados a diversas tradiciones liberales con sus respectivas contextualizaciones históricas³, es innegable que el debate político-jurídico en torno al «Estado administrativo» ha adquirido en el contexto europeo continental y por extensión, en América española, cierto grado de incoherencia.

La incoherencia luce patente en el argumento según el cual, el instrumento idóneo para limitar el «Estado administrativo» está en la defensa y en la

¹ Bingham, Tom, *The Rule of Law*, Penguin UK, 2011.

² Blanco Valdés, Roberto L., *El valor de la constitución: separación de poderes, supremacía de la ley y control de constitucionalidad en los orígenes del estado liberal*, Alianza Editorial, Madrid, 2010; Blanco Valdés, Roberto L., *La construcción de la libertad: apuntes para una historia del constitucionalismo europeo*, Alianza Editorial, Madrid, 2010 y Fioravanti, Maurizio, *Los derechos fundamentales: apuntes de historia de las constituciones*, Editorial Trotta, Madrid, 2016.

³ Hayek, Friedrich A., *Principios de un Orden Social Liberal*, Unión Editorial, Madrid, 2001; Popper, Karl R., *La Sociedad Abierta y sus Enemigos*, Paidós Ibérica, Madrid, 2010; Von Mises, Ludwig, *Liberalismo: la tradición clásica*, Unión Editorial, Madrid, 2011.

asunción de límites forjados en la tradición anglosajona («Rule of Law»)⁴ ignorando que ello será ineficaz en comunidades políticas estatistas regidas por auténticos «Estados».

Esta confusión desconocedora del fenómeno del poder en el «Estado» moderno, se ha agravado por la escasa contextualización histórica de conceptos como el de «Gobierno», «Derecho», «Common Law», «Rule of Law» y «Estado de Derecho» entre otros, lo cual ha desencadenado una amenaza a las libertades individuales y un crecimiento singular del «Estado administrativo».

Frente al crecimiento del «Estado» el discurso «liberal» europeo continental y americano español cuando ha abrazado temerariamente cierta visión liberal, ha sometido a cuestionamiento al «Estado administrativo» sin reparar como lo hacen los anglosajones⁵, en la *esencia* de dicha forma histórica del Estado. Así pues, con arreglo a una visión acrítica del constitucionalismo decimonónico galo post-revolucionario, la concepción europea continental y americana española ha sido predominantemente contraria a la postura garantista inherente al constitucionalismo anglosajón.

Por ello, en el derecho público en Europa y en América española, ha prevalecido la concepción según la cual el «Estado» puede ser un instrumento para el cambio social o sencillamente la transformación de las cosas. Al amparo de la concepción estatista, la transformación de la sociedad mediante la legislación producida por el «Estado» ha servido de mecanismo de supresión del ideal de gobierno limitado para favorecer la edificación del «Estado social» que no es más que un tipo de «Estado administrativo».

Es por esta asunción que el debate político-jurídico en este contexto intelectual sobre el «Estado administrativo», ha oscilado en dos direcciones, a saber: en su rechazo absoluto o en su aceptación con la condición de que existan límites. Ahora bien, cabe advertir que el debate de igual forma ha estado condicionado por el contexto histórico y geográfico, por cuanto si bien los juristas en el mundo europeo continental y americano español procuran límites al «Estado administrativo» sabiendo de antemano la imposibilidad conceptual de esto, los anglosajones rechazan abiertamente la irrupción de un «Estado administrativo» apelando a su constitución histó-

⁴ Gentz, Friedrich von, *Comparación entre la revolución norteamericana y la francesa*, [Juárez Paz, Rigoberto: traductor], Universidad Francisco Marroquín, Guatemala, 1978.

⁵ Negro, Dalmacio, *Gobierno y Estado*, Marcial Pons, Madrid, 2002.

rica⁶, aspecto que será discutido en este estudio mostrando las diversas posiciones al respecto.

La contraposición entre ambos constitucionalismos como se tendrá ocasión de analizar, estriba en que mientras los juristas europeos continentales conciben las herramientas y técnicas del derecho estatista por excelencia (el derecho administrativo) como un límite al Estado, los juristas anglosajones con una visión liberal, han rechazado al «Estado administrativo» y al derecho administrativo como amenazas a la libertad individual⁷, en tanto luce imposible conceptualmente postular el ideal político del «Rule of Law» y admitir el «Estado administrativo» al menos en la concepción dominante de servir de justificación a los privilegios y prerrogativas del poder político burocrático, los cuales hacen nugatorio el ejercicio de los derechos individuales.

II. CONSTITUCIONALISMO O «ESTADO»: DISPUTA HISTÓRICA

Existen tres modelos de constitucionalismos en razón de su fundamentación y de su contextualización histórica⁸. Un primer constitucionalismo denominado «historicista» de estirpe anglosajona (*Common Law*) basa su concepción del orden político en los cánones medievales, en la propiedad y libertad (*property and liberty*) como valores fundamentales indisponibles para la voluntad política.

Al amparo de este modelo constitucional no existe en rigor un poder político institucionalizado al modo de los Estados modernos, capaz de ejercer *imperium* sobre un territorio determinado. La concepción constitucionalista «historicista» enarbola la defensa de distintos cuerpos sociales que rece-

⁶ García-Pelayo, Manuel, «Constitución y Derecho constitucional: evolución y crisis de ambos conceptos» en *Revista de Estudios Políticos*, n° 37-38, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, Madrid, 1948, p. 66 y ss.; Greppi, Andrea, «La naturaleza de las cosas en las 'Reflexiones sobre la Revolución Francesa' de Edmund Burke» en *Derechos y libertades: Revista del Instituto Bartolomé de las Casas*, n° 3, Universidad Carlos III: Instituto de Derechos Humanos Bartolomé de las Casas, Madrid, 1994, pp. 197-214; Macpherson, C. B., Burke, Alianza Editorial, 1984 y Kirk, Russell, Edmund Burke: redescubriendo a un genio, Ciudadela, Madrid, 2007.

⁷ Epstein, Richard A. «Why the Modern Administrative State Is Inconsistent with the Rule of Law» 3 *New York, University Journal of Law and Liberty* 491 (2008).

⁸ Fioravanti, Maurizio, *Constitucionalismo: experiencias históricas y tendencias actuales*, Editorial Trotta, Madrid, 2014.

losos del poder concentrado incansablemente luchan por impedir que se erija un poder soberano.

Bajo la concepción «historicista», los derechos heredados derivados de la larga evolución histórica son vigorosamente defendidos⁹, por cuanto la historia y no la mente humana inteligente, puede ofrecer pistas, lecciones y ventajas que de aprovecharse sustituirían o aminorarían la profunda ignorancia que cualquier hombre puede tener sobre los asuntos sociales. En este sentido, la propiedad privada y la libertad individual (negativa) al ser conquistas históricas resultadas de muchas acciones humanas pero no de designios humanos¹⁰ son protegidas y valoradas.

Si bien las libertades bajo esta concepción se piensan de modo diferente a como son concebidas modernamente, principalmente reducida esta última concepción a los sujetos, conforme al modelo constitucional «individualista», si luce menester indicar, que el modelo «historicista» al procurar la defensa de los cuerpos intermedios favorece el reconocimiento de la autoridad de los jueces y la autonomía local como valladar que impide la concentración de poder político en alguien o en algunos.

Por ello puede sostenerse que la concepción «historicista» o «histórica-tradicional», asume para sí las teorías pluralistas del poder¹¹, las cuales son posteriormente rechazadas por la concepción «estatalista» del poder basada en el concepto de «soberanía»¹². En tanto el concepto de soberanía con sus respectivas doctrinas luce importante para comprender al Estado moderno, es menester recordar que:

«Soberanía» es el concepto, a un mismo tiempo jurídico y político, en que confluyen todos los problemas y las aporías de la teoría positivista del derecho y del Estado. Aunque conocida ya en la Edad Media por autores como Beaumanoir y Marino da Caramanico, es indudable que la noción de «soberanía» como *suprema potestas superiorem non recognoscens* se remonta al momento de la aparición de los grandes Estados nacionales europeos y al correspondiente debilitamiento, en el umbral

⁹ Fioravanti, Maurizio, *Los derechos fundamentales: apuntes de historia de las constituciones*, Editorial Trotta, Madrid, 2016, p. 18.

¹⁰ Ferguson, Adam, *Ensayo sobre la historia de la sociedad civil*, Editorial Akal, Madrid, 2010.

¹¹ Matteucci, Nicola, *El Estado Moderno. Léxico y Exploraciones*, Unión Editorial, Madrid, 2010, p. 58 y ss.

¹² Austin, John, *El objeto de la jurisprudencia*, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, Madrid, 2002.

de la Edad Moderna, de la idea de ordenamiento jurídico universal que la cultura medieval había heredado de la romana. Hablar de soberanía y de sus avatares históricos y teóricos significa, por tanto, hablar del desarrollo de esa particular formación político-jurídica que es el Estado nacional moderno, surgida en Europa hace poco más de cuatro siglos, exportada en este último a todo el planeta y hoy próxima a su ocaso.¹³

Por otra parte, el segundo constitucionalismo denominado «individualista», se afianza principalmente en su rechazo al pasado (la historia) y en la caricaturización de los esquemas de poder político medievales¹⁴ resultado de la prédica racionalista-constructivista. Así pues, en el momento en el que la destrucción de los cuerpos intermedios fomentado por ciertas corrientes liberales racionalistas contrarias a los esquemas medievales del poder fueron llevadas a cabo, el crecimiento del «Estado» se tornó como inevitable e incluso, en un hecho amenazante para la libertad individual¹⁵.

La aparición de la concepción constitucional «individualista» rápidamente usó el poder político para lograr las diversas transformaciones sociales aheladas frenadas por las limitaciones morales del modelo de constitución «historicista». Así pues, el poder político prontamente asociado al «Estado» devino en el instrumento perfecto para ciertas concepciones «liberales» en su finalidad de lograr destruir las reminiscencias del orden medieval, cuyo ejemplo es patente en la consabida prédica en contra de los privilegios históricos¹⁶.

Esta tarea de destrucción histórica fue posible gracias al artilugio conceptual galo-revolucionario del «poder constituyente»¹⁷. De hecho, el referido concepto de «pouvoir constituant» hasta bien entrado el siglo XXI, es desconocido en el mundo anglosajón, y fue elaborado y desarrollado al calor

¹³ Ferrajoli, Luigi, *Derecho y Garantías: la Ley del más Débil*, Editorial Trotta, Madrid, 1999, p. 125.

¹⁴ Le Goff, Jacques, *La Civilización del Occidente Medieval*, Paidós, Barcelona, 2000.

¹⁵ Bastiat, Frederic, «The Law,» «The State» and Other Political Writings, 1843-1850, The Collected Works of Frederic Bastiat, Vol. 2, Liberty Fund Inc.; Indianapolis, 2012.

¹⁶ Sieyès, Emmanuel Joseph, *¿Qué es el Tercer Estado? : ensayo sobre los privilegios*, Alianza Editorial, Madrid, 2003

¹⁷ Arato, Andrew, *The Adventures of the Constituent Power: Beyond Revolutions?*, Comparative Constitutional Law and Policy, Cambridge University Press, USA, 2017.

de la revolución gala de 1789¹⁸ con el objetivo de sustituir el modelo «historicista» o «histórico-tradicional»¹⁹.

Con el triunfo del racionalismo exacerbado galo-revolucionario que contaminó a la tradición liberal²⁰, se inauguró la etapa de exaltación de la razón en detrimento de la historia que tanto ha entusiasmado a corrientes liberales. De hecho, a principios del siglo XX se puede corroborar tal arrebatado en afirmaciones como la de que «Para nosotros y para la humanidad hay una única salvación: el retorno al liberalismo racionalista de las ideas de 1789»²¹

Frente a este modelo «individualista» que paradójicamente abrió las puertas al crecimiento del poder político estatal, surgió un tercer modelo de constitucionalismo que se ha denominado «estatista». Es la presencia de este modelo «individualista» el que ha fomentado la creencia de que el liberalismo es «estatista» por definición, eludiéndose con ello las distintas concepciones liberales e incluso libertarias²².

La consecuencia no deseada del modelo «individualista» fue el reforzamiento del modelo «estatista», francamente contrario al modelo «historicista». Este modelo «estatista» reforzó al «Estado» como artefacto, el cual además, devino en monopolio de las fuentes del derecho (*sources of law*) y de la idea de derechos del pueblo (*Common Law*), al asumir que el «Estado» era una condición necesaria para que las libertades y los derechos sean reconocidos como «auténticas situaciones jurídicas subjetivas de los individuos»²³.

La «soberanía» como concepto clave del «Estado» moderno servirá de bóveda para justificar y fundamentar el hecho de una nueva máquina que monopolizará el poder político. Por tanto, será el soberano quien podrá emitir y sancionar leyes, derivándose, todas las teorías imperativistas mo-

¹⁸ La literatura es inabarcable, solo se mencionan a Davies, Peter, *La Revolución Francesa*, Alianza Editorial, Madrid, 2014 y Rude, George, *La Revolución Francesa*, Ediciones B; Bogotá, 2004.

¹⁹ Fioravanti, Maurizio, *Los derechos fundamentales: apuntes de historia de las constituciones*, op. cit., p. 42

²⁰ Negro, Dalmacio, *La tradición liberal y el Estado*, Unión Editorial, Madrid, 2011.

²¹ Mises, Ludwig von, *Nación, Estado y Economía: contribuciones a la política y a la historia de nuestro tiempo*, Unión Editorial, Madrid, 2010, p. 298.

²² Para una discusión profunda de estos temas véase Schlueter, Nathan W. y Wenzel, Nikolai G., *Selfish Libertarians and Socialist Conservatives?: The Foundations of the Libertarian-Conservative Debate*, Stanford Economics and Finance, USA, 2016.

²³ Fioravanti, Maurizio, *Los derechos fundamentales: apuntes de historia de las constituciones*, op. cit., p. 46

dernas como respuestas a la visión «historicista» e «individualista». Así, bajo esta concepción, el concepto de propiedad como «bundle of rights»²⁴ quedará severamente afectado por la legislación.

La posición «estatalista» se resume en el rechazo a la presunción de libertad al amparo de leyes propuestas por el modelo «individualista», por cuanto la libertad y los derechos solo son posibles mediante el *pactum subjectionis*. En tal sentido, el «estatalismo» prescinde de la idea de sociedad basada en intereses a la estirpe de la consabida organización política y social medieval e incluso de la idea de individuos autónomos y aislados.

La razón de esta posición halla su explicación en el hecho de que los derechos devienen al modo imperativista en aquello que sea el resultado de los deseos del «soberano», esvaneciéndose la dualidad clásica entre poder político y libertad. Por tanto, bajo esta concepción se renuncia explícitamente a la técnica de limitación del poder con fines de garantía²⁵ consustancial al constitucionalismo.

Si bien los modelos antes mencionados comparten el mismo sustantivo, es menester indicar que los adjetivos resultan aun más importantes para comprender las diferencias. Como se ha referido, dichos modelos no son excluyentes, máxime si se toma en cuenta que ha habido históricamente combinaciones entre los mismos²⁶ derivado de la hibridación de sistemas propios de la era de globalización y de la «democracia».

Abusando de Aristóteles, puede sostenerse que los distintos modelos de constitucionalismos pueden degenerar en ciertas formas «impuras», o en resultados no queridos de sus postulados iniciales. Sin embargo, la clave está en observar que hay algunos modelos históricos en el que el «Estado» como forma política es rechazado, como es el caso del constitucionalismo «historicista» que pese a sus cambios, entrecruzamientos y degeneraciones sigue vigente en los países de habla inglesa.

²⁴ Penner, J. E., *The Idea of Property in Law*, Oxford University Press, USA, 2000.

²⁵ Fioravanti, Maurizio, *Los derechos fundamentales: apuntes de historia de las constituciones*, op. cit., p. 53

²⁶ Ibid., p. 55-58

III. EL «ESTADO» COMO CLAVE DIFERENCIADORA DE LOS DISTINTOS CONSTITUCIONALISMOS

La palabra y el hecho «Estado» albergan históricamente diferentes connotaciones o sentidos diferentes. Muchas veces el término ha estado asociado a la comunidad política organizada con un gobierno autónomo. Este modo de hablar ha conllevado a describir al «Estado» moderno como algo equivalente a todos los individuos de esa comunidad, o en otro giro, a sostener que todos los miembros de una comunidad son el «Estado».

El empleo de la palabra «estado» o «Estado» *ex professo* pudiera servir de ayuda, aun cuando en realidad no sería del todo suficiente el empleo de mayúsculas o minúsculas, pues lo prioritario para su debida comprensión es la contextualización histórico-política. Así pues, el Estado será aquel aparato-artefacto o forma política de poder político reciente en occidente que surgirá como respuesta a la constitución mixta medieval, de allí que dicha forma política riña con el constitucionalismo, pues no cabe duda que éste ha sido un antídoto contra el «Estado» e incluso contra la «soberanía».

Recuérdese que «Para Austin, toda norma jurídica es un mandato de una persona o cuerpo de personas soberanas, así que la noción de que el soberano pudiera ser limitado por el Derecho requiere que el soberano se auto-obligue o se mande a sí mismo. Pero nadie puede mandarse a sí mismo, excepto en algún sentido figurativo, por lo que la noción de soberanía limitada es para Austin (y Hobbes) tan incoherente como la idea de un círculo cuadrado»²⁷.

O bien, como se ha expresado tomando a SPINOZA de fundamento «Todos han debido conferir al soberano, mediante un acto expreso o tácito, todos los medios de que disponían para defenderse; en otras palabras, todo su derecho natural. En efecto, si hubieran querido reservar para sí algo de este derecho, deberían haber conservado también la posibilidad de defenderlo; pero como no lo hicieron, y no podían hacerlo sin que hubiera división y por lo tanto destrucción del mando por ello mismo, se sometieron a la voluntad, fuera la que fuere, del Poder soberano»²⁸.

²⁷ Waluchow, Wil, «Constitutionalism», *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Winter 2017 Edition), Edward N. Zalta (ed.),

<https://plato.stanford.edu/archives/win2017/entries/constitutionalism>.

²⁸ De Jouvenel, Bertrand, *Sobre el poder: historia natural de su crecimiento*, Unión Editorial, Madrid, 1998, p. 85.

En efecto, dado los sentidos diferentes de la palabra «Estado» luce importante recordar que o bien «Designa ante todo una sociedad organizada que tiene un gobierno autónomo, y en este sentido todos somos miembros del Estado, el Estado somos nosotros. Pero también significa el aparato que gobierna a esta sociedad. En este sentido los miembros del Estado son aquellos que participan del Poder, el Estado son ellos. Si ahora decimos que el Estado, entendido como aparato de mando, se impone a la sociedad, no se hace más que expresar un axioma; pero si al mismo tiempo se pasa subrepticamente al primer sentido de la palabra Estado, hallamos que es la sociedad la que se manda a sí misma, lo cual habría que demostrar»²⁹.

Por ello, sostener que todas las personas que hacen vida en una comunidad, son el «Estado», es un uso inexacto del término, al menos tal y como se entiende en la actualidad. Antes del siglo XVI es innegable que no existía la «soberanía» e incluso, no se contaba con un poder político artificial, creado para imponerse a la sociedad, cosa diferente a la época moderna en el que existen «Estados» o mejor dicho, artefactos-máquinas³⁰ que se imponen a la sociedad.

En tal sentido, bien puede asegurarse que en su sentido original «la palabra ‘soberanía’ alude al rasgo supremo del poder estatal. En un segundo sentido, se refiere a todo el abanico de los poderes incluidos en la autoridad estatal y resulta ser así sinónimo de autoridad. En tercer lugar, es empleado para caracterizar la posición ocupada dentro del Estado por el órgano más alto, y en tal sentido soberanía equivale a poder de ese mismo órgano»³¹.

De hecho, «La soberanía no es una cualidad al modo de la fuerza física, la inteligencia o el prestigio, todos ellos capacidades del monarca. Es sólo un argumento que éste resulta impelido a inventar con el fin de justificar lo que hace, a saber, producir una jerarquía. El Estado como forma política aparece precisamente cuando el tipo de normas y las relaciones entre ellas resultan justificados por el concepto de soberano»³².

Es por ello que el «Estado administrativo» es el resultado de la expansión del Estado moderno, con su innegable victoria de la jerarquía frente a la

²⁹ Ibid., p. 68.

³⁰ Schmitt, Carl, *Legalidad y Legitimidad*, Editorial Comares, S.L., Granada, 2006.

³¹ Troper, Michel, «La estructura del sistema jurídico y el nacimiento del Estado» en *Eunomía: Revista en Cultura de la Legalidad*, n 4, Universidad Carlos III, Madrid, 2013, p. 21 y TROPER, Michel, *Por una teoría jurídica del Estado*, Editorial Dykinson, S.L., Madrid, 2001.

³² Troper, Michel, «La estructura del sistema jurídico y el nacimiento del Estado» op. cit., p. 29.

libertad individual del «Rule of Law». De hecho, el idea político del «Rule of Law» se torna ineficaz cuando hay soberanía³³, «Estado administrativo», «Welfare State», «Estado social»³⁴ o sencillamente «demofilia». Esta idea pretende mostrar que la tradición jurídica anglosajona (*common law*) ha sido y es aún, reticente a la noción de «Estado».

IV. CRÍTICA LIBERAL AL ESTADO ADMINISTRATIVO: RESCATE DEL IDEAL POLÍTICO DEL «RULE OF LAW»

Debido a la hegemonía estatal la «gran palabra de hoy es la uniformidad»³⁵. La mayoría de los países con excepción de aquellos que guardan recelo para con su modelo de constitucionalismo historicista, han abrazado el «Estado administrativo» sin ningún tipo de reticencias. De hecho, en los últimos dos siglos, todo vaticina que en aquellos países que se mantenían al margen, se sumaran al movimiento de uniformidad. Si bien en Reino Unido y en los Estados Unidos de América así como en otros países de habla inglesa se rechaza el constitucionalismo «estatista», la hibridación de sistemas jurídicos parece estarlos afectando severamente.

Gracias a la Revolución de 1789 que «despojó a la justicia de la función que antes ejercía de defender al individuo contra las extralimitaciones del Poder»³⁶, se ha erigido un poder mas despótico que el que ejercían los reyes «absolutos». De hecho, se ha afirmado que la disciplina jurídica por excelencia del «Estado administrativo» (el derecho administrativo) no es más que una reedición de las prerrogativas medievales³⁷, con el dato de que esta reedición es recargada, por cuanto el derecho administrativo sufre permanentemente de una «crisis de crecimiento»³⁸.

³³ Hewart, Gordon, *The New Despotism*, Praeger, UK, 1975.

³⁴ Esta idea fue advertida en Europa continental con meridiana claridad por Ernst Forsthoff, «Problemas constitucionales del Estado social», en Forsthoff, Ernst et al, *El Estado social*, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid, 1986.

³⁵ Kuehnelt-Leddihn, Erick María Ritter von, *Libertad o igualdad: la disyuntiva de nuestro tiempo*, Editorial Rialp, Madrid, 1962, p. 38

³⁷ Hamburger, Philip, *Is Administrative Law Unlawful?*, University of Chicago Press, USA, 2015.

³⁸ Weil, Prosper, *El derecho administrativo*, Editorial Civitas, Madrid, 1966, p. 31.

La existencia de un derecho propio para las administraciones públicas, deviene en un atentado al ideal de «rule of law»³⁹. Como bien refirió un célebre jurista inglés, antecesor de toda la crítica moderna a la estatización de la vida moderna: «Among modern Englishmen the political doctrines which have in France created the system of *droit administratif* are all but unknown»⁴⁰.

La creación revolucionaria del derecho administrativo, cada vez más morigerada en su natal Francia, puede concebirse como la quintaesencia del «Estado», por cuanto se caracteriza por la pretensión de no «tolerar normas que provengan fuera de él: de la sociedad civil de los particulares o de las elecciones realizadas en el terreno político-constitucional»⁴¹

Así pues, la confusión reinante en el análisis jurídico del fenómeno del «Estado administrativo» se hace manifiesto cuando se observa la renuncia a la debida contextualización histórica, y a la toma de conciencia de la contraposición entre los modelos de constitucionalismos diferentes, máxime si se toma en cuenta la deriva del «Estado administrativo» entendido como fase superior de la forma política «Estado», la cual ha llegado a irrumpir en todas las facetas humanas al punto de convertir a los individuos en meros receptáculos del poder político estatal.

Este «Estado administrativo» surgido en el siglo XIX, fortalecido en el siglo XX y cuestionado a principios del siglo XXI, puede considerarse uno de los grandes temas en el siglo XXI⁴². Se trata de una categoría conceptual que alude a la excesiva formalización jurídica o proceso de «burocratización» de la vida económica, política y social al amparo del predominio del derecho administrativo, entendida ésta disciplina como el instrumento que adjudica-justifica los privilegios y prerrogativas al «Estado» para la consecución de los objetivos que éste decida.

³⁹ Epstein, Richard A. «The Perilous Position of the Rule of Law and the Administrative State» 36 *Harvard Journal of Law & Public Policy* 5 (2013).

⁴⁰ Dicey, Albert Venn, *Introduction to the Study of the Law of the Constitution*, Liberty Fund, Indianapolis, 1982, p. 327.

⁴¹ Fioravanti, Maurizio, *Los derechos fundamentales: apuntes de historia de las constituciones*, op. cit., p. 111.

⁴² Fried, Charles, *La libertad moderna y los límites del gobierno*, Liberty Fund-Katz, Madrid, 2009.

La cuestión de la incompatibilidad de la libertad negativa⁴³ con el «Estado administrativo» como sostuvieron A.V. DICEY⁴⁴ y F.A HAYEK⁴⁵, ostenta importancia teórica y práctica, en tanto permite el replanteamiento de otras tesis clásicas liberales, forjadas en siglos pretéritos sin la clave de la estatización total que se observa en el mundo actual. En efecto, la cuestión del «Estado administrativo» y su incompatibilidad con la libertad individual, implica de suyo afrontar una realidad encubierta por el pensamiento ideológico, a saber, la reproducción incansable de formas estatales.

En tal sentido, el rechazo al modo de pensamiento ideológico-utópico⁴⁶ se hace necesario para la debida comprensión de serios problemas políticos, que entrevistados por los clásicos liberales se han agudizado posteriormente, luego de la irrupción de las llamadas «cuatro libertades» como subproductos ideológicos del «consenso social-demócrata»⁴⁷ surgido luego de las cenizas y millones de muertos en la segunda guerra mundial.

Vale destacar que desde 1945 hasta la actualidad se ha agudizado la consigna según la cual no debe pensarse ni reflexionarse sobre principios generales de organización social, lo que ha favorecido la hegemonía «socialdemócrata» promotora del «Estado administrativo» y favorable a la confusión permanente entre «Gobierno» y «Estado»⁴⁸. Así pues, una vez derrotado el «nazismo», «comunismo», «fascismo» y todos los «ismos» contrarios a la libertad individual, se agudizó el consenso ideológico «socialdemócrata» que ve en el «Estado administrativo» su colofón.

Como advertiera HAYEK: «Por esto ha llegado a ser frecuente que bajo la consigna de «ni individualismo ni socialismo de hecho, transitemos rápidamente de una sociedad de individuos libres a otra de carácter completamente colectivista»⁴⁹. Sin embargo, el predominio de ciertas tesis «ideo-

⁴³ Schwartz, Pedro, «Las libertades inseparables, o razones y dudas del neoliberalismo» en *Isegoría: Revista de filosofía moral y política*, nº 9, Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), Madrid, 1994, pp. 135-145

⁴⁴ Dicey, Albert Venn, *The Law of the Constitution*, Oxford Edition of Dicey, University Press, USA, 2013

⁴⁵ Hayek, F. A. *The Constitution of Liberty: The Definitive Edition*, The Collected Works of F. A. Hayek (Book 17), University of Chicago Press, USA, 2011.

⁴⁶ Lenk, Kurt, *El concepto de ideología*, Amorrortu Editores, Buenos Aires, 2000.

⁴⁷ Negro, Dalmacio, *Historia de las formas del Estado: una introducción*, El Buey Mudo, Madrid, 2010.

⁴⁸ Por todos, Negro, Dalmacio, *Historia de las formas del Estado: una introducción*, El Buey Mudo, Madrid, 2010.

⁴⁹ Hayek, Friedrich A., *Individualismo: el verdadero y el falso*, Unión Editorial S.A., Madrid, 2009, p. 3.

lógico-utópicas»⁵⁰ ha favorecido la destrucción del realismo en política, cuyo ejemplo mas palpable se encuentra en un modo de eludir la realidad, el cual se ha visto nutrido por la prédica «anarco-capitalista» posmoderna y utópica, según el cual, el «Estado» está al borde de la extinción.

Con arreglo a estas visiones ideológicas, las descripciones de la realidad se tornan irreales, gracias al intento de edificar prédicas políticas que vaticinan un supuesto exterminio del Estado, estrategia discursiva muy similar, al modo en que los marxistas-leninistas a finales del siglo XIX y principios del siglo XX⁵¹ sostenían el fin del «capitalismo»⁵².

Frente a tales posiciones que vaticinan la supuesta extinción del Estado, existe el dato empírico, de que en el lapso que va de 1945 a 2017, la Organización de Naciones Unidas (ONU) ha visto incrementar sus miembros de manera desproporcionada. En efecto, en 1945, el mundo contaba con cincuenta y un (51) miembros fundadores, para llegar a una suma promedio de más de casi doscientos (200) miembros en 2017⁵³.

Es cierto que no todos tienen las mismas características, formas de gobierno y regímenes legales, pero es llamativo el dato en el entendido de que resulta sintomático de cómo se reproduce la forma histórica desde el siglo XVI en adelante, con sus inevitables crisis.

La «estatalización» de la vida moderna resultado del ideal de «Rechtsstaat» o sencillamente «Estado legal», ha reforzado el crecimiento del «Estado administrativo». En tal sentido, puede sostenerse que este crecimiento desmesurado de «Estados»⁵⁴ en el ámbito de la comunidad internacional, no significa que no sufra de un franco deterioro o que incluso, se encuentren en franco declive como toda forma histórica.

⁵⁰ Negro, Dalmacio, *Historia de las formas del Estado: una introducción*, El Buey Mudo, Madrid, 2010.

⁵¹ Por todos las atinadas críticas de Kelsen, Hans, *The Communist Theory of Law*, Fred B Rothman & Co, USA, 1988 y *The Political Theory of Bolshevism*, The Lawbook Exchange, Ltd., USA, 2011.

⁵² Mises, Ludwig von, *Sobre liberalismo y capitalismo*, Unión Editorial, Madrid, 1995.

⁵³ Organización de las Naciones Unidas (ONU) en

<http://www.un.org/es/sections/member-states/growth-united-nations-membership-1945-present/index.html>.

⁵⁴ Passerin d'Entrèves, Alessandro, *La noción de estado: una introducción a la teoría política*, Editorial Ariel, Madrid, 2001 y PENDÁS GARCÍA, Benigno, «División de poderes y formas de gobierno. Una perspectiva contemporánea» en *Fundamentos: Cuadernos monográficos de teoría del estado, derecho público e historia constitucional*, nº 5, Universidad de Oviedo-Gobierno del Principado de Asturias, Madrid, 2009, pp. 207-239.

Sin embargo, la cuestión a analizar en el ámbito occidental, es el hecho de que esa forma histórica ha mutado en lo que se ha denominado «Estado administrativo» en clara oposición al ideal político del «Rule of Law», y en la permanente destrucción del constitucionalismo «antiestatista» basado mas en el «Gubernaculum».

V. BUROCRACIA, «WELFARE STATE» Y «ESTADO ADMINISTRATIVO»: LA CRÍTICA LIBERTARIA

Contrario al credo ideológico antes mencionado, las clásicas teorías liberales realistas⁵⁵, han venido a abordar el tema del «Estado administrativo» especialmente en los ámbitos intelectuales anglosajones, mas sensibles históricamente a la libertad individual que en el contexto europeo-continental y americano español, sometido a una «estatización» atroz, la mayoría de las veces formalizada en documentos falsamente tildados de «constituciones», que bien pueden catalogarse de «desechables», a diferencia de la vieja Constitución de los Estados Unidos de América.

De hecho, es claro que:

No sabemos a ciencia cierta *ex-ante* por qué razón algunas constituciones perduran más que otras, pero lo que sí sabemos *ex-post* es que la relativamente minimalista Constitución de los Estados Unidos es una de las más exitosas jamás promulgadas y, ciertamente, la más exitosa de las Américas⁵⁶.

El análisis del fenómeno del «Estado administrativo», precisamente ha contado con mucho esfuerzo por parte de muchos autores que asimilando la moralidad constitucional ínsita en esa minimalista Constitución, defienden la posibilidad de seguir viviendo en un «Gobierno» y no en un «Estado».

El derecho público en Estados Unidos de América, ha venido en las últimas décadas fomentando una discusión centrada en el rescate de las tesis clásicas liberales-libertarias anti-estatistas para poder recobrar el ideal político del «Rule of Law». Ahondando en las bases del constitucionalismo no estatista como antídoto que evita la transmutación del «Gobierno» en «Esta-

⁵⁵ Gambescia, Carlos, *Liberalismo Triste: Un recorrido de Burke a Berlin*, Ediciones Encuentro, S.A, Madrid, 2015.

⁵⁶ Ferguson, Niall y Lansberg-Rodríguez, Daniel, *The Constitution of Disposability. Constituciones Desechables*, Fundación para el Progreso (FPP), Chile, 2017, p. 25.

do», cierta corriente doctrinaria ha realizado una labor de crítica al «Estado administrativo» que ha generado a su vez una reacción negativa vigorosa⁵⁷.

La reacción negativa a la crítica del «Estado administrativo» ha obedecido a que los sectores favorables a esta forma histórica de poder político, no consideran que la absorción del «Gubernaculum» por la estatalidad sea inconveniente, precisamente porque son favorables al denominado «Estado Providencia», «Estado de Bienestar» (*Welfare State*) o «Estado social democrático de Derecho», en tanto formas de estatalidad que confunden reglas de acción con reglas de juego. A tal respecto resulta pertinente destacar que:

En otros casos, como todos aquellos en los que la satisfacción de los derechos sociales exige la intermediación burocrática y la creación de aparatos destinados a su satisfacción, no existe una técnica garantista o bien se da en formas bastante rudimentarias.

En efecto, hay que reconocer que para la mayor parte de tales derechos nuestra tradición jurídica no ha elaborado técnicas de garantía tan eficaces como las establecidas para los derechos de libertad y propiedad. Pero esto depende sobre todo de un retraso de las ciencias jurídicas y políticas, que hasta la fecha no han teorizado ni diseñado un Estado social de derecho equiparable al viejo Estado de derecho liberal y han permitido que el Estado social se desarrollase de hecho a través de una simple ampliación de los espacios de discrecionalidad de los aparatos administrativos, el juego no reglado de los grupos de presión y las clientelas, la proliferación de las discriminaciones y los privilegios y el desarrollo del caos normativo que ellas mismas denuncian y contemplan ahora como «crisis de la capacidad regulativa del derecho»⁵⁸

El resultado del «Estado Administrativo» como no podría ser de otra manera, ha sido que la sociedad civil quede integrada en el «Estado», el cual tiene la particularidad adicional de estar reforzado por la liquidación de los llamados cuerpos intermedios. Así pues, el «Estado» aceitado por diversas

⁵⁷ Mashaw, Jerry. *Creating the administrative constitution. The lost one hundred years of American administrative law*, Yale University Press, New Haven, 2012; Ersnt, Daniel R., *Tocqueville's Nightmare. The administrative state emerges in America, 1900-1940*. Oxford University Press, New York, 2014 y Vermeule, Adrian, *Law's abnegation. From Law's Empire to the Administrative State*, Harvard University Press, Cambridge, 2016.

⁵⁸ Ferrajoli, Luigi, *Derecho y Garantías: la Ley del más Débil*, op. cit., p. 30.

religiones seculares, no es más que un artefacto que se basa en exaltar la «necesidad objetiva, a la situación real, a la fuerza coercitiva de las relaciones, a las necesidades de la época y a otras justificaciones no basadas en normas, sino en situaciones fácticas», de allí que encuentre su «principio existencial en la conveniencia, en la utilidad»⁵⁹.

Por ende, el «Estado administrativo» está íntimamente emparentado con el proceso de declive del derecho privado, derivado de la paulatina sustitución de reglas de recta conducta por mandatos dictados por la autoridad. Este factor, ha facilitado el crecimiento incontrolable de un poder despótico bajo el mito del «Estado de Derecho»⁶⁰, favorecido en países como los Estados Unidos de América por el declive del derecho común (*common law*) y por las fuertes regulaciones e intervenciones en contra del mercado durante la era «progresista».

La pretensión de controlar jurídicamente al «Estado administrativo» en consonancia con el ideal político del «gobierno de la ley» sin duda fue un equívoco por parte de algunos pensadores liberales clásicos y juristas comprometidos con la libertad individual. Confundiéndose «Rule of Law» con «Estado de Derecho» en Europa continental y en América española, se pensó que era posible controlar jurídicamente un «Estado» que por definición es absoluto e ilimitado, por medio de un derecho singular y estatutario que crea y justifica privilegios y prerrogativas potencialmente amenazantes para la libertad individual y política.

La fe en el derecho administrativo como disciplina surgida históricamente en Francia, al calor de la Revolución de 1789 con el objetivo de dotar a la burocracia de un derecho singular diferente al derecho privado, que le permitiera procurar el «interés general» fue la idea a imitar en el siglo XIX y en el siglo XX. El equívoco puede circunscribirse a la imposibilidad conceptual y práctica de controlar jurídicamente al «Estado» cuando es éste quien crea su propio derecho (*legislación*).

De allí que «Rule of Law» no sea lo mismo que «Estado de Derecho», dado que el primero fue un ideal que surgió con mayor fuerza luego de la Glo-

⁵⁹ Schmitt, Carl, *Legalidad y Legitimidad*, Editorial Comares, S.L., Granada, 2006.

⁶⁰ Hans Kelsen lo había advertido en *General Theory of Law and State*, Harvard University Press, USA, 1945, así como la tesis del individualismo metodológico para poder entender al «Estado» desde el punto de vista normativo.

rious Revolution, la cual a nivel de principios y valores tenía como antecedentes la cultura greco-romana y la *Constitutio libertatis* de 1215⁶¹.

El ideal político de «Rule of Law» como antídoto al «Estado» permitió la inexistencia por mucho tiempo del «Estado administrativo», pues más que «Estado», la comunidad inglesa en tanto nación ha disfrutado de la existencia del «Gobierno». En contraste, en el ámbito europeo continental y por extensión, en la América española, ha imperado el «Estado administrativo».

En las tradiciones jurídicas del *civil law* y del *common law*, el concepto de Ley ha venido perdiendo sentido, derivado de la nueva política social, cuyo objetivo ha sido la de incrementar el control sobre la vida económica y social⁶² controlando con ello los fines de la vida humana.

Dado que el «Estado» como máquina monopoliza la creación y aplicación del derecho al punto de convertir progresivamente la legislación en la única fuente de derecho válido, los individuos devienen iguales solo frente al «soberano». Tal igualdad ante la ley, en estos términos, es la consecuencia lógica de la propensión estatista por estatuir un poder propio que le permita organizar la vida económica y social con la finalidad de instaurar la paz, aspecto contrario a la libertad basada en la propiedad privada y en los privilegios de la tradición inglesa propios de la constitución de equilibrio.

La estrecha relación existente entre el «Estado Administrativo» y el derecho administrativo es innegable, máxime si se toma en cuenta que el «Estado» requiere de un cuerpo de funcionarios que deben estar regulados por normas estatutarias como reglas de supraordenación entre particulares y poder político.

Frente a ello, algunas concepciones liberales promovieron la necesidad de restringir el poder político mediante un derecho administrativo más liberal con el objetivo de evitar que el «Estado» avasalle al individuo en una visión un tanto romantizada del asunto que no tomaba en cuenta el fundamento de la disciplina.

Esta estrategia, dista de ser compartida en los ámbitos anglosajones, en el cual, desde siempre, la posición liberal-libertaria ha sido la de rescatar y

⁶¹ De Bracton, Henry, *De Legibus et Consuetudinibus Angliae*, Cambridge University Press, USA, 2012.

⁶² temin, Peter, «La economía del alto imperio romano» en *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, Vol. VI, n° 2, Unión Editorial-Universidad Rey Juan Carlos, Madrid, 2009, pp. 265 a 290.

defender la estructura constitucional diseñada en la convención constitucional de 1787 como aspecto contrario al «Estado administrativo»⁶³.

Es menester destacar, que en el ámbito del constitucionalismo «estatista» el derecho administrativo ha sido interpretado históricamente como una disciplina que busca con sus falencias procurar garantizar la libertad individual. Sin embargo, tal libertad se hace ilusoria si se toma en cuenta el particularismo de la disciplina, a saber, abjurar del derecho privado y hacer nugatorio el principio de *isonomía*.

De hecho, la importancia inusitada de la disciplina contaminó a F.A. HAYEK quien sostuvo que la reflexión técnica en torno al derecho administrativo, era de extraordinaria importancia, pues allí se decidía el destino de nuestra libertad, algo que LEONI consideró un exceso⁶⁴, puesto que si bien el derecho administrativo era importante para la libertad, no era lo único en donde se decidía la misma.

La posición de HAYEK no resultaba del todo coherente, pues caricaturizó la crítica de A.V. DICEY⁶⁵, cuestión que no hizo LEONI⁶⁶, dado que el asunto no está en que existan tribunales independientes que controlen las actuaciones del «Gobierno» como sostuvo HAYEK, sino en la misma existencia de un poder –más que un derecho- que rompe la igualdad ante la ley como es el caso del derecho administrativo, basado en la justificación de privilegios y prerrogativas al poder político en detrimento del ideal político del «Rule of Law».

Es por ello, que una vez afianzado los privilegios y prerrogativas que justifica el derecho administrativo, el «Gobierno» deviene en un «Estado» con

⁶³ Barnett, Randy E., *Our Republican Constitution: Securing the Liberty and Sovereignty of We the People*, Broadside Books, USA, 2016; LAWSON, Gary, «The Return of the King: The Unsavory Origins of Administrative Law» *Texas Law Review* 93 (2015):1522-1545 y HAMBURGER, Philip, *The Administrative Threat*, Encounter Books, USA, 2017.

⁶⁴ Leoni, Bruno, *La Libertad y la Ley*, Unión Editorial, Madrid, 2010, p. 77 y 78.

⁶⁵ A.V. Dicey en su *Introduction to the study of the law of the constitution* (1915) había sostenido la tesis según la cual existían diferencias entre la constitución francesa y el régimen jurídico inglés. Sin embargo, el pensador austriaco (HAYEK) consideraba que DICEY, exageraba las diferencias, en especial, la incompatibilidad entre «rule of law» y el «Derecho administrativo galo». Una cita de DICEY, puede ilustrar la situación: «Si limitamos nuestra observación a la Europa del siglo XX, podríamos muy bien decir que en la mayoría de los países europeos la rule of law está hoy en día casi tan bien establecida como en Inglaterra, y que los individuos privados, en todo caso, que no se mezclan en política, tienen poco que temer mientras cumplan con la ley, proceda ésta del gobierno o de cualquier otra fuente» Dicey, Albert Venn, *The Law of the Constitution*, Oxford Edition of Dicey, University Press, USA, 2013.

⁶⁶ Leoni, Bruno, *La Libertad y la Ley*, Unión Editorial, Madrid, 2010, p. 111

supremacía frente a los ciudadanos⁶⁷ en detrimento del principio «meta-legal»⁶⁸ llamado «Rule of Law».

En efecto, la crítica al «Estado administrativo» en Estados Unidos de América, ha contado con una sensibilidad mayor producto de la asimilación de la libertad individual en esa cultura y nación. De hecho, el tema viene a mostrar que las diferencias de antaño entre los sistemas de *common law* y de *civil law* cada vez se difuminan más, al punto de que se empiezan a vislumbrar parecidos en el modo en que la burocracia norteamericana actúa cada vez imitando a la europea continental.

La existencia del ideal político de «Rule of Law» ha sido considerado compatible con el «Estado administrativo», derivado de que se ha aducido que la aparición de entidades regulatorias es un hecho que es patente desde los albores de la República en 1787. Estas entidades empiezan a proliferar mucho más en el siglo XX cuando se acelera el lento proceso de construcción de un «Estado» al margen de las previsiones constitucionales que instituyen simplemente un «Gobierno» como forma natural de decisión de un grupo de hombres con labores concretas⁶⁹.

Para pensadores no anarquistas como MISES⁷⁰ y HAYEK, la burocracia es un elemento indispensable para poder materializar los fines esenciales para los cuales se constituye una autoridad, a saber: justicia, orden público y defensa. A estos autores, sin embargo, no desarrollaron la diferencia entre «Estado» y «Gobierno», nociones que de estar más claras, hubieran evitado ciertas incoherencias en el discurso del liberalismo clásico⁷¹ frente a la irrupción del «Estado administrativo».

Más allá de las advertencias nocivas de la planificación estatal y de la omnipotencia del gobierno, es ahora que empiezan a esbozarse teorías en el ámbito liberal, que toman en serio el dato de la actividad administrativa y

⁶⁷ Leoni, Bruno, *La Libertad y la Ley*, Unión Editorial, Madrid, 2010, p. 86.

⁶⁸ Dicey, Albert Venn, *Introduction to the study of the Law of the Constitution*, Liberty Fund, USA, 1982, 585 pp.

⁶⁹ Mashaw, Jerry. *Creating the administrative constitution. The lost one hundred years of American administrative law*, Yale University Press, New Haven, 2012.

⁷⁰ von Mises, Ludwig, *Bureaucracy*, Lib Works Ludwig Von Mises PB, Liberty Fund, Indianapolis, 2007.

⁷¹ Cubeddu, Raimondo, *Atlas del Liberalismo*, Unión Editorial S.A., Madrid, 1999; De La Nuez, Paloma, *La Política de la Libertad: Estudio del Pensamiento Político de F.A.Hayek*, Unión Editorial S.A., Madrid, 2010; Hazlitt, Henry, *Los Fundamentos de la Moral*, Universidad Francisco Marroquín (UFM), Guatemala, 2012; Leoni, Bruno, *La Libertad y la Ley*, Unión Editorial S.A., 2010 y von Mises, Ludwig, *Liberalismo: la tradición clásica*, Unión Editorial S.A., 2011.

su repercusión para la libertad. De hecho, es menester destacar que el desarrollo del «Estado administrativo» no está ocurriendo en el siglo XXI en países socialistas, sino en países modernos y civilizados, lo que evidencia el declive profundo de las convicciones morales subyacentes en la sociedad libre.

El proceso de expansión del «Estado administrativo» al margen de la Constitución no es una cosa baladí. En el caso de Estados Unidos de América y en el Reino Unido, la forma política «Estado» históricamente ha estado reñido con su proceso socio-histórico. De hecho, se ha afirmado con razón que la noción es desconocida en su historia y en su derecho. Sin embargo, la irrupción de las morales positivas y colectivistas no han dejado inmune los modelos o sistemas políticos en favor de la libertad.

La existencia del «Estado Administrativo» en este sentido, luego del «New Deal» en la década de los años treinta, modificó el sistema constitucional norteamericano, al punto de que pudiera decirse que mutó. No solo fue cambiando el pensamiento constitucional tradicional por otro más «progresista», sino que también los jueces fueron reescribiendo la Constitución⁷² con la meta de hacer más legal el «Estado Administrativo» al amparo de una moralización del derecho.

Sin embargo, la adopción en Estados Unidos de América del derecho administrativo en la tradición francesa ha sido un aspecto del todo desatendido en los debates liberales en América española y en Europa continental, tan propensos a imitar todo de otras latitudes, haciendo además casi siempre abstracción de los postulados morales subyacentes a las instituciones copiadas. En efecto, la distancia existente entre el *storytelling* de idealizaciones pasadas ha obnubilado la atención a temas del presente que amenazan a países que han sido modelos de libertad.

Esfuerzos académicos sostenidos como los de Richard EPSTEIN⁷³, Randy E. Barnett⁷⁴ y Philip HAMBURGER⁷⁵ entre otros, lucen fundamentales para comprender la adopción extraña de instituciones europeas continentales que discrepan con las instituciones del *common law*. De hecho, la creación

⁷² Epstein, Richard A., *How Progressives Rewrote the Constitution*, Cato Institute, Washington, DC, 2007.

⁷³ *The Classical Liberal Constitution: The Uncertain Quest for Limited Government*, Harvard University Press, USA, 2017 y *Why progressive institutions are unsustainable*, Encounter Broadides, USA, 2011.

⁷⁴ *The Structure of Liberty: Justice and the Rule of Law*, Oxford University Press, USA, 2014.

⁷⁵ Hamburger, Philip, *Is Administrative Law Unlawful?*, University of Chicago Press, USA, 2015

de un «Estado administrativo» ha venido siendo posible por el uso subrepticio cuando no abierto del derecho administrativo a lo galo-revolucionario, generándose con ello una preferencia despótica en detrimento del «Rule of Law» gracias al proceso de pleonexía del orden social liberal.

Este «Estado adminisitrativo» como lo insinuara SCHMITT, pero también Matteucci, implica que se afirme:

«[...] la primacía de la política –y por tanto su autonomía respecto a la constitución- para alcanzar finalidades a menudo contingentes y producir una inflación legislativa que, en cuanto política, es oscura, y en la que no observan los grandes principios jurídicos y se fija más la excepción que la regla, actuando así, con una *lex in fraudem legis*, sea una forma de discriminación entre los ciudadanos, sea una disimulada expropiación de la propiedad de los particulares. Se verifica pues, una crisis de la unidad del ordenamiento jurídico, con una legislación contingente, que ya no se puede reconducir al sistema, el cual tenía en sus principios jurídicos, en sus instituciones, en sus conceptos básicos una racionalidad intrínseca. Falta también la separación de poderes, porque –como si siguiéramos las indicaciones de la escuela de derecho libre- en la aplicación de la ley prevalece con frecuencia el valor de la justicia sobre la certeza. El Estado contemporáneo es cada vez más Estado administrativo, pero con una nueva mentalidad: no se trata ya de aplicar la ley, educados en la lógica del derecho, sino de actuar y de dirigir las oportunas técnicas operativas, por lo que la justicia en la administración es a menudo violada por normas derogatorias respecto al derecho privado y al derecho constitucional. También la ley pierde su soberanía: el Estado, en efecto, acepta silenciosamente que haya fuerza en su interior, como los sindicatos, que tienen derecho a violar la ley común. Ahora todo corre el riesgo de ser politizado: en la primacía de lo político se eclipsa un poder soberano neutro, capaz de hacer respetar la antigua máxima *audiatur et altera pars*»⁷⁶

Las llamadas prerrogativas regias reconocidas en el *common law*, siempre sujetas al derecho surgido por el pueblo y no por los reyes o emperadores, han sido desplazadas en los países de la órbita anglosajona por prerrogativas clásicas de épocas absolutistas. Esto explica que las llamadas «agencias

⁷⁶ Matteucci, Nicola, *El Estado Moderno. Léxico y Exploraciones*, Unión Editorial, Madrid, 2010, p. 41 y 42.

administrativas» pueden dictar ahora, disposiciones normativas sin necesidad de que exista legislación previa y disfrutar del privilegio de «autotutela administrativa»⁷⁷, lo que significa que los actos de las agencias valen jurídicamente igual que las sentencias judiciales o la legislación de los poderes legislativos, en detrimento del principio de separación de poderes.

Estos «poderes administrativos» alejados del derecho con sus pretensiones de limitaciones al poder, fomentan la necesidad de repensar el empleo del sustantivo derecho a la disciplina que procura regular a las administraciones públicas, pues en rigor, más que derecho administrativo se está frente a un «poder administrativo»⁷⁸. La distinción no es baladí, si se toma en cuenta que la palabra derecho alude a límites y la de poder alude a compulsión o coerción.

Esta irrupción del «Estado administrativo» en los Estados Unidos no es particular de la instauración del «New Deal». De hecho, se ha afirmado que la idea se remonta a las primeras delegaciones efectuadas por el Congreso Federal de los Estados Unidos a determinadas personas con el objetivo de que éstos ejercieran poderes coercitivos extrajudiciales, generando todo un sistema de «poder administrativo» con su propio sistema de adjudicación administrativa.

La paradoja es que muchas veces la gente -y los políticos especialmente- han dotado de poderes hercúleos a las agencias administrativas sin saberlo, por la ignorancia existente en lo que concierne al derecho administrativo. Por ello, la ruptura del «Estado administrativo» con la separación de poderes clásica ha resultado en un hecho innegable, al adjudicarle poderes normativos y judiciales, sea mediante delegación o ley emitida por el Congreso, lo cual resulta en una ruptura con la representación política, dado que ya no serán los representantes políticos en el Congreso los únicos que podrán emitir disposiciones normativas obligatorias sino que lo podrá hacer un «poder administrativo» ilimitado no representativo.

⁷⁷ La llamada potestad de «autotutela administrativa» permite a la administración pública proceder por sí misma, sin necesidad de acudir a los tribunales, salvo *a posteriori*, en tanto sus actos están dotados de los privilegios de «ejecutividad» y «ejecutoriedad», lo que genera una desvalorización de la igualdad *ante* la Ley, de modo tal que en rigor, puede sostenerse que no hay *igualdad*, ya que los individuos se encuentran en una situación de minusvalía frente a la Administración, bajo un *status subjectionis*, derivada de la supremacía de aquella sobre el individuo, en ejercicio de esa *eminentia jura* sobre el resto de los ciudadanos, que se ha llamado eufemísticamente «derecho exorbitante del derecho común»

⁷⁸ Hamburger, Philip, *Is Administrative Law Unlawful?*, University of Chicago Press, USA, 2015

Más allá de la discusión sobre la necesidad de repensar límites a la burocracia derivada de leyes como la Administrative Procedure Act (APA) de 1946, de lo que se trata es de evidenciar que la procedimentalización de las funciones de las agencias, de ningún modo reducen del todo el poder hercúleo que representa una administración pública que se controla a sí misma y se regula así misma.

A este poder inmenso que obtiene el «Estado administrativo», el liberalismo clásico ha quedado raquítico, dada la poca atención que se le ha otorgado a este proceso singular de declive y reemplazo del «Rule of Law» por las diversas formas de intervención estatal, en detrimento de los principios del *common law*.

El alejamiento del liberalismo clásico por los asuntos jurídicos ha desembocado, en el crecimiento del «Estado administrativo» gracias a la consigna según la cual es necesario que el poder político conforme la realidad económica o la realidad social⁷⁹.

El alejamiento del liberalismo clásico por los asuntos jurídicos quizás se explica por la falta de contextualización histórica, pues es una verdad que «Nadie puede negar que existe un nexo íntimo entre la situación política y la constitución de un pueblo. Lo que sorprende es que nunca nos preocupemos de aducir tan sólo la situación política externa y no también la interna para explicar el orden constitucional»⁸⁰

VI. CONCLUSIONES

La irrupción del derecho administrativo en países pertenecientes al ámbito del *common law* ha traído como consecuencia la creación de la forma «Estado» por siglos rechazada por el pensamiento político-jurídico en esos países, como se refleja en la famosa frase de ALLEN, «the estate is not an entity recognised by our law».

No se trata de negar de raíz al derecho administrativo, sino mostrar las tensiones inevitables entre la hegemónica concepción del mismo, con los principios del constitucionalismo como técnica de limitación jurídica del

⁷⁹ Forsthoff. Ernst, *Problemas actuales del Estado social de Derecho en Alemania*, Publicaciones del Centro de Formación y Perfeccionamiento de Funcionarios, Madrid, 1966.

⁸⁰ Mises, Ludwig von, *Nación, Estado y Economía: contribuciones a la política y a la historia de nuestro tiempo*, Unión Editorial, Madrid, 2010, p. 144.

poder. Teniendo presente que existen también concepciones del derecho administrativo que pretenden incluir aspectos liberales, la presente investigación, pretende mostrar de manera crítica, que en aquellos países como los Estados Unidos de América que gozan de «Rule of Law» tal pretensión ha sido imposible.

Dada la poca atención que se le ha brindado a los asuntos jurídicos en la tradición liberal europea continental y por extensión en América española, se ha pretendido realzar su importancia, elevando la mirada a lo que ocurre en países de habla inglesa, por cuanto allí el debate resulta inconcluso, toda vez que si bien se aboga por el ideal de «Rule of Law», éste en la práctica se desvanece, dado que se ha venido perpetrando un proceso en el que ante el silencio constitucional, crece un «poder administrativo», discutible resultado de cierta forma de declive de la moralidad constitucional, pues como lo expresó el pensador austriaco que más le dedicó a este asunto.

[...] Hace sesenta u ochenta años, el ideal al que me referiré había conquistado las mentes –aunque en la práctica la situación no siempre fue pareja– de todas las naciones del mundo occidental. Pocos dudaban de que el destino de este ideal fuera regir el mundo en un futuro cercano. La civilización material que nos envuelve, y que al menos las clases gobernantes de todos los pueblos han adoptado, todavía es producto del dominio de ese ideal. Y dado que aun describimos nuestros ideales políticos en los mismos términos de nuestros abuelos, poca gente tiene conciencia de cuánto ha cambiado el significado de esos términos y cuán lejos estamos de los ideales que se invocaban antaño⁸¹.

⁸¹Hayek, Friedrich, *El Ideal Político del Estado de Derecho*, Universidad Francisco Marroquín, Guatemala, 2011, p. 8.