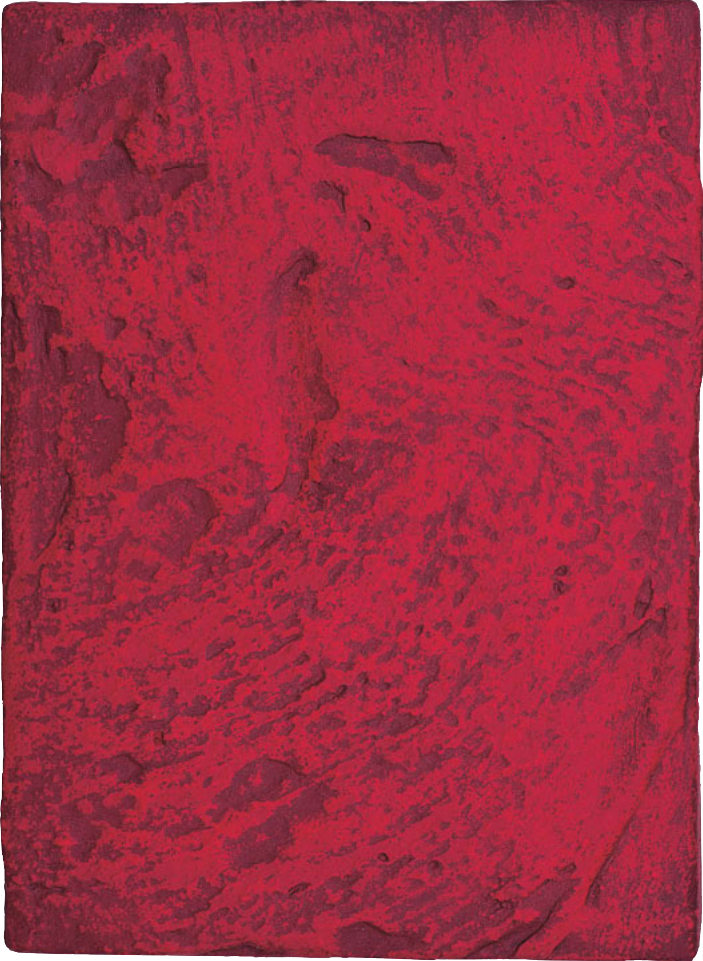


PROCESOS DE MERCADO

REVISTA EUROPEA DE ECONOMÍA POLÍTICA



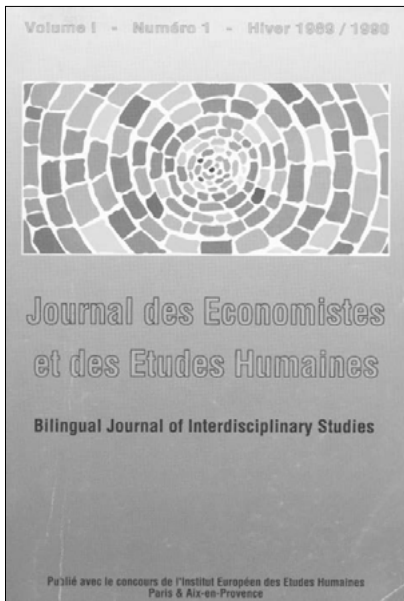
Procesos de Mercado

Yeso y pigmentos sobre tela y madera

75 x 60 cms.

Julio Toquero, 2005

“Subyace en este cuadro una reflexión relativa al cambio, a la energía —acción vigorosa— y a la consciencia: realidades fundamentales en los procesos de mercado y en el arte”.



PROCESOS DE MERCADO

REVISTA EUROPEA DE ECONOMÍA POLÍTICA
VOLUMEN II, NÚMERO 1, PRIMAVERA 2005

REVISTA SEMESTRAL PUBLICADA POR UNIÓN EDITORIAL,
CON LA COLABORACIÓN
DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
DE LA UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS

© 2004, Jesús Huerta de Soto

© 2004, Unión Editorial, S.A.

ISSN.: 1697-6797

Depósito legal: M-17.229-2004

Administración *Procesos de Mercado*:

c/o Jesús Huerta de Soto

Universidad Rey Juan Carlos

Campus de Vicálvaro

P.º de los Artilleros, s/n

28032 MADRID

Tel.: 91-435 59 80 • Fax: 91-431 40 95

Correo: huertadesoto@dimasoft.es

Unión Editorial, S.A.

Colombia 61

28016 Madrid

Tel: 91 350 02 28 • Fax: 91 359 42 94

www.unioneditorial.es

Correo: info@unioneditorial.es

Maquetación: JPM Graphic, S.L.

Martín Machío, 15

28002 Madrid

Tel: 91 181 22 10 • Fax: 91 181 22 12

Correo: jpm@jpmgraphic.net

Impreso por TECNOLOGÍA GRÁFICA, S.L.

Impreso en España • *Printed in Spain*

PROCESOS DE MERCADO

Revista Europea de Economía Política

DIRECTOR

Jesús Huerta de Soto, Universidad Rey Juan Carlos, Madrid

SUBDIRECTORES

Óscar Vara Crespo, Universidad Autónoma de Madrid

Ángel Rodríguez García Brazales, Universidad Autónoma de Madrid

Javier Aranzadi del Cerro, Universidad Autónoma de Madrid

Gabriel Calzada, Universidad Rey Juan Carlos, Madrid

SECRETARIO GENERAL Y REDACTOR-JEFE

Miguel Ángel Alonso Neira, Universidad Rey Juan Carlos, Madrid

CONSEJO CIENTÍFICO

Antón Afanasiev (Instituto Central de Economía y Matemáticas, Academia de Ciencias de Rusia)

Dario Antiseri (Libre Universidad Internacional de Estudios Sociales –LUISS– “Guido Carli”, Roma)

Josefa Aracil Fernández (Universidad de Sevilla)

Manuel Ayau (Universidad Francisco Marroquín, Guatemala)

Philipp Bagus (Universidad de Münster, Alemania)

Norman Barry (Universidad de Buckingham, Reino Unido)

Miguel A. Bastos Boubeta (Universidad de Santiago de Compostela)

Fernando Bécker Zuazua (Universidad Rey Juan Carlos, Madrid)

Alberto Benegas-Lynch (Fundación Friedrich A. Hayek, Buenos Aires)

Bruce Benson (Universidad de Florida, Estados Unidos)

Francisco José Blanco Jiménez (Universidad Rey Juan Carlos, Madrid)

Walter Block (Loyola University, Nueva Orleans, Estados Unidos)

Boudewijn Bouckaert (Rijksuniversitat de Gante, Bélgica)

Gerard Bramoullé (Universidad de Aix-Marseille III, Francia)

José Casas Pardo (Universidad de Valencia)

Jean-Pierre Centi (Universidad de Aix-Marseille III, Francia)

Enrico Colombatto (Universidad de Turín)

Dan Cristian Comanescu (Universidad de Bucarest, Rumania)

Hernán Cortés (Pontificia Universidad Católica de Chile)

Juan de la Cruz Ferrer (Universidad Complutense de Madrid)

Raimondo Cubeddu (Universidad de Pisa)

Miguel Cuervo Mir (Universidad Rey Juan Carlos, Madrid)

Frank Daumann (Universidad de Jena, Alemania)

Richard M. Ebeling (Hillsdale College, Michigan, Estados Unidos)

François Facchini (Universidad de Reims-Champagne-Ardenne, Francia)

Rogelio Fernández Delgado (Universidad Rey Juan Carlos, Madrid)

Manuel Fernández Grela (Universidad de Santiago de Compostela)

Joan Font Roselló (Universidad de las Islas Baleares)

José Juan Franch Meneu (Universidad Autónoma de Madrid)

Bruno Frey (Universidad de Zurich, Suiza)

Georges Gallais-Hamonno (Universidad de Orleáns, Francia)

José Antonio García Durán (Universidad Central de Barcelona)

Santiago García Echevarría (Universidad de Alcalá de Henares, Madrid)

Jacques Garello (Universidad de Aix-Marseille III, Francia)

Roger W. Garrison (Universidad de Auburn, Alabama, Estados Unidos)

Eduardo Giménez Fernández (Universidad de Vigo)

Miguel González Blanch (Universidad Rey Juan Carlos, Madrid)

Gerd Habermann (Universidad de Potsdam, Alemania)
 Jeffrey M. Herbener (Grove City College, Estados Unidos)
 Hans Hermann-Hoppe (Universidad de Nevada en Las Vegas, Estados Unidos)
 Manuel Hernández Muñiz (Universidad de Oviedo)
 Jörg Guido Hülsmann (Universidad de Angers, Francia)
 Lorenzo Infantino (Libre Universidad Internacional de Estudios Sociales –LUISS– “Guido Carli”, Roma)
 Juan Iranzo (Universidad Nacional de Educación a Distancia –UNED– Madrid)
 Gregorio Izquierdo (Universidad Rey Juan Carlos, Madrid)
 Nicolai Juul Foss (Universidad de Copenhagen, Dinamarca)
 Peter Koslowski (Universidad de Hannover)
 Martín Krause (Escuela Superior de Economía y Administración de Empresas, Buenos Aires)
 Jean Dominique Lafay (Universidad de París D)
 Bertrand Lemennicier (Universidad de París VI)
 Ignacio de León (Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, Venezuela)
 Kurt R. Leube (Hoover Institution, Universidad de Stanford)
 Victoriano Martín Martín (Universidad Rey Juan Carlos, Madrid)
 Javier Martín Pliego (Universidad Rey Juan Carlos, Madrid)
 Juan Carlos Martínez Coll (Universidad de Málaga)
 Gerrit Meijer (Universidad de Maastrich, Holanda)
 Enrique Menéndez Ureña (Universidad Pontificia Comillas)
 Jerónimo Molina Cano (Universidad de Murcia)
 José Manuel Moreira (Universidad de Aveiro)
 José Montoya Sáenz (Universidad de Valencia)
 Dalmacio Negro Pavón (Universidad Complutense de Madrid)
 Ubaldo Nieto de Alba (Universidad Complutense de Madrid)
 Paloma de la Nuez Sánchez Cascado (Universidad Rey Juan Carlos, Madrid)
 Andrés Ollero Tassara (Universidad Rey Juan Carlos, Madrid)
 J. Atilano Pena López (Colegio Santo Domingo de La Coruña)
 José Luis Pérez de Ayala (Universidad San Pablo-CEU)
 Víctor Pérez Díaz (Universidad Complutense de Madrid)
 Mikel Pérez-Nievas (Universidad de Santiago de Compostela)
 Angelo Maria Petroni (Centro Luigi Einaudi, Turín, Italia)
 Carlos Rodríguez Braun (Universidad Complutense de Madrid)
 Rafael Rubio de Urquía (Universidad Autónoma de Madrid)
 Lourdes Saiz Bárcena (Universidad de Burgos)
 Venancio Salcines Cristal (Universidad de La Coruña)
 Pascal Salin (Universidad de Paris-Dauphine)
 Joseph T. Salerno (Universidad de Pace, Estados Unidos)
 Mark Thornton (Ludwig von Mises Institute, Auburn University, Estados Unidos)
 Joaquín Trigo Portela (Universidad Central de Barcelona)
 Octavio Uña (Universidad Rey Juan Carlos, Madrid)
 Juan Velarde Fuertes (Universidad Complutense de Madrid)
 Enrique Viaña Remis (Universidad de Castilla-La Mancha)
 Jan Winiecki (Computer Science and Management School, Rzeszow, Polonia)
 Christian Watrin (Universidad de Colonia)
 Paolo Zanutto (Universidad de Siena)
 Jesús M.^a Zaratigui (Universidad de Navarra)

CONSEJO ASESOR

Lorenzo Bernaldo de Quirós, Vicente Boceta, Gabriel Calzada, Francisco Capella, José Ignacio del Castillo, Gorka Echevarría, Jose Luis Feito Higuera, Francisco García Saucó-Polo, Rocío Guijarro Saucedo, Jesús Gómez Ruiz, León Gómez Rivas, Ingolf Krumm, Luis Alfonso López García, Ruben Manso Olivar, César Martínez Meseguer, José Antonio Monterrubio Quirós (asesor jurídico), Massimiliano Neri, Luis María Linde, Juan Marcos de la Fuente, Julio Pascual Vicente, Alberto Recarte y García Andrade, Luis Reig Albiol, José Carlos Rodríguez Mata, José Félix Rodríguez Rego, Rafael Termes Carreró, Julio Toquero, Juan Torras Gómez, Pentru Tudor Smirna, Ricardo Viejo.

Sumario

Artículos

- **Miguel Anxo Bastos Boubeta:** *¿Puede la intervención estatal ser justificada científicamente? Una crítica* 11
- **Juan Castañeda Fernández:** *Regla de productividad y señoreaje: Una crítica al objetivo de estabilización de precios* 53
- **Massimiliano Neri:** *A Survey on Exchange Rates Determination in the Teachings of the Austrian School* 105

Notas

- **Gabriel Calzada Álvarez:** *Mises and Rothbard On War Finance* 147
- **Joseph T. Salerno:** *Economics: Vocation or Profession?* 171

Documentos

- **Murray Rothbard:** *El mito de la eficiencia* 189
- **Ludwig von Mises:** *El tratamiento de la «irracionalidad» en las ciencias sociales* 199

Reseñas bibliográficas

- **Jaime Hormigos Ruiz:** Reseña de *Diccionario de Sociología*, de O. Uña Juárez y A. Hernández Sánchez 223
- **Luis de Fuentes Losada:** *Cine, filosofía y economía austriaca (Lo que un austriaco diría a Juan Antonio Rivera)*. Reseña de *Lo que Sócrates diría a Woody Allen*, de Juan Antonio Rivera 225
- **Juan Velarde Fuertes:** *La Escuela de Viena, al alcance de los economistas*. Reseña del vol. I, n.º 2, de la revista *Procesos de Mercado* 231

Noticias

1. El Premio «Adam Smith» 2005 235
2. Se publica la traducción al español de *Time and Money. The Macroeconomics of Capital Structure*, de Roger W. Garrison (Routledge, 2001) 243
3. Publicación de *An Eponymous Dictionary of Economics. A Guide to Laws and Theorems Named after Economists* (Edward Elgar, 2004) 246
4. El pensamiento económico de la Escuela de Salamanca llega a Rusia través de la *Revista de Método Económico y Matemáticas* 247
5. Una tesis doctoral de referencia imprescindible 248
6. Presentación pública y primer evento del Instituto Juan de Mariana 250
7. Noticias breves 254

Artículos

¿PUEDE LA INTERVENCIÓN ESTATAL SER JUSTIFICADA CIENTÍFICAMENTE? UNA CRÍTICA

MIGUEL ANXO BASTOS BOUBETA*

Resumen: El objeto de este artículo es tratar de demostrar que las justificaciones de la necesidad del Estado basadas en la ciencia económica no pueden ser sostenidas. Ni las externalidades ni los fallos del mercado son suficientes para justificar la intervención estatal. Ésta tendrá que recurrir a argumentos extraeconómicos basados en la tradición, el miedo o la historia para justificarse, pero no a la ciencia económica.

Palabras clave: Intervencionismo, externalidades, fallos del mercado, economía austriaca, origen del Estado.

Abstract: The intention of this paper is to demonstrate that the need of the state justifications based on economic reasons cannot be sustained. Neither externalities, nor market failures are sufficient to justify government's intervention. Interventionism must be justified by fear, tradition or history, but never by the economic science.

Key words: Interventionism, externalities, market failures, Austrian economics, origin of the State.

Clasificación JEL: E61, E62, E63.

* Fac. de Ciencias Políticas e Sociais, Campus Sur, Universidade de Santiago de Compostela (A Coruña).

«La teoría social elemental muestra, en contra de la opinión dominante en estos asuntos, que ningún Estado tiene justificación económica o ética. Todo Estado, independientemente de su constitución, es económica y éticamente deficiente».

(HANS-HERMANN HOPPE)

I. INTRODUCCIÓN

El lector que afronte la lectura de cualquier manual o libro sobre análisis de políticas públicas se encuentra, en la práctica totalidad de los casos, con que la oportunidad de la intervención estatal reguladora, incentivadora o sancionadora en la vida social y económica se da por supuesta sin ser jamás objeto de discusión. Ya hablemos de políticas laborales, medioambientales, de género o de normalización lingüística, el común de los analistas de políticas no sólo no se molesta en discutir la necesidad de la actuación imperativa del Estado, nunca cuestionada, sino que cuando hace recomendaciones o propuestas de política, en la inmensa mayoría de las ocasiones, reclama una intervención estatal aún mayor¹. Dos razones podrían explicar

¹ En este artículo vamos a referirnos de forma indistinta a todas las políticas públicas, no considerando pertinente distinguir entre políticas económicas o no económicas por dos razones. Primero, porque toda política pública, sea o no económica, implica siempre cierto grado de coerción sobre el uso legítimo de algún derecho de propiedad (esto es siempre que no se agreda los derechos legítimos de otra persona). Esta coerción puede ser directa, sobre el derecho al disfrute de la propiedad de nuestro propio cuerpo (servicio militar, prohibición de determinadas conductas, consumos u oficios...) o de nuestros bienes legítimamente adquiridos (controles de precios, restricciones al comercio de determinados bienes...), o indirecta, a través de la requisa forzosa del fruto de nuestra actividad o de nuestros bienes a través de impuestos para financiar las actividades estatales. En segundo lugar, y relacionado con lo anterior, porque toda intervención estatal altera coercitivamente la estructura de preferencias de los actores y, por tanto, altera la estructura de precios relativos que se produciría en ausencia de coerción y, por ello, tiene implicaciones económicas más allá del objetivo procurado (el servicio militar altera el mercado de trabajo; la prohibición de la droga eleva su precio, genera rentas de escasez a favor de sus vendedores y puede llegar a distorsionar la estruc-

esta predisposición a la intervención entre los practicantes del análisis de políticas. La primera se derivaría de la existencia de un *corpus* teórico elaborado que justifica y legitima las políticas de intervención estatal al dotarlas de un aura de cientificidad² (al que nos referiremos en este artículo). La segunda se derivaría de la propia naturaleza de estos estudios. El origen y la evolución de los estudios de políticas públicas están estrechamente ligados al gobernante. Bien como sancionador, bien como legitimador de sus actuaciones, siempre a lo largo de la historia ha estado a sueldo del gobierno. El apogeo reciente de tales estudios se debe, según sus historiadores³ (Goldhamer, 1978), a la conjunción de una creciente demanda de análisis político derivada del espectacular incremento en tamaño y funciones del Estado desde los 60 hasta nuestros días, con la proliferación de técnicas de análisis sofisticadas elaboradas por los planificadores sociales y con una mentalidad tecnocrática y racional-constructivista que otorga a gobernantes y planificadores la legitimidad para diseñar los procesos sociales. Así, los políticos demandan análisis y argumentos en la elaboración y justificación de sus decisiones de política, ya de forma previa a la toma de decisiones, para mejorar la calidad de las mis-

tura de naciones enteras; los controles de precios generan escasez; el incremento del gasto público puede producir inflación y alterar artificialmente la estructura de precios...). Por tanto, no es fácil distinguir entre política económica y no económica. Más bien podemos decir que toda política pública es política *económica* en el sentido de que tiene algún tipo de incidencia en la vida económica y que toda política económica es política en sentido general, pues altera la estructura de preferencias, y por tanto el comportamiento de los ciudadanos a través del uso de la coerción estatal sin la cual no podría ser llevada a cabo.

² Una introducción a esta temática desde una perspectiva austriaca puede encontrarse en Robert Formaini (Formaini, 1990).

³ En este libro, Goldhamer historia la figura del analista de políticas y subraya la continuidad histórica entre brujos y hechiceros, justificando su labor en la interpretación de libros y fórmulas mágicas, no accesibles por su retorcido lenguaje al mortal común, y los modernos expertos económicos, que harían más o menos lo mismo. Sobre el origen de las modernas disciplinas de análisis de políticas, ver también Torgeson (1999), Boix (1991) y Garzón (1992).

mas, ya *a posteriori* (procedimiento este último que acostumbra a ser el más frecuente), para justificar y legitimar públicamente las decisiones previamente adoptadas.

La venalidad del análisis de políticas a la clase gobernante, junto con el no cuestionamiento de la legitimidad de la intervención política y la interesada defensa de la necesidad de nuevas intervenciones, explican la popularidad del análisis de políticas públicas entre la susodicha clase⁴. Pero que una disciplina sea venal e interesada no implica que se deba cuestionar la validez de sus argumentos. En efecto, que un argumento sea formulado por razones nobles o espurias no altera la validez lógica de sus postulados, sólo explica la ausencia de críticas a los mismos o el ocultamiento en la exposición de razonamientos críticos. Este artículo tratará de esbozar las principales críticas realizadas a los argumentos favorables a la existencia de políticas públicas, tanto en su aspecto cataláctico como ético-filosófico; y siempre teniendo en cuenta que en el mundo del análisis de políticas públicas, como de la ciencia política en general, no existe (por las razones antes apuntadas y también probablemente por desconocimiento) oposición teórica a la existencia de aquello que justifica nuestro oficio de analistas de políticas. Si el deseo manifiesto de Keynes (Keynes, 1988) era asimilar el papel del economista con el de un dentista que, gracias a sus herramientas y a sus saberes, resuelve de forma expeditiva los problemas que le encomiendan, el mío es que el papel del analista de políticas llegue a ser algún día el de un especialista en patologías que trabaja para descubrir bacilos y virus y desarrollar vacunas que los prevengan y combatan, y esto aun a sabiendas de que, de darse su triunfo final, podría quedar sin ocupación.

⁴ Es interesante recordar aquí que buena parte de los teóricos austriacos comparten la visión, expresada ya hace tiempo por Calhoun (1851) y Oppenheimer (1926), de una sociedad dividida entre una clase explotadora minoritaria, beneficiaria de la coerción estatal, y una explotada, que padece tal coerción. Es un aná-

II. LA NECESIDAD DE JUSTIFICAR LA ACTIVIDAD GUBERNAMENTAL: ARGUMENTOS A FAVOR DE LA INTERVENCIÓN

La intervención coercitiva en la vida económica y social es indisoluble de la existencia del Estado⁵. Éste, independientemente de la visión más o menos benévola que tengamos de las razones que motivaron su existencia, nunca se limitó, salvo raras excepciones, a la labor de mantener el orden, la justicia y el respeto por los derechos de propiedad, sino que siempre manifestó una especial predilección por intervenir y regular la vida de sus ciudadanos y, muy especialmente, los aspectos relativos a la vida económica y comercial, porque es ahí donde se encuentran los medios necesarios para su sostenimiento y porque el control de la vida económica implica el control de una de las principales fuentes del poder social⁶. Lo que se pretende decir es que la intervención nace con el Estado y que las formas que ésta adopta evolucionan a la par que éste. Los impuestos, la manipulación de la moneda y el crédito, las regulaciones del comercio y los precios, así como las ideas que buscan su justificación, existen desde que existen los gobiernos. Si rebuscamos en los tratados antiguos del arte de gobernar (espejos de príncipes, arbitrios...) nos encontramos con muy pocas diferencias respecto de hoy en día en lo que se refiere a las medidas intervencionistas adop-

lisis similar al marxista, sólo que la explotación no se deriva de la posesión de medios de producción, sino de la posesión de los medios de coerción estatales. Ver también al respecto Hoppe (1990).

⁵ Cuando hablo del Estado me refiero, por supuesto, a las personas que lo dirigen. El Estado como tal no existe, son personas organizadas y jerarquizadas, vinculadas por relaciones jurídicas y de poder, que operan sobre un territorio monopolizando el uso de la fuerza.

⁶ Esto no implica que todos los gobiernos hayan intervenido con la misma intensidad a lo largo de la historia. El grado de desregulación de la vida económica durante el siglo XX, tanto en las repúblicas socialistas como en las modernas democracias, no tiene parangón en la historia. Sobre la diferencia de la intervención entre monarquías y regímenes democráticos, ver Hoppe (2001).

tadas por los gobernantes. La diferencia fundamental reside en que estas medidas se justificaban, bien para el sostenimiento y engrandecimiento del reino, bien por oscuras, oportunistas y nunca desveladas razones de Estado, y se transmitían de forma tácita entre los involucrados en las tareas de gobierno sin llegar a formularse nunca una justificación «científica» de su necesidad. El gobernante actual, por su parte, actúa con las mismas motivaciones e intereses que los anteriores, sólo que, por una parte, su campo de intervención es mucho mayor, tanto en la cantidad de ámbitos que están bajo su jurisdicción como en su capacidad real de incidir efectivamente en ellos, y, por otra, como consecuencia de lo anterior, la legitimidad de su actuación ya no se busca en la tradición o en la voluntad popular, sino en la complejidad técnica de la gestión de los negocios públicos actuales, estando, por tanto, los gobernantes legitimados ahora en buena medida por su capacidad de gestión técnica de los negocios públicos. La principal consecuencia de esta legitimación técnica de la actuación política es que las viejas justificaciones tradicionales o morales de la actividad estatal ya no son pertinentes, haciéndose necesario para los modernos administradores públicos proceder a desarrollar justificaciones teóricas adecuadas a las nuevas formas de legitimidad.

La ciencia económica actual (al menos en los paradigmas dominantes keynesianos y neoclásicos)⁷, una vez que pretende también legitimarse como «científica» imitando los métodos de las ciencias naturales, y en especial la física⁸, constituye la

⁷ Sobre las similitudes entre la obra de Friedman y el keynesianismo, se puede consultar Rothbard (2002), Huerta de Soto (2000), Biddle y Samuels (2002) y Aranzadi del Cerro (1999).

⁸ En efecto, la economía imita a la física en sus métodos y en sus pretensiones de obtener el mejor rendimiento posible de un sistema. Ambos coinciden en sus pretensiones de optimizar recursos y en la idea de que puede descubrirse una solución óptima a un determinado problema. Los economistas denominan a esta solución óptima «equilibrio» y orientan todas sus ecuaciones y funciones mate-

compañera ideal del moderno gobierno tecnocrático⁹. Los economistas «oficiales» keynesianos y neoclásicos, al aliarse con el gobierno, ganarían reconocimiento como expertos, consiguiendo influencia en la elaboración de políticas y puestos en el gobierno¹⁰; a cambio, ellos legitimarían científicamente la intervención estatal permitiendo a los actores estatales incrementar el ámbito y alcance de su poder y su capacidad de influencia. Veamos ahora cuáles son los principales argumentos que se han desarrollado para tratar de justificar la intervención pública.

1. Argumentos de orden cataláctico

Tratan de justificar la intervención basándose principalmente en los fallos e imperfecciones del mercado con respecto a una suerte de modelo ideal del mismo caracterizado por una situación de equilibrio, de información y competencia perfecta, un mundo ideal de pequeñas empresas y granjas compitiendo entre sí en igualdad de condiciones, regidas todas por el imperativo de la eficiencia¹¹. Como el mundo real no se amolda a estas condiciones, los teóricos de los fallos del mercado achacan al mercado una serie de disfunciones que un gobierno bueno y bien intencionado se encargará de corregir por el bien del

máticas hacia ese ideal. El problema es que la economía es una ciencia de la acción humana, mientras que la física trata con objetos desprovistos de voluntad (Mirowski, 1989; Huerta de Soto, 2004; Hayek, 2003).

⁹ La necesidad cada vez mayor de justificar en conocimientos científicos la legitimidad del ejercicio del poder puede verse en Gouldner (1985).

¹⁰ El fenómeno del aumento del poder tecno-burocrático puede observarse en el incremento de los requisitos de conocimiento para el acceso a numerosos cargos antes políticos (en la Administración española, por ejemplo, se requieren cada vez en mayor medida títulos universitarios para el acceso a altos cargos) o incluso en la reserva para determinados cuerpos de especialistas de los altos cargos estatales (Peters, 1999).

¹¹ Una crítica al principio de la eficiencia como principio justificador de la intervención puede verse en Rothbard (1979).

propio mercado. Varias son las concreciones de esta argumentación.

Destaca, en primer lugar, la teoría de los bienes públicos, al menos tal como es formulada por Samuelson¹² (Samuelson, 1954, 1955). Según esta teoría, existirán una serie de bienes, denominados «bienes públicos», dotados de dos características: su consumo conjunto, esto es, que su consumo por un individuo no excluye el consumo de otros, al mismo tiempo que el consumo de un individuo adicional no afecta al coste de producción del servicio, y la no exclusión, esto es, la imposibilidad de excluir a nadie de su disfrute. Bienes como la defensa, el alumbrado eléctrico o los faros serían ejemplos de este tipo de bienes. Según Samuelson, estos bienes sería infraproducidos o no producidos en absoluto, ya que nadie querría pagarlos al poder tener acceso a ellos gratuitamente una vez producidos, siendo necesaria, por tanto, la intervención estatal coactiva a través de impuestos o prestaciones personales forzosas para que lleguen a ser producidos.

En segundo lugar, podríamos apuntar como justificación de la intervención estatal toda la teoría de los fallos del mercado. Como antes apuntamos, los defensores de la intervención parten de una visión ideal, estática y eficientista de los procesos de mercado, culpando a fuerzas inherentes al propio mercado de las desviaciones de ese ideal y siendo, por tanto, necesario corregir coactivamente tales disfunciones. Destacan varios argumentos dentro de esta categoría:

¹² Samuelson popularizó estas ideas gracias a sus enormemente populares manuales de economía, que, solos o en colaboración, conformaron las ideas de miles de académicos y estudiantes de ciencias sociales en todo el mundo, dándoles un sesgo estatista a su educación. Así, académicos como Musgrave o Buchanan incorporaron estos argumentos a sus análisis, dando por sentada la necesidad económica del Estado. Una visión crítica desde la perspectiva austriaca puede encontrarse en Block (1989, 1993).

a) *Asimetrías de información*

Partiendo de la idea de que la información en el mercado debe ser perfecta, los partidarios de la regulación estatal afirmarán que ésta es necesaria para evitar abusos por parte de los actores más informados o más expertos, mediante el establecimiento de regulaciones de todo tipo (estándares de calidad, licencias de apertura, controles de precios...) para tratar de igualar la información de todos los participantes en el mercado.

b) *Externalidades*

Son costes o beneficios que las actividades del mercado ocasionan pero que no se repercuten en el precio. Se incide especialmente por los partidarios de la intervención estatal en la necesidad de que los causantes de costes externos, como ruidos, polución, congestiones de tráfico o daños estéticos, repercutan estos costes, bien sobre los consumidores directos, bien sobre la sociedad en su conjunto, siendo los poderes públicos los encargados de garantizar el resarcimiento. Curiosamente, no se propone por parte de los intervencionistas la postura contraria, esto es, que los productores de externalidades positivas, como construir casas hermosas que mejoren el vecindario, puedan cargar precios a sus beneficiarios.

c) *Monopolios y competencia imperfecta*

Este presunto fallo, en el que se sustenta la inmensa mayoría de las políticas de defensa de la competencia, parte de la base de la existencia en un sector determinado de una sola organización empresarial que controlaría la producción de un determinado bien o servicio, imponiendo de esta forma condiciones abusivas a los clientes o precios de monopolio claramente explotadores del consumidor y de la idea antes reiterada de una

situación ideal de competencia. De aquí se derivan buena parte de las intervenciones en los precios, regulaciones comerciales (apertura de establecimientos, horarios de apertura...), prohibición o incentivo de fusiones empresariales, entre otras muchas medidas. De esta forma, el Estado sería el encargado de proteger al mercado y a los ciudadanos de sus propias decisiones de consumo, interviniendo de forma coercitiva en las empresas que se aparten de esa situación ideal.

2. Argumentos de tipo ético-filosófico

La otra gran fuente de argumentos a favor de la existencia de políticas públicas es la ausencia de equidad en los resultados de los procesos de mercado. Se parte de la idea de que los mercados están compuestos por individuos u organizaciones con poder de negociación y organización muy distintos y esto conduce a situaciones de desigualdad manifiesta en las condiciones económicas de los miembros integrantes de la sociedad, tanto en el interior de los países como en las relaciones entre ellos. Se reputa esta desigualdad como injusta moralmente y se reclama la actuación correctora del Estado para corregir tal injusticia social. Este tipo de justificaciones presuponen la posibilidad de realizar comparaciones interpersonales de utilidad, al establecerse de forma supuestamente objetiva cuáles son las utilidades percibidas por cada individuo en incrementos o decrementos en su renta¹³. Medidas de política como los impuestos progresivos sobre la renta, restricciones al comercio internacional, financiación pública de la sanidad, educación pública igualadora, ayudas públicas tanto materiales como legales a favor de determinados colectivos percibidos como marginados (discriminación positiva) que consumen la mayor parte de

¹³ Un repaso y una crítica a estas justificaciones, englobadas en la llamada *economía del bienestar*, pueden verse en Rothbard (1956).

los presupuestos estatales, son ejemplos de políticas públicas inspiradas por motivos éticos o morales. Se trata siempre en estos casos de que el Estado actúe para proteger al débil frente al fuerte o al pequeño contra al grande y poderoso. En muchas ocasiones, los argumentos expuestos en el apartado a) de este epígrafe están inspirados, en última instancia, en una visión justa y equitativa de lo que deben ser los procesos de mercado, y, por tanto, la mayoría de los argumentos científicos no dejan de ser sino intentos de dar un barniz teórico a valores morales previamente existentes.

III. ANÁLISIS CATALÁCTICO DE LA JUSTIFICACIÓN DE LA INTERVENCIÓN: ANÁLISIS DEL CASO DE LAS POLÍTICAS DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Los argumentos antes expuestos son aceptados por la mayoría de las escuelas económicas dominantes en los medios académicos contemporáneos, si bien con diferencias entre ellas. Los keynesianos las adoptan como ciertas para justificar de este modo sus políticas intervencionistas, lo mismo que los neoclásicos, que se consideran a sí mismos más liberales porque en vez de reclamar la intervención directa del Estado como los discípulos de Keynes, reclaman mercados tutelados por el Estado para resolver esta problemática¹⁴. Sólo la escuela austriaca cuestiona la validez de los argumentos justificatorios de la intervención gubernamental negando la validez de la funda-

¹⁴ Sería el caso, por ejemplo, de los mercados de polución. El Estado limita la polución a una cantidad dada de toxinas y después vende en una subasta el derecho a contaminar. Conviene recordar que el garante último de que no se sobrepase la cantidad «legítima» de polución es el Estado, el mismo que sanciona a quien no respete los límites fijados «científicamente» por expertos o grupos de presión interesados en tales límites.

mentación económica de los mismos¹⁵. La escuela austriaca de economía parte de una estricta neutralidad axiológica, conviene recordarlo, y no cuestiona, por tanto, la necesidad del Estado ni toma una postura como tal escuela sobre el grado de intervención que debe adoptar el Estado en la economía, al considerarlo una cuestión ajena al ámbito de la cataláctica o estudio de los fenómenos que acaecen en el mercado. La escuela austriaca se limita a exponer las consecuencias de tal intervención (Mises, 2002) y a analizar la validez praxeológica de los argumentos expuestos en su defensa, que, como veremos, es prácticamente nula, dejando libres a los individuos para que después decidan políticamente por los motivos que crean pertinentes.

En este epígrafe queremos abordar las críticas praxeológicas de la escuela austriaca a tales argumentos, centrándonos especialmente en las críticas que se realizan al funcionamiento del mercado, esto es, en aquellos argumentos que pretenden salvar al mercado de sí mismo imponiéndole restricciones, como es el caso de las políticas de defensa de la competencia, pues los otros argumentos no se refieren propiamente al funcionamiento de los mercados, sino que son fallos del Estado propiamente dicho. En efecto, tanto lo que se refiere a las externalidades como a los bienes públicos, son, en ambos casos, fallos del Estado, como bien apuntan los economistas austriacos. Los efectos externos sólo se dan en ámbitos socializados, esto es, sujetos a la tutela del Estado, o en ámbitos en los que no existen derechos de propiedad. De hecho, la consideración de una externalidad como coste o beneficio no puede darse en ausencia de derechos de propiedad, pues ésta afecta en alguna medida a la propiedad de una o más personas y son éstas las que deciden si supo-

¹⁵ Una crítica general de los principios que rigen la economía del bienestar (eficiencia, comparación interpersonal de utilidades...) y, por tanto, justifican la intervención estatal, puede verse en Rothbard (1956).

ne un bien o un mal¹⁶. El sonido de las campanas, por ejemplo, será un coste o un beneficio según el afectado, del mismo modo que no hay una definición objetiva de lo que es un mal olor o de si la música del vecino es una obra maestra o un molesto ruido. Es al afectado en sus derechos de propiedad a quien corresponde determinar si es agredido o beneficiado por el bien externo y reclamar o negociar, por tanto, su cese, al menos en lo que a él le afecte. La externalidad negativa sólo se da en lugares públicos o comunes, como aguas de dominio público (ríos, mares, lagos, acuíferos subterráneos), no así en los manantiales privados, en el aire (también de dominio público) o en espacios públicos como calles, carreteras y otros¹⁷. El problema y la carga de la prueba recaen sobre quien se arroga la titularidad de esos ámbitos, que, como veremos, son ámbitos ajenos por completo al mercado, y es el Estado, por tanto, quien debe justificar por qué están más sucias las calles de las ciudades que las calles privadas de los grandes centros comerciales, o por qué el agua de balnearios y manantiales en donde se embotella con fines comerciales es más salubre que la de los ríos y embalses públicos, o por qué huelen peor los baños públicos que los de un establecimiento privado. En otros casos, como la defensa nacional, el argumento no sólo es falaz, sino cínico. La necesidad de defensa nacional nace de la existencia del Estado¹⁸: esto es, si no existiesen Estados, las agresiones sólo podrían darse entre individuos o grupos primarios, y éstos no precisan de grandes organizaciones para defenderse¹⁹. Es la existencia de Estados

¹⁶ Un tratamiento desde la perspectiva austriaca de las externalidades puede verse en Benegas Lynch (1988), Block (1983), Huerta de Soto (1994) y Cordato (2004).

¹⁷ Este fenómeno que conduce a la sobreexplotación de los bienes públicos, también conocido como «tragedia de los comunes», es estudiado en Hardin (1989) y Anderson y Leal (1993).

¹⁸ Los ejércitos modernos son consecuencia directa de la existencia del Estado (Crevel, 1999).

¹⁹ En esto consiste el llamado «principio de competencia política» de Bertrand de Jouvenel, que dice que cuando un Estado es capaz de explotar más intensiva-

lo que hace que yo me preocupe por defender a individuos a los que no conozco, que viven a cientos de kilómetros de mi casa y cuya única relación conmigo es la de estar sujetos a la jurisdicción de un mismo Estado²⁰. El argumento que se suele usar es que un grupo de individuos desorganizado no puede enfrentarse con éxito a la agresión ejercida por un Estado bien armado y organizado. Esto es cierto, pero, entonces, estamos justificando el Estado como necesidad de defendernos de una externalidad negativa (la posibilidad de invasión o agresión por las fuerzas organizadas de otro Estado) que es causada por la propia existencia de los Estados²¹. Es, pues, el causante del mal el que obliga a financiarlo para defendernos de sí mismo. Estamos ante un argumento, por tanto, cuando menos injusto y falaz.

El argumento de los bienes públicos tampoco puede ser sostenido desde una perspectiva económica, por varias razones. En primer lugar, por la indefinición del concepto que incluye infinidad de bienes, que comparten en mayor o menor medida los rasgos de los bienes públicos. El olor de un perfume no permite la exclusión de quienes lo huelen y un beneficiado más de la fragancia no altera el coste de obtención del perfume. Un calcetín, como nos recuerda el profesor Block, elimina malos olores corporales a los demás, beneficiándolos, y tampoco podemos excluir a los beneficiarios ni decir que un beneficiario más

mente a su pueblo por medio de la coacción, ya sea impositiva (impuestos) o personal (servicio militar), genera un potencial militar más grande que el de sus vecinos, que se ven al principio amenazados y/o agredidos hasta que imitan al pionero e incrementan la explotación de sus respectivos pueblos (Jouvenel, 1998).

²⁰ También puedo verme en la obligación de atacar a gente que conozco, que vive cerca de mi casa y con la que tengo buen trato, sólo porque vive detrás de una barrera fronteriza distinta de la mía.

²¹ Esto abriría el debate sobre si es posible o no abolir el Estado en un solo país, pues el primero en hacerlo podría dejar a sus antiguos ciudadanos indefensos frente al temible potencial agresor de los demás Estados. Una estrategia de transición a una sociedad liberal que aborda algunos de estos problemas puede verse en Huerta de Soto (2002).

altere el precio del calcetín, y así ocurre con muchos otros bienes de esta naturaleza que nadie pretende que sean suministrados públicamente²². En segundo lugar, el que un bien tenga características de bien público no implica que sea necesario forzar a la gente a financiarlo coactivamente, dado que éste puede ser financiado de forma privada o tal vez puede no ser deseable para muchos ciudadanos. En efecto, la totalidad de los bienes que hoy se consideran privativos del Estado (defensa, justicia, obras públicas...) pueden ser suministrados privadamente y, de hecho, lo fueron en algún momento histórico. Tanto justicia (Benson, 2000) como defensas privadas (Hoppe, 2003); carreteras, puentes y calles, pueden ser, y de hecho son, en muchas ocasiones, privadas (Davies, 2002), e incluso el mítico faro, paradigma por excelencia de bien público, fue suministrado mediante suscripciones a los navegantes en muchas localidades²³ (Coase, 1994; Sechrest, 2003). En tercer lugar, no todo bien público es beneficioso ni agrada a todo el mundo, y por tanto es cuestionable que deba forzarse a toda la ciudadanía a financiarlo. Los gastos de defensa y el uso que se hace de ellos pueden ser cuestionables por muchas personas, pacifistas o no; la seguridad pública, si se usa para reprimir ideas políticas o para perseguir delitos sin víctimas como el tráfico de drogas o la prostitución, puede desagradar a muchas personas y transformarse incluso en un mal público; la construcción excesiva de calles y carreteras puede tener efectos indeseados, como facilitar el acceso a nosotros a gente con la que no queremos tratar (Hoppe, 2002) o destruir paisajes o espacios valiosos para otras actividades. En cuarto y último lugar, queda la cuestión

²² Véase una enumeración de bienes de este tipo (el ejemplo del calcetín es suyo) y una completa bibliografía en Block (2002).

²³ Como curiosidad, hay que decir que fue precisamente la descalificación por parte de W. Buckley de las propuestas de Rothbard de privatizar los faros lo que separó definitivamente a éste de los círculos neoconservadores de la *National Review*, iniciando a partir de entonces una etapa nueva alejada de la derecha tradicional norteamericana.

de si efectivamente los bienes públicos cumplen con los rasgos de la no exclusión y de que no se incrementa el coste por un usuario más. Esto no es del todo cierto. En lo que respecta a la no exclusión, es cierto que determinados bienes, como la defensa nacional, la seguridad o una banda de música tocando en la plaza pública, no pueden, una vez establecidos, privar a nadie de su disfrute. Ahora bien, la calidad del disfrute no es la misma para todos los usuarios, llegando a constituir bienes distintos según la situación del usuario. Por ejemplo, no todas las ciudades de España están igual de defendidas frente a un enemigo potencial. Todas las doctrinas militares establecen unos frentes y unos lugares a sacrificar frente a ataques enemigos, de la misma forma que se establecen objetivos de defensa estratégicos que privilegian a unas ciudades (normalmente, las sedes del gobierno) y perjudican a otras. Lo mismo se puede decir respecto a la seguridad, pues también aquí hay barrios más protegidos (normalmente, donde residen los políticos, que cuentan con escoltas y el derecho a portar armas) y otros marginados; hay ciudades bien comunicadas por carretera y otras que no lo están, etc. En lo que respecta al concierto de música, se sabe que no se escucha por igual en toda la plaza y normalmente un buen puesto requiere esfuerzo, sea de tiempo o de dinero, para poder disfrutarlo en las mejores condiciones²⁴. Así, no todos disfrutan por igual del bien público, y, por tanto, podemos decir que, si bien existen bienes públicos, éstos no son del mismo tipo para todos los ciudadanos, pudiéndose afirmar que se trata de bienes distintos (Rothbard, 1993). En lo que respecta a la afirmación de que un usuario más no incrementa el coste, podemos decir que es otra media verdad. En la producción de bienes públicos, como en muchos otros bienes, se dan fenómenos

²⁴ Como se puede comprobar en el caso de las bodas reales, en las que se llegan a subastar espacios para disfrutar de una buena visión de algo que en teoría debería de ser un bien público.

de escala y umbral, e incorporar un usuario más puede tener un elevado coste marginal que desmiente la suposición de base. Por ejemplo, incorporar una determinada zona a la recepción de programas de televisión necesita de nuevos repetidores; defender un territorio pequeño, como una isla o un enclave²⁵, puede dar lugar a cuantiosísimos gastos, lo mismo que comunicar por carretera a un pueblo aislado.

Sin embargo, las justificaciones de la intervención estatal menos consistentes son aquellas que pretenden salvar al mercado de sí mismo, esto es, aquellas que presumen que permitir acuerdos libres entre las partes conllevaría graves problemas de abusos y restricciones en las libertades de la ciudadanía, haciéndose, por tanto, necesaria la restricción de la libertad económica precisamente para salvaguardar tal libertad, y que son denominados fallos de mercado. Todas ellas parten de un punto común, la idea neoclásica de monopolio, situación apartada del esquema ideal de competencia perfecta²⁶ al que antes

²⁵ El caso de las islas españolas del estrecho de Gibraltar podría ser un buen ejemplo de lo dicho. Los gastos necesarios para defender a sus poquísimos habitantes consumen buena parte del presupuesto de defensa español. Los consumidores marginales sí cuestan, y mucho.

²⁶ Este modelo ideal presupone además información perfecta, esto es, que todos los individuos poseen igual información, situación imposible praxeológicamente de entrada porque desconoce el factor tiempo, es decir, por el mero hecho de vivir aprendemos cosas que los individuos que vienen después aún desconocen. Este supuesto, que imposibilitaría cualquier división del trabajo, justifica, sin embargo, gran número de intervenciones del Estado. Se parte de la base de que si existe información asimétrica, una de las partes puede estafar o engañar a la otra. Esto podría ser cierto, pero se olvida que el mercado desarrolló a lo largo de su historia un gran número de instituciones encaminadas a dificultar tal abuso. Desde la propia existencia de la competencia, el principio del *caveat emptor*, pasando por todas las organizaciones privadas certificadoras de calidad (véase al respecto Blundell y Robinson, 2000); lo mismo sucede con el supuesto de la capacidad de predicción perfecta de las consecuencias de nuestras acciones o de las repercusiones de eventos futuros sobre nuestros actos. Sobre estos aspectos es interesante consultar la obra del Nobel Herbert Simon, quien, influido por Hayek, realizó una durísima crítica de los supuestos de comportamiento del neoclásico *Homo Economicus* (Simon, 1958). Desde un punto de vista austriaco, ver al respecto el excelente trabajo de Jorg Guido Hülsmann (Hülsmann, 2000).

aludíamos y causada por la codicia de algún poderoso conglomerado empresarial que buscaría monopolizar un área del mercado para, una vez capturada ésta, poder imponer abusivos precios de monopolio que castigarían a pobres ciudadanos desprotegidos a los que el Estado tendría que salvaguardar por la vía de forzar al codicioso monopolista a aceptar la competencia de otras empresas y, en caso de persistir en tan abusiva práctica, a fragmentar o dividir tan perniciosa organización.

Todo parte de la idea, muy antigua en el tiempo²⁷, de la empresa monopolista como la organización que pretende hacerse gracias a malas artes²⁸ con el dominio de la producción en

²⁷ A diferencia de las ideas de externalidad, de bien público y de competencia perfecta, que tienen su origen en el pensamiento económico del siglo XX, la idea de abusos en el mercado y de la necesidad de una intervención correctora por parte de la autoridad es tan vieja como la propia actividad mercantil, como se nos recuerda en una célebre compilación de ensayos al respecto, dirigida por Karl Polanyi. (Polanyi, 1976). Una crítica a las ideas de Polanyi puede encontrarse en Rothbard (2004).

²⁸ Estas malas artes, que buscan en última instancia hacerse con el mercado para aplicar precios de monopolio, consisten en el abuso de posición dominante (ya sea cobrando precios abusivos derivados del monopolio, ya sea discriminando en los precios cargados a los clientes), en la colusión de precios y en el precio predatorio, o cargar precios por debajo del coste para arruinar a la competencia, hacerse con el mercado y luego resarcirse cobrando precios de monopolio. Véase una crítica detallada a estos postulados en Kirzner (1989, 1999), DiLorenzo (1992), Anderson (2003) y Armentano (1999). En resumen, en una economía de mercado libre es imposible sostener durante mucho tiempo estas prácticas, pues el exceso de beneficios que obtendrían las empresas monopolistas atraería nuevos capitales al sector, disminuyendo de nuevo la tasa de beneficio de la empresa monopolista. Sólo la regulación estatal puede mantener a largo plazo a una industria en situación de dominio monopolista. Pero conviene recordar que aun en el hipotético caso de que estas prácticas se diesen y se mantuviesen en el tiempo, éstas no constituirían nada inmoral ni, por tanto, estaría legítimamente justificada la intervención correctora estatal. Los propietarios de un bien o recurso cualquiera tienen el derecho de venderlo al precio que ellos estimen pertinente, ya sea muy por debajo o muy por encima del inexistente precio justo o común, lo mismo que llegar a acuerdos libres con otros vendedores o productores para pactar precios. Es su propiedad y pueden hacer con ella lo que deseen, y corresponde al consumidor libremente aceptar o no tales condiciones. Entre varios economistas austriacos se planteó un debate iniciado por Israel Kirzner sobre si en algún caso con-

un determinado sector para a continuación imponer al consumidor necesitado de esos productos un precio muy superior al que supuestamente se daría en ausencia de tal dominio monopolista, esto es, condiciones ideales de competencia perfecta, y, por tanto, explotar y esquilmar al pobre consumidor. De aquí se derivaría la necesidad de la intervención del Estado para corregir tales abusos, creándose, incluso, para tal fin instituciones especiales como los tribunales de defensa de la competencia.

Aparte de que, como vimos en la nota anterior, es prácticamente imposible que un monopolio se derive de tan malas artes, la crítica realizada desde la escuela austriaca a esta justificación de la intervención pasa por cuestionar el concepto de monopolio habitualmente usado. Para los austriacos, hablamos de monopolio cuando existen barreras legales de entrada a un determinado sector económico²⁹. El concepto de monopolio

creto el libre mercado derivaba en un monopolio que dañase al consumidor (recordemos que Mises propugnaba que el libre mercado favorecía siempre al consumidor) y por tanto podía justificarse algún tipo de corrección en este caso hipotético. Esto no es en ningún modo así porque no hay ninguna norma que diga que el productor tenga que estar al servicio del consumidor ni beneficiarlo, pues esto sólo el consumidor lo puede saber. El monopolio obtenido honradamente en el mercado debe poder permitir a su propietario cargar el precio que estime oportuno, pues eso forma parte de sus derechos de propiedad, que no debe poder ser limitada por ninguna suerte de supuesto interés público o general.

²⁹ No se puede hablar de precio de monopolio en condiciones de mercado libre porque o bien todos los precios son de monopolio, al ser cada bien y su circunstancia únicos (cada trabajador es único, la proximidad de una tienda puede hacerla *de facto* monopolista para mí por su distancia y por su trato, la cocina de un restaurante determinado es única...), o bien porque ninguno lo es, al tener todos los bienes o servicios la posibilidad de competencia por parte de todos los demás bienes, y, por tanto, su capacidad de imponer precios de monopolio estará limitada por esta competencia —si una empresa monopoliza la electricidad, por ejemplo, y sube el precio demasiado a mi entender, tendré que renunciar, para poder pagar la electricidad, a zapatos, a bocadillos o a cualquier otra cosa que yo prefiera; de hecho, antes se vivía sin ella y hoy muchas personas viven en el mundo sin ella, e incluso, para algunos primitivistas radicales como John Zerzan y su *Futuro Primitivo* (Zerzan, 2001), puede ser incluso una bendición vivir sin ella. Lo mismo puede predicarse de cualquier otro bien—. Véase Rothbard (1993) y Block (1977).

o de oligopolio austriaco no depende del número o del porcentaje de mercado que acapare una o varias empresas, sino de que exista o no libre acceso a tal sector, de tal forma que si en un determinado sector se da *de facto* la existencia de una sola empresa, no cabe más que afirmar que tal es la situación que más satisface a los consumidores, siendo no una prueba de abuso sino de eficaz y satisfactorio desempeño. El caso de Microsoft sería un ejemplo claro de lo antedicho³⁰. Las empresas de *software* como Microsoft operan con externalidades de red, esto es, que cuanto más gente haga uso de un producto o servicio, más ventajoso es para el usuario, y, por tanto, los usuarios se verán favorecidos por la existencia de una única empresa que garantice la compatibilidad a nivel mundial de *software* y accesorios (por ejemplo, nuestros archivos pueden ser leídos por cualquier otro computador del mundo), abaratando al mismo tiempo los precios de los mismos al permitirse la producción a gran escala. En este caso, el monopolio es decidido por el consumidor porque claramente le beneficia, siendo necesario, como en el caso español, el apoyo explícito de las Administraciones públicas³¹, en nombre de una supuesta necesidad de libre competencia, para imponer programas alternativos como Linux, que podrían perfectamente aparecer sin apoyo institucional en el caso de ser deficientes o realmente abusivas las condiciones impuestas por Microsoft a sus usuarios³². Otro

³⁰ Un ejemplo del tratamiento del caso de Microsoft desde una perspectiva no austriaca puede verse en Cuervo y Sandulli (2003).

³¹ Es el caso de algunas Administraciones públicas españolas, que parecen haberse embarcado en una carrera por imponer institucionalmente el llamado *software* libre, para así romper el «monopolio» de Microsoft.

³² Se acusa a Microsoft de que su *software* no acepta *software* de otras casas, requiriéndose por vía legal el código fuente para poder adaptar otros productos. Este requerimiento vulnera por completo los derechos de propiedad de Microsoft y, por ende, la libre competencia. Mi automóvil no acepta repuesto de otras marcas, lo mismo que mi maquinilla de afeitar no acepta cuchillas de otras marcas, y nadie ve esto como un abuso monopolista. Yo cuando compro estos productos lo sé y acepto estas condiciones porque entiendo que el producto me compensa. De

ejemplo sería el de las fusiones de los canales de televisión digitales sujetos a la autorización gubernamental. Muchos economistas supuestamente defensores del libre mercado reclaman la intervención gubernamental para que fuerce la existencia de más de una cadena digital para garantizar de esta forma la competencia, sin darse cuenta de que, en ocasiones como ésta, el mercado sólo tiene capacidad de absorber una sola plataforma que combine los contenidos de las dos plataformas existentes. El problema es de escala o de tamaño del mercado. De la misma forma que entre Vigo y Santiago, por cuestiones de población y renta, sólo es rentable una autopista de peaje, siendo absurdo obligar a construir otra para que exista competencia, sería absurdo obligar a que existan dos plataformas digitales cuando aparentemente sólo se demanda una, sin olvidar, por supuesto, el derecho de los propietarios a hacer con sus bienes lo que les plazca sin tener por qué pensar en un inexistente bienestar general que nadie es capaz de definir con precisión. Como deducimos de los casos anteriores, o de casos similares como el de la Standard Oil norteamericana³³, en una situación de mercado libre, cuando una empresa es única en su sector, lo es por su capacidad de satisfacer las necesidades del consumidor, no porque abuse de su situación, siendo, por tanto, el Estado el único culpable de que existan monopolios abusivos³⁴. La teoría económica nos enseña que en caso de que un

la misma forma, cuando voy a un supermercado a comprar una marca blanca no protesto porque el propietario del supermercado no facilite el acceso a marcas blancas de la competencia a sus estantes.

³³ DiLorenzo demuestra, en el artículo arriba referenciado, que en la inmensa mayoría —por no decir en la totalidad— de los casos que él estudió, las empresas sujetas a las sanciones de las leyes antimonopolio no cumplían el supuesto de abusos en el precio, sino todo lo contrario, eran empresas que abarataron sustancialmente el precio de los productos que fabricaban, viéndose atacadas judicialmente por competidores resentidos.

³⁴ En muchos casos, el Estado actúa para proteger los espurios intereses de las empresas ya existentes en el sector, pues no hay peor enemigo, por ejemplo, de una nueva superficie que la ya existente; eso sí, se hace en nombre del pequeño

sector económico, en situación de mercado libre, obtenga beneficios muy superiores a los del conjunto de la industria, se producirán desplazamientos de capitales desde las industrias menos rentables a las más rentables, rompiéndose de esta forma, de ser reclamado por los consumidores, el monopolio u oligopolio. Sólo el Estado puede impedir tal movimiento de capitales prohibiendo la entrada en el sector para favorecer a las empresas ya existentes o bien regulando el número o los requisitos de acceso a tal industria, como en el caso de las plataformas digitales, en el que es el Estado quien concede las licencias para tales industrias, restringiendo el acceso a cadenas extranjeras que pudieran de hecho romper el duopolio.

La teoría neoclásica del monopolio y del oligopolio está, además, sujeta a muchas otras críticas. En primer lugar, los defensores de la intervención estatal no definen bien el ámbito al que se correspondería el monopolio. No se especifica en la teoría cuál es el territorio mínimo en el que se da el monopolio ni cuál debe ser. Debemos recordar que el ámbito geográfico de un Estado es una dimensión política, que no puede ni debe confundirse con la adecuada dimensión económica³⁵. Hay Estados soberanos, como Mónaco o Andorra, del tamaño de pequeños municipios españoles; unidades subestatales, como California, con decenas de millones de habitantes y con un potencial económico que las situaría por sí solas entre los siete grandes, o barrios de grandes ciudades con más habitan-

comercio agredido y para evitar abusos. Ver algunos ejemplos en Boudreaux y DiLorenzo (1993).

³⁵ Una crítica del Estado-nación como unidad económica puede verse en Jacobs (1996). La autora defiende, en medio de ideas mercantilistas, que las verdaderas unidades de análisis económico deben ser las ciudades y sus áreas de influencia. Hayek, por su parte, relativiza la extendida idea de que la nación es una unidad de análisis económico correcta (Hayek, 1937). Un correcto análisis económico requerirá, por tanto, pensar, bien en una imaginaria nación aislada por completo del exterior, bien en el mundo en su totalidad, lo que es más realista. Los indicadores agregados de contabilidad nacional aíslan artificialmente a una nación de su entorno y son causantes de muchos errores en el análisis económico.

tes que países europeos como Irlanda. Lo que intentamos clarificar con esto es que la existencia de una única empresa en un Estado determinado no implica monopolio *per se*, de la misma forma que de la existencia de una única mercería en un pueblo pequeño ningún economista denuncia la existencia de un monopolio; simplemente, en tal pueblo el mercado de lanas y artículos de costura sólo puede justificar la existencia de una sola tienda de tales características. Por tanto, en Estados de pequeño tamaño puede ser perfectamente normal la existencia de una sola empresa en un determinado sector sin que pueda en justicia ser llamada monopolio, pues económicamente hablando no hay diferencia entre un Estado poco poblado y un pueblo del mismo número de habitantes. Los criterios políticos y geográficos son, pues, de poca utilidad a la hora de determinar cuándo hablamos de un monopolio territorial, al no determinarse cuál es la dimensión territorial que hay que someter al dominio del monopolio para que pueda determinarse con objetividad su existencia. Tampoco los criterios de población nos sirven. No podemos decir tampoco que un monopolio o un oligopolio existen, de acuerdo con la teoría económica, cuando, por ejemplo, hay una sola compañía de telefonía por cable para un millón de habitantes, pues todo dependerá del potencial de riqueza y, por tanto, de la densidad telefónica del lugar. En Galicia, con casi tres millones de habitantes, podríamos sostener tres empresas de estas características. En Nigeria, con cien millones de habitantes, es dudoso que se pueda sostener más de una compañía, pues la capacidad adquisitiva del país puede no demandar más que una o ninguna. ¿Cuál es, pues, el umbral a partir del cual podemos definir el monopolio en términos de población? Además, el monopolio, el concepto neoclásico de monopolio, peca de imprecisión al no determinar el lapso temporal preciso para ser considerado tal. Una de las grandes virtudes de la escuela austriaca es la de incorporar el factor temporal a sus análisis, esto es, no considerar los ajus-

tes económicos como automáticos e inmediatos, sino como eventos que requieren tiempo y empresarios para llevarlos a cabo. El factor tiempo es importante para entender los fenómenos monopolistas y para demostrar la imprecisión de muchas de sus definiciones. Los fenómenos económicos no se producen al unísono. La primera empresa que se crea dentro de un sector es, por definición, monopolista durante un lapso de tiempo variable, precisamente por ser la primera en establecerse. Del mismo modo, una empresa que aparezca como competencia de otra ya instalada tardará algún tiempo en expandirse y se expandirá gradualmente, permaneciendo muchas localidades durante un tiempo sometidas de hecho a una situación monopolística. Es lo que ocurre, por ejemplo, en el mercado de los derivados petrolíferos. Las nuevas compañías que se establezcan, aun suponiendo la inexistencia de barreras legales de entrada, tardan tiempo en establecer su logística y se expanden gradualmente, permaneciendo en muchos sitios en la situación «monopolista» anterior, o incluso para siempre si a la nueva compañía no le apetece abastecer a un determinado mercado. De ahí las quejas de muchos defensores de la libre competencia y las demandas de intervención de dicho sector para garantizar la libre competencia. Pero lo que en ningún caso se precisa es cuál debe ser el lapso temporal necesario para que una empresa merezca el apelativo denigrante de monopolista. También es habitual decidir la intervención de un sector cuando una empresa alcanza un determinado porcentaje de mercado, como es el caso de las grandes superficies comerciales, que no pueden controlar —sin riesgo de ser sancionadas— más de un porcentaje determinado de su teórico mercado en un territorio determinado. Dejando aparte la injusticia de castigar a quien satisface mejor al consumidor hasta el punto de conseguir tal grado de respaldo en el mercado, cabe considerar por qué se escoge una cifra determinada, digamos el 70% del mercado, y no otra cualquiera. No hay criterio científico alguno distinto de

la mera arbitrariedad que pueda justificar científicamente tal medida, aparte de que se pueden aplicar muchas de las objeciones anteriores. Cuando criterios extraídos de la geografía política se usan para definir conceptos catalácticos, lo único que se genera es confusión. De qué sirve definir a un determinado hipermercado como monopolista u oligopolista en Galicia, y multarlo u obligarlo a dividirse, cuando a 15 minutos del «monopolio», en Portugal, existe competencia sobrada, situada justo en la frontera y fuera de la jurisdicción definidora de lo que es o no es monopolio.

Con lo dicho anteriormente se trata de probar que la argumentación económica para justificar la intervención del Estado en la vida económica con la excusa de salvar al mercado de sí mismo³⁶ no resiste un análisis riguroso. Se hace necesario, pues, recurrir a otro tipo de justificaciones que analizaremos a continuación.

IV. CRÍTICA DE LOS ARGUMENTOS ÉTICOS EN DEFENSA DE LA INTERVENCIÓN

Además de los argumentos de orden económico que pretenden justificar la intervención estatal, los paradigmas económicos dominantes —y muy en especial el neoclásico— están plagados de justificaciones éticas de la intervención estatal disfrazadas de rigurosa ciencia. Es más, cuanto más se formaliza la

³⁶ Hay, por supuesto, más intervenciones estatales justificadas sobre la base de las imperfecciones del mercado y la presupuesta estupidez o la falta de información, como lo son las regulaciones de consumo o las licencias profesionales, también, supuestamente, para garantizar desde el gobierno la calidad del servicio al pobre consumidor. Lo que no entiendo es cómo el mismo ciudadano estafado al comprar leche, pan o un automóvil, productos en los que tiene verdadero interés por informarse, pueda, en cambio, tener la capacidad de discernir entre sesudos programas políticos y económicos sin que lo engañen y sin necesidad de que lo protejan o tutelen, o participar en el diseño de complejos «presupuestos participativos» al estilo de Porto Alegre.

ciencia económica, más deudora es de argumentaciones de corte ético o moral, lo que contrasta aún más con la verdadera ciencia económica libre de valores que caracteriza a la escuela austriaca. Conceptos valorativos como justicia social, o el equivalente preferido por los economistas de equidad en la distribución de la renta, crecimiento económico, desarrollo y subdesarrollo, bienes de mérito o precariedad laboral, o indicadores como el PIB per cápita o la tasa de IPC, entre otros muchos, son usados en el discurso económico como si existiese consenso sobre su significado y para justificar como científicamente rigurosa la intervención estatal sobre aspectos de la vida social y económica³⁷. Así, se hará política para favorecer la equidad entre hombres y mujeres o se establecerán medidas para disminuir el crecimiento del IPC³⁸ porque el mercado salvaje y completamente desregulado supuestamente no tendría en cuenta tales efectos dañinos para los ciudadanos, especialmente los más pobres. En definitiva, se justifica la intervención estatal en todos estos casos por motivos de ética social, esto es, porque es injusto que unos sean más ricos que otros o que unas regiones crezcan o sean más ricas que otras por culpa del mercado, o porque determinados ciudadanos no pueden acceder a algunos bienes a los que supuestamente se tiene derecho sin contraprestación previa por parte de uno (educación, vivienda, sanidad...), y se hace necesario por parte de los poderes públicos corregir tales y tan graves disfunciones. Esto habitualmente se categoriza de forma vaga como el derecho a una plena jus-

³⁷ Sobre el proceso de transformación de ideas y valores, en concreto las ideas keynesianas, en «ciencia económica neutral», véase Brenner (1995).

³⁸ Es curioso que cuando se actúa sobre el IPC se actúa sobre el indicador en sí, no sobre las causas, pagando las consecuencias normalmente sectores inocentes. En vez de vigilar la creación de dinero vía déficit o vía multiplicador bancario, se aborda el problema en muchas ocasiones poniendo precios máximos a las gasolinas o a los alquileres o a cualquier otro sector mal visto políticamente (las gasolinas tienen que ser baratas a la fuerza, mientras que si la leche es barata es una desgracia, ¡misterios de la política!).

ticia social, palabra comodín que se aplica a toda situación social que no satisface ética o estéticamente a quien propugna la intervención³⁹.

La crítica a estas justificaciones tiene que hacerse, por tanto, en el plano de la ética y los economistas austriacos elaboraron argumentos de corte ético y moral que deslegitiman por completo las pretendidas bases morales de los estatistas. La legitimidad de la justicia social como fuente de políticas públicas fue duramente cuestionada por Hayek, en varios de sus libros pero muy en especial en *Derecho, legislación y libertad*. En este libro Hayek demuestra la imposibilidad lógica de la existencia de algo llamado justicia social (Hayek, 1988; Jouvenel, 2000; Flew, 1996). La justicia o injusticia de una acción sólo puede ser predicada de una acción deliberada y consciente, no de eventos que escapen a la humana volición. Si yo le quito la comida a un chiquillo y me la como estoy cometiendo una injusticia, pero si ese chiquillo nace en una familia pobre (o feo⁴⁰, débil, poco inteligente o simpático...) no es culpa de nadie en concreto, pues, primero, nadie decidió tal cosa deliberadamente, no pudiendo ser predicada tal situación como injusta social o individualmente, y, segundo, nadie puede hacer un juicio externo, científico, sobre la indeseabilidad intrínseca de tal situación⁴¹. La supuesta injusticia de la desigualdad de opor-

³⁹ Sobre la corrupción del lenguaje y el abuso del concepto «social», véase Hayek (1992).

⁴⁰ Sobre la importancia social y económica de nacer feo o guapo y las extremas desigualdades generadas por este accidente, véase Etcoff (2000). Murray Rothbard, argumentando también contra las políticas igualitarias, hace una muy interesante comparación de las desigualdades entre altos y bajos (Rothbard, 2000).

⁴¹ La pobreza puede en algunos casos ser consecuencia de formas de vida religiosas o ascéticas decididas deliberadamente, que valoren la pobreza como algo deseable. Lo mismo pasa con los otros factores de desigualdad: no se puede saber desde fuera del propio sujeto hasta qué punto se encuentra más o menos satisfecho con su situación, y, por tanto, ésta es percibida como injusta. La imposibilidad de hacer mediciones intersubjetivas de utilidad fue expuesta con mucha brillantez por Murray Rothbard (Rothbard, 1956).

tunidades no se sostiene⁴². Primero, porque no es injusta, como acabamos de ver (Hazlitt, 1979), y segundo, porque es imposible garantizar la plena igualdad de oportunidades, pues tampoco existe tal cosa. El hijo de un biólogo partirá con ventaja si quiere ser a su vez biólogo y lo hará con desventaja si quiere ser actor o trapecista con respecto al hijo de un profesional de tales disciplinas. En una ciudad grande se parte con ventaja para muchas cosas, pero no para ser agricultor o cazador, si esas son las preferencias o aptitudes del chico. Todos nosotros, aun disfrutando de educación y recursos económicos, no podemos ser muchas cosas en las que potencialmente podríamos ser muy buenos por la imposibilidad de conocerlo todo. Quién sabe si este autor no pudo ser un excelente jugador de béisbol o un magnífico cantante de ópera china, ganando más dinero o siendo, quién sabe, más feliz. Por desgracia, en su Galicia natal no hay tradición de ninguna de estas cosas y ahora ya es tarde para comenzar. A estas desigualdades de oportunidades se suman las propias opciones vitales del individuo (casarse o no y con quién, estudiar o divertirse, trabajar más o menos...), que no se pueden igualar sin restringir libertades fundamentales del ser humano y que conllevan como consecuencia desigualdades en renta o estatus. Por tanto, las políticas redistributivas son, por naturaleza, injustas, pues se basan, primero, en un modelo normativo de lo que hay que igualar —normalmente, la renta monetaria o las propiedades—, sin darse cuenta de que, salvo que éstas hayan sido obtenidas por fraude o por fuerza, son fruto de desigualdades naturales previas en algún aspecto (Rothbard, 1995a). Nadie habla de distribuir la inteligencia (escuelas malas para los inteligentes y escuelas de elite para los menos dotados en este campo) o la belleza o

⁴² Una crítica sistemática de las doctrinas que defienden la redistribución como forma de alcanzar la «justicia social» puede encontrarse en Benegas Lynch (1997).

el carácter emprendedor o las habilidades físicas de los futbolistas, por ejemplo, cuando son éstas, y su valoración por parte de los demás individuos, las que concluyen en una mayor renta. Además, tal redistribución de rentas puede ser tremendamente injusta para muchos individuos que, partiendo con desigualdad en algún ámbito de la vida, pueden querer usar esa renta para satisfacer tal desigualdad⁴³. Una persona que nace en un medio cultural bajo puede querer adquirir rentas elevadas para poder comprar en el mercado la cultura que el hijo del catedrático universitario izquierdista disfruta en su casa desde que nació. El feo puede querer adquirir belleza a través de cirugía estética o ropas vistosas que compensen su desigualdad de partida en el mercado matrimonial, etc. Si forzamos la redistribución estamos condenando a esas personas a ser de por vida desiguales en esos ámbitos, lo que sí sería realmente injusto.

La moderna escuela austriaca, sobre todo a partir de autores anarcocapitalistas como Murray N. Rothbard y sus sucesores, va aún más allá y reclama la inmoralidad de cualquier tipo de intervención estatal en la regulación de la vida económica que no afecte a la protección de los legítimos derechos de propiedad. Estos autores no se centran en la mayor o menor disfuncionalidad de la intervención o en sus no intencionadas consecuencias, sino que se concentran en el carácter intrínsecamente coercitivo y denegador de la intervención estatal. La intervención estatal en la vida social implica siempre la negación bien del uso legítimo del propio cuerpo o de los bienes propiedad de uno. Rothbard (1970) distingue al respecto tres tipos de

⁴³ Recordemos que para los economistas austriacos, desde Menger, se entiende que el objeto de las rentas monetarias son los placeres físicos o psicológicos que se obtienen a través de los bienes que se adquieren con tales rentas. Queremos una casa grande por la necesidad psicológica de espacio, manjares por el placer que proporcionan y para evitar los rigores del hambre, vestido para evitar el dolor del frío y para satisfacer nuestra vanidad.

intervención estatal: autista, que niega el uso de la propiedad o del cuerpo de uno sin obtener contraprestación el Estado (prohibición del suicidio o del consumo de drogas plantadas en nuestra propiedad...); binaria, aquella que impone una relación forzosa, monetaria o en especie entre el individuo y el Estado (servicio militar, impuestos, expropiaciones forzosas...); y triangular, aquella que impide que dos o más individuos establezcan libremente relaciones personales o comerciales entre sí y en los términos que ambas partes establezcan (prohibición de relaciones homosexuales entre adultos libres, prostitución, salarios mínimos, regulaciones de calidad...). En todos estos casos la coacción institucional agrede la vida y las libertades del individuo en lo que respecta a asuntos que sólo a él y a su propiedad conciernen, constituyendo de este modo una inmoralidad flagrante. Por ejemplo, las leyes de salario mínimo constituyen un claro ejemplo de intervención disfuncional económicamente, como bien demuestran los estudios de la escuela austriaca (Mises, 2002; Hazlitt, 1996). Pero además —y ésta es la principal aportación de académicos como Rothbard— violan la libertad de los agentes de pactar y de hacer de su vida lo que ellos deseen. Los argumentos éticos a favor de la intervención se vuelven entonces contra quienes los propugnan.

Otro ejemplo de coacción institucional sería el de establecer objetivos de política económica aparentemente benignos y justificados éticamente, como son los de promover a través de la planificación estatal el crecimiento del PIB o el desarrollo económico. Estos objetivos, en realidad, son de corte ideológico moral, pero, vendidos a la opinión pública como pura racionalidad económica, no dejan de ser valoraciones propias del gobernante⁴⁴. En efecto, las valoraciones de los individuos se corresponden con los gustos y preferencias de cada uno, no

⁴⁴ Al respecto, resulta muy interesante consultar la desmitificación que hace Rothbard de este tipo de semántica económica (Rothbard, 1995b).

pudiendo existir ninguna valoración «social» por encima de las valoraciones individuales (Rothbard, 1956). Todas las personas escogen de acuerdo con sus valores e inclinaciones una determinada combinación de trabajo y ocio, y no es, por tanto, moralmente legítimo por parte del Estado imponer a un individuo valores que le puedan ser ajenos o que violen su conciencia. Hay individuos que pueden preferir legítimamente, y asumiendo las consecuencias de tal elección, vivir trabajando poco y en un entorno rural y poco desarrollado, mientras otros prefieren también legítimamente ganar mucho dinero trabajando mucho y viviendo en entornos más apropiados a tal fin. El desarrollo no se puede⁴⁵ forzar por el Estado, aunque muchas personas así lo prefieran, mediante políticas, pues sólo conducirá a subordinar las preferencias individuales para satisfacer los —en muchas ocasiones— espurios intereses de los gobernantes (además de que es muy probable que tal planificación central no consiga sus objetivos sino que empeore aún más la situación, como se pudo comprobar con la planificación en los países socialistas).

V. CONCLUSIÓN

En este artículo tratamos de demostrar la insolvencia de las justificaciones científicas o éticas de la existencia del Estado como elemento regulador de la vida social. Curiosamente, los mejores y más brillantes argumentos a favor de la existencia del Estado son los que se olvidan de la ciencia y de la ética y recurren en cambio a elementos aparentemente menos racionales

⁴⁵ En efecto, el Estado no tiene capacidad, a través de su intervención activa, de conseguir el desarrollo económico (entendido, claro está, como mejora en el bienestar material de los ciudadanos de un país). Sólo los individuos a través de instituciones como el mercado o la propiedad privada, entre otras, pueden conseguir tal objetivo (Bauer, 1988).

como la tradición y el hábito, además del crédito mágico y misterioso en el gobernante, como bien reconocen Rothbard (Rothbard, 1978) y Jouvenel (Jouvenel, 1998). La fuente principal de legitimación de la existencia del Estado sigue siendo su carácter misterioso y casi sagrado (véase, si no, el misterio y secretismo de los grandes bancos centrales), heredado de los tiempos del derecho divino de los reyes y al que bajo ningún concepto renuncian los Estados actuales y su continuidad y duración en el tiempo como tales Estados (la principal excusa para evitar movimientos secesionistas pacíficos es que rompe con una larga tradición histórica de estabilidad), y en los costes que tal transición acarrearía⁴⁶. El carácter mágico, taumátúrgico, del Estado hace que éste aparezca como omnipotente, capaz de resolver todos los problemas del individuo y, como el viejo monarca, se somete a todo tipo de peticiones por parte de los administrados, que ven en él, gracias a la labor legitimadora de los intelectuales de la corte, un ente benigno dispensador de favores y gracias. Además, el Estado se configura según esta visión como el único garante de la paz social, como algo inevitable (Holcombe, 2004). De ahí que autores como Hobbes, uno de los mejores teóricos del Estado de todos los tiempos, incidan en este aspecto a la hora de defender la existencia del Estado, como un ser maligno pero necesario para imponer la paz social, dejando a un lado visiones contractua-

⁴⁶ Una de las principales deficiencias del pensamiento libertario reside en su falta de una teoría política de la transición a una sociedad sin Estado y una evaluación teórica de sus costes. Cuestiones como si un Estado en concreto puede disolverse él solo o si todos los Estados deben disolverse a la vez, o de si es posible para un movimiento político libertario que cuente sólo con una parte —aunque mayoritaria— de los votos, disolver las instituciones políticas y abolir toda posibilidad de reversión a la situación anterior, son insuficientemente tratadas por los pensadores libertarios. Un actor hayekiano como Kukathas apunta algo de esto (Kukathas, 2003). Rothbard escribió un libro sobre este tema que por desgracia permanece inédito, aunque en Internet (agradezco a Roberto Suárez la referencia) se puede encontrar un resumen (Rothbard, 1977). Sin embargo, este tema es abordado parcialmente en Huerta de Soto (2002) y de nuevo en Rothbard (1992).

listas más benignas hacia el Estado pero también menos realistas (Block y DiLorenzo, 2000). Por su parte, la legitimación temporal del Estado, sobre todo gracias a la identificación histórica de los Estados actuales con dinastías históricas de reyes o aristocracias, es una legitimación como la anterior, basada en aspectos aparentemente irracionales como es el mero discurrir del tiempo, pero que, sin embargo, como nos recuerda Hoppe (Hoppe, 2001) al referirse a la racionalidad de las monarquías, introduce elementos de estabilidad y de perspectiva temporal de los gobernantes, algo que la racionalidad «científica» no es capaz de ofrecer. Observemos la forma que tienen los Estados actuales, que no es para nada la más racional técnica o económicamente (Friedman, 1977; Buchanan, 2003). Incluyen espacios heterogéneos muy difíciles de comunicar y que están unidos por meros avatares históricos. Un Estado construido de acuerdo con principios racionales probablemente tendría otras formas supuestamente más racionales, pero estaría sometido siempre al propio dictamen de la razón económica o técnica, de tal forma que cuando las condiciones económicas o técnicas cambiasen tendría también que hacerlo la forma del Estado, dificultando, por tanto, una adecuada perspectiva temporal en los gobernantes, que no sabrían si el gobierno seguiría siendo suyo al cabo de un tiempo, no estando, por tanto, interesados en su conservación y prosperidad a largo plazo⁴⁷. Otro tipo de justificación interesante, pero tampoco científica en el sentido antes analizado, sería la que ve al Estado como un ente que, si bien nace de la violencia y la predación (Tilly, 1985; Rustow, 1980), es, en su forma moderna de Estado benefactor, el

⁴⁷ De la misma forma, el monarca, al considerarse él y su familia como propietarios del Estado, tendrá interés en conservar la prosperidad de sus gobernados a largo plazo pues él también se verá beneficiado a largo plazo, mientras que la perspectiva temporal del gobernante democrático es mucho más limitada, como sabemos por los estudios de la Public Choice, y buscará obtener beneficio a corto plazo sin tener en cuenta el porvenir de sus gobernados.

resultado de la evolución histórica de la misma forma que otros órdenes espontáneos (Ikeda, 1997).

Con lo anterior no queremos decir que la existencia del Estado esté justificada. Precisamente por ello no se estudian en este trabajo las críticas a la intervención estatal procedentes de la escuela neoclásica, conocida como escuela de la Elección Pública, porque este paradigma no aborda el problema de la raíz última de la existencia de políticas públicas, al dedicarse sólo a analizar los fallos del sector público, comparándolos a continuación con los del sector privado sin cuestionarlo nunca en su origen (Wolf, 1995; Stanbury y Thompson, 1995). Sólo que los argumentos supuestamente científicos y filosóficos que apoyan su existencia no se se pueden justificar teniendo que recurrir, como en la antigüedad, a temores derivados de la ausencia de Estado o a misteriosos conjuros, eso sí, adaptados a la retórica de hoy, de los modernos chamanes que rigen nuestras finanzas⁴⁸, que son y no pueden ser otros los únicos asideros a que pueden recurrir los defensores del Leviatán. El problema que se les plantea es que su propio discurso ataca con dureza a este tipo de justificaciones, quizá porque ahí no se pueden encontrar con facilidad argumentos legitimadores de muchas de las políticas que hoy se llevan a cabo y, por lo tanto, restringen su capacidad de actuación⁴⁹. Y, en definitiva, cuando se ven atacados con argumentos praxeológicamente rigurosos, tienen que refugiarse en argumentos que previamente ellos mismos habían denostado⁵⁰.

⁴⁸ Rothbard se refiere en su libro al aura de misterio que rodea a los modernos banqueros centrales y a su lenguaje críptico (Rothbard, 1994).

⁴⁹ Sobre el carácter limitado del derecho divino de los reyes, es muy interesante Kern (1955).

⁵⁰ Recuérdese cómo se aprovechó el caos provocado por las tropas norteamericanas en su invasión de Irak para recordarle al mundo el caos que se daría en ausencia del Estado, de la misma forma que algunos gobernantes de pueblos de la antigüedad permitían varios días de anarquía a la muerte de un rey para que el pueblo añorase la llegada de nuevo del gobierno. El problema es que en ninguno de estos casos se permitía la creación de instituciones surgidas de la sociedad civil encargadas de mantener el orden.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDERSON, D.R. y LEAL, T.L. (1993), *Ecología de mercado*, Madrid, Unión Editorial.
- ANDERSON, W.L. (2003), «Pounding Square Pegs into Round Holes: Another Look at the Neoclassical Theory of Predatory Pricing», en *Quartely Journal of Austrian Economics*, vol. 6, n.º 1, Spring, pp. 23-40.
- ARANZADI DEL CERRO, J. (1999), *Liberalismo contra liberalismo. Análisis teórico de las obras de Ludwig von Mises y Gary Becker*, Madrid, Unión Editorial.
- ARMENTANO, D.T. (1999), *Antitrust. The Case for Repeal*, Auburn, Ludwig von Mises Institute.
- BAUER, P.T. (1988), *Crítica de la teoría del desarrollo*, Barcelona, Orbis.
- BENEGAS LYNCH, A. (1988), «Bienes públicos, externalidades y los free-riders : el argumento reconsiderado», en *Estudios Públicos*, n.º 71, invierno.
- (1997), «Socialismo de mercado», en *Libertas*, n.º 127, Año XIV, octubre.
- BENSON, B.L. (2000), *Justicia sin Estado*, Madrid, Unión Editorial.
- BLOCK, W. (1977), «Austrian Monopoly Theory. A Critique», en *Journal of Libertarian Studies*, vol. 1, n.º 4, pp. 271-279.
- (1983), «Public Goods and Externalities: The Case of Roads», en *Journal of Libertarian Studies*, vol. VII, n.º 1, Spring, pp. 1-34
- (1989), «The Justification for Taxation in the Public Finance Literature: An Unorthodox View», en *Economia delle scelte pubbliche*, vol. 3, pp. 141-158.
- (1993), «Public Finance Texts Cannot Justify Government Taxation: A Critique», en *Canadian Public Administration*, vol. 36, n.º 2, pp. 225-262.
- BLOCK, W. y DILORENZO, T.J. (2000), «Is voluntary Government Possible? A Critique of Constitutional Economics», en

- Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 156, n.º 4, December, pp. 567-582.
- (2002), «All Government is Excessive: A Rejoinder to Dwight Lee's "In Defense of Excessive Government"», en *Journal of Libertarian Studies*, vol. 16, n.º 3, Summer, pp. 35-82.
- BLUNDELL, C. y ROBINSON, J. (2000), «Regulación sin el Estado», en *Libertas*, n.º 20.
- BOETTKE, P. y LEESON, P. (2002), «The Austrian School of Economics», en Jeff Biddle y Warren Samuels (eds.), *Blackwell Companion to the History of Economic Thought*, Oxford, Basil Blackwell, 2002.
- BOIX, C. (1991), «Promesas y límites del *policy analysis* en Estados Unidos», en *Documentación Administrativa*, n.º 224-225, octubre 1990-marzo 1991, pp. 167-194.
- BOUDREAUX, D.J. y DILORENZO, T.J. (1993), «The Protectionists Roots of Antitrust», en *Review of Austrian Economics*, vol. 6, n.º 2, pp. 81-96.
- BRENNER, R. (1995), «Sciences of Political Lies, or Governments and Markets of Ideas», en *Advances in Austrian Economics*, vol. 2B, pp. 345-369.
- BUCHANAN, A. (2003), «The Making and Unmaking of Boundaries: What Liberalism Has to Say», en Allan Buchanan y Margaret Moore (eds.), *States, Nations and Borders. The Ethics of Making Boundaries*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 231-272.
- CALHOUN, J. (1851), *Disquisición sobre el gobierno*, Madrid, Tecnos, 1996.
- COASE, R. (1994), «El faro en la economía», en Ronald Coase, *La empresa, el mercado y la ley*, Madrid, Alianza Editorial, pp. 187-205.
- CORDATO, R. (2004), «Toward an Austrian Theory of Environmental Economics», en *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 7, n.º 1, Spring, pp. 3-16.

- CREVELD, M. van (1999), *The Rise and Decline of the State*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 242-258.
- CUERVO GARCÍA y SANDULLI, F.D. (2003), «Creación empresarial y dominio del mercado: El caso del Departamento de Justicia de los Estados Unidos contra Microsoft», en *Información Comercial Española*, n.º 808, julio, pp. 217-234.
- DAVIES, S. (2002), «Laissez-Faire Urban Planning», en David T. Beito, Peter Gordon y Alexander Tabarrok (eds.), *The Voluntary City: Choice, Community and Civil Society*, Ann Arbor, The Independent Institute, pp. 18-46.
- DILORENZO, T.J. (1992), «The Myth of Predatory Pricing», en *Policy Analysis*, n.º 169, February 28.
- ETCOFF, N. (2000), *La supervivencia de los más guapos*, Madrid, Debate.
- FLEW, A. (1996), «Social Democracy and the Myth of Social Justice», en Hardy Bouillon (ed.), *Libertarians and Liberalism. Essays in Honour of Gerard Radnitzky*, Aldershot, Avebury, pp. 170-183.
- FORMAINI, R. (1990), *The Myth of Scientific Public Policy*, New Brunswick, Transaction.
- FRIEDMAN, D. (1977), «A Theory of the Size and Shape of Nations», en *Journal of Political Economy*, vol. 85, n.º 1, pp. 59-77.
- GARSON, D.G. (1992), «De la ciencia de políticas al análisis de políticas: Veinticinco años de progreso», en Luis F. Aguilar Villanueva (ed.), *El estudio de las políticas públicas*, México, Porrúa, pp. 149-179.
- GOLDHAMER, H. (1978), *The Adviser*, New York, Elsevier.
- GOULDNER, A. (1985), *El ascenso de los intelectuales y el ascenso de la nueva clase*, Madrid, Alianza editorial.
- HARDIN, G. (1989), «La tragedia de los comunes», en Herman Daly (ed.), *Economía, ecología y ética: Ensayos hacia una economía en estado estacionario*, México, FCE.

- HAYEK, F.A. (1937), *El nacionalismo monetario y la estabilidad internacional*, Madrid, Aosta, 1996, pp. 39-49.
- (1988), *Derecho, legislación y libertad. Vol. II: El espejismo de la justicia social*, Madrid, Unión Editorial.
- (1992), *La fatal arrogancia: Los errores del socialismo*, Madrid, Unión Editorial, pp. 173-190.
- (2003), *La contrarrevolución de la ciencia*, Madrid, Unión Editorial.
- HAZLITT, H. (1979), *Los fundamentos de la moral*, Buenos Aires, Fundación Bolsa de Comercio de Buenos Aires, pp. 391-416.
- (1996), *La economía en una lección*, Madrid, Unión Editorial.
- HOLCOMBE, R. (2004), «Government : Unnecessary, but Inevitable», en *Independent Review*, vol. VIII, n.º 3, Winter 2004, pp. 325-342.
- HOPPE, H.-H. (1990), «Marxist and Austrian Class Analysis», en *Journal of Libertarian Studies*, vol. 9, n.º 2, Fall, pp. 79-93.
- (1996), «Falacias de la teoría de los bienes públicos y la producción de seguridad», en *Libertas*, n.º 24, mayo.
- (2001), *Democracy: The God that Failed*, New Brunswick, Transaction. Existe traducción castellana: *Monarquía, democracia y orden natural* (Madrid, Ed. Gondo, 2004).
- (2002), «Natural Order, the State, and the Immigration Problem», en *Journal of Libertarian Studies*, vol. 16, n.º 1, Winter, pp. 75-97.
- (ed.) (2003), *The Myth of National Defense*, Auburn, Ludwig von Mises Institute.
- HUERTA DE SOTO, J. (1994), «Derechos de propiedad y gestión privada de los recursos de la naturaleza», en Jesús Huerta de Soto, *Estudios de Economía Política*, Madrid, Unión Editorial, pp. 229-249.
- (2000), *La escuela austriaca*, Síntesis, Madrid, pp. 13-32.

- (2002), «El economista liberal y la política», en Jesús Huerta de Soto, *Nuevos estudios de economía política*, Madrid, 2002, pp. 163-192.
 - (2004), «La teoría de la eficiencia dinámica», en *Procesos de Mercado*, vol. I, n.º 1, primavera, pp.11-71.
- HÜLSMANN, J.G. (2000), «A Realistic Approach to Equilibrium Analysis», en *Quartely Journal of Austrian Economics*, vol. 3, n.º 4, Winter, pp. 3-51.
- IKEDA, S. (1997), *Dynamics of the Mixed Economy*, London, Routledge.
- JACOBS, J. (1986), *Las ciudades y la riqueza de las naciones*, Barcelona, Ariel.
- JOUVENEL, B. de (1998), *Sobre el poder. Historia natural de su crecimiento*, Madrid, Unión Editorial, pp. 201-219.
- (2000), *La soberanía*, Granada, Comares, pp. 153-176.
- KERN, F. (1955), *Derechos del rey y derechos del pueblo*, Madrid, Rialp.
- KEYNES, J.M. (1988), «Las posibilidades económicas de nuestros nietos», en John Maynard Keynes, *Ensayos de persuasión*, Crítica, Barcelona.
- KIRZNER, I.M. (1989), «Antitrust Reform: Predatory Practices and the Competitive Process», en *Review of Austrian Economics*, vol. 3, n.º 1, pp. 61-74
- (1999), «Los objetivos de la política antitrust: una crítica», en *Información Comercial Española*, n.º 775, diciembre 1998-enero 1999, pp. 67-77.
- KUKATHAS, C. (2003), «The Cultural Contradictions of Socialism», *Social Philosophy and Policy*, vol. 20, n.º 1, pp. 165-190.
- MIROWSKI, P. (1989), *More Heat Than Light*, New York, Cambridge University Press.
- MISES, L. von (2002), *Crítica del intervencionismo*, Madrid, Unión Editorial.
- OPPENHEIMER, F. (1926), *The State*, New York, Free Life Editions, 1975.

- PETERS, B.G. (1999), *La política de la burocracia*, México, Fondo de Cultura Económica.
- POLANYI, K. (dir.) (1976), *Comercio y mercado en los imperios antiguos*, Barcelona, Labor.
- ROTHBARD, M.N. (1956), «Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics», en Hans Sennholz (ed.), *On Freedom and Free Enterprise: Essays in Honor of Ludwig von Mises*, Princeton, D. Van Nostrand.
- (1961), *Man, Economy and State*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, 1993, p. 19.
- (1970), *Power and Market*, Kansas City, Sheed Andrews and McMeel, pp. 10-13.
- (1977), *Strategies for A Libertarian Victory*, Rothbard Caucus, Libertarian Party,
- (1978), *For a New Liberty: The Libertarian Manifesto*, New York, Collier Books, pp. 54-69.
- (1979), «The Myth of Efficiency», en Mario Rizzo (ed.), *Time, Uncertainty and Disequilibrium*, Lexington, D.C. Heath, pp. 90-95.
- (1992), «How and How Not to Desocialize», en *Review of Austrian Economics*, vol. 6, n.º 1, pp. 65-77.
- (1994), *The Case Against the FED*, Auburn, Ludwig von Mises Institute.
- (1995a), *La ética de la libertad*, Madrid Unión Editorial, pp. 59-103.
- (1995b), *Making Economic Sense*, Auburn, Ludwig von Mises Institute, pp. 15-56.
- (2000), «Freedom, Inequality, Primitivism and the Division of Labor», en Murray N. Rothbard, *Egalitarianism as a Revolt against Nature and other Essays*, Auburn, Ludwig von Mises Institute.

- (2002), «Milton Friedman Unraveled», en *Journal of Libertarian Studies*, vol. 16, n.º 4, Fall, pp. 37-54.
- RUSTOW, A. (1980), *Freedom and Domination: A Historical Critique of Civilization*, Princeton, Princeton University Press, pp. 150-175.
- (2004), *Down with Primitivism: A Thorough Critique of Polanyi*, en Paul Samuelson (1954), «The Pure Theory of Public Expenditure», en *Review of Economics and Statistics*, vol. 36, November, pp. 387-89.
- (1955), «A Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure», en *Review of Economics and Statistics*, vol. 37, November, pp. 350-356.
- SECHREST, L. (2003), «Private Provision of Public Goods: Theoretical Issues and Some Examples from Maritime History», *Independent Institute Working Papers*.
- SIMON, H.A. (1958), *El comportamiento administrativo*, Madrid, Aguilar.
- STANBURY, W. y THOMPSON, F. (1995), «Toward a Political Economy of Government Waste: First Step, Definitions», en *Public Administration Review*, vol. 55, n.º 5, September/October, pp. 418-427.
- TILLY, C. (1985), «War Making and State Making as Organized Crime», en Peter Evans, Dietrich Rueschemeyer y Theda Skocpol (eds.), *Bringing the State Back In*, Cambridge, Cambridge University Press.
- TORGERSON, D. (1999), «El análisis de políticas públicas y la vida pública: ¿La restauración de la *phronêsis*?», en James Farr, John S. Dryzek y Stephen T. Leonard (eds.), *La ciencia política en la historia*, Madrid, Istmo, pp. 289-324.
- WOLF (JR.), C. (1995), *Mercados o gobiernos. Elegir entre alternativas imperfectas*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- ZERZAN, J. (2001), *Futuro primitivo y otros ensayos*, Numa, Valencia.

REGLA DE PRODUCTIVIDAD Y SEÑOREAJE: UNA CRÍTICA AL OBJETIVO DE ESTABILIZACIÓN DE PRECIOS*

JUAN CASTAÑEDA FERNÁNDEZ**

Resumen: Con este trabajo hemos actualizado la regla de estabilización de la renta nominal propuesta por Hayek en 1928 como criterio de emisión válido para los bancos centrales en la actualidad. A partir de su aplicación, la estabilidad de precios deja de ser el objetivo de la política monetaria, permitiéndose en su lugar movimientos de precios a lo largo del tiempo como consecuencia natural de variaciones en las condiciones productivas de la economía, en presencia de mercados potencialmente abiertos a la competencia. Con ello estaremos en condiciones de diferenciar la respuesta monetaria óptima del banco central ante distintos tipos de deflación.

Palabras clave: Regla de productividad de Hayek, estabilización de precios, política monetaria *neutral*, equilibrio monetario.

Abstract: The aim of the paper is to propose a new version of the productivity norm proposed by Hayek in 1928, as a feasible way to develop monetary policy by actual central banks. With this proposal,

* Quiero agradecer la ayuda que me ha prestado el profesor P. Schwartz Girón como director de la tesis doctoral de la que se extrae este trabajo. Sus lecturas propuestas y, sobre todo, las conversaciones mantenidas en el proceso de elaboración de la tesis doctoral me han ido enseñando a cuestionarme la validez de muchos de los modelos teóricos que aún impregnan el cuerpo central de la formación académica como economista. En este sentido, el paso a una perspectiva de análisis de la política monetaria verdaderamente dinámica y de mercado es más arriesgado y complicado, si bien infinitamente más satisfactorio. Gracias.

** Departamento de Economía Aplicada y Gestión Pública, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, UNED.

we are able both to review the convenience of the stability price objective adopted by most central banks and to permit price variations according to the evolution of productivity in increasingly open and competitive markets. By using a nominal income objective, central banks can distinguish, for example, between unwelcome monetary deflations and falling prices brought about by increases in productivity. With this objective, the degree of competition and of openness of an economy can also be taken into account by central bankers.

Key words: Hayek's *productivity norm*, price stability, *neutral* monetary policy, monetary equilibrium.

Clasificación JEL: E3, E52.

I. INTRODUCCIÓN: EL CAMBIO DE NATURALEZA DE LOS BANCOS CENTRALES

Tras el anuncio de abandono del régimen de convertibilidad del patrón oro, que había regulado y caracterizado durante más de un siglo las emisiones del Banco de Inglaterra, J.M. Keynes vislumbra¹, ya en 1931, las nuevas posibilidades emanadas de un sistema de emisión libre o no restringido como herramienta de la política económica. Se elimina un sistema de regulación de las emisiones del banco central, característico de una era en la que se consideraba al banco emisor del patrón monetario de la economía esencialmente como un banco, y se inaugura una nueva, caracterizada por la posibilidad de determinación libre

¹ «Hay pocos ingleses que no se alegren de la ruptura de nuestras cadenas doradas. Sentimos que tenemos por fin las manos libres para hacer lo que es sensato. Ha pasado la fase romántica y podemos empezar a discutir con realismo cuál es la mejor política» (J.M. Keynes, 1931, p. 249). Esta cita recoge la posición crítica de Keynes respecto a la vuelta al patrón oro por parte de Inglaterra que iniciara en el *Breve Tratado sobre la Reforma Monetaria*, publicado en 1923.

de la cantidad de liquidez en circulación. Con ello, las emisiones del banco central pasan a ser consideradas plenamente como una variable más, de las controladas por el sector público, al servicio de los objetivos planteados por éste en cada momento. De esta forma, bajo la poderosa influencia de la doctrina difundida por J.M. Keynes en el periodo de entreguerras, así como de sus interpretaciones posteriores, pierden gran parte de su importancia original aquellas funciones del banco central que lo caracterizan como una institución financiera que presta una serie de servicios a un mercado determinado, creándose las bases institucionales para su utilización como un medio de intervención en la economía al servicio del gobierno. Con ello se cierra un periodo histórico que imponía ciertos límites técnicos e institucionales a la creación de liquidez y comienza otro sistema donde la política de emisión del banco central es utilizada libremente por el gobierno como medio para el desarrollo de la que es considerada como la «mejor política» en cada caso.

Ahora bien, la experiencia monetaria del siglo xx nos revela que las «cadenas doradas» no han sido sustituidas por lo que es «sensato». Es más, la ruptura del régimen de convertibilidad de las emisiones en un patrón metálico abrió una nueva era, caracterizada ahora por la necesidad de interpretación y concreción por parte de las autoridades políticas de lo que se considera como la «mejor política» en cada caso; lo que, en ausencia de un compromiso con un criterio financiero determinado, abrió la posibilidad de tomar medidas discrecionales, *ad hoc*, que respondieran a lo considerado como «sensato» por el gobierno correspondiente.

Vistas las consecuencias generadas por este sistema de emisión libre y potencialmente arbitrario, se hicieron necesarias nuevas propuestas de regulación de las emisiones del banco central que restringieran la capacidad de actuación de los gestores monetarios, si bien ahora «cadenas no doradas», por la inexis-

tencia del requisito de convertibilidad de las emisiones en un patrón metálico.

A la hora de entender el diseño de estas nuevas *reglas monetarias*², resulta de especial importancia el cambio de mentalidad general que provocó la aplicación práctica de los objetivos sintetizados por Keynes, en relación con la posición del banco central dentro de una economía de mercado. En este sentido, independientemente de la idoneidad de los nuevos objetivos planteados por el poder político al banco central, así como de las decisiones en las que se concreta la «mejor política» monetaria en cada momento histórico, esta nueva concepción de la función del banco central en la economía, generalizada a partir de los años treinta, ha generado unas consecuencias aún presentes en las instituciones políticas y académicas de nuestros días. En concreto, este cambio de mentalidad se manifiesta fundamentalmente en el abandono de la consideración del banco central como una institución de naturaleza bancaria y, por tanto, con objetivos relacionados con la intermediación financiera. Así, frecuentemente se nos presenta como una institución que regula las condiciones de crédito de la economía «desde fuera» del mercado, a partir de un criterio dado políticamente.

Para ello, se le ha caracterizado mayoritariamente como una institución arbitral, con poder coercitivo para regular el modo y grado en que las instituciones de crédito emiten pasivos financieros con capacidad para liquidar operaciones en su área monetaria de referencia (véase Goodhart, 1988). De acuerdo con esta manera de entender la posición del banco central, parece como si éste, a pesar de proveer una serie de servicios propios de la

² Nos referimos a una *regla monetaria* cuando la estrategia de un banco central se establece públicamente, de manera clara y por anticipado, a través del anuncio de un compromiso con unas pautas que guiarán sus decisiones en un plazo de tiempo determinado. Por tanto, la *discrecionalidad* no la identificamos con la toma de decisiones sin un patrón de comportamiento, sino con la toma de decisiones no restringidas por un compromiso comunicado por anticipado.

intermediación financiera, observara el desarrollo del proceso de creación de liquidez de una manera alejada y desinteresada, con lo que sus decisiones se explicarían dentro de un esquema teórico que lo contempla como una institución pública, ajena al negocio bancario y sujeta a la consecución de objetivos relacionados con lo considerado como representativo del «bien público» o «interés general».

Ahora bien, la consideración del «bien público» como criterio general que ha de regir las competencias del banco central no se ha plasmado a lo largo de los años de forma única. Es más, durante una parte importante del siglo xx, el «bien público» en asuntos monetarios se ha identificado con el bien del sector público y, más concretamente, con el bien de las finanzas públicas, plasmado de hecho en la cobertura monetaria garantizada de las necesidades de financiación del Estado. Este modo de entender los principios que han de gobernar las competencias del banco central no sólo se realiza desde una perspectiva que lo aleja del negocio bancario, sino que, además, puede incluso llevarlo a tomar medidas contrarias a los intereses de la institución emisora del pasivo financiero de referencia de la economía. Inspirados en modelos de corte keynesiano, esta forma de gobernar las emisiones del banco central condujo, fundamentalmente a partir del final de los regímenes de convertibilidad de las emisiones, a la subordinación efectiva, tanto orgánica como funcional, de las decisiones del banco central a la consecución de los objetivos de la política económica del gobierno correspondiente; una subordinación que, a la postre, resultó contraproducente.

De esta manera, durante alrededor de medio siglo (1920-1970) se vio como «natural» la instrumentación de las decisiones monetarias de acuerdo con criterios de naturaleza política, que respondieran a lo que el partido gobernante en cada momento entendía como la expresión práctica del llamado «interés general». Esta forma de fijar los objetivos del banco cen-

tral se consideró como un paso más hacia el progreso de la sociedad, posibilitado por la aplicación creciente de la *Economía*, concebida como ciencia social que permitiría guiar racionalmente las decisiones asignativas de los individuos y, asimismo, otorgar al gobernante una función que le permitiría tomar decisiones concernientes al bienestar de toda la sociedad. Ahora bien, esta interpretación y uso del conjunto de conocimientos aportado por la *Economía* responde a un cierto ejercicio de *ingeniería social* (Popper, 1945) que, dando licencia para distintos grados de intervención en el mercado monetario, llevó a regular crecientemente las competencias del banco central de acuerdo con una presunción que establecía, ya sea implícita o explícitamente, su capacidad técnica para tomar en cada momento la medida deseada y conseguir los fines propuestos. Con ello, la consideración de las decisiones del banco central como decisiones libres y plenamente capaces de alcanzar los objetivos señalados, insertó el estudio de la idoneidad de su *regla de emisión* en el marco de la elección de los modelos macroeconómicos que permitieran relacionar óptimamente las herramientas de intervención del sector público con los objetivos generales de la política económica del gobierno de turno.

De este modo, durante una gran parte del siglo xx se entendió la evolución de las funciones del banco central, desde una institución originalmente autónoma y de naturaleza financiera, hacia las de un departamento administrativo más al servicio del gobierno correspondiente; y ello se presentó como el resultado lógico y «natural» de un progreso paralelo en el conocimiento y aplicación de los medios que tiene el gobierno a su disposición para alcanzar los objetivos políticos deseados en cada caso concreto. En este contexto político e intelectual, la aparición en 1959 del trabajo de M. Friedman, *A Program for Monetary Stability*, fue, en cierta medida, «revolucionaria».

La identificación de los problemas de información a los que se enfrentaba el gestor de la política monetaria permitió a M.

Friedman hacer hincapié en las limitaciones con las que, irremediablemente, se enfrentaría todo aquel que quisiera regular las emisiones del banco central como medio para alcanzar determinados objetivos de naturaleza política. Con ello, la simple consideración de los posibles resultados desestabilizadores de una política monetaria desarrollada en un medio parcialmente incierto, así como con un conjunto de información reducido y obtenido con cierto retraso, aconsejaba la reducción del conjunto de objetivos al alcance del banco central, así como la limitación de su propia capacidad de intervención en el mercado monetario. De este modo, M. Friedman, desde el propio paradigma neoclásico dominante, incitó a una mayor modestia sobre el alcance del conocimiento disponible, que, cuanto menos, redujo el ámbito de lo deseable, al margen de lo factible, de los objetivos reflejados en los programas de intervención emanados del *ingeniero social* correspondiente.

Por tanto, en este nuevo contexto teórico dominante acerca del estado real del conocimiento del banco central de las consecuencias finales de sus decisiones, ya no resultaba realista plantear su estrategia de actuación como si pudiera alcanzar los fines de política general propuestos por la autoridad política. Es más, de acuerdo con las consecuencias derivadas de este reconocimiento de las limitaciones de la autoridad monetaria, sería más razonable limitar los objetivos de la política monetaria a un conjunto de objetivos a su alcance. Tanto estos nuevos objetivos de ámbito más limitado como los procedimientos necesarios para su consecución se regularon a través de reformas institucionales que devolvieron al banco central parte de sus características originales. Ello se ha traducido desde entonces en la propuesta mayoritaria de nuevas «cadenas», ahora enteramente fiduciarias, impuestas a la elección del banco central de sus objetivos y procedimientos de actuación. De hecho, la propuesta teórica y el establecimiento efectivo de una *regla de emisión* para el banco central, mediante la fijación de

un objetivo estrictamente monetario a su alcance, no supuso más que una vuelta parcial a la disciplina tradicional de sus emisiones, que continúa la línea argumental de los «viejos» patrones metálicos.

Sin embargo, siguiendo las recomendaciones emanadas de la obra de M. Friedman, este retorno al establecimiento de procesos de decisión reglados se enmarca dentro de una perspectiva metodológica y un cuerpo teórico insuficientes para los propósitos de este trabajo.

Por un lado, la vuelta a procesos de decisión reglados ha servido como medio para devolver a esta institución algunas de sus características tradicionales. Desde la segunda mitad de la década de los setenta, ya sea formalmente o a través de la práctica cotidiana, ha venido aumentando el grado de autonomía e independencia operativas del banco central en los principales países desarrollados, desvinculando así, cada vez más, sus decisiones monetarias de las necesidades de financiación del sector público.

Pero, por otro lado, este cambio de perspectiva sigue muy lejos de traer consigo una transformación completa de la naturaleza de la institución financiera de referencia de la economía. De hecho, se sigue analizando el comportamiento del banco central a través de modelos macroeconómicos que explican «desde fuera» su política de concesión de créditos a las entidades financieras, como si, «natural» y definitivamente, su papel fuera tan sólo el de un árbitro externo, desinteresado, regulador del proceso de creación de liquidez, a partir un criterio que surge de una determinada interpretación del «bien público».

Estas nuevas regulaciones de los procedimientos de decisión del banco central parten de unos supuestos políticos muy distintos de los de la época de vigencia de los patrones de convertibilidad, coincidiendo con los supuestos de la época de discrecionalidad en un punto fundamental: se sigue viendo al banco central como una institución al servicio de lo que el

gobierno interpreta como el mejor funcionamiento agregado de la economía. Así hay que entender el consenso general sobre los objetivos que deben regir la política monetaria del banco central, entre los que prima actualmente el objetivo de *estabilidad de precios*; consenso que, expresado mayoritariamente en los propios estatutos reguladores de estas instituciones, recoge lo que se entiende por la «mejor política» monetaria en este momento histórico.

Cierto es que, con el retorno a los regímenes que restringen la capacidad de decisión del gestor de la política monetaria, se ha producido un cambio significativo de lo que se ha venido entendiendo por el concepto general de «bien público» como criterio final que ha de regir las decisiones del banco central; en concreto, se ha pasado de la sujeción de las decisiones monetarias a la financiación incondicional y privilegiada de la Hacienda Pública, a la preservación de la *estabilidad de precios* a largo plazo. Asimismo, se han diseñado y puesto en práctica procedimientos de decisión que se aproximan a una pauta de actuación crecientemente reglada, lo que supone una vuelta a los esquemas tradicionales que limitaban las emisiones de los bancos centrales, si bien ahora en contextos puramente fiduciarios. Ahora bien, tanto el objetivo de la *estabilidad de precios* como los procedimientos desarrollados para su consecución aparecen como elementos aportados desde fuera del ámbito operativo del banco central, ya sea a partir de un mandato emanado de las instituciones políticas, ya sea generado por la influencia del consenso académico vigente en cada época³.

Es precisamente la generación externa de estas propuestas de actuación del banco central lo que las convierte neces-

³ T. Mayer (1998), a la hora de explicar la evolución de la política monetaria reciente de la Reserva Federal, otorga cada vez más importancia al peso de los consensos académicos y doctrinales aceptados en cada momento histórico, representados crecientemente a través de destacados profesores universitarios en los órganos de gobierno de la autoridad monetaria.

riamente en propuestas inestables, dependientes tanto del conjunto de valores socio-políticos como de las creencias científicas vigentes en cada periodo histórico. Sería, pues, un error representar la historia de la banca central como una historia de progreso continuo y armónico, fruto de la selección natural de las instituciones generadoras del mayor bienestar de los ciudadanos. Por el contrario, en el ámbito que nos ocupa, la interpretación externa del concepto de «bien público» como inspirador de la actuación del banco central, lejos de ser un avance necesario, más bien parece ser el resultado de un proceso de intervención pública que abre la posibilidad de prácticas regresivas, sometidas a continuos cambios y correcciones de rumbo. Con ello, la aplicación histórica del concepto de «bien público» en asuntos monetarios puede describirse más fielmente como un proceso circular, de «idas y venidas», que implica la presencia de bruscos saltos hacia distintas concepciones de lo que es mejor para la sociedad. De este modo, el objetivo, hoy en día generalizado, de la consecución de la *estabilidad de precios* refleja uno de los consensos posibles sobre el mejor objetivo que puede plantearse actualmente el banco central; consenso que depende, en última instancia, del conjunto de valores y creencias políticas y académicas mantenidas en la sociedad en un determinado momento histórico.

La vigencia actual de esta forma de entender la política monetaria se ha plasmado en el empleo de una perspectiva de análisis agregada, basada en la *Ecuación Cuantitativa del Dinero*, que prescribe la consecución de un objetivo como la *estabilidad de precios* como medio para alcanzar un equilibrio macroeconómico en los mercados real y monetario. A diferencia de este planteamiento metodológico, en este trabajo presentamos un análisis microeconómico de las decisiones del banco central que precisamente pone en cuestión la vigencia de la *estabilidad de precios* como el mejor objetivo posible para el correcto desarrollo del mercado como mecanismo de asignación de recursos.

II. OBJETIVO DEL BANCO CENTRAL COMO BANCO DE REFERENCIA DE UN *CLUB* DE ENTIDADES FINANCIERAS ASOCIADAS

1. Banco de referencia de un *club* de bancos asociados: enfoque microeconómico

Las decisiones del banco central, así como también los efectos de sus medidas monetarias, se pueden caracterizar y analizar, respectivamente, desde una perspectiva metodológica que reconsidere al banco central como una institución de naturaleza fundamentalmente financiera, que presta una serie de servicios a un conjunto de entidades de crédito asociadas; servicios entre los que destacamos la emisión del patrón monetario de referencia del conjunto de las emisiones del sistema financiero.

Su caracterización como banco de referencia de un club de entidades financieras asociadas (Goodhart, 1988) nos permite estudiar sus criterios de emisión desde un enfoque microeconómico que analice desde dentro sus decisiones como decisiones generadas y explicadas por su posición como banco proveedor de servicios financieros al resto de entidades financieras. Siguiendo esta caracterización, el banco central proveería una serie de servicios financieros, emanados de su posición como emisor del patrón de referencia del conjunto de las emisiones de las entidades financieras: el préstamo regular y extraordinario, la compensación centralizada de saldos y el depósito de las reservas de liquidez de las entidades financieras.

Cada una de las entidades financieras pertenecientes al citado club emitirá, en el ejercicio de su actividad empresarial ordinaria, distintos títulos financieros, de características muy heterogéneas entre sí, si bien compartiendo todas ellas su denominación en el patrón monetario emitido por el banco central

(esto es, el llamado *dinero externo*⁴ de la economía). Dependiendo del grado de liquidez de estos títulos financieros, serán medios de pago útiles para la realización de operaciones cotidianas de intercambio y ahorro, por lo que se denominan genéricamente como *dinero interno*⁵.

Por tanto, como anticiparon los principales autores de la *Escuela Austriaca de Economía*, en un sistema de monopolio de emisión de moneda de curso legal, este monopolio no se extiende al resto de pasivos que pueden ser emitidos por el resto de entidades financieras (Hayek, 1932). De este modo, si bien el banco central es el único autorizado para emitir un tipo de pasivos como son los billetes de pago a la vista, el resto de entidades financieras emiten pasivos con distinto grado de liquidez y rentabilidad, que compiten de hecho, tanto entre sí como con el propio banco central, en la satisfacción de las necesidades de intercambio y ahorro de los agentes⁶.

⁴ Utilizaremos la definición convencional de *dinero externo* («outside money») aportada por Friedman y Schwartz (1963), que consiste en el *patrón de liquidez última del sistema, que sirve de referencia para el resto de emisiones del sistema monetario* (esto es, los billetes en circulación y las reservas bancarias que constituyen la base monetaria). Por tanto, en adelante utilizaremos como términos sinónimos el patrón monetario de la economía, la fuente última de liquidez del sistema monetario o el *dinero externo*. Este patrón se ha identificado históricamente con las reservas de oro u otro metal precioso, por ser los bienes que, a través de los años y la experiencia acumulada, se han ido seleccionando por su mayor grado de liquidez en los intercambios cotidianos. Sin embargo, en la actualidad el *dinero externo* constituye un patrón fiduciario puro, por la ausencia de convertibilidad del mismo en ningún activo real.

⁵ Se entenderá por *dinero interno* («inside money») *el conjunto de medios o efectos de pago de circulación en la economía denominados en su correspondiente patrón monetario*. En este sentido, los pasivos altamente líquidos emitidos por las entidades financieras —esto es, el llamado *dinero bancario*— se considerarán como un tipo de *dinero interno*, emitido por parte de las entidades bancarias.

⁶ Por ello, hay una competencia real en la emisión del resto de pasivos que, con distinto grado de liquidez, se utilizan como sustitutivos del dinero del banco central. Para un estudio de las características de los medios utilizados para realizar intercambios, puede consultarse el concepto de *grado de dinerabilidad* (o liquidez) de los bienes en Hayek (1978), basado en la teoría del origen del dinero aportada por Menger (1871).

El banco central, como proveedor de este patrón monetario que sirve de referencia de valor al resto de las emisiones de medios de pago, está proveyendo un servicio fundamental para la garantía y credibilidad de dichas emisiones. En concreto, en tanto en cuanto las emisiones de *dinero externo* consigan mantener la confianza general en el mantenimiento de su poder adquisitivo, los agentes aceptarán con mayor facilidad la realización de sus operaciones de intercambio y de depósito de parte de su riqueza a través de los billetes emitidos por el banco central y del resto de pasivos financieros emitidos por las entidades financieras.

Por ello, redundando en el propio beneficio del banco central, en cuanto proveedor del patrón de liquidez último de la economía, el establecimiento de una *regla de emisión* que consiga tanto la mayor utilización posible de su propia moneda como la del resto de medios denominados por ley en dicha moneda. Al tratarse de beneficios asociados a la emisión de medios de pago, este beneficio se conoce bajo la denominación de *señoreaje de emisión*⁷. Si bien, tradicionalmente, se ha supuesto que este señoreaje sólo era percibido por el banco central (véase White, 1999), la posibilidad de crear medios de pago a partir de los depósitos recibidos por las entidades financieras, en sistemas

⁷ Puede consultarse la definición convencional dada por S. Black (1992): «The excess of the face value over the cost of production of currency is also called seigniorage, because it accrued to the seigneur or ruler who issued the currency in early times».

$$S_t = \left(\frac{M_t^s - M_{t-1}^s}{M_{t-1}^s} \right) \left(\frac{M^D}{P} \right)_t$$

Esta expresión del señoreaje puede interpretarse como el «impuesto» establecido por el monopolista de emisión de *dinero externo* (White, 1999), dado que el aumento de la oferta monetaria representaría el tipo impositivo correspondiente y la demanda de saldos reales su base de aplicación. Por ello, el banco central puede aumentar su señoreaje con la aplicación de una política de emisión compatible con la potenciación de la demanda de dinero a largo plazo, esto es, con la ampliación de la base sujeta al impuesto.

de reserva fraccionaria⁸, crea las condiciones institucionales necesarias para permitir al resto de entidades financieras la emisión de medios de pago por un valor facial superior al coste incurrido en su emisión, por lo que el señoreaje se extiende, de hecho, al conjunto de entidades emisoras de medios de pago.

Ahora bien, la obtención del señoreaje en la emisión de *dinero interno* por parte de las entidades financieras está actualmente restringida legal y técnicamente. El señoreaje de emisión de *dinero interno* está necesariamente limitado por la exigencia de convertibilidad de los depósitos bancarios en billetes de la moneda de curso legal. Por ello, la política de creación de *dinero interno* en forma de depósitos está legalmente restringida por la necesidad de mantener los recursos suficientes para asegurar su convertibilidad en la moneda de curso legal, a través de la devolución en el momento requerido de la cantidad equivalente del patrón monetario⁹.

En todo caso, al margen de la cláusula de curso legal de la moneda emitida por el banco central, en todo sistema de reserva centralizada, la política de emisión de pasivos de las entidades de crédito está influida en última instancia por la necesidad de mantener cierto volumen de reservas de liquidez en forma de la *moneda externa*, en previsión de solicitudes de liquidez de sus clientes. Con ello se establece un sistema de crea-

⁸ Tal y como detalla Huerta de Soto (1998), este sistema de reserva fraccionaria es lo que permite la emisión de nuevos medios de pago a partir de los depósitos recibidos. Por ello, entenderemos el *señoreaje* en un sentido más amplio, incluyendo no sólo el que nace de la diferencia entre el valor facial de un billete y su coste de fabricación, sino también el generado por la posibilidad de crear *ex novo* medios de pago, con su respectivo valor facial, a partir de la obligación de mantener como reserva únicamente una proporción de los depósitos recibidos.

⁹ Por tanto, es un sistema que permite a los bancos actuar con un coeficiente de caja menor al 100% de los depósitos, si bien habrán de seguir una política de inversiones que les permita atender a las demandas periódicas de *dinero externo*. Tal y como señala White (1999), el requisito de convertibilidad obligatoria de las emisiones de *dinero interno* en el patrón monetario correspondiente, si bien limita su volumen, no implica necesariamente el mantenimiento de un respaldo del 100% de ellas en todo momento.

ción de liquidez descentralizado, donde se reparten las ganancias de emisión de moneda entre el banco central y los creadores de depósitos bancarios miembros del *club*, si bien de reserva única y centralizada, que resulta altamente dependiente de las decisiones del emisor del patrón último de liquidez del mercado. De este modo, tenemos un sistema de creación múltiple de liquidez que limita la capacidad de emisión del *dinero interno*, controlado en última instancia por el emisor del patrón monetario.

Asimismo, a diferencia de los sistemas monetarios metálicos tradicionales, es un sistema fiduciario puro, dado que el patrón de liquidez última de la economía está constituido por las emisiones no convertibles del banco central. Por tanto, en ausencia de alguna restricción legal al respecto, este sistema monetario, a diferencia del proceso de creación del *dinero interno*, permite, de hecho, el desarrollo de una política de emisión del patrón monetario libre o no restringida. Es precisamente en este tipo de sistemas monetarios donde adquiere especial relevancia la adopción de una *regla monetaria* que comprometa *ex ante* la política de emisión del monopolista de *dinero externo*; regla que ha de considerar un entorno de actuación caracterizado por los siguientes elementos:

- La existencia de una competencia de hecho en la emisión de *dinero interno*, caracterizada por la emisión de pasivos financieros con distinto *grado de dinerabilidad* (Hayek, 1978), que genera un reparto del señoreaje de emisión entre el banco central y el resto de entidades financieras.
- El mercado financiero actual (King, 1999; Jordan y Stevens, 1996)¹⁰ muestra un aumento de la competencia existente en

¹⁰ Resulta especialmente significativo que sean precisamente dos miembros cualificados de los órganos de gobierno de dos bancos centrales de referencia internacional como el Banco de Inglaterra y la Reserva Federal de EE.UU., M. King y J. Jordan respectivamente, quienes apunten una tendencia del mercado hacia una

la provisión de medios de pago entre las instituciones de crédito, tanto por su creciente capacidad de acceso a los servicios financieros de otros bancos centrales y de creación de pasivos en diversas monedas, como por la aparición de nuevos emisores de pasivos líquidos, ajenos al *club* de bancos asociados al banco central, con capacidad técnica para competir en la provisión de los medios disponibles para realizar intercambios cotidianos.

- El uso del patrón monetario, así como del resto de medios de pago, depende de su grado de satisfacción de las necesidades de los demandantes de dinero.

Ante este escenario de creciente competencia en el mercado monetario, el banco central se enfrenta, fundamentalmente, a dos opciones alternativas: una perteneciente al pasado, la de reforzar su monopolio de emisión, intentando controlar legal y técnicamente su mercado; otra, más adecuada a las nuevas características de los mercados financieros, la de mejorar sus servicios financieros característicos, como medio para atraer a los nuevos oferentes de pasivos e impedir la salida de los ya existentes. En este trabajo nos ocupamos precisamente de enmarcar las decisiones del banco central en el contexto de esta estructura dinámica y competitiva del mercado y, asimismo, de proponer unos objetivos de actuación compatibles con sus intereses particulares como la institución financiera emisora del patrón monetario de la economía.

De esta manera, planteamos un esquema de análisis alternativo de las decisiones del banco central que tome en cuenta sus intereses particulares, así como la repercusión del entorno

potencial reducción de la capacidad real de intervención y control de los bancos centrales en el ámbito de las funciones emanadas del curso legal exclusivo de su moneda. A partir del reconocimiento de esta tendencia del mercado, en Castañeda y Schwartz (2001) puede encontrarse una propuesta de reforma de las competencias del BCE en consonancia con este entorno de creciente competencia monetaria.

monetario que le rodea, como fuentes endógenas que nos permitan explicar la elección de sus objetivos. Como consecuencia de este análisis de mercado, podemos sustituir la discusión teórica convencional relativa a los fines que deben regir las emisiones del banco central, basada en la elección «externa» de un objetivo macroeconómico que represente el consenso político y académico de cada momento «de lo que es mejor para la sociedad», por la discusión de los fines de la *regla de emisión*, atendiendo a un estudio de los intereses particulares de la institución en torno al mejor modo en que puede prestar sus servicios financieros. Por ello, la elección del objetivo último de su política monetaria no será tanto el resultado de un proceso de elección libre de aquel que represente las preferencias políticas de cada época correspondiente, sino más bien de aquel que consiga conciliar las preferencias del banco central con las de los usuarios directos e indirectos del sistema monetario.

Con ello, el criterio de emisión del patrón monetario pasa a concebirse como un criterio de mercado, que depende de su capacidad para satisfacer las necesidades de los usuarios del sistema financiero como medio para aumentar sus ganancias de señoreaje de emisión a lo largo del tiempo. En este sentido, el buen funcionamiento del sistema de creación de liquidez pasa a ser un objetivo explicado por la persecución del interés del proveedor del patrón monetario (Bagehot, 1873). Asimismo, en este contexto, el banco central no adopta expresamente un objetivo macroeconómico, si bien estará interesado en un desarrollo estable de la economía, en la medida en que ello redundaría positivamente en sus ganancias por el señoreaje de emisión a lo largo del tiempo, lo que no se conseguirá necesariamente con la consecución de la *estabilidad de precios*. Por ello, la estabilidad de la economía pasa a ser un objetivo endógeno de un banco central que persigue el aumento de sus ganancias de señoreaje a lo largo del tiempo.

III. ESPECIFICACIÓN DE LA *REGLA DE EMISIÓN* COMPATIBLE CON LOS OBJETIVOS DE MERCADO DEL BANCO CENTRAL

1. Análisis de los efectos de tres tipos de criterios de emisión

a) *Criterio de emisión inflacionista: Caso de un aumento de la oferta monetaria en una economía estacionaria*¹¹

En primer lugar, el desarrollo de un criterio de emisión inflacionista, ya sea por la dificultad de interpretación de sus consecuencias futuras, ya sea por la existencia a corto plazo de ciertas rigideces institucionales que impiden la adaptación de los agentes a una posible previsión inflacionista, puede permitir al banco central conseguir un aumento inicial de la demanda de medios altamente líquidos. Ahora bien, una vez que sean percibidos los efectos inflacionistas del aumento de la oferta nominal de medios de pago y los agentes puedan alterar su planificación previa, incorporando ahora sus nuevas expectativas, la previsión de inflación reducirá la demanda interna real de los medios líquidos. Asimismo, tal previsión inflacionista se traducirá, por el *efecto Fisher* (Fisher, 1911), en un aumento del tipo de interés nominal y, finalmente, en la depreciación externa de la moneda, bajo el supuesto de cumplimiento de la *Pariidad del Poder Adquisitivo* a largo plazo. Por ello, en tanto en cuanto las entidades financieras revisen la rentabilidad ofrecida de sus pasivos a la inflación prevista, se producirá un cambio del reparto del señoreaje entre el banco central y el resto de emisores, dado el desplazamiento de la demanda entre los usuarios de *dinero interno* hacia los pasivos que, al menos, mantienen parcialmente el poder de compra de su riqueza.

¹¹ Analizaremos los efectos de una expansión monetaria en una economía sin variaciones de la productividad. Por ello, es una regla consistente en la promoción directa de la actividad, teniendo como objetivo un crecimiento de la renta mayor que su tasa de crecimiento no inflacionista a largo plazo.

Por tanto, considerando el plazo de tiempo suficiente para permitir el ajuste de las decisiones de los agentes a los cambios de la política monetaria¹², una sobreexpansión de la oferta del patrón monetario tendrá, finalmente, como consecuencia, una reducción de su demanda, dada su depreciación tanto en el interior (por su rentabilidad negativa asociada al aumento previsto de los precios), como en el exterior. Con ello, a partir de la definición de señoreaje planteada, se reduciría presumiblemente la demanda del patrón monetario emitido por el banco central y, con ello, sus beneficios de emisión asociados. Por tanto, desde una perspectiva individual o de negocio bancario, esta política de emisión no será desarrollada por un banco central que persiga aumentar sus ganancias de señoreaje a lo largo del tiempo.

En segundo lugar, desde una perspectiva agregada característica del análisis de la economía neoclásica convencional¹³, el desarrollo sistemático de esta *regla monetaria*, que contiene un objetivo, implícito o explícito, de inflación positiva (12), no tendrá efectos persistentes sobre la evolución de la actividad o el empleo (Kydland y Prescott, 1977), sino tan sólo efectos agregados sobre variables nominales. Una vez que los agentes conocen cuáles son los objetivos inflacionistas del banco central y pueden prever sus resultados, ajustarán sus decisiones actuales de modo que puedan evitar las consecuencias negativas que tal política de emisión pudiera provocar en el futu-

¹² Éste es un plazo que depende no sólo de las características institucionales de los mercados de bienes y factores de la economía considerada, sino también, de manera fundamental, de la información transmitida por el banco central acerca del modo en que toma las decisiones monetarias.

¹³ Este análisis de las consecuencias macroeconómicas de esta política monetaria inflacionista no considera, por los supuestos metodológicos en que se inscribe, los efectos microeconómicos que generan las sobreemisiones del banco central sobre el sistema de precios y la estructura productiva de la economía, aspectos que sí tendremos en cuenta en el siguiente apartado a la hora de valorar los efectos de una política de estabilización de precios.

ro sobre el poder adquisitivo de su renta. El resultado será una situación de equilibrio, denominado *discrecional*, caracterizada por mayores niveles de precios y un crecimiento de la actividad alrededor de su *tasa natural* o de equilibrio a largo plazo. De hecho, esta política de emisión genera un desequilibrio en el mercado monetario (13), consistente en un exceso de oferta de liquidez; desequilibrio que cesará siempre que los precios puedan ajustarse a tal exceso de oferta. Una vez restaurado el equilibrio monetario (14), se observará que la política desarrollada no habrá tenido efectos reales permanentes, sino tan sólo aumento generalizado y proporcional de los precios de la economía y una mayor inestabilidad de la actividad real a lo largo del ciclo, hasta alcanzar su tasa de variación *natural* a largo plazo.

$$\dot{M}_t^S > (\dot{T}_t^e - \dot{V}_t^e)_t \Leftrightarrow \Pi_t^* > 0 \quad (12)$$

$$\left(\frac{\dot{M}_t^S}{P_t} \right) > \left(\frac{\dot{M}_t^D}{P_t} \right) \quad (13)$$

$$\left(\frac{\dot{M}_t^S}{P_{t+1}^E} \right) = \left(\frac{\dot{M}_t^D}{P_t} \right); P_{t+1}^E > P_t \quad (14)$$

Por ello, desde una perspectiva que valore las decisiones del banco central en función de su propio beneficio como banco emisor, beneficio que incluye los efectos macroeconómicos de sus decisiones, una política monetaria consistente en la emisión inflacionista de medios líquidos resultaría poco beneficiosa para el banco central.

b) *Criterio de estabilización de la inflación: caso de un aumento de la oferta monetaria suficiente para financiar una economía en crecimiento*

Desde una perspectiva particular del banco central, que lo considere como un banco oferente de una serie de bienes o servicios al mercado, un aumento de la productividad de la economía traerá presumiblemente consigo un aumento paralelo de la demanda interna de medios de pago por dos motivos, lo que aumentará sus ganancias de señoreaje: en primer lugar, por el aumento del número de bienes y servicios que son producidos e intercambiados en la economía (T); en segundo lugar, en ausencia de una medida monetaria expansiva que lo acompañe, el aumento de la oferta disponible de bienes y servicios podrá generar una expectativa de bajada de precios de los bienes y servicios finales, lo que aumentará la demanda relativa de los medios de pago en relación con el resto de pasivos financieros, dada su mayor rentabilidad esperada y, con ello, el tipo de interés. Por tanto, ante una expectativa deflacionista, resultante de un aumento del número de bienes y servicios disponibles, los medios líquidos existentes aumentarán su poder adquisitivo esperado.

Ahora bien, en este contexto de crecimiento de la productividad, la respuesta del banco central consistente en la expansión de la oferta monetaria en una tasa igual al incremento de la capacidad productiva¹⁴, se traducirá, tras un cierto periodo de tiempo, en un aumento de los precios tal que compensará el posible efecto deflacionista inicial derivado del aumento

¹⁴ Esta intervención se justifica (Yeager, 1986) por la necesidad de aumentar la oferta de dinero ante el aumento producido en la demanda de dinero; ahora bien, tal y como señalamos en el siguiente apartado, esta política de persecución del equilibrio en el mercado monetario a través de aumentos de la oferta monetaria puede reemplazarse por otra política que permita la adaptación de los precios de venta de los productores a las variaciones de la productividad registrada en los procesos productivos.

esperado del volumen de bienes y servicios disponibles. Con ello se eliminaría uno de los factores causantes del aumento de la demanda de dinero del banco central, dada su potencial ganancia de poder adquisitivo y, como consecuencia de ello, de los beneficios por señoreaje asociados a tal aumento¹⁵.

Por tanto, en principio, es una política de emisión que, no siendo el resultado lógico de un proceso de ajuste de las decisiones del oferente del patrón monetario a un cambio de la demanda de mercado, no responde estrictamente a la persecución de sus objetivos particulares como oferente de servicios en un mercado determinado, sino a otras consideraciones agregadas que pasamos a comentar a continuación.

Desde una perspectiva macroeconómica neoclásica, ésta es una política de emisión compatible con la *regla de crecimiento monetario fijo* propuesta por Friedman (1959), así como con todas aquellas formulaciones posteriores que vinculan total o parcialmente la oferta de medios de pago a la evolución del crecimiento potencial de la producción de bienes y servicios finales [la *regla de Taylor* (1993) original y sus reformulaciones posteriores]. Ahora bien, a partir de la utilización de este criterio general de emisión, dadas las importantes diferencias existentes entre las mismas, expondremos los efectos de una política monetaria estabilizadora de los precios a través de dos *funciones de reacción*¹⁶: por un lado, la *regla de crecimiento monetario fijo* de Friedman (1959) (*regla fija*, en términos de un agregado

¹⁵ Asimismo, esta política monetaria frena otro de los ajustes que tienen lugar en el mercado derivado del aumento de la productividad; a saber, en ausencia de un aumento paralelo de la oferta monetaria, el aumento de la productividad generaría una expectativa de menores precios en el futuro, lo que tenderá a apreciar la moneda. Por ello, en ausencia de la intervención del banco central, aumentaría tanto la demanda interna como la externa de los pasivos denominados en la moneda nacional.

¹⁶ De acuerdo con la metodología de optimización de una función objetiva sujeta a una serie de restricciones, Svensson (1998) define matemáticamente la función de reacción como «a single-valued mapping from the predetermined variables to the instruments» (p. 4).

monetario reducido), y la *regla de Taylor* (1993) (*regla activa*, en términos del tipo de interés nominal a corto plazo).

(i) Análisis de los efectos de la *regla de crecimiento monetario fijo*

De acuerdo con la propuesta teórica de Friedman (1959), el banco central sólo ha de aumentar la oferta monetaria si, una vez descontada la variación estimada de la velocidad de circulación del dinero, estima un crecimiento real de la economía a largo plazo, de modo que la oferta de dinero responda únicamente ante aumentos reales y sostenidos de la demanda de dinero (15). Detrás de esta propuesta se encuentra la presunción teórica consistente en que toda variación de precios es un indicador de un desequilibrio monetario y, con ello, una causa de posibles desequilibrios en el mercado de bienes y servicios (16.a, 16.b) (Johnson, 1968; Yeager, 1986).

Si se produce un exceso de oferta de dinero, ello se traducirá en un aumento de la demanda de bienes y servicios finales (desequilibrio real), que tendrá como consecuencia un aumento de los precios. Por el contrario, si se produce un exceso de demanda de dinero, la escasez de medios de pago se traducirá en un exceso de oferta de bienes y servicios finales (desequilibrio real), que se corregirá a través de una bajada de los precios. En ambos casos, de acuerdo con este análisis del equilibrio de mercado, es el movimiento de ajuste de los precios lo que permite corregir la situación de desequilibrio causada en los mercados de bienes y servicios.

Ahora bien, estos movimientos correctores no son ni inmediatos ni, en muchos casos, posibles. Por tanto, si ante un aumento de la productividad aumenta la demanda de medios líquidos y, simultáneamente, la situación de exceso de oferta de bienes y servicios no se corrige a través de una bajada de los precios, se tendrá como consecuencia una bajada de las ventas de

los productores y una caída de los niveles de renta de la economía. De este modo se justifica, a través del supuesto teórico que mantiene la existencia de cierta rigidez a la baja de precios y salarios, el desarrollo de una política monetaria que provoque las variaciones requeridas en cada caso en los precios, como medio para evitar ajustes no deseados de la producción en los mercados de bienes y servicios (Yeager, 1986; Selgin, 1997).

Con ello, la oferta monetaria habrá de variar en el mismo sentido que la productividad de la economía, asegurando así en todo momento la consecución de un equilibrio monetario que permita, paralelamente, alcanzar una situación de equilibrio en los mercados de bienes y servicios alrededor de la tasa de crecimiento real de equilibrio a largo plazo de la economía (\dot{T}_r) (15).

$$\dot{M}_t^S = (\Pi^* + \dot{T}_r^e - \dot{V}^e)_t = (\dot{T}_r^e - \dot{V}^e)_t \Leftrightarrow \Pi_t^* = 0 \quad (15)$$

$$\left(\frac{\dot{M}_t^S}{P_t} \right) = \left(\frac{\dot{M}_t^D}{P_t} \right) \Leftrightarrow (D_t^B) = (S_t^B) \Leftrightarrow P \text{ estables} \Leftrightarrow \Pi_t^* = 0 \quad (16)$$

Si los precios son flexibles:

$$\left\{ \left(\frac{\dot{M}_t^S}{P_t} \right) > \left(\frac{\dot{M}_t^D}{P_t} \right) \Leftrightarrow (D_t^B) > (S_t^B) \Rightarrow \Delta P \right. \quad (16.a)$$

$$\left\{ \left(\frac{\dot{M}_t^S}{P_t} \right) < \left(\frac{\dot{M}_t^D}{P_t} \right) \Leftrightarrow (D_t^B) < (S_t^B) \Rightarrow \nabla P \right. \quad (16.b)$$

Siendo:

- D_t^B la demanda de bienes y servicios
- S_t^B la oferta de bienes y servicios

Con ello, tal y como señala Friedman (1956, 1959), se pretendería garantizar el equilibrio en el mercado monetario (16) como medio para no provocar efectos reales en una economía en la que se supone, al menos a corto plazo, la existencia de ciertas rigideces institucionales que impedirían el ajuste automático de los precios y salarios a los cambios de demanda; lo que se denomina como el desarrollo de una política monetaria *neutral*, dado que no tiene efectos persistentes sobre la tasa de crecimiento real de la economía a largo plazo¹⁷. De este modo, si el ajuste no puede lograrse a partir de un proceso de revisión natural de las decisiones individuales de los agentes a las circunstancias cambiantes del proceso productivo, el banco central ha de provocar el necesario ajuste a través de la modificación del volumen de medios de pago en circulación. Por tanto, en opinión de los defensores de este criterio de emisión basado en la obra de Friedman (1959), ante un aumento de la productividad, la «mejor» política monetaria será la de impedir el desequilibrio monetario generado y, por ello, debe reaccionarse aumentando proporcionalmente la cantidad de liquidez en circulación (17), con lo que se garantizará una evolución estable de los precios a lo largo del tiempo.

$$\text{Si } \Delta \text{ Productividad}' \Rightarrow \Delta M_{t+1}^D = \Delta M_{t+1}^S \Rightarrow \quad (17)$$

$$\Rightarrow \left(\frac{\dot{M}_{t+1}^S}{P_t} \right) = \left(\frac{\dot{M}_{t+1}^D}{P_t} \right) \Leftrightarrow P_t \text{ estables}$$

¹⁷ Puede consultarse la evolución y el significado de este término en Patinkin y Steiger (1989) y Patinkin (1992). Como veremos más adelante, esta política monetaria antiinflacionista no es *neutral* en sentido estricto, ya que es un concepto inscrito en un análisis del equilibrio agregado que no recoge los cambios que provoca la política monetaria en la estructura productiva de la economía.

(ii) Análisis de los efectos de la *regla de Taylor*

Si utilizamos la *regla de Taylor* (18), los resultados son semejantes. De acuerdo con ella, el banco central deberá abaratar las condiciones de crédito y, por tanto, permitir un aumento de la tasa de creación de liquidez, siempre que aumente la capacidad productiva de la economía. En este contexto, un crecimiento de la productividad genera un *output gap*¹⁸ positivo que debe ser «aprovechado» por el gestor de la política monetaria. De hecho, la definición del *output gap* está basada en la estimación de la diferencia entre el valor de la producción registrada de bienes y servicios respecto a una variable indicativa de su capacidad productiva potencial, consistente en aquella tasa de crecimiento equilibrado a largo plazo de la producción y, por tanto, compatible con una evolución estable de los precios (Taylor, 1998, 1999).

$$i_{nom,t}^T = i_r^* + \Pi^e + g_1(\Pi_t - \Pi^*) + g_2(\dot{Y}_{r,t} - Y^*) \quad (18)$$

Por tanto, si se produce un aumento de la productividad, se registrará a largo plazo un exceso de oferta de bienes y servicios ($\dot{Y}_{r,t} < Y^*$) (escasez de medios líquidos) y, como consecuencia de ello, un descenso de la inflación por debajo de la tasa fijada inicialmente como objetivo. Una vez que sean percibidos estos efectos, esta *función de reacción* no sólo permite, sino que, además, explicita la función estabilizadora¹⁹ de la política monetaria alrededor de « \dot{Y}_r » y « Π^* », a través de una política de emi-

¹⁸ Si bien no vamos a entrar en más detalle, esta *regla de emisión* es, en sentido estricto, no operativa. Tanto el conjunto de información que supone conocido, como la controversia existente en torno a los métodos de medición del *output gap*, la convierten en una regla inaplicable en la realidad.

¹⁹ Asimismo, si el objetivo de inflación, una vez considerado el sesgo de sobreestimación de la inflación (Boskin *et al.*, 1996), es positivo, la estabilización de la política monetaria no será realmente alrededor de la tasa de producción potencial, sino alrededor de una tasa aún mayor. Por ello, a diferencia de la propuesta por Friedman, la *regla de Taylor* permite en su formulación teórica una capacidad estabilizadora mayor y, por tanto, la toma de decisiones monetarias estrictamente inflacionistas.

sión expansiva, consistente en una reducción del tipo de interés de préstamo a las entidades financieras. De este modo se pone de manifiesto una de las características diferenciales de la *regla de Taylor*, a saber, su elevado grado de *activismo*, dada la prescripción de intervención del banco central para conseguir el equilibrio monetario tanto a largo plazo como, asimismo, a lo largo del ciclo económico.

A modo de conclusión, la aplicación de este criterio de emisión a través de las *funciones de reacción* señaladas prescribiría la reducción del tipo de interés de mercado en una situación de bajadas de precios producidas por un aumento de la productividad y, por tanto, de la demanda de dinero y del *tipo de interés natural*. Con ello, en términos del análisis tradicional del ciclo realizado originalmente por Wicksell (1907) y Mises (1912), se estaría fijando un tipo de interés de mercado por debajo o, incluso, en sentido contrario a la evolución tendencial del *tipo de interés natural* o de equilibrio de la economía, lo que generaría un exceso de demanda de bienes de inversión que conduciría, finalmente, a una situación insostenible a largo plazo, caracterizada por una senda de crecimiento de la producción real por encima de su tasa de crecimiento de equilibrio y, paralelamente, por un aumento intencionado del nivel de precios. Por ello, se estaría desarrollando una política de emisión realmente no *neutral*, contraria a una evolución estable de la economía y, con ello, contraria a los intereses del banco emisor.

c) *Criterio de estabilización de la renta nominal: caso de una variación de la oferta monetaria en función de la evolución de la renta nominal*

Bajo el supuesto de una economía en crecimiento, las mejoras productivas generarán un número creciente de bienes y servicios en la economía. Si, ante esta situación, el banco central establece una política de emisión que no vincule necesaria y úni-

camente el volumen de pasivos líquidos a la evolución paralela de la productividad, los resultados sobre los beneficios por el señoreaje serían presumiblemente los ya señalados con anterioridad. En primer lugar, se producirá a largo plazo un aumento del volumen de transacciones realizadas en la economía, dado el crecimiento supuesto de la capacidad productiva. En segundo lugar, el aumento de la productividad se traducirá en un aumento de la oferta de bienes y servicios y, por tanto, en una expectativa a medio y largo plazo de reducción de los precios en mercados potencialmente abiertos²⁰, lo que generará tanto un aumento del valor de los pasivos denominados en la moneda correspondiente como de la rentabilidad del dinero de curso legal. En tercer lugar, la mayor capacidad de compra de los medios de pago se reflejará en su apreciación externa, por lo que aumentará igualmente su demanda externa.

En este contexto, tanto el banco central como el resto de entidades emisoras de pasivos financieros encontrarán esta situación como beneficiosa de acuerdo con sus intereses particulares. Analizaremos a continuación si una política de emisión orientada a la obtención de un beneficio a largo plazo del emisor del patrón monetario es compatible con el buen desarrollo agregado del conjunto de la economía, entendiendo como tal una *regla de emisión* que permita una evolución *estable* de la estructura productiva, que no provoque distorsiones sobre la evolución cíclica de la actividad real en el medio y largo plazo.

De acuerdo con la exposición original de Hayek (1928), una *regla de emisión* que prescribe la evolución de la liquidez en función de la renta o producción nominal (T_{nom}) de la economía, por su propia definición (19), no tiene un objetivo de estabilización individual ni de la renta o producción real, ni del nivel

²⁰ En siguientes epígrafes mostraremos que podemos mantener el supuesto de deflación tendencial o a largo plazo, si bien considerando la posibilidad de existencia de mercados imperfectos que no permitan trasladar en su totalidad la variación de la oferta productiva en los precios a lo largo del tiempo.

de precios. Es más, es una regla que precisamente requiere movimientos de ajuste de los precios ante variaciones del conjunto de la producción disponible en dos momentos temporales distintos (presente y futuro). De hecho, en una economía no estacionaria y, por tanto, con variaciones de productividad, la estabilización de la renta nominal implicaría necesariamente variaciones de los precios que reflejen la evolución de la oferta de bienes y servicios disponibles en el mercado a lo largo del tiempo.

$$\dot{M}_t^s = (\Pi^* + \dot{T}_r^e - \dot{V}^e)_t = (\dot{T}_{nom}^e - \dot{V}^e)_t \Leftrightarrow \Pi_t^* \neq 0 \quad (19)$$

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{Si } \Delta \text{ Productividad} \Rightarrow \Delta \dot{T}_r; \nabla \Pi \Leftrightarrow \dot{T}_{nom} \text{ constante} \\ \text{Si } \nabla \text{ Productividad} \Rightarrow \nabla \dot{T}_r; \Delta \Pi \Leftrightarrow \dot{T}_{nom} \text{ constante} \end{array} \right.$$

Con la aplicación de una mejora tecnológica se registrará un aumento de la productividad que conducirá, a través de su desarrollo y progresiva adaptación al proceso productivo, a un aumento de la oferta de los bienes y servicios finales disponibles. Ante tal expectativa, resultará beneficiosa, tanto para el empresario como para el asalariado, una situación en la que los precios puedan ajustarse a la baja (al alza) ante un incremento (disminución) de la oferta productiva.

Para el productor, una mejora de la productividad se reflejará en una mayor capacidad para ofrecer su producción al mercado, dado que soporta unos costes de producción ahora más reducidos. En los mercados donde mayor sea la existencia de rivalidad entre distintos oferentes en la provisión de un bien, la propia competencia del mercado hará que la demanda sea muy sensible a variaciones del precio. En este tipo de mercados, con *elasticidad-precio* elevada ($E_p > 1$), el productor que logre aumentar su oferta sin aumentar sus costes podrá reducir el precio de venta y, con ello, aumentar su volumen de fac-

turación y beneficio más que proporcionalmente. Asimismo (Selgin, 1997), estos ajustes de los precios ante variaciones de la productividad son posibles dentro de modelos de explicación de la formación de precios que suponen cierta rigidez de algunos componentes de los costes a corto plazo, como el salario. Por tanto, en la medida en que el productor consiga reducir sus costes en mercados abiertos, tendrá incentivos para reducir el precio de venta de su producción y, por tanto, ganar cuota de mercado, sin ver por ello reducidos sus beneficios (Selgin, 1999).

Para los asalariados, el aumento de la productividad asociado a descensos de los precios producirá aumentos paralelos de su salario real. Asimismo, en caso de imposibilidad de revisión instantánea del salario del trabajador ante variaciones de su productividad, tal aumento del poder adquisitivo de su salario se convierte en un método eficaz para beneficiar a los trabajadores con mayor capacidad productiva. Con ello se conseguiría un sistema de actualización automática del salario real de los trabajadores a la evolución real de su productividad.

Por tanto, es una política de emisión de liquidez concordante no sólo con la hipótesis de rigidez de algunos costes (y, en concreto, de los salarios) a corto plazo, sino también con la hipótesis de ausencia de *ilusión monetaria* de los agentes (esto es, agentes que son capaces de percibir y anticipar los efectos de las medidas monetarias sobre la capacidad adquisitiva real de sus rentas); de modo que, en ausencia de cambios en la *regla monetaria*, la planificación de sus decisiones y la valoración de la situación económica se realiza sobre la base de cálculos de variables medidas en términos reales.

2. Crítica teórica al objetivo de estabilización de precios: variaciones de productividad y formación de expectativas de precios

Aun en este contexto de ausencia de *ilusión monetaria*, habrá situaciones en que los agentes no interpreten correctamente los cambios de oferta y de demanda producidos en el entorno de su actividad cotidiana, dado que su origen puede situarse fuera del propio medio que le rodea. Estudiaremos a continuación cómo son interpretadas y percibidas las variaciones de los precios en un contexto monetario dirigido por una regla *monetaria* basada en la estabilización de la renta nominal.

Selgin (1997) señala dos tipos de circunstancias que pueden provocar, si bien en grado y probabilidad muy distinta, una falta de reacción o bien una incorrecta adaptación de los agentes ante variaciones percibidas en el índice general de los precios de una economía; lo que, en ambos casos, generaría pérdidas agregadas por una incorrecta asignación de los recursos disponibles y una reducción de las posibilidades de crecimiento de la economía a largo plazo. Dependiendo del origen de los cambios producidos en los precios, podemos distinguir dos grandes casos²¹: por un lado, las variaciones debidas a cambios generales o particulares de la productividad que provocan variaciones en la oferta de bienes y servicios (*shock* real, endógeno, ya sea general o específico), y, por otro lado, las variaciones debidas a cambios en la cantidad de liquidez en circulación que provocan variaciones de la demanda de bienes y servicios (*shock* monetario, exógeno).

²¹ Hayek (1928) distingue entre variaciones del índice general de precios que tienen su origen en el «frente de los bienes» y aquellas que tienen su origen en el «frente del dinero» (p. 160). En este trabajo calificaremos a las primeras como «*shocks* reales», debidos a cambios de la productividad, y a las segundas como «*shocks* monetarios», debidos a cambios en la cantidad de liquidez en circulación.

En primer lugar, en relación con una variación de la productividad, podemos distinguir, a su vez, dos casos teóricos posibles:

Si es una *variación específica* de la productividad de una empresa o un sector, sus efectos serán más fácilmente anticipables por los agentes, ya que son ellos mismos, o bien las empresas de su mercado particular, quienes han desarrollado una innovación que ha conseguido aumentar sus tasas de productividad; reflejándose al final en los precios el resultado pretendido inicialmente. Por tanto, los ajustes en los precios particulares o sectoriales derivados, respectivamente, de variaciones específicas o sectoriales de la productividad, son fácilmente previsibles por los agentes, dado que son el producto de una planificación previa que conduce a un resultado deseado; por lo que están exentos de los problemas de identificación asociados a los *shocks* de demanda (Hayek, 1928). En este sentido, el empresario del sector correspondiente, ya sea porque es quien protagoniza la innovación, ya sea porque observa los métodos productivos desarrollados por la competencia, tiene información generada en el propio mercado como para poder interpretar correctamente la evolución previsible de los precios.

Si es una *variación general* de la productividad, debida a la difusión de una innovación que afecta a todos los sectores productivos, los agentes no tienen información suficiente para interpretar su origen y, por tanto, para poder anticiparlos correctamente. Sin embargo, en la medida en que se desarrolle una *regla de emisión* que permita el reflejo en los precios de un cambio generalizado en la productividad, los agentes percibirán en poco tiempo sus efectos sobre los precios. En este contexto, en una economía en crecimiento, la observación recurrente de reducciones del índice general de precios podrá aportar información relevante que nos permita inferir la evolución favorable de la productividad. Por tanto, las variaciones del índice general de precios, lejos de ser una fuente de error en la pla-

nificación de las decisiones de los agentes, permite la obtención de información útil²² para interpretar la evolución de las condiciones productivas de una economía dinámica (Hayek, 1928; Selgin, 1997).

Ahora bien, difícilmente podemos caracterizar los procesos de innovación y variación de la productividad como procesos generales y homogéneos entre los distintos sectores y unidades productivas de la economía (Hayek, 1928). Por el contrario, resulta más realista suponer que son las empresas las que, individual y arriesgadamente, a partir del conocimiento específico del mercado concreto en que ejercen su actividad, invierten los recursos necesarios para aumentar su capacidad productiva en el futuro. En este sentido, consideramos más realista suponer que la disminución de los costes y precios son el resultado previsto del aumento de la productividad generados en una empresa o sector. Como consecuencia de ello, la reducción de los precios asociada a aumentos de la productividad, lejos de ser una fuente de generación de decisiones erróneas por parte de los agentes, será más bien el resultado lógico y previsible de un largo proceso de planificación empresarial de su actividad productiva²³.

En segundo lugar, en relación con una variación de los precios causada por variaciones de la oferta de liquidez en circu-

²² «[ante variaciones generales de la oferta de la economía] Puede hacer falta también que existan diferencias en todos o en la mayoría de los precios que prevalecen en distintos puntos del tiempo, y por eso los movimientos del llamado “índice general de precios” cumplen una función definida. No es pues necesario dedicar demasiado espacio a esa ingenua concepción de la “teoría cuantitativa” que estipula que el único fundamento para negar la necesidad de variaciones en el nivel de los precios procede del frente de los bienes» (Hayek, 1928, p. 148).

«[...] El “valor del dinero” no puede permanecer inalterado cuando la situación del mercado varía, sino que debería estar ajustándose continuamente a estas condiciones variables» (Hayek, 1928, p. 159).

²³ Por este motivo, Selgin (1997) señala que, en ausencia de una medida monetaria expansiva, esta mejora de la productividad sectorial se reflejará en menores precios en dicho sector y, proporcionalmente a su peso en la economía, en un menor valor del índice general de precios (pp. 31-32).

lación, los productores ahora no tienen, al menos durante cierto periodo de tiempo, información suficiente para poder diferenciar cuál es el origen de la variación imprevista de la demanda (*shock* de demanda) y, por tanto, para poder evaluar si es una *variación específica* o *general*. De hecho, esta variación de la demanda es de naturaleza necesariamente exógena al mercado, dado que surge como consecuencia de una decisión monetaria tomada a partir de circunstancias ajenas a las que rodean las acciones de los agentes. Por ello, en tanto que variaciones surgidas al margen de los procesos de cálculo y planificación de las decisiones de los productores y consumidores, generan incertidumbre y, con ello, la necesidad de interpretar sus causas y consecuencias más previsibles.

En este sentido, en el caso de que el productor interprete la variación de la demanda como un fenómeno *particular* o *específico* de su empresa o sector, ello indicaría una variación real de las preferencias de los usuarios hacia una determinada empresa o sector; mientras que, en el caso de interpretarla como un fenómeno *general*, la variación de la demanda no sería más que el reflejo de una variación general de la demanda nominal de bienes y servicios, como mero resultado de la alteración de las condiciones monetarias²⁴.

Dado que un *shock* de demanda generado por una medida de política monetaria provoca una variación de los precios que no tiene su origen en el propio mercado donde actúan los agentes, esta fuente de variación de los precios puede tener efectos reales sobre la evolución de actividad, a través de la propia

²⁴ Las consecuencias derivadas de una u otra interpretación son bien distintas en relación con la planificación de la producción empresarial. En el primer caso, el empresario interpretaría un aumento específico de su demanda, por lo que intentaría adaptar su capacidad productiva para poder abastecer a una demanda en aumento. En el segundo caso, su demanda permanecería igual en términos relativos a la del resto de empresas, por lo que, no aumentaría su capacidad productiva en el futuro por este motivo.

naturaleza del proceso de ajuste²⁵ de los agentes a la nueva situación. Asimismo, estos efectos no siempre son perceptibles a través del análisis agregado de los precios, generándose así una política monetaria realmente no *neutral*²⁶ (Yeager, 1986) que sí afecta a la configuración de la estructura productiva de la economía. Por tanto, y en contra de lo que supondría la interpretación extrema del paradigma de racionalidad neoclásico asociado a la *Hipótesis de Expectativas Racionales* (HER) (Lucas, 1972), no consideraremos realista el ajuste total e instantáneo de las decisiones de los agentes a los cambios percibidos de demanda, a partir de un conjunto de información dado y eficientemente utilizado²⁷; en su lugar, supondremos que los agentes reaccionarán a las nuevas condiciones del mercado a través de un proceso de ajuste costoso y discontinuo que requiere la

²⁵ En referencia al modo en que tiene lugar el ajuste de las decisiones individuales a la nueva demanda percibida, Yeager (1986) resalta cómo la incertidumbre a la que se enfrentan los agentes, la rigidez de los precios y salarios a corto plazo, así como la propia naturaleza de la información disponible en el mercado son las causas que permiten la generación de efectos reales sobre la producción o el empleo: «It is illegitimate to suppose that people somehow just know about monetary disequilibrium, know what pressures it is tending to exert for corrective adjustments in prices and wages generally, and promptly use this knowledge in their own pricing decisions. [...] Businessmen do not have a quick and easy shortcut to the results of the market process. [...] Money-supply numbers are far from everything they need to know for their business decisions» (pp. 374-375).

²⁶ Dentro del cuerpo teórico de la economía neoclásica, una política monetaria se considera *neutral* cuando la alteración de las condiciones de crédito de la economía no tiene efectos perdurables sobre la actividad y el empleo, sino tan sólo sobre el nivel general de precios. Con ello, no se está considerando los efectos reales que sí están teniendo lugar en la estructura productiva del mercado. Por ello, el objetivo de la regla monetaria no debe ser la persecución de un resultado agregado inalterado en términos de renta y empleo, sino la no distorsión de las condiciones productivas de la economía.

²⁷ Respecto al significado y validez de la HER, Yeager (1986) denomina esta hipótesis como propia de la teoría del equilibrio perpetuo (*equilibrium-always theory*), dado que está diseñada para garantizar, ante cualquier *shock*, un ajuste perfecto e instantáneo de los agentes que garantiza la vuelta a la senda de equilibrio a largo plazo de la economía. Por tanto, es una teoría diseñada para explicar comportamientos que conduzcan a situaciones de equilibrio o de coordinación social plena (pp. 386-395).

obtención y uso de un conjunto de información parcial y diverso, conjunto que únicamente es transmitido a través de la propia dinámica descentralizada de múltiples decisiones particulares de los agentes que interactúan en el mercado (Hayek, 1928; Huerta de Soto, 1992; Kirzner, 1992).

En este sentido, si bien transcurrido un cierto periodo de tiempo, una variación de la oferta de liquidez se trasladará en una variación del índice general de los precios de consumo, siendo, por tanto, una medida no generadora de mayor actividad y empleo a largo plazo, la relación y el peso de cada uno de los precios individuales que integran el índice general habrá cambiado en la medida en que lo hayan hecho las decisiones de los agentes. Por tanto, sólo podrán permanecer inalterados los precios relativos y la estructura interna de los procesos productivos si el *shock* monetario afectara a todos los agentes por igual y éstos, manteniendo su conjunto de preferencias inalterado, trasladaran la variación de la oferta monetaria detectada en variaciones proporcionales de los precios. Dado que el cauce de distribución del *shock* monetario difiere en la realidad de esta situación tan excepcional, la utilización de un análisis agregado basado en la aplicación de la *Ecuación Cuantitativa del Dinero*, nos conducirá a una situación de equilibrio agregado alcanzado tras el ajuste de los precios a la nueva liquidez en circulación (20). Pero, con ello, no estaremos analizando el modo en que la variación de la oferta monetaria ha alterado, de manera desigual e inesperada, la demanda percibida por los productores en cada mercado y, con ello, los precios relativos dentro de cada mercado, así como entre cada uno de ellos (Mises, 1912; Hayek, 1932).

$$\text{Ecuación Cuantitativa: } \dot{M}_t^S + \dot{V}_t + \Pi_t + \dot{T}_{r,t} \quad (20)$$

$$\text{Si } \Delta \dot{M}^S \Rightarrow \dot{M}_{t+1}^S + \dot{V}_t > \Pi_t + \dot{T}_{r,t} \Rightarrow \dot{M}_{t+1}^S > \dot{M}_t^D$$

$$\text{Ajuste } \zeta \text{ neutral?: } \dot{M}_{t+1}^S + \dot{V}_t = \Pi_{t+1} + \dot{T}_{r,t} \Leftrightarrow \dot{M}_{t+1}^S = \dot{M}_{t+1}^D$$

Siendo: $\Pi_{t+1} > \Pi_t$

Asimismo, si la variación de la oferta de liquidez se debe a la consecución de un objetivo del banco central consistente en reestablecer el equilibrio monetario y, por tanto, la *estabilidad de precios*, como pretendida vía para no generar distorsiones en los mercados de bienes y servicios, el proceso de ajuste de los precios no sólo alterará los precios relativos entre distintos mercados, sino que también eliminará la función informativa del índice general de precios, como señal indicativa de la evolución de los costes de producción en una economía no estacionaria (Hayek, 1928).

3. Reformulación de la regla de productividad de Hayek

De acuerdo con F.A. v. Hayek, uno de los exponentes más representativo de la conocida como *Teoría Austriaca del Ciclo Económico*²⁸, son precisamente los ajustes al alza de la cantidad de dinero en circulación, en respuesta a aumentos de la productividad, la causa principal de los errores de cálculo de los empresarios y, por tanto, del desarrollo de procesos de sobreinversión que se manifestarán, con el paso del tiempo, equivocados e irrealizables; siendo entonces inevitable una desinversión que provocará, finalmente, ajustes laborales y productivos. En concre-

²⁸ Puede consultarse los trabajos de Haberler (1986), Huerta de Soto (1998) (Caps. V y VI) y Feito (1999) para una exposición más profunda y detallada de la *Teoría Austriaca del Ciclo Económico*, así como el trabajo de Bordo (1986), donde aparece de manera muy sintética una presentación de las principales críticas planteadas a esta teoría del ciclo.

to, si se produce una mejora tecnológica en un sector, ello permitirá, una vez aplicada al proceso productivo, un aumento de la capacidad productiva; por lo que los empresarios esperarán poder producir en el futuro una mayor cantidad de bienes o servicios a menores costes (C) y, por tanto, a un menor precio (21a). Por su parte, los demandantes tenderán a postergar la satisfacción de su demanda hasta el momento en que tal proceso de descenso del precio de venta sea efectivo. Por tanto, los efectos previsibles de la aplicación de la mejora productiva serán la consecución de un mercado en equilibrio en el futuro, con una mayor cantidad ofrecida, una mayor cantidad demandada y a un menor precio.

$$\text{Si } \Delta \text{ Productividad} \Rightarrow C_t > C_{t+1} \Leftrightarrow P_t > P_{t+1}^E \quad (21a)$$

$$P_r = \frac{P_{t+1}^E}{P_t}$$

Sin embargo, si una vez realizada la expectativa del productor de un aumento de su capacidad productiva a menores precios en el futuro, el banco central contrarresta la tendencia deflacionista de una economía en crecimiento con aumentos paralelos de la oferta de medios de pago, a medida que sean percibidos los efectos del exceso de liquidez, los productores realizarán una nueva expectativa de precios, ahora inflacionista, que variará las condiciones del mercado que provocaron inicialmente la inversión empresarial (21b): Por un lado, ante el aumento esperado de los precios de venta de la producción en el futuro, dada la capacidad de producir a menores costes, el productor percibe un estímulo añadido a su proceso de inversión (no sostenido en ninguna causa real), consistente en el mayor ingreso esperado de la venta de su producción en el futuro, por lo que tiene incentivos para aumentar aún más su capacidad productiva [ya que el valor esperado de la producción en el futuro ha aumentado en relación con su valor actual (ΔP_r)].

Ahora bien, por otro lado, el exceso de liquidez derivado de la medida monetaria tomada producirá un exceso de demanda de bienes en el momento actual (un adelantamiento de la decisión de consumo), hecho que aumentará la demanda y el precio de la producción actual²⁹ antes de que pueda materializarse la mejora de la capacidad productiva del sector correspondiente. En este momento, dada la sobreinversión realizada por el empresario, éste no tendrá recursos para atender a una demanda de consumo actual creciente; por lo que se manifestará una escasez de la oferta, que aumentará aún más el valor relativo de la producción actual en relación con la futura. A partir de este momento, se irá reduciendo la rentabilidad relativa de la inversión en curso, a medida que el productor tenga que soportar crecientes costes de producción a corto plazo para poder atender a una demanda actual creciente; por lo que, progresivamente, le será más costoso mantener el gran número recursos empleados para el aumento de su capacidad productiva en el futuro.

Si ΔM^S : (21b)

$$\Delta P_{t+1}^E \Rightarrow \Delta P_r = \Delta Inversión$$

A partir de esta exposición, Hayek (1928) propone el establecimiento de un criterio de emisión para el banco central³⁰

²⁹ Resulta fundamental en esta explicación observar que el aumento de los precios *registrados* en el presente repercute en las decisiones del empresario antes de que pueda completar su proceso de inversión y, por tanto, antes de que pueda realizar su *expectativa* de aumento de su oferta productiva con un mayor precio de venta.

³⁰ Paralelamente, dado que Hayek pretende con esta propuesta mantener constante la cantidad de liquidez en circulación en una economía en crecimiento, se supone que ha de limitarse la capacidad de creación de medios de pago (*dinero inter-no*) del resto de entidades financieras. Ello se conseguiría, a partir de las propuestas tradicionales de la Escuela Austriaca de Economía (Mises, 1912), eliminando

que no persiga el equilibrio monetario instantáneo, ni, por tanto, la *estabilidad de precios* en todo momento, tal y como defienden los *teóricos monetaristas*, sino un criterio de emisión que permita lo que denominó como el «equilibrio intertemporal de los precios», mediante variaciones de los precios que reflejen, a su vez, las variaciones de los costes relativos a lo largo del tiempo en los distintos procesos productivos.

La adopción de este criterio de emisión permitiría al banco central generar una respuesta monetaria diferenciada en función del origen de la variación de los precios prevista. En concreto, si se estima que la variación de los precios es una consecuencia lógica de la variación de la productividad de la economía, el banco central podrá fijar un valor objetivo de la renta nominal constante que considere tal posibilidad; por lo que no reaccionará ante este cambio de las condiciones productivas, dado que el aumento de la producción real se ve compensado en este caso por una reducción de los precios. Ahora bien, si se estima que la variación del precio se debe a una variación de la demanda, el banco central podrá intervenir para corregir la desviación esperada de la renta nominal respecto a su valor objetivo a largo plazo. De este modo, en el caso de preverse un *shock* expansivo de demanda, generado por una expansión de la política fiscal, o bien, por una evolución favorable del mercado exterior, aumentará el valor de la renta nominal a corto plazo, ante lo que el banco central podrá reaccionar reduciendo gradualmente el volumen de medios de pago en circulación.

Por tanto, el establecimiento de un criterio de emisión que vincule la evolución de la liquidez a la de la renta nominal per-

la posibilidad de emitir *dinero bancario* a partir de los depósitos recibidos de sus clientes; esto es, estableciendo un coeficiente de caja del 100% de los depósitos. De hecho, en ausencia de esta condición, la reforma de la política monetaria planteada por Hayek tan sólo limitaría la emisión de un tipo de medio de pago (el dinero del banco central), si bien, como sabemos, condicionaría de manera importante, la política de emisión del resto de entidades financieras.

mite una difusión de la información generada en el mercado y, como consecuencia de ello, una mayor facilidad de adaptación de los agentes a los cambios percibidos en los procesos productivos. Así, el banco central estaría creando unas condiciones monetarias de las que pueden derivarse mejoras en la asignación de los recursos, mediante la creación de un entorno monetario *estable* que facilita el cálculo económico y la planificación de las acciones de los agentes.

a) *Regla de productividad generalizada*

Adoptando el criterio de emisión originalmente presentado por Hayek (1928), planteamos finalmente una reformulación de su *regla de emisión* que, partiendo de la consecución del objetivo de estabilización de un indicador de la renta nominal, tenga en cuenta el distinto grado en que las variaciones de productividad se transmiten en los precios finales dependiendo de la estructura de competencia de los mercados de bienes y servicios.

Hemos visto que el argumento de Hayek (1928) conduce a la propuesta de una *regla de estabilización de la renta nominal* consistente con los objetivos de emisión del banco central como entidad de naturaleza financiera; a saber, el aumento de las ganancias de señoreaje a largo plazo, la contribución a la eliminación de las fluctuaciones causadas por la introducción de *shocks* monetarios dirigidos a estabilizar los precios y, por último, el desarrollo pleno del *proceso de mercado* como medio para transmitir información valiosa y útil para la toma de decisiones de los agentes. Ahora bien, la idoneidad de este criterio de emisión mantenido por Hayek descansa implícitamente en el cumplimiento de una hipótesis teórica previa; a saber, la existencia de un margen de competencia en el mercado suficiente³¹

³¹ A diferencia de Hayek, Selgin (1997) introduce en su análisis explícitamente el supuesto de mercados de producto con elasticidad-precio unitaria. De este

como para provocar que el empresario con ganancias de productividad tenga incentivos para repercutir en gran medida el descenso de costes conseguido en sus precios de venta. Con ello, Hayek estaría planteando la regla de emisión del banco central en un horizonte temporal largo, a partir del cual los mercados pueden considerarse potencialmente abiertos a la competencia³².

Sin embargo, a la vista de las condiciones del mercado, si lo que queremos es plantear una pauta de emisión operativa para el banco central, se han de considerar escenarios de largo plazo no totalmente competitivos, así como la existencia de mercados oligopolísticos y monopolísticos como una realidad empírica a corto plazo que, necesariamente, nos aleja de la utilización del supuesto único de demanda elástica, como vía teórica para prescribir la traslación total de las variaciones de los costes en los precios de venta del producto.

Por tanto, como hipótesis general, mantendremos en su lugar la existencia de un cierto grado de ajuste de los precios finales ante variaciones de la productividad, que dependerá de la estructura de la competencia vigente en el mercado en cada momento determinado. Por ello, propondremos una *regla monetaria* que establezca la consecución de un objetivo de renta nominal a largo plazo, si bien resulte compatible con un objetivo implícito de variación de los precios, que sea el resultante de la estructura de la competencia del mercado y, por tanto, de la traslación esperada de las variaciones de la productividad en los precios finales.

De modo que, si se genera una innovación en una empresa de un mercado muy competitivo, al propio empresario le resul-

modo, el descenso de precios resultante de un aumento de la productividad no repercute de ninguna manera sobre el volumen de beneficios del empresario.

³² De este modo, podemos entender la *regla de emisión* propuesta por Hayek como una regla válida dentro de un marco dinámico, que considera los efectos de las medidas monetarias a largo plazo, en un horizonte de tiempo donde pueden suponerse ausentes las barreras técnicas de entrada al mercado.

tará rentable bajar precios con el fin de aumentar su cuota de mercado más que proporcionalmente y, con ello, su volumen de beneficios. Por tanto, en este caso concreto, que coincide con el supuesto manejado originalmente por Hayek, el aumento de la productividad resultante de la innovación se reflejará en un descenso de precios. Ahora bien, a medida que nos situemos en mercados menos abiertos a la competencia, donde ya sea por la existencia de barreras de entrada, ya sea por pactos implícitos entre los productores, la competencia se centre en variables distintas al precio y los productores tengan cierto poder de mercado, los aumentos de productividad repercutirán crecientemente en un aumento del margen (m)³³ de beneficio del productor y, por tanto, decrecientemente en bajadas del precio de venta.

Por tanto, plantearemos el objetivo de la *regla de emisión* como un objetivo compatible con la obtención de las ganancias de señoreaje a largo plazo y, por tanto, con una evolución cíclica realmente estable; lo que, como hemos comprobado, requerirá variaciones de precios ante variaciones de las condiciones productivas (C), si bien teniendo en cuenta la estructura de la competencia en el mercado en cada momento (representada a través del valor de la *elasticidad-precio*, « E_p ») (22 y 23). Así, dependiendo de la estructura del mercado existente, una misma variación de la productividad tendrá distintos efectos sobre la evolución de los precios a corto plazo (P_{cp}):

$$P_{cp} = f(C, m)$$

$$P_{cp} = C + \bar{m} \Leftrightarrow \text{si } E_p \geq 1; \bar{m} \text{ constante} \quad (22)$$

$$P_{cp} = C + m(C) \Leftrightarrow \text{si } E_p < 1; m'(C) < 0 \quad (23)$$

³³ Dado que Selgin (1997) desarrolla su argumento en un mercado competitivo, mantiene que este margen de beneficio del empresario es constante a pesar del aumento de la productividad, por lo que el empresario aplicará el mismo margen sobre una cantidad vendida mayor, a un menor precio (22).

- En mercados con *elasticidad-precio* elevada (22), las variaciones de productividad se reflejarán fundamentalmente en variaciones de los precios, dado que los productores no tienen poder suficiente como para modificar el margen de beneficios (\bar{m} constante). Por ello, en presencia de mercados abiertos, un banco central estabilizador de la renta nominal preverá una disminución de los precios ante aumentos esperados de la productividad.
- En mercados con *elasticidad-precio* reducida (23), los productores tendrán cierta capacidad para la modificación de su margen de beneficio ante variaciones de la productividad (m variable). Por ello, el banco central preverá, tan sólo, un ajuste parcial de los precios a la baja ante aumentos esperados de la productividad o, incluso, ningún grado de ajuste a la baja.

Para reflejar los distintos objetivos que adoptará el banco central en presencia de distintos tipos de estructura de mercado, podemos sintetizar las distintas *funciones de reacción* que puede adoptar el banco central a partir de la propuesta de una expresión alternativa y generalizada (24) de la *regla de productividad*; expresión que establece un objetivo de renta nominal a largo plazo, que permite considerar implícitamente un objetivo de inflación nula, como un caso particular que se corresponde con un supuesto particular sobre la formación y evolución de los precios.

b) *Función de reacción generalizada*³⁴

$$\dot{M}_t^S = \left(\dot{Y}_{r,t+i}^* + \lambda_1 \dot{Y}_{r,t+i}^* \right)^e - \dot{V}_{T,t+i}^e + \lambda_2 \left(\dot{Y}_{nom,t+i}^* - \left(\dot{Y}_{nom,t+j} \right)^e \right) \quad (24)$$

$$\lambda_1 \dot{Y}_{r,t+i}^* = \Pi^* \Rightarrow \lambda_1 = \frac{\Pi^*}{\dot{Y}_{r,t+i}^*}$$

Siendo: $j < i$

- \dot{M}_t^S ; un agregado monetario amplio que incluye, tanto el dinero emitido por el banco central, como el conjunto de pasivos líquidos emitidos por las entidades financieras del área monetaria correspondiente.
- $\dot{Y}_{nom,t+i}^* = \left(\dot{Y}_{r,t+i}^* + \lambda_1 \dot{Y}_{r,t+i}^* \right)^e$; la tasa de variación objetivo de la renta nominal a medio o largo plazo.
- $\left(\dot{Y}_{nom,t+j} \right)^e = E \left(\dot{Y}_{nom,t+j} \right)_t$; la tasa de variación prevista de la renta nominal «j» trimestres hacia delante, a partir de la información manejada hasta el periodo «t», correspondiente al periodo de toma de la decisión monetaria.
- $\dot{V}_{T,t+i}^e$; la tasa de variación prevista de la velocidad de circulación del dinero a medio o largo plazo.
- λ_1 ; el coeficiente indicativo del grado de estabilización de los precios ante variaciones de la productividad de la economía, caracterizador del objetivo de precios implícitamente mantenido por el banco central a largo plazo y, asimismo, de la adaptación esperada de los precios a las variaciones de la productividad de la economía. Por tanto, en el caso de

³⁴ Tal y como se detalla en Castañeda (2003) y Castañeda y Schwartz (2004), esta expresión de la *función de reacción* puede interpretarse como una generalización de la propuesta en 1987 por B. McCallum, dado que permite la adopción de distintos objetivos de precios en función de la variación de la productividad y su traslación esperada en los precios finales. Por ello, la hemos denominado igualmente en dichos trabajos como la *regla de renta nominal generalizada*.

que el banco central adopte un objetivo de estabilización de la renta nominal a largo plazo, su valor dependerá de las características de la economía correspondiente y, en concreto, de la estructura de la competencia esperada en los mercados de bienes y servicios donde se desarrolle la regla monetaria; si bien, sí podemos señalar algunos factores generales que determinarán su valor:

- El grado de apertura exterior de la economía.
- El grado de apertura interna del mercado; esto es, el entorno legal que regula el acceso a los mercados de nuevos competidores en el futuro.
- λ_2 ; el *coeficiente de reacción* del banco central ante desviaciones esperadas de la renta nominal a corto plazo («t+j») respecto al valor objetivo a medio y largo plazo («t+i»). De nuevo, dependiendo del valor dado a este parámetro, tendremos una *función de reacción* que permite distintos grados de intervención del banco central en el mercado monetario.

IV. CONCLUSIONES

La actualización que hemos realizado de la propuesta monetaria presentada por Hayek en 1928 nos permite identificar algunas implicaciones de *Economía Política* relevantes para la mejora de una de las principales instituciones de una economía de mercado. De hecho, su propuesta de estabilización de renta nominal no debe ser evaluada de manera aislada. Precisamente, el análisis teórico que sustenta la *regla de emisión* defendida por Hayek devuelve el marco de análisis de la política monetaria al estudio de la formación y evolución de los precios relativos en los mercados de bienes y servicios. Con ello, en nuestra opinión, fenómenos como el análisis del modo en que los empresarios forman sus expectativas de precios, como

consecuencia de su observación de la evolución de las condiciones productivas y la propia estructura de los mercados de bienes finales y de capital, deben ser considerados como relevantes a la hora de establecer las bases de una política monetaria verdaderamente *neutral* y estable en el medio y largo plazo; esto es, una política que no distorsione los procesos de formación de expectativas y precios que, de forma natural e interesada, desarrollan los agentes del mercado.

Por ello, partiendo de las bases teóricas dadas por Hayek, hemos propuesto una pauta de variación de la liquidez que tiende a situar al banco central crecientemente en un entorno de mercado y, con ello, sujeto a los controles propios de los demandantes de sus servicios. Alejados del concepto de *equilibrio instantáneo* utilizado por los teóricos monetaristas, el desarrollo de una *regla de emisión* consistente en la estabilización de la renta nominal permite las lógicas variaciones de precios derivadas de cambios en las condiciones productivas, en presencia de mercados potencialmente abiertos.

Como consecuencia de la adopción de este criterio de emisión, los modelos macroeconómicos habitualmente utilizados para interpretar la realidad y, con ello, la preeminencia única del objetivo de estabilidad de precios, quedan reemplazados por modelos de análisis que permiten variaciones de precios como consecuencia necesaria de la traslación de las condiciones productivas a lo largo del tiempo. De hecho, son precisamente estas variaciones de precios las que permiten una evolución estable de los procesos de mercado. Por ello, dentro del análisis que hemos realizado, la estabilidad monetaria y el correcto funcionamiento del sistema de precios pasan a ser objetivos propios del banco central.

BIBLIOGRAFÍA

- BAGEHOT, W. (1873), *Lombard Street. A Description of the Money Market*. Ed. John Wiley & Sons, Inc., Londres (1999).
- BLACK, S.W. (1992), «Seignioraje», en *The New Palgrave Dictionary of Money and Finance*, vol. III. Ed. Newman, P.; Milgate, M. y Eatwell, J. Macmillan, Londres, pp. 438-439.
- BORDO, M.D. (1986), «Austrian Influence on Business Cycle Theory», en *Cato Journal*, vol. 6, n.º 2 (otoño), pp. 455-459.
- BOSKIN, M.; DULBERGER, E.; GORDON, E.; GRILICHES, Z. y JORGENSON, D. (1996), «Toward a More Accurate Measure of the Cost of Living». *Final Report*, Senate Finance Committee.
- CASTAÑEDA, J. (2003), *Propuesta de una regla de emisión para el Banco Central Europeo. De la estabilidad de precios a la estabilidad monetaria*. Tesis doctoral, Universidad Autónoma de Madrid (junio). Dir.: P. Schwartz.
- CASTAÑEDA, J. y SCHWARTZ, P. (2001), «Análisis de las funciones del Banco Central Europeo en un entorno de libre competencia y convertibilidad». Trabajo presentado en la *III Reunión de Economía Mundial*, San Pablo-CEU, Madrid, 19 de abril de 2001.
- (2004), *Propuesta de una regla monetaria alternativa: Especificación de la función de reacción generalizada*. (Pendiente de publicación).
- DOWD, K. (1998), «Monetary Policy in the 21st Century: An Impossible Task?», en *Cato Journal*, vol. 17, n.º 3 (invierno), pp. 327-331.
- FEITO, J.L. (1999), *Hayek y Keynes: El debate económico de entreguerras*, Ed. Círculo de Empresarios, Madrid.
- FISHER, I. (1911), *The Purchasing Power of Money. Its Determination and Relation to Credit Interest and Crisis*, Ed. A.M. Kelley, Nueva York. Consultada la reimpresión de 1985 de la edición ampliada de 1913.

- FRIEDMAN, M. (1956), «The Quantity Theory of Money. A Re-statement», en *Studies in Quantity Theory of Money*. Ed. M. Friedman, University of Chicago Press, Chicago, pp. 3-21.
- (1959), *A Program for Monetary Stability*, Fordham University Press, Nueva York. Consultada igualmente la edición española: *Un programa de estabilidad monetaria y reforma bancaria*, Ed. Deusto, Colección de Economía, Bilbao, (1970).
- FRIEDMAN, M. y SCHWARTZ, A.J. (1963), *A Monetary History of the United States (1867-1960)*, Ed. NBER, Princeton University Press, Princeton (1993).
- GOODHART, C. (1988), *The Evolution of Central Banks*, The MIT Press, Cambridge, Londres.
- HABERLER, G (1986), «Reflections on Hayek's Business Cycle Theory», en *Cato Journal*, vol. 6, n.º 2 (otoño), pp. 421-435.
- HAYEK, F.A. v. (1928), «El equilibrio intertemporal de los precios y los movimientos en el valor del dinero», en *El nacionalismo monetario y la estabilidad internacional*, Ed. Aosta, Madrid (1996), pp. 126-176.
- (1932), *La teoría monetaria y el ciclo económico*, Ed. Espasa Calpe, Madrid (1936).
- (1978), *La desnacionalización del dinero*, Ed. Instituto de Economía de Mercado, Unión Editorial, Madrid (1983).
- HUERTA DE SOTO, J. (1992), *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, Unión Editorial, Madrid.
- (1998), *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, Unión Editorial, Madrid.
- JOHNSON, H.G. (1968), «Monetary Theory and Policy», en *Surveys of Economic Theory. Money, Interest and Welfare*, vol. I, Ed. Macmillan, Londres, pp. 1-46.
- JORDAN, J. y STEVENS, E. (1996), «Money in the Twenty-First Century». *Working Paper* n.º 02-96, Ed. Federal Reserve Bank of Cleveland (septiembre).

- KEYNES, J.M. (1923), *Breve tratado sobre la reforma monetaria*, Fondo de Cultura Económica, Méjico DF (1992).
- (1931), «El fin del patrón oro», en *Ensayos de Persuasión*, Ed. Crítica, Barcelona (1988), pp. 249-253.
- KING, M. (1999), «Challenges for Monetary Policy: New and Old». Trabajo presentado en el ciclo de conferencias titulado *New Challenges for Monetary Policy*, Federal Reserve Bank of Kansas City (agosto).
- KIRZNER, I.M. (1992), *The Meaning of Market Process*, Ed. Routledge, Londres, Nueva York.
- KYDLAND, F.E. y PRESCOTT, E.C. (1977), «Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans», en *Journal of Political Economy*, vol. 85, n.º 3 (junio), pp. 473-491.
- LUCAS, R.E. (1972), «Expectations and the Neutrality of Money», en *Journal of Economic Theory*, vol. 4, n.º 2 (abril), pp. 104-124.
- MAYER, T. (1998), *Monetary Policy and the Great Inflation in the United States. The Federal Reserve and the Failure of Macroeconomic Policy, 1965-79*, Ed. Edgar Elgar, Chentelham. (Reimpresión de 2000).
- MCCALLUM, B.T. (1987), «The Case for Rules in the Conduct of Monetary Policy: A Concrete Example», en *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Review*, vol. 73, n.º 5 (septiembre-octubre), pp. 10-18.
- MENGER, C. (1871), *Principios de Economía Política*, Unión Editorial, Instituto de Economía de Mercado, Madrid (1983).
- MISES, L. v. (1912), *La Teoría del Dinero y del Crédito*, Unión Editorial, Madrid (1997).
- PATINKIN, D. (1992), «Neutrality of Money», en *The New Palgrave Dictionary of Money and Finance*, vol. II. Ed. Newman, P.; Milgate, M. y Eatwell, J. Macmillan, Londres, pp. 16-24.
- PATINKIN, D. y STEIGER, O. (1989), «In Search of the Veil of Money and the Neutrality of Money: A Note on the Origin of Terms», en *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 91, n.º 1, pp. 131-146.

- POPPER, K.R. (1945), *La sociedad abierta y sus enemigos*, Ed. Paidós, Barcelona (1957).
- SELGIN, G. (1997), *Less than Zero. The Case for a Falling Price Level in a Growing Economy*, Ed. Institute of Economic Affairs, Londres.
- (1999), «A Plea for Mild Deflation», en *Cato Policy Report*, vol. 21, n.º 3 (mayo-junio), pp. 9-12.
- SMITH, V.C. (1936), *Fundamentos de la Banca Central y de la libertad bancaria*, Unión Editorial, Ediciones Aosta, Madrid (1993).
- SVENSSON, L.E.O. (1998), «Inflation Targeting as a Monetary Policy Rule». Trabajo presentado en *Sveriges Riksbank-IIES Conference on Monetary Policy Rules* (junio). Publicado en *Journal of Monetary Economics* (1999), n.º 43, pp. 607-654.
- TAYLOR, J.B. (1993), *Macroeconomic Policy in a World Economy. From Econometric Design to Practical Operation*, Ed. Norton & Company, Nueva York, Londres.
- (1998), «Monetary Policy Guidelines for Employment and Inflation Stability», en *Inflation, Unemployment, and Monetary Policy*, Ed. B. Friedman, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, pp. 29-54.
- (1999), «A Historical Analysis of Monetary Policy Rules», en *Monetary Policy Rules*, Ed. J.B. Taylor, NBER, Chicago, pp. 319-347.
- WHITE, L.H. (1999), *The Theory of Monetary Institutions*, Ed. Blackwell, Oxford, Massachusetts.
- WICKSELL, K. (1907), «The Influence of the Rate of Interest on Prices», en *Economic Journal*, vol. 17, n.º 66 (junio), pp. 213-220. Reproducido en *Foundations of Monetary Economics*, vol. 2, Ed. D. Laidler, Edgar Elgar, Cheltenham (1999), pp. 1-10.
- YEAGER, L.B. (1986), «The Significance of Monetary Disequilibrium», en *Cato Journal*, vol. 6, n.º 2 (otoño), pp. 369-399.

A SURVEY ON EXCHANGE RATES DETERMINATION IN THE TEACHINGS OF THE AUSTRIAN SCHOOL*

MASSIMILIANO NERI**

Resumen: El presente ensayo representa una recopilación de las contribuciones de prominentes economistas austriacos sobre la determinación del tipo de cambio (Mises, Hayek, Haberler). En la primera parte se repasan los fundamentos teóricos que permiten una comprensión exhaustiva de las fuerzas microeconómicas que determinan el tipo de cambio. A continuación se examina la teoría de la paridad de poder adquisitivo, tanto desde un punto de vista austriaco como neoclásico. Finalmente se inspeccionan los movimientos internacionales de dinero y las asociaciones de los mismos con las dinámicas de la balanza de pagos y del tipo de cambio. Se deja abierta la puerta para futuras investigaciones sobre la idea de incorporar la noción de la paridad de tipo de interés, entendida como «ley de tendencia», dentro de la teoría austriaca.

Palabras clave: Tipo de cambio, análisis austriaco, paridad del poder adquisitivo, balanza de pagos, movimientos internacionales de capital.

* I am grateful to Prof. Jesús Huerta de Soto, Prof. Guido Hülsmann and Prof. Roger Garrison for their suggestions on the essential literature on this subject. The bibliography was also inspired by Prof. Joseph Salerno's article, «International Monetary Theory» (1994). I am also indebted to Prof. Jesús Huerta de Soto, Prof. Miguel Ángel Alonso, Philipp Bagus, Giancarlo Ianulardo and William Longhi for the significant feedback they provided on the first draft of this survey. All errors are obviously mine.

** Universidad Rey Juan Carlos, Madrid.

Abstract: This survey represents a recollection of the contributions of prominent Austrian economists on the subject of the exchange rate determination (Mises, Hayek and Haberler). We review the theoretical fundamentals that allow for a comprehensive understanding of the microeconomic forces that determine exchange rates. Then we examine the Purchasing Power Parity Theory, both from a neoclassical and Austrian viewpoint. Finally we inspect the international movements of money and the associations of these with the dynamics of the balance of payments and exchange rate. We leave open the door for future investigations over the idea of incorporating the notion of the Interest rates Parity, intended as a «tendency law», in the Austrian theory.

Key words: Exchange rate, Austrian theory, purchasing power parity, balance of payments, international capital movements.

Clasificación JEL: F31.

I. INTRODUCTION

The problems that arise from the theoretical analysis of the exchange rate determination pertain to the field of the Theory of International Trade. This field of knowledge can be partitioned into the 'pure' theory of international trade and the 'monetary' theory of international trade, the former being concerned with the 'real' factors that promote an international exchange while the latter with the phenomena that take place when the monetary factor is introduced.

In the ground of International Trade Theory, the Austrian School produced its main contributions in an unsystematic way; an organic treatment does not exist¹. For this reason, it makes sense to compile a collection of the isolated contributions of the

¹ The highlights in this field are the works of Mises, Hayek, and Haberler, whose most important contributions are mentioned in the bibliography.

Austrians on the subject of exchange rate determination, which is precisely the scope of the present survey.

The doctrines that seek to preserve purchasing power stability, price stability and exchange rate stability by means that are not in line with sound money policies, have been exhaustively examined and criticized by the Austrians. Although they represent a very interesting subject, they do not fall within the scope of this work, and will not be mentioned unless they prove to be useful for our investigation.

II. PURCHASING POWER OF MONEY AND MONETARY EQUILIBRIUM

1. Micro foundation of international trade analysis

The Austrian analysis has a microeconomic foundation. Applying the principle of methodological individualism², the Austrians derive the laws of economics focusing on the economic behavior of individuals or firms and not on the movements of aggregates of individuals, or collectives. It is not an aim of this work to review the sociological and epistemological reasons in favor of this methodological approach³. Suffice it to say that all the

² Haberler (1950), p. 7.

³ To resume very briefly, methodological individualism had been ascribed as a basic principle by the founder of the school, Carl Menger. Giving a systematic epistemological foundation to the school, it was probably Ludwig von Mises who best described the principle and the dangerous errors generated by the scientist that neglects it. From the epistemological point of view, it is easy to demonstrate that no type of collective (a family, an association, a chamber of commerce, a political party, the Government, etc.) exists without the presence of the individual, and that its manifestations are the outcome of the complex interaction of individual actions (Mises, 1963, «The Principle of Methodological Individualism», p. 41). From the economical point of view, Mises articulated the traps of the macroeconomics approach, which focuses upon an arbitrarily selected segment of the economy (for example, upon one nation). This macroeconomic aggregate is constituted by groups of individuals acting in concert, but macroeconomics today proceeds as if all these individuals'

members of the school adhere to it, with no exceptions, and this leads to very interesting implications in the field of macroeconomics and monetary theory. For example, in the present work, this methodology manifests itself in Mises' analysis of the purchasing power of money, in his definition of the demand for money, and in Hayek's investigation of the workings of an international monetary system in the case of an homogeneous international money.

2. The objective exchange value of money

The concept of the objective exchange value⁴, popularly called 'purchasing power', enables an understanding of the essential difference between money and other economic goods. The subjective valuation of the individual is the basis for the determination of the economic value of money, as with any other economic good. Every economic good has both a *use-value* and an *exchange-value*. Since money is useful only as a medium of exchange, its subjective use-value and subjective exchange-value coincide. Moreover, while the utility of an economic good is determined both by its subjective use-value and the value scale of the individual⁵, the utility of money (that is, its subjective

actions were in fact the outcome of the joint operation of one macroeconomic magnitude upon another (Mises, 2002b, «The Approach to Macroeconomics»). For a justification of how Austrian Macroeconomics can be conceived without stumbling into these ingenuities, the most advanced contribution comes from Professor Roger Garrison's *Time & Money*, 2001 (The Macroeconomics of Capital Structure, p. 3).

⁴ Mises introduced this concept in one of the most fascinating and important chapters ever written for Austrian Economics (1953, Ch. I, Part II, p. 97). This chapter represents the foundation of his theory of the value of money.

⁵ Mises calls the former 'external factors' and the latter 'internal factors'. *Ibid.* Here we see how Mises had not yet developed a comprehensive subjective stance in his economic analysis, since at a later stage (in «Human Action») we find that even the external factors are determined by subjective valuation only. More specifically, an economic good is a means for the economic agent as long as he subjectively thinks so; in other words, its use-value is not determined by objective factors but by the subjective belief that a good is useful in order to attain the selected goal.

value as a means of exchange) depends only on its objective exchange-value.

The 'objective exchange' value of money is defined as the possibility to obtain a certain quantity of other economic goods in exchange for the former⁶; the price of money is this same quantity (for example, we could speak of the commodity-price of money). This is not the place to examine further the implications of this concept (such as the apparent circular reasoning implied in the previous definition, or the formation of the purchasing power of money), since they have been addressed exhaustively by Mises⁷.

3. Monetary equilibrium

The monetary equilibrium towards which the market continues to drive can be described as one in which the purchasing power of money is absolutely equal everywhere⁸. Mises examined geographical differences in the purchasing power of money⁹ by pointing out that the same physical good does not represent the same economic good in different locations. In fact, two identical goods do not belong to the same class if they are not ready for consumption in the same place, since transport and distribution costs affect their final price¹⁰.

⁶ We can also affirm that the use-value of money is the anticipated use-value of the goods we intend to purchase with it.

⁷ See the entire chapter II, part II (The Determinants of the Objective Exchange-Value, or Purchasing Power of Money) in Mises (1953).

⁸ Salerno (1984), p. 251.

⁹ Mises (1953), Ch. III, Part II, pp. 170-179.

¹⁰ Mises lost for a moment his subjectivist stance when he claimed that: «The money-price of any commodity in every place [...] must be the same as the price at any other place, augmented or diminished by money-cost of transport». Clearly, subjective valuations change depending on the location of the purchases. This is true if we consider, for example, a can of Coca Cola consumed in a five-star hotel versus its purchase in a supermarket; the same applies to the price of a Big Mac in two different countries. Hence, the transport cost is only one of the factors that justify

This argument confirms why it is inconceivable to state that interspatial discrepancies in the purchasing power of money are demonstrated by the observation of price differences for the same goods. However, we can go a step further. The transport cost of money is virtually zero¹¹, therefore if we assume as nil the cost of moving money, and if we remember that the individual's value scale does not intervene in the determination of the subjective exchange-value of money, we ascertain that the purchasing power of money should be the same the world over. In the words of Mises: «The purchasing power of money shows a tendency to come to the same level throughout the world, [...] the alleged differences in it are almost entirely explicable by differences in the quality of the commodities offered and demanded, so that there is only a small and almost negligible remainder left over, that is due to differences in the quality of the offered and demanded money»¹². Salerno adds that this renders the location of money a matter of indifference to economic agents; therefore money represents a perfectly fungible commodity, subject to the operation of the Law of One Price.

the different quotation of a given product in different geographical areas. However, we cannot forget that the transport cost also enables identification of an upper limit on the final price, since if the latter rises above the import point, it will be purchased abroad, where it is cheaper, instead of at home (Haberler, 1950, p.32). See below: «3. Internationally traded goods according to Haberler».

¹¹ Or in any case very low, depending on the efficiency of the banking system in a given area for operations relating to the inter-bank clearing systems. This consideration applies to a monetary system based on a commodity money where the monetary exchanges are actually executed using money certificates and/or clearing mechanisms (either merchant or bank clearing). Evidently, if we consider the imaginary construction of an economy in which only a commodity money is considered legal tender and is physically exchanged, then the transport cost would not be zero, rather it would correspond to the transport cost of the commodity money.

¹² Mises (1953), p. 173.

4. The general price level and national price indexes

The idea of measuring the purchasing power of money arises from the plan of controlling and eventually stabilizing its value, which today is considered the main target of the monetary policy. Mises criticized the feasibility of such measurement on the basis of two considerations¹³. Firstly, the concept of the price level is misleading because it does not belong to the real economic activity. Secondly, the usage of index number techniques for measuring such a price level is unscientific, and therefore should not be used in the construction of an economic theory.

The concept of the price level is an imaginary construction that assumes completely stationary exchange ratios between commodities other than money. With relative prices frozen, it is easy to imagine a uniform rise or fall of the price of all commodities; that is, of the purchasing power of money. Furthermore, this abstraction enables us to distinguish whether changes in exchange relationships between money and other commodities arise from the 'money side' or the 'commodity side'¹⁴. Nevertheless, it is plain to see that this fictional representation does not coincide with the circumstances of the real market process.

The idea of measuring purchasing power by observing the price evolution of an arbitrarily selected basket of commodities, stems (as far as the theory of index numbers goes) from the consideration that the value of money can be seen as the commodity-price of money. Relative price changes – that is, commodity-side price changes – cancel each other out in a sufficiently large and carefully selected collection of consumer

¹³ Mises (1953), p. 187, and Mises (2002a), p. 87.

¹⁴ Also called by Mises 'cash-induced' and 'good-induced' changes in the value of money.

goods¹⁵. Thus, the resulting price movements of this collection represent money-side changes, or in other words, purchasing power changes. However, several arbitrary decisions must be taken in order to build up an index number:

- a) The index must be assembled using an arithmetical mean. The debate over which mean should be arbitrarily selected is an old one; for our purpose it is sufficient to underline that the debate cannot be settled conclusively.
- b) We cannot consider assigning the same relative importance to every good in the basket. Hence it would make sense to adopt a 'weighted average'. Plainly, however, the subjective value scale of the individual is constantly changing and, consequently, so does the relative importance that he assigns to every good. Therefore, if we want to avoid the ingenuity of believing that the condition of isolated individuals' value scales applies to reality, we must conclude that the array of weight coefficients required to build the 'weighted average' is both unobservable and dynamically changing. Its computation necessarily requires arbitrary assumptions.

In some fields, according to Mises, the approximate calculation of price indexes is acceptable. For example, in the investigation of historical economic events, or when a financial institution needs to estimate the purchasing power component of the market's interest rate. For short time periods the results obtained may be regarded as satisfactory, as long as we remember that they do not represent an exact picture of reality, because of the germ of the arbitrary assumptions they contain.

¹⁵ It would be trivial to comment further on the absolute arbitrariness of this assumption.

5. The Quantity Theory of Money

To explain the effects of a change in the money supply, the Austrian theory generally resorts to the Quantity Theory of Money¹⁶. Haberler reminds us that this theory can be distinguished in two varieties:

- *Strict version*: prices rise uniformly and in the same proportion as the increase in the quantity of money.
- *Relaxed version*: an increase in the quantity of money ‘tends’ to bring about a price rise.

The first version coincides with John Locke’s view and was used by Irvin Fisher to build his famous exchange equation. It is well known that the latter is rejected by the Austrians, who call it the «mechanistic version of the Quantity Theory»¹⁷. The second version was the essence of the monetary theory of the *Classical School* and of the *Currency School*. Its basic principle was established by Richard Cantillon, who explained what exactly happens to prices if it is false that they rise uniformly and proportionally to the volume of monetary expansion. The new money is not distributed homogeneously out of a helicopter directly to the wallets of every economic agent. Instead, it enters into some specific interstices of the economy. In the first instance it will be at the disposal of a few people, whose demand for goods will consequently increase. Hence, the new money will spread initially around the circle of the first agents that receive and spend it, causing a rise in the price of the goods they purchase. The

¹⁶ A small branch of Austrian economists do not accept the ‘quantity theory’. In substitution they propose a ‘quality theory’, although this has not yet been developed in a systematic and organic way. The fundamentals of the Austrian-rooted prejudices against the Quantity Theory can be found in Anderson, *The Value of Money*, Chapter VIII, «The Equation of exchange».

¹⁷ A brilliant critical review of Fisher’s equation can be found in Huerta de Soto (1998), p. 412. See also Anderson, *ibid.*

vendors of these goods will then turn their new cash balance excesses to the purchase of other goods, whose price, again, will rise. Thus, the process develops, like a radial wave flowing towards the periphery, until the new money spreads through the economy in accordance with individuals' demand for money and goods. The most significant point here is that during this process, relative prices will change; hence, there is no reason to conclude that the general price level will increase uniformly and in proportion to the increase in the total money supply¹⁸. Furthermore, at the end of the adjustment process, a redistribution of income will have occurred within the society.

III. PURCHASING POWER PARITY

In our times, the Purchasing Power Parity Theory (PPP) represents the building block for all economic theories that deal with the determination of the exchange rate. The 'nominal' exchange rate is defined as the ratio between the number of units of one currency required to buy one unit of another currency. On the other hand, the 'real' exchange rate, one of the instruments mainly used in today's monetary policies, is determined using the purchasing power theory. In this paragraph, we will briefly analyze this in order to underline the differences on this subject between the Neoclassical School and the Austrian School.

The models developed by mainstream Economics also employ another type of parity: the Interest Rate Parity¹⁹. Those economists who develop their theories using solely the empirical Polar Star,

¹⁸ This mechanism is known as the «Cantillon effect», and is so called by the Austrians, particularly by Hayek. Mises (even though he never mentioned Cantillon) used this principle to show that money is never neutral (neither in the short nor in the long term). On this matter, see Huerta de Soto (1998), p. 421 and p. 452. The fluctuations in relative prices induced by the introduction of the Euro represent an evident empirical application of the Austrian principle of non-neutrality of money.

¹⁹ See for example Alonso Neira (2004), p. 80.

observed that the PPP does not successfully pass the empirical test²⁰. They then concluded that the theory is acceptable in the long run, but proves inadequate in the short term. The recent development of the international financial markets suggested to them that the exchange rate is influenced not only by relative purchasing powers (as the PPP holds), but also by relative interest rates. Hence, a new set of parity conditions was developed around the idea that the rate of exchange can also be determined by the relation between nominal sovereign interest rates. Again, these parity conditions did not pass the test of the empirical verification and revealed themselves to be more or less consistent with the economic statistics only in the long run²¹.

Today, when a new currency is introduced, the PPP is one of the prime criteria employed in order to establish its equilibrium value. Within the present work, we will see that the Austrians base their analysis on their version of the PPP but decline to rely on the Interest Rate Parity.

1. Cassel's Purchasing Power Parity Theory

The Purchasing Power Parity Theory is ascribed by mainstream textbooks to Gustav Cassel. Many Austrians maintain that the first formulation was conceived by Mises²². However, already Haberler realized that, even though Cassel introduced the term, the theory is older even than Ricardo²³. In reality, the first clear formulation of the theory can be traced back to the Spanish late scholastics of the 16th century. In his *De Justitia et jure* (1553), the famous Salamanca Dominican theologian, Domingo de Soto, applied a rigorous supply-and-demand analysis to foreign

²⁰ See Colombo, Lossani (2003), pp. 147-177.

²¹ *Ibidem*.

²² Salerno (1984, p. 253) explains that Mises stated the principle in 1912 (Mises, 1950), four years before Cassel published the first of his many statements.

²³ In the works of John Wheatley (1802) and William Blake (1810). See Haberler, 1950, p. 32, n. 5.

exchange rates to explain why the abundance of metal caused a deficit in the balance of payment²⁴. Martin de Azpilcueta (known as the 'doctor Navarro'), influenced by Domingo de Soto, developed his theory of exchange rates based on the purchasing power of the monetary unit, and simultaneously discovered the Quantity Theory of Money (*Manual de confesores y penitentes*, 1553)²⁵. It is worth noting that another great scholastic, Juan de Mariana, gave the first formulation of The Gresham Law (*Tratado sobre la moneda de vellón*, 1609)²⁶.

The theory asserts that the relative value of different currencies (that is, the exchange rate) corresponds to the relation between the real purchasing power of each currency. Cassel's formulation is more akin with those who maintain that the purchasing power of money can be measured using price level indexes; therefore the ratio between two currencies is equal to the ratio of the general price level in the two countries. This interpretation of the PPP relies on the Law of One Price for all economic goods²⁷, a posture that, as mentioned earlier, is strongly opposed by the Austrian School. The fact that the Austrian theory declines to follow the path of price indexes in order to build up economic laws, suggests why Mises' version of the PPP is different.

2. Mises' Purchasing Power Parity Theory

Mises clarified the nature of an economy where two kinds of money coexist²⁸. For the determination of their exchange rate, there is no theoretical difference between the case of two different kinds of money commonly used side by side within the same economic area (a parallel standard) and the case in which the

²⁴ Rothbard (1999), p. 134.

²⁵ Rothbard (1999), p. 136.

²⁶ Chafuen (1999), p. 75.

²⁷ Colombo, Lossani (2003), p. 115.

²⁸ Mises (1953), p. 179.

money of exclusive use at home is different from that used abroad. This is because, as a result of the existence of international trade relations, the money of each of the single areas concerned is money also for all other areas connected by trade²⁹. More specifically, «exchange rates must eventually be established at a height at which it makes no difference whether one uses a piece of money directly to buy a commodity, or whether one first exchanges this money for units of a foreign currency and then spends that foreign currency for the desired commodity»³⁰.

Mises' version of the theory is exclusively monetary. It asserts that the static (or long-run equilibrium) exchange rate is always exactly equal to the inverse of the ratio between the purchasing powers of the two currencies. To maintain purchasing power parity it is not necessary for physically identical goods available at different locations to maintain equal prices in the same currency; however, the ratio of the prices of the same good in two different currencies should equal their exchange rate³¹. Obviously, this parity will be safeguarded by the arbitrage mechanism.

The purely monetary nature of Mises' theory of exchange rate determination implies that real factors (including relative price movements between imports and exports) do not intervene in its formation. If the relative price of a commodity rises, it will do so against every currency; in other words, every currency will depreciate in terms of that specific commodity price. Hence, even though relative price movements will bring about a redistribution of income (which eventually leads to a change in the demand for money), they will not be a general cause of departure from the equilibrium exchange rate³².

²⁹ However, it is true that there are important differences between domestic and foreign money, as regards the social consequences of a change in the objective exchange value of money. See Mises (1953), p. 206.

³⁰ Mises (1953), p. 250.

³¹ Salerno (1984), p. 254.

³² Salerno (1984), pp. 255-6.

3. Internationally traded goods according to Haberler

Interspatial price differences for the same physical good tend to be leveled, since they represent arbitrage opportunities. However, this does not mean that the price of every single commodity must be the same in all places. We have already mentioned the transport cost factor and the difference in geographical subjective valuations as the two elements that justify interspatial price discrepancies. Now, in Haberler's view, we can take a step further in order to determine the constraints on the pricing process associated with an internationally traded good.

Every commodity has an export and an import point and the distance between the two is the transport cost³³. If the price rises above the import point, imports will increase; if it falls below the export point, the commodity will be exported. Within these two limits, the price can vary. Whenever transport is impossible (for example, real estate) or disproportionately expensive, a good ceases to be considered an 'international' good. Moreover, the nearer the cost of production is to the export or the import point, the more likely it is that a good will have the potential to become, or will cease to be, an international good, as a result of small changes in the cost of production³⁴ or in the cost of transport³⁵.

Before we go further, we should point out two problems in the reasoning presented so far. Firstly, Haberler clearly demonstrates here his marriage to the Marshallian theory of price determination (the predominant one in the neoclassical arena), which is in conflict with the Austrian theory. For both schools, prices are determined by the supply-demand relation; but while

³³ Haberler (1950), p. 32.

³⁴ Either for a 'monetary' reason (such as movements in the general price level) or for a 'real' reason (such as a change in technology).

³⁵ For example, owing to the introduction or the elimination of tariffs.

both agree that demand is determined by individual preferences, Marshall maintained that supply is determined by the cost of production, while the Austrians argue that it is the other way around – that is, that the cost of production is determined by the final price³⁶. Secondly, Haberler bases his analysis on the fact that only the transport cost justifies interspatial price discrepancies, while we have seen that for the Austrians these price gaps are due also to a subjective component.

The mechanism proposed by Haberler enables us to identify a relation between the price of international goods at home and abroad. The price in the exporting country coincides with or is lower than the export point and in the importing country it will be equal to or greater than the import point. Hence, as the theory goes, there is a price difference for the same good in two different countries, which is justified by the gap represented by the transport cost. Moreover, if the goods are to continue to be traded internationally, both prices must move together.

Moving from the micro to the macro level, the step is apparently short. The transport cost would justify a gap in the aggregate price level between different countries. Hence, the exchange rate determination using this version of the PPP rests on the price level ratio between two countries, with the price levels intended as the aggregate price index of internationally tradable goods³⁷.

³⁶ Austrian theory is strictly consumer-centric. In the long run, production costs (factor prices) are determined by consumption prices, which follow consumers' valuations. See Murray Rothbard, *Man, Economy and State* 1963a, Ch. 5, par. 8. Mises affirms that «retail prices of consumption goods always participate in the movements of the prices of production goods, even if they lag behind them» and, adding a methodological flavor to the issue, that «it is impossible to prove the cost-of-production theory of the older School by invoking the innumerable assertions of business-men that 'explain' variations in prices by variations in costs of production» (Mises, 1953, p. 156 and p. 169).

³⁷ Furthermore, Haberler affirms that «one should not say that the rise in prices is the primary phenomenon, and that the depreciation of the exchange is merely an effect of this. The two changes bear a functional relation to one another and are

However, here Haberler encounters a difficulty: the theory stands firm as long as all goods (that participate in the aggregate of the price level) are internationally traded. However, non-international domestic goods also exist, whose price level may not move accordingly with the international price level. He resolves to sidestep this bottleneck by asserting that, indeed, a reasonably close connection exists between the two. Domestic prices would move in the same direction as international prices (even though the proportion of international to domestic goods is small) because the latter «include most of the important raw materials, which influence considerably the price of their products»³⁸.

From our point of view, the assumption he makes is a very specific one that does not have a place in any manner of general economic theory. For, in circumstances where the raw materials assumption does not hold, the theory would not be applicable. If we decline to acknowledge any relation of such kind between the price level of international versus domestic non-international goods, Haberler's version of PPP would hold in the narrower (if not inconceivable) realm of price levels for international goods. Considering that national price indexes include purely domestic goods, their applicability (even for those who accept their usage in the construction of economic laws) proves very limited.

Nonetheless, there is one final argument that challenges Haberler's position. According to Mises, there is no reason to distinguish between internationally tradable goods and domestically produced and consumed 'non-tradable' goods. All goods that are exchanged in the market participate in the formation of the purchasing power of the national currency, since

both effects of the same cause», that is, the increase in the quantity of money (Haberler, 1950, p. 60).

³⁸ Haberler (1950), p. 35. Here, again, we have a confirmation that he follows Marshall in price determination.

all goods are potential objects of trade even though many may be 'immovable'. For example, American real estates, when rendered sufficiently cheap by dollar depreciation, are the object of foreign speculation³⁹.

IV. BALANCE OF PAYMENTS ADJUSTMENTS

1. The case of an homogeneous international money

a) *The basic mechanism*

Hayek describes the function and the mechanism of international movements of money examining the case of a shift in the demand for consumer goods⁴⁰. He considers the simple case of an international homogeneous money (or purely metallic money) and supposes that an individual that previously consumed a product of country A decides to switch to the consumption of a different good of country B. The outcome will be the following:

- The decreased exports in A and the increased exports in B generate a flow of payments from A to B; that is, an adverse balance of trade for country A.
- Someone will have to account a monetary income decrease in country A and the opposite will happen in B.
- The income change will spread through the two economies, setting in motion forces aimed in opposite directions, which will compensate the equilibrium in the balance of payments and will stop the flow of payments. In country A the income decline will lead either to a reduction of imports from country B or to a fall in the price of some goods, which will facilitate

³⁹ Salerno (1984), pp. 253-4.

⁴⁰ Hayek (1937), 2nd Conference (p. 102, sp. Ed.). The mechanisms described here are rooted in the Quantity Theory of Money and can also be found in Mises (1953), p. 249 and Mises (2002a), p. 33.

an increase of exports toward B. The opposite forces appear in country B.

- At the end of the counteracting process, the money flux from A to B will stop and the total of the transferred funds will coincide with the reduction of the quantity of money in A and the increase of this in B.
- The process will terminate not when the balance of payments between the two countries meets a new equilibrium, but when the individuals affected by the process do so also. This means that even if the money flux between the countries ends, the effects of the adjustment process may not have been terminated at the individual level. Furthermore, the magnitude of the reduction in income and individual prices (and not its aggregate level) that may arise as a consequence of the money transfer from A to B may prove to be greater in B than in A.

Using this simple scenario, Hayek shows that what drives the chain of effects unleashed by the originating cause of the monetary disequilibrium are the individual's decisions (in terms of cash balances, income and prices), and not the movements in national money supply, nominal GDP or price level. Moreover, these movements in the individual's income and prices will not differ from those that occur in the case of two domestic industries or of two regions of the same country.

Far more important are the implications of the adjustment of this balance of payments in terms of changes in the money supply. In the case of interregional or international money transfers such as the one described above, it does not make much sense to speak of inflation or deflation. Clearly, if we define these two phenomena as either the change in the money supply or the price level within an arbitrarily selected territory (that is, a portion of the international setting under consideration), then the employment of these two terms makes sense. But here

we are dealing with an international redistribution of money, rather than a simple change in the money supply of two closed economies. More specifically, there are no reasons to consider that:

- a) The monetary expansion/contraction within a given geographical area will generate those relative price movements that bring about malinvestment and set a business cycle in motion⁴¹.
- b) Savings and investments will be equal within, again, an arbitrarily selected territory that represents a portion of the international economy under investigation.

b) *The balance of payments and the demand for money*

Mises analyzes the implication of the demand for money⁴² for the balance of payments, under the assumptions of an unhampered market, free trade and absence of fiduciary media. We have already seen that «all economic goods, including money, tend to be distributed in such a way that a position of equilibrium between individuals is reached». In such a position, the total money supply (as with the total stock of other commodities) is distributed among individuals according to the intensity of their demand for it in the market. Moving from the micro to the macro level, the same applies without amendments⁴³. «If the state of the balance of payments is such that movements in money would have to occur between countries, independently of any altered estimation of money on the part of their respective inhabitants, then operations would be induced which reestablish equilibrium. Those persons who receive more money than they

⁴¹ Note that the change comes from a consumer choice (perhaps justified by the competitiveness of the product of country A against the product of country B), and not from the availability of cheap money, which generates malinvestment.

⁴² See Appendix A.

⁴³ Mises (1953), p. 184.

need will hasten to spend the surplus again as soon as possible, whether they buy production goods or consumption goods. On the other hand, those persons whose stock of money falls below the amount they need will be obliged to increase their stock of money, either by restricting purchases or by disposing of commodities in their possession»⁴⁴. In other words, as long as the demand for money does not change, a credit or debit balance of payment can only be transitory. Thus, the cause of a permanent departure from the equilibrium toward which the market is moving must be found not in a temporary unbalance of international movements of money, but rather in a change in the demand for money.

2. The case of a national money: fractional reserve banking

Hayek extends the previous case to consider the existence in both countries of a fractional reserve system. The clients of a bank in country A are used to considering as money their deposits at, or the notes issued by, an institution that participates in the national banking system. But when international trade is involved, the transaction must be settled using international (or metallic) money. Therefore, in order to make an international payment, the individual has to exchange the domestic money for international money (that is, to redeem the fiduciary media in his possession).

In a fractional reserve system⁴⁵, the banks hold in reserves a small portion of the amount of money they issue in the form of deposits or notes. These reserves enable redemption requests, which the banks receive as a result of the balance arising from

⁴⁴ *Ibid.*

⁴⁵ Huerta de Soto (1998) is considered the most advanced and innovative Austrian monograph on this subject.

intra-banking clearing and foreign operations, to be met. The financial institutions participating in the national banking system usually keep their reserves in the deposit of a central bank, which is therefore in a position to supervise and, if need be, control the aggregate reserves of the participating national banks⁴⁶. The proportion of reserves to the volume of fiduciary media issued is a critical one, and the credit structure of the country is affected by the volume of reserves. Indeed, if the latter changes, the national credit system will expand or contract accordingly.

We are now in a position to return to the previous case (a consumer demand shift that generates an international movement of money), enriched by the presence in each country of a distinct fractional reserve system superintended by a central bank⁴⁷. The general opinion is that the effects produced will be identical. However, for Hayek, such a conclusion bears the view of the mechanistic interpretation of the Quantity Theory of Money, which oversimplifies the mechanism and therefore neglects several significant repercussions.

We have seen that a shift in demand for goods involved in international exchange will render the balance of payments for country A unfavorable, owing to a transfer of money toward country B. However, in this case, unless the adjustment process is particularly rapid, the central bank will not allow it to evolve spontaneously until a new equilibrium is reached, since this could jeopardize the reserves accumulated for the redemption

⁴⁶ Mises examines the workings of this collective reserve fund (that he calls 'redemption fund'). The estimation of this enables us to calculate the maximum limit of fiduciary media issues in order to conduct foreign trade securely without the need for a redemption fund. However, if those who trade with foreigners find it costly to convert money-substitutes (such a circumstance would militate against the complete equivalence of money-substitutes and money), these would circulate at a discount. In this case, a redemption fund would be necessary. Mises (1953), p. 325-331.

⁴⁷ Hayek (1937), 2nd Conference (p. 107, sp. Ed.).

of fiduciary media. This is so because if the level of reserves falls, the risk of insolvency rises; therefore, in order to maintain the proportion of liquidity to fiduciary media issued (whether in the form of deposits or notes), a contraction of the national credit structure will be pursued. Likewise, this creates the conditions for a credit expansion in country B.

In both cases, the result of the adjustment process will be the movement of a quantity of money from one country to the other. The main difference is the set of economic agents that must bear the burden of the correction. In the previous case, only those engaged in the international trade affected by the shift in demand were implicated in the adjustment process. Now, conversely, the credit restriction indiscriminately affects anyone who depends on bank credit; that is, those who rely on bank credit for investments in their business activity.

The fractional reserve system bears the following further implications:

- The forces that contribute towards reestablishing the equilibrium (in other words, which will reduce imports and increase exports) will act in the form of a reduction in domestic prices in country A.
- Intervention in the adjustment mechanism will shorten the time scale of the process and will decrease the final quantity of money transferred⁴⁸.
- In the previous case there were no reasons for a rise in the interest rates in country A. In a fractional reserve system the interest rate rise will be inevitable, regardless of the underlying real conditions such as the return on investments or the social saving rate. This means that, the interest rate will rise

⁴⁸ This is so because the monetary outflow required in order to reestablish the balance of payment equilibrium is suffocated by the national credit expansion/contraction. So the process will not develop completely, as in the previous case, but only partially.

above its natural or equilibrium rate⁴⁹. It should be underlined that this movement of interest rates: (a) is not caused by the original shift in demand, but by the type of banking structure, which is forced to react in this way when such alterations occur; (b) represents the very measure that allows for acceleration of the process that reverses the unfavorable balance of payments.

- The attained equilibrium of the payments balance will be transitory since, as mentioned above, those people forced to contract their purchases are not the same people that would be affected in the absence of a fractional reserve system. In other words, such equilibrium has been reached through a monetary-induced alteration of the investment structure and not by changes in underlying real factors.
- It could be asserted that the credit contraction in country A and the expansion in B produces exactly the same effects as a transfer of capital from A to B⁵⁰, therefore no damage is produced in the credit structure. However, not every money transfer is equal to a transfer of capital, since there is no guarantee that those who receive the monetary transfer will increase their investments. The matter would be different if the original cause were not a shift in the demand for commodities from those produced by country A to those produced by B; but rather, if it were a redirection of the funds invested in the production of capital goods in country A to those produced in country B. This would represent an authentic capital movement and would have a 'direct' effect on the interest rates.

⁴⁹ Generalizing, assuming an initial disequilibrium condition, the interest rate will tend to increase.

⁵⁰ See section on Hayek in «b) Hayek: international capital movements and interest rates» for a definition of capital movements.

It is useful to reiterate that the problems underlined here are not caused by the political measures or regulations determined by the central bank, but rather by the very essence of a collective system of fractional reserves.

On this subject, Haberler does not recognize the problems identified by Hayek⁵¹. He explains that credit expansion/contraction modifies the quantity of money in circulation, without changes in the amount of legal tender. This leads to movements in 'nominal purchasing power' without the transfer of gold. Hence, gold movements no longer play a prominent part, although their mechanism does not cease to operate. Consider a world-wide clearing system and the existence of an international central bank. National central banks' gold reserves are deposited at the international bank, or are superseded by credit held there by central banks. A passive balance of trades would mean a movement of gold from one account to the other, without the material transfer of gold. In any case, the mechanism of price-level, balance of trade, etc., would remain fully operative. This is what actually happens, with central banks keeping money at foreign banks. A passive balance of payments leads to shrinkage of these accounts, causing banks to restrict credit. With small disturbances, equilibrium is restored in this way, with neither gold movements nor a fall in the exchange rate.

3. The case of inconvertible paper currencies

Inconvertible paper currencies are not pegged to the value of an internationally acknowledged money such as, for example, in the gold standard⁵². Rather, their relative value fluctuates in the open market, as the price of ordinary commodities does, responding to the law of Purchasing Power Parity. Besides, a

⁵¹ Haberler (1950), pp. 51-52.

⁵² For a brief description of the mechanism of the gold standard and of the gold points, see Haberler (1950), p. 23.

passive balance of payments does not result in an outflow of money, but rather in a currency depreciation.

a) *The flaws of the balance of payments theory*

In his monetary writings, on more than one occasion Mises faces the issue of the balance of payments theory. This theory seeks to explain the formation of exchange rates based on the current state of the balance of payments, rather than via the currency's purchasing power⁵³. If the balance of payments debit increases (either through an increase in payments due to foreigners or owing to a decrease in incoming payments), the foreign exchange must rise.

The theory traces a distinction between the decline in the currency's value on the international markets and the reduction of its domestic purchasing power. In fact, according to this theory, there is a weak connection between the two, if any connection at all. Mises explains that between the change in foreign exchange and the change in the monetary unit's domestic purchasing power, there is usually a time lag (shorter or longer); therefore a superficial observation could easily lead to the conclusion that the two data are independent of one another. The time lag is due to the fact that price increases (induced by a rise in the quantity of money) do not appear overnight. They evolve according to the mechanisms of the Cantillon effect. On the other hand, foreign exchange quotations are speculative rates of exchange, therefore the depreciation of the currency becomes apparent relatively soon in the foreign exchange market, long before the prices of other goods and services are affected. Hence, the theory easily overlooks the fact that «(a) the day-to-day ratio between supply and demand for foreign exchange determined by the balance of payments can evoke only transitory

⁵³ Mises (2002a), p. 57.

variations from the static rate determined by the purchasing power of the various currencies, (b) these variations must disappear promptly, and (c) these variations will vanish more quickly and more completely the less restraints are imposed on trade and the freer speculation is»⁵⁴.

According to the doctrine of the balance of payments, the maintenance of a sound currency is possible only with a 'credit' balance of payments. The instruments for the refutation of this thesis are the Quantity Theory and Gresham's Law⁵⁵. The former tells us that money cannot fly out continuously from a country that employs a purely metallic currency. «The outflow of a part of the gold supply brings about a contraction in the quantity of money available in the domestic market. This reduces commodity prices, promotes exports and restricts imports, until the quantity of money in the domestic economy is replenished from abroad»⁵⁶. An undesired efflux of money can never be anything but the result of Government intervention endowing money of different values with the same legal tender. The mechanisms of Gresham's Law come into action when a country substitutes metallic money with *credit money* or *fiat money*, since the economic agents are forced to recognize legally the over-issued paper money as equal to metallic money⁵⁷. In this case, it is often asserted that

⁵⁴ Mises (2002a), p. 58.

⁵⁵ Mises (2002a), p. 33 and Mises (1953), p. 249. This law states: «Money overvalued artificially by government will drive out of circulation artificially undervalued money». See Murray N. Rothbard, *What Has Government Done to Our Money?* (1963b), p. 17. The law is often superficially enounced as: «Bad money drives good money out of circulation».

⁵⁶ *Idem*.

⁵⁷ Money does not flow out because the balance of payments is unfavorable, but rather because state intervention has called forth the mechanism of Gresham's Law. The disappearance of gold money follows from the fact that the state equates, in terms of legal tender, a lesser-valued money with a higher valued money. Introducing quantities of inconvertible banknotes and government notes it forces monetary depreciation on these notes, while gold money retains its international value and vanishes, henceforth, from the market (disappearing abroad or going into hoarding). Mises (2002a), pp. 61-62.

the balance of payments determines the exchange rate. To Mises, this is completely wrong. We have already seen that the static exchange rate is determined by the purchasing power parity and that short-term deviations are due to healthy speculative movements that actually drive the forward change toward this rate⁵⁸. Furthermore, one must not overlook the fact that foreign trade exists because of interspatial price discrepancies. If, when observing daily fluctuations, we realize that the «momentary state of the balance of payments is decisive for supply and demand on the foreign exchange market», we should take a step further and conjecture as to what determines the state of the balance of payments. «This must lead to the conclusion that the balance of payments is determined by the structure of prices and by the sales and purchases inspired by differences in prices»⁵⁹.

Another interesting contribution by Mises underlines that if between two countries international trade is carried out by barter, then the balance between the two countries must be even⁶⁰. This does not change from direct to indirect exchange: the surplus of the balance of payments that is not settled by the consignment of goods and services but rather via money transfer was, for a long time, believed to be a consequence of international trade. This is erroneous. International money movements are not the effect, but the cause of a favorable or unfavorable balance of trade⁶¹. Precious metals are distributed among individuals (hence among nations) according to their demand for money.

⁵⁸ Mises (2002a), p. 35.

⁵⁹ Idem.

⁶⁰ Mises (1953), pp. 180-187.

⁶¹ The balance of payments of a country is nothing but the sum of the balance of payments of all its individual enterprises. Debit and credit sides must always be in balance, because in economic trading goods are exchanged, not given away. This equilibrium is not brought about by undertaking all export and imports first, without considering the means of payment, and only later adjusting the balance in money. Rather, money occupies the same position in undertaking transitions as do the other commodities being exchanged. Mises (2002a), p. 60.

Therefore, no individual must fear having less money than he or she needs⁶².

b) *Hayek: international capital movements and interest rates*

Hayek defines international capital movements as «the purchase or sale of rights, credits against the residents of a country to the ones of another, [or] properties located in a country owned by people resident in another country»⁶³. The reason for this definition is that it is the only one that enables capital movements to be distinguished from non-capital movements.

The purchases and sales of foreign currency between citizens of different countries must be considered capital movements. They are settled in the form of movements in bank accounts in one country in favor of banks or individuals in another country. This is so since it is much more economical to credit or debit the difference generated by these operations through a bank account instead of sending physical money. These balances are often maintained in the form of interest-bearing deposits.

We are now in a position to examine the characteristics of international capital movements in the following three cases: (i) fixed exchange rates; (ii) fixed exchange rates within the context of a fractional reserve system; (iii) flexible exchange rates.

⁶² In a society where commodity transactions are monetary transactions, every enterprise or individual carries a cash holding for carrying out its transactions in order to pursue its own interest. Hence, it is impossible for the free play of the market forces to cause all money to be drained out of a city, a region or a country. In a pure gold standard, the government need not be concerned about the balance of payments; it could safely leave the responsibility of maintaining a sufficient quantity of gold within the country to the market. Mises (2002a), p. 60.

⁶³ The definition excludes: the exchange of commodities that are delivered at the time they are paid for and any net movement of gold or other international money (including unilateral money transfers), as long as they imply the transmission of the property of money without creating rights for the residents of one country against those of the other. Hayek (1937), 2nd Conference (p. 125, sp. ed.). This conference is the basis of this paragraph (idem, pp. 125-137).

- (i) In the context of fixed exchange rates against an homogeneous international money, such as in the case of a pure gold standard, capital movements would follow the expected return on investments, which includes the risk premium. Apart from these investments, there could be short-term loans that would occasionally cover temporal differences between imports and exports. Clearly, if all transactions were to be liquidated in cash, this would mean a considerable restriction for trade: the possibility of effecting credit transactions widens the volume of trade. Regardless of the nature of these transactions (commercial credit between merchants or bank credit), they represent an import of short-term capital. From Hayek, we should reject the idea that short-term loans are caused by a debit balance of trade. It would be more correct to affirm that an excess of loans in one direction allows for an excess of exports in that same direction. Furthermore, it would be wrong to think that these movements are determined by relative interest rates in the money markets⁶⁴. For what drives available credit is the existence of price discrepancies. Clearly, if exports are financed, when their demand increases the demand for loans rises too, and so do the interest rates. However, this interest rate increase is not due to an increase in capital imports, but to an increase in loans to foreigners. Only the balances remaining at the end of the credit process are

⁶⁴ Mises affirms that money does not flow to the place where the rate of interest is highest, neither is it true that rich nations attract money. Just like every other economic good, money distribution depends on its marginal utility. To grasp this conclusion, we can suppose the imaginary construction of an unregulated market, with freedom of trade and absence of fiduciary media. In this case, all economic goods, including money, tend to be distributed in such a way that an equilibrium position is reached among individuals. Money, finally, is distributed according to the demand expressed by individuals throughout their participation in the market. The same happens moving from the micro to the macro point of view, as the sum of individuals' contributions is considered. See Mises (1953), pp. 180-187.

- liquidated by net money transfers, which, being of an interbanking nature, are determined by relative interest rates.
- (ii) If a fixed exchange rate system is considered jointly with the workings of fractional reserve banking, we must add the presence of national monetary authorities (central banks), which act upon the discount rate in order to affect short term capital movements, with the objective of safeguarding the domestic redemption fund. In this case, international capital movements become more drastic and frequent. Again, it should be underlined that the problem is not caused by the presence of the central bank, but rather by the existence of currencies with different degrees of liquidity and acceptance. More specifically, the existence of layers of reserves of varying degrees of liquidity makes it possible for the changes in the monetary interest rates and the short term movements of the produced funds to depend more on the liquidity position of the distinct financial institutions than on the real demand for capital investments. Hence, short-term movements of funds are often due to changes in the demand for cash reserves rather than to modifications in the demand for investments.
 - (iii) Under a flexible exchange rate regime, bank accounts dedicated to the settlement of balances arising from the purchase and sale of foreign currency assume a higher importance. Even if bank accounts in foreign currency represent only one part of the volume of short-term foreign investment, they represent the major one⁶⁵. Any change in international indebtedness manifests itself in this manner. It should be pointed out that it is particularly difficult to define exactly what should be classed as short-term capital movement. If we put aside long-term loans, almost all forms

⁶⁵ Indeed, compared to the large funds held in these foreign currency bank accounts, long-term investments play a very small role (Hayek, 1937, p. 127, sp. Ed.).

of international investments must be considered short-term investments, including all investments in securities.

Furthermore, if a bank contracts obligations in different currencies, it will be necessary to hold a reserve for each one of them. Since gains or losses in these currency balances arise when the exchange rate fluctuates, the anticipation of these variations will be the object of speculative operations⁶⁶. Hence, expectations over exchange rate fluctuations are a powerful source of international capital movements, responding to very different reasons from those that operate in a well-established international monetary standard.

When the exchange rate fluctuates freely within an established band that the monetary authority promises to preserve⁶⁷, capital movements will reduce the amplitude of the fluctuations, since any movement towards one of the two limits will generate the expectation of a reversal. In other words, short-term capital movements tend to moderate the pressures arising from temporary changes in the balance of payments. Conversely, when exchange rates are completely free, speculative movements tend to exacerbate (that is, to amplify) the amplitude of fluctuations.

A different matter is whether the monetary authority is able to control such movements. The idea in support of flexible exchange rates is that the central bank is released from the obligation of increasing domestic interest rates in order to counteract an outflow of money that could jeopardize the country's liquidity. A depreciation of the currency substitutes the mechanisms involved in the maintenance of a pegged currency. However, the effort to maintain low interest rates can only result in the indefinite perpetration of the circumstances that originated the initial exhaustion of capital and in a continuous

⁶⁶ Clearly, the mere suspicion that a currency will depreciate represents a solid reason for moving the funds denominated in this currency to accounts in a currency that promises stability or an appreciation.

⁶⁷ Such as in the case of the gold points or of modern target zones.

and progressive depreciation of the exchange rate. The outflow of capital will tend to cause an increase in the country's natural (or equilibrium) interest rate. Sooner or later, this will force the central bank, if it wants to avoid the eventuality of hyperinflation, finally to increase the interest rate⁶⁸.

c) *Mises: international interest rates*

On this subject it is interesting to review briefly Mises analysis⁶⁹. In the credit market of the countries that participate in international trade, the net interest rate is determined by the natural international rate and not by the domestic one. Attempts to reduce the domestic interest rates by influencing the international movements of capital are particularly pronounced in the money market, that is, the market for short term capital investments. If the monetary authority opposes the increase in interest rates (which is believed to be negative for the collective) because of an efflux of gold, itself due to the participation of the country in international trade, its attempt is erroneous. It does not take into account that the movement of gold represents an automatic adjustment in the domestic interest rate against the world interest rate, the country being immersed into an international setting. If banks lower the interest rate below the international natural value, capitalists will have the desire to invest abroad, and this raises the demand for foreign exchange. The fall in the exchange rate will not set in motion forces that reestablish the relation between bank money and gold (that is, the world currency) that previously existed. Such autonomous interest policies will necessarily lead to a progressive depreciation.

⁶⁸ In the same conference Hayek exposes a very interesting examination of the employment of capital controls. However, this argument goes beyond the scope of this survey. Hayek, 1937 (p. 135, sp. Ed.).

⁶⁹ Mises (1953), pp. 373-377.

In his analysis, Mises does not differ from Hayek's position in relation to the effects of a low interest discount policy. In the case of the absence of a fractional reserve system, we have seen that the domestic interest rate does not depend on international money movements. The presence of such a banking system promotes the abandon of the natural rate level (which would otherwise develop in harmony with the international rates). That is why Hayek's analysis is focused on the evolution of the domestic natural interest rate, while Mises' analysis concentrates on the international counterpart. However, we have seen that Mises clearly rejects the idea that money flows to the place where the rate of interest is highest, while Hayek leaves a door open, albeit not overtly, for short term movements of capital. In a fixed exchange rates regime (where we can assume that expectations of appreciation/depreciation are nil), we cannot negate that the interest rate born by foreign bank accounts may represent a reason for keeping money in one currency rather than another. With flexible exchange rates, the speculative component must be added to the array of incentives. This subject undoubtedly deserves further investigation, specifically to determine whether or not it makes sense to contemplate the Interest Rate Parity as a tendency law⁷⁰ in the Austrian Theory, and, the case arising, under what circumstances.

d) *Haberler: the discount policy*

We have briefly analyzed the implications on the exchange rate of the existence of reserve regulations (which lay down a definite relation between paper money and cash reserves), intended as a supposed automatic brake to prevent excessive paper money issue. In addition, the central bank can directly or indirectly

⁷⁰ That is, not as a mechanical law.

influence the exchange rate via the discount policy⁷¹. The changes in the bank rate affect the exchange rate because of two effects:

- *Directly*: By causing an inflow or outflow of short-term investments. This is the most powerful effect since the central bank supplies an appreciable portion of the money market (it may be regarded as the marginal lender). Moreover, it exercises a strong psychological influence⁷². However, the effect of this nature of measure is transitory.
- *Indirectly*: A rise in the bank rate leads to a fall in prices, since it causes a reduction of note circulation.

A rise in the interest rate implies a fall in the price of all securities bearing a fixed rate of interest, since other lines of investment at the same financial center become more attractive. However, the consequent fall in prices induces foreigners to buy; therefore the balance of payments is affected in the same way as a fall in commodity prices. This connection (interest rate – price of fixed income securities) allows the central bank to enforce the discount policy – that is, to obtain the same kind of effect – through ‘open market’ operations (buying and selling government securities).

This does not mean that there should be the same interest rate in all countries. Haberler maintains that the tendency towards an equality of interest rates must be understood in the same sense as that of the commodity prices. For, here, the role of the transport cost is played by the risk factor⁷³ and it may

⁷¹ Haberler (1950), pp. 48-51.

⁷² From the theoretical point of view, the reader should bear in mind that orthodox central banking takes the credibility factor carefully into account. Furthermore, from the empirical point of view, he/she should contemplate the suspense generated in financial markets every time a central banker, such as Alan Greenspan, makes an official statement.

⁷³ Here we do not agree with Haberler, since the risk factor is present in international commerce also. We previously criticized his rigidity in the contemplation of the transport cost as the only determinant of interlocal price discrepancies. As before, the essence of Haberler’s position here could be saved, from the Austrian point of

require a considerable difference in interest rates to induce concrete capital movements. All that can be asserted is that a rise in interest rates 'tends', *ceteris paribus*, to attract foreign capital and to dissuade domestic capital to flow out.

V. CONCLUSIONS

This survey was conceived with the aim of compiling the most significant contributions of Austrian economists on the subject of the exchange rate determination.

In the first part, we briefly reviewed the Austrian theoretical instruments that enable an analysis of the notion of purchasing power. We analyzed the fundamental differences compared with the mainstream orthodoxy and built up the micro foundation with a view to examining the forces that determine exchange rates.

In the second part, we conducted an assessment of the concept of the Purchasing Power Parity Theory underlining the gap that exists between the version widely accepted by the mainstream, Cassel's alternative, and the formulation provided by Mises back in 1912. Furthermore, we examined Haberler's interpretation of the theory and enumerated its problems and inconsistencies with the Austrian Theory. Finally, we mentioned that the PPP principle can be traced back to the Spanish Scholastics of the 16th century.

In the third part, following Hayek's analysis, we examined the international movements of money and the associations of these with the dynamics of the balance of payments and exchange rate. We followed the Nobel Prize winner in his illustration of three different cases: the case of an international homogeneous money, the case of a fractional banking system, and the case of

view, by introducing a dose of subjectivity into the preferences of the economic agent.

international money movements under the different exchange rate regimes. We have seen that the Austrians rely on the PPP for the determination of the exchange rate and decline to use interest rate differentials in order to explain international money movements or in the determination of the exchange rate. This characterizes the most important point of this survey. Today's mainstream economics makes extensive use of the notion of Interest Rates Parity. A further step towards the Austrian Theory of exchange rate determination will investigate the feasibility of the introduction of an Austrian formulation of this notion according to the general economic theory rooted in the teachings of the Austrian School.

APPENDIX A: MISES' DEFINITION OF THE DEMAND FOR MONEY

Laidler's pamphlet *The Demand for Money*⁷⁴ represents the best survey of neoclassical theory on the subject. Unfortunately, even if the author presents the various schools with an infrequent intellectual honesty, the Austrians are not ascribed in his play script.

Mises builds up the analysis of the demand for money⁷⁵ starting from the individual perspective⁷⁶. The demand for money of a given community is not derived from the quantity of goods that the community has to pay for in a given period, or from the velocity of circulation. For Mises, it is wrong to begin to determine the demand for money on the basis of these aggregate magnitudes, because a community is not an economic

⁷⁴ Laidler (1969).

⁷⁵ That is, the quantity of money that a person believes to be adequate in order to cover his personal and business needs.

⁷⁶ Mises (1953), p. 133.

agent; only its individual members demand money to conduct economic exchanges. The demand for money of an economic community is, as trivial as it may seem, the sum of the demand for money of its members. At the individual level it does not make sense to apply the formula «total volume of transactions divided by the velocity of circulation». In order to approach the problem in the correct way, we must take as a starting point the elements that influence individuals' cash balance decisions.

The definition proposed by Mises for the demand for money depends on the monetary environment under consideration:

1. Absence of fiduciary media

Personal cash balance may comprise a mix of *money* and *money substitutes*⁷⁷. We can therefore distinguish two types of demand for money:

- Demand for money 'in the broader sense': the entire demand of an individual for money and money substitutes (determined by the will of the individual).
- Demand for money 'in the narrower sense': his demand for money proper (somewhat independent from the individual preference, if we disregard the existence of money substitutes that bear interest, such as bank deposits).

In as far as money substitutes do not exist, social demand (aggregate demand) and the social stock of money are merely the respective sum of the individual demands and stocks. However, when money substitutes are considered, the social demand for money in the narrower sense is no longer the sum of the individual demands for money in the narrower sense; the same applies to the social demand for money in the broader sense.

⁷⁷ Secure claims to money, payable on demand, generally tendered and accepted in place of money (Mises, 1953, p. 132).

This is so because part of the money substitutes in circulation are covered by money held in redemption funds at the places where they are cashable.

2. Presence of fiduciary media

Money substitutes may be covered entirely or partially by the equivalent sum of money. In the first case we speak of *money certificates*, while in second we encounter *fiduciary media*. The former change the definition of the demand for money in the broader sense. For when we calculate the demand for money and money substitutes, to account as money proper the same amount that serves to cover money substitutes at the bank is to double count the same quantity. Hence, definitions change in the following way:

- Demand for money 'in the broader sense': sum of individual demands for money proper plus fiduciary media (including the demand for coverage).
- Demand for money 'in the narrower sense': sum of demands for money proper plus money certificates (excluding demand for coverage).

Finally, Mises summarizes the demand for money for international trade⁷⁸. This consists of two components:

- Those balances that arise in the international exchange of goods and services. These must be settled by transfers in opposite directions, therefore it is theoretically possible to have them completely eliminated by the clearing process.
- The sums required as a consequence of a change in the demand for money in different countries.

⁷⁸ Mises (1953), p. 327.

BIBLIOGRAPHY

- ALONSO NEIRA, M.A. (2004), *Teoría económica de las crisis monetarias y financieras y de los controles de capital*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- ANDERSON, B. (1917), *The Value of Money*, The Macmillan Company, New York.
- CHAFUEN, A. (1999), *Cristiani per la libertà*, Liberilibri (original: *Christians for Freedom*, 1986).
- COLOMBO, L. (2003), *Economia Monetaria Internazionale*, Ed. Carrocci, Roma.
- GARRISON, R.W. (2001), *Time and Money*, Routledge, New York.
- HABERLER, G. (1950), *The Theory of International Trade*, William Hodge & Company.
- HAYEK, F.A. (1937), *Monetary Nationalism and International Stability* (Spanish translation: *El nacionalismo monetario y la estabilidad internacional*, in *Ensayos de Teoría Monetaria, II*, F.A. Hayek, Obras Completas, vol. VI, 2001, Madrid, Unión Editorial).
- HUERTA DE SOTO, J. (1998), *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, Unión Editorial.
- LAIDLER, D. (1969), *The Demand for Money: Theories and Evidence*, International Textbook Company, New York.
- MISES, L. von (1953), *The Theory of Money and Credit*, Yale University Press.
- (1963), *Human Action*, fourth revised edition, Fox & Wilkes, San Francisco.
- (2002a), *The Manipulation of Money and Credit*, The Ludwig von Mises Institute.
- (2002b), *The Ultimate Foundation of Economic Science*, FEE, New York.
- ROTHBARD, M. (1963a), *Man, Economy and State*, The Ludwig von Mises Institute.
- (1963b), *What Has Government Done to Our Money?*, The Ludwig von Mises Institute.

- (1999), *Historia del pensamiento económico*, vol. I, Unión Editorial, Madrid (original: *An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*, vol. I, 1995).
 - (2000), *America's Great Depression*, The Ludwig von Mises Institute.
- SALERNO, J. (1984), *International Monetary Theory*, in *The Elgar Companion to Austrian Economics*, edited by Peter Boettke, Edward Elgar Publishing.

Notas

MISES AND ROTHBARD ON WAR FINANCE

GABRIEL CALZADA ÁLVAREZ*

I. INTRODUCTION

Inside the «economics of war» field of study, very few economists have tried to build a systematic theory of the consequences of the different methods of financing wars. Even fewer economists have ever attempted to elaborate a theory that meets both efficiency and ethical criteria. The first studies in this field can be traced back to the late scholastics. Francisco Suarez (1548-1617) and Francisco de Vitoria (1486-1546) are well known as founders of international law studies. The latter, using his characteristic juridical approach to ethical problems, concludes that the prince can use no neutral person or private property in order to wage a war¹.

But it was Juan de Mariana (1536-1623) who first tried to unite the ethical and the economic dimension of war finance. Mariana started by analyzing the question of the resources the prince is allowed to use for waging a war. His answer could be described as a libertarian answer; the king is not the owner of the properties

* Profesor Asociado de Economía Aplicada, Universidad Rey Juan Carlos. The author wants to thank the Ludwig von Mises Institute for generous financial support.

¹ See Francisco Suarez (1612), *De Legibus ac de Deo Legislatore*, Coimbra, and Francisco de Vitoria (1991), *Political Writings*. Cambridge: Cambridge University Press.

of his subjects, and thus, he cannot dispose of them at his whim but only after having gained the acceptance of the owner. Then he turned to the different financial tools, and he described the economic consequences of their use. After dealing with the effects of taxation, inflation and the king's credit, he recommended that both the king and the citizens be aware of the ethical and practical point of views².

After Mariana, very few thinkers have worked on war finance combining both approaches. In this last century the Austrian School of Economics has contributed to the development of the war finance theory by the hand of Ludwig von Mises and Murray N. Rothbard. The first, concentrated his analysis on the possible use of the means to wage a war, and their consequences. On the contrary Rothbard's approach is known for its focus on the ethical approach to war finance.

I hope that a careful and comparative analysis of both authors can bring new light into the theory of war finance. In order to do so, I will proceed to separate first Mises', and then Rothbard's, ideas on war finance in the following four categories: Conscription-Confiscation, Taxation, Inflation and War Bonds. Before starting with the analysis of these methods in the works of these two authors, I will shortly explain what the conceptual reasons for this typology of war finance mean.

Through conscription and confiscation the state seizes the means of production. These are the most socialistic tools in the hands of government, and hence the most difficult to reverse. By means of taxation, the government takes over money. In this case the means of production remain in private hands, while they are allocated in response to the governmental needs through the demand exercised by the appropriated money. The inflationary finance of war consists in debasing the currency, transferring purchasing power to the state indiscriminately and perverting

² See Juan de Mariana (1609), *Tratado y Discurso sobre la Moneda de Vellón*. Aachen.

the price system. Finally, borrowing the money to buy the war material is what I have called the finance through war bonds.

II. MISES' WAR FINANCE THEORY

Mises theory of war finance was developed and published over a long span stretching more than fifty years. What I will present in this paper is a body of common denominators through his different writings.

He thought that war or, at least, total war (as opposed to the «soldiers' war») is incompatible with a market economy and thus, the big question of war finance is how can a market economy mobilize its resources with the maximum efficiency, in order to win the war as soon as possible?

In order to give an answer to this vital question, Mises begins a comparative analysis of the different ways a war can be financed and their respective consequences by claiming «there were three ways available to cover the costs that the State Treasury incurred in the war»³. Nevertheless, he always wrote about four ways a war could be financed, namely, conscription and confiscation, taxes, inflation, and bonds.

³ Ludwig von Mises (1983), *Nation, State, and Economy*, p. 165. In *Über Kriegskostenendeckung und Kriegsanleihen* [Mises (1918)], Mises started writing about the different existing ways to finance a war by declaring that «[s]ieht man von der vom unterliegenden Gegner zu zahlenden Kriegsentschädigung ab, so stehen dem Staatsschatze drei Wege offen, um sich die Mittel zur Bezahlung der Kriegskosten zu erwägen», committing a contradiction with his own theory since taking the resources from the enemy once this is defeated constitute a way to cover the previous finance made by other productive individuals.

III. CONSCRIPTION-CONFISCATION

Regarding the question of conscription, Ludwig von Mises changed his mind during his life. Specifically, it seems that he changed from opposing conscription to a radical utilitarian defense of it during the 50's or early 60's. In his early writings and until the publication of the Second Edition of *Human Action*, published in 1963, Mises opposed conscription. The blood tax, as Mises called conscription, is a socialistic means to wage a war that «however high or however low the compensation of the warrior may be, it is never to be regarded as full compensation for the compulsorily recruited man. The sacrifice that is demanded of the soldier serving by compulsion can be compensated only with intangible values, never with material ones»⁴. For Mises the introduction of compulsory military service establishes the very beginning of «total war» and the end of «the soldiers' war», which was the civilizatory achievement of the market economy in an evolution «which was to bring the pacification of the world»⁵; the complete elimination of war.

Thus, Mises explained in the following words how war socialism replaced the market economy through the compulsory military service:

Compulsory military service proposes putting everyone in the army who is able-bodied; only the ailing, the physically unfit, the old, the women, and the children are exempted. But when it is realized that a part of the able-bodied must be used on the industrial front for work which may be performed by the old and the young, the less fit and the women, then there is no reason to differentiate in compulsory military service thus leads to compulsory labor service of all citizens who are able to work, male and female. The supreme commander exercises power over the entire nation, he replaces the work of the able-bodied

⁴ Mises (1983), pp. 165-166.

⁵ Mises (1998a), *Interventionism*, p. 68.

by the work of less fit draftees, and places as many able-bodied at the front as he can spare at home without endangering the supplies of the army. The supreme commander then decides what is to be produced and how. He also decides how the products are to be used. Mobilization has become total; the nation and the state have been transformed into an army; war socialism has replaced the market economy⁶.

It is hard to believe that the same author of this solid attack on conscription could defend it, 23 years later, in the name of praxeology. He claimed that the person who opposes conscription is an instigator or an accomplice of «those aiming at the enslavement of all»⁷. He even went so far as to state that «if the government of a free country forces every citizen to cooperate fully in its designs to repel the aggressors and every able-bodied man to join the armed forces, it does not impose upon the individual a duty that would step beyond the task the praxeological law dictates»⁸.

On the other hand, Mises never advocated confiscation as a way to finance war. In his opinion the most consistent defenders of socialism and militarism have good reasons for advocating it. The confiscation of the material goods needed for waging a war represented for him the triumph of socialism in its simplest form, and as every person that is familiar with the writings of Ludwig von Mises knows, socialism is nothing but an impossible system whose final stage is the destruction of the civilization that the free market made possible.

Moreover, confiscation cannot even attain its end, namely the supply of the goods that are needed to wage the war, if further production of this good is needed to fight the enemy. It is simply not possible to renounce the incentives that facilitate the development of the productive forces that are going to produce

⁶ Mises (1998a), p. 70.

⁷ Mises (1963), *Human Action* (2nd edition), p. 282.

⁸ *Ibid.*

the present goods without which continuing a war would be a suicidal act. This is so because a war needs a transformation of the structure of production in accordance with the necessities of war. And in particular, a transformation capable of yielding the highest amount of war means. But without the incentive of benefit, and the punishment of loss, this difficult task turns into an impossible mission. The confiscation of the already produced goods would destroy the incentives of entrepreneurs as efficiently as the confiscation of the factors of production would eliminate prices and hence, the possibility of the necessary economic calculation to direct the scarce means toward the final goal of winning the war⁹.

Thus, except for his later works, Mises was not a big enthusiast of conscription and confiscation. Rather, he considered these two methods of financing war as misleading and self-defeating.

IV. TAXATION

A second way for the State to finance war is to raise taxes or create new ones. Unlike a small war, a big war cannot be financed by taxes without putting aside consideration «for justice and uniformity in the distribution of tax burdens» and take from wherever it is easier to take at the moment¹⁰. Therefore, Mises

⁹ In *Über Kriegskostenendeckung und Kriegsanleihen*, p. 6, Mises wrote: «Man wollte und konnte auf den Ansporn zur höchsten Steigerung der wirtschaftlichen Kräfte, der im Eigeninteresse des einzelnen gelegen ist, nicht verzichten. Hätte die Kriegführung nur solcher Güter bedurft, die schon bei Beginn des Krieges in den Einzelwirtschaften in ausreichender Menge vorrätig waren, dann hätte man zu diesem Mittel greifen können. Mann hätte diese Güter beschlagnahmt und für den Krieg, verwendet. Doch jene Güter, deren man bedurfte, konnten bei Beginn des Krieges entweder gar nicht oder nur in unzureichender Menge vorhanden sein. Es handelte sich darum, die ganze Produktion auf den Bedarf des Krieges umzustellen. [...] Die Produktion aller Kriegsgüter musste bis zur äußersten Grenze der Leistungsfähigkeit gesteigert werden und das konnte nur erzielt werden, indem man den Unternehmern freie Hand gab und ihr materielles Interesse anspornte».

¹⁰ See Mises (1983), p. 167 and Mises (1918), p. 7.

thought that if a war were to be financed with taxes, the owners of «movable capital» like pension funds or savings-bank deposits would be burdened with the cost of war while the owners of «non-movable» capital like land or buildings would have to be left more or less free.

However, even in the case where the tax would be a poll-tax, a huge redistribution would take place immediately. In this case the «landowners and owners of industrial enterprises would then have been compelled to incur debt or even to sell part of their possessions». In either case the capitalists who dispose of cash would become better off at the expense of the owners of «non-movable» capital. Therefore, Mises opposed every kind of «tax on property» as a way to finance a war. «The more socialist thinking gained strength in the course of the war», he wrote, «the more people were bent on covering the war costs by special taxes on property»¹¹.

For Mises, the one-time capital levy is another socialist idea which overwhelming popularity can only be understood in relation with the population's aversion to private property¹². Apart from the fact that for an entrepreneur it can never be the same to be compelled to pay X one-time than to pay X/12 twelve times, «by the one time capital levy the state would transfer capital out of the hands of entrepreneurs into the hands of capitalists and lenders. [...] The consequence of the capital levy will therefore be a greater indebtedness of the enterprising strata of the population to the non-enterprising capitalist, who, as a result of the reduction of the war debt, will have exchanged part of their claims on the state for claims on private parties»¹³.

Nor does the war-profit taxation represent a realistic proposal in order to finance a war. Actually, such a tax would be more a

¹¹ Mises (1983), p. 169.

¹² *Ibid.*, p. 170.

¹³ *Ibid.*, p. 171.

danger than a help. Although for Mises «[I]t may be admitted that it is not “fair” that war enhances the profits of those entrepreneurs who contribute best to the equipment of the fighting forces[,] [...] it would be foolish to deny that the profit system produces the best weapons. [...] The most important thing in war is not to avoid the emergence of high profits, but to give the best equipment to one’s own country’s soldiers and sailors. The worst enemies of a nation are those malicious demagogues who would give their envy precedence over the vital interests of their nation’s cause»¹⁴.

However, Mises did not reject taxation as such, as a means to finance a war. In his view, not all kinds of taxes have a socialistic essence. And specifically, a tax that «subjects additional income and the growth of property obtained during the war to special progressive taxation» is, contrary to all other kind of taxes, not necessarily a socialistic one because «[i]n and of itself the principle of taxation according to ability to pay is not socialistic»¹⁵.

Thus, although Mises did not defend taxes in general as a way to finance war, both because of redistribution effects and incentives problems, he did not oppose taxes as such, and defended certain kind of taxation because of the necessity of a governmental defence-armed-force, and the high expenditures that it requires. «To levy taxes for these purposes is fully compatible with the freedom the individual enjoys in a free market economy. To assert this does not, of course, amount to a justification of the confiscatory and discriminatory taxation methods practiced today by the selfstyled progressive governments»¹⁶.

¹⁴ Mises (1998b), *Human Action, Scholar’s Edition*, Auburn: Ludwig von Mises Institute, p. 823.

¹⁵ Mises (1983), p. 169. Mises continues saying that «[I]t cannot be denied that those who achieved a higher income in the war than in peacetime or had increased their property were *ceteris paribus* more able to pay than those who did not succeed in increasing their income or their property».

¹⁶ Mises (1963), p. 282.

V. INFLATION

Inflation was the method that Mises studied and attacked the most. As early as 1912 Mises already showed up the evils of inflation hidden under the «emergency argument». Mises begun by stating that in order to understand the exact value of the inflationary-emergency-argument, «there is need to realize that inflation does not add anything to a nation's power of resistance, either to its material resources or to its spiritual and moral strength. Whether there is inflation or not, the material equipment required by the armed forces must be provided out of the available means by restricting consumption for non-vital purposes, by intensifying production in order to increase output, and by consuming a part of the capital previously accumulated. [...] The emergency that brings about inflation is this: the people or the majority of the people are not prepared to defray the costs incurred by their rulers' policies. They support these policies only to the extent that they believe their conduct does not burden themselves»¹⁷.

Six years later, Mises pointed out that although a war is always a bad business and implies in its best possible case the destruction of goods and the creation of misery, «astonishingly, however, things seemed to work otherwise [during the first world war]. Instead of the expected crisis came a period of good business; instead of decline, boom. People found that war was prosperity; businessmen who, before the war, were thoroughly peace-minded and were always reproached by the friends of war for the anxiety that they always showed at every flare-up of war rumors now began to reconcile themselves to the war. All at once there were no longer any unsalable products; enterprises that for years had run only at a loss yielded rich profits. Unemployment, which had assumed a menacing extent in the first

¹⁷ Mises (1981), *The Theory of Money and Credit*, pp. 467-468.

days and weeks of the war, disappeared completely, and wages rose. The entire economy presented the picture of a gratifying boom. Soon writers appeared who sought to explain the causes of this boom»¹⁸.

If war could produce prosperity, earthquake and plagues should yield by the same reason great amounts of wealth. Since every intelligent person should know that it is logically impossible to create wealth by destroying goods and lives, Mises took up the task of explaining the economic reasons for this apparent wealth expansion by war means. First of all, Mises explained, that if not for the veil that inflation draws around the economic facts, people would quickly recognize that war prosperity was a reality for a very reduced group while the rest become poorer and more miserable every day that the war machinery goes ahead¹⁹.

But the question still remains: What is and how does this veil come about? In the first place, one has to understand that a war increases the demand for money, which creates a tendency for an increase in the purchasing power of the money unit. If the amount of new issued notes exceeds the increase in the war-induced demand for money, «the price of all goods and services, and with them the prices of foreign bills of exchange» goes up²⁰. Thus, creditors are harmed while debtors are favored and encouraged to engage in irresponsible behaviors.

But the increase in the prices of all goods is not homogeneous, i.e., it does not occur at one stroke everywhere and for all kinds of goods and services. It is a matter of common sense to recognize that, generally speaking, the new notes arrive first to the producers and suppliers of war materials, and only later will

¹⁸ Mises (1983), pp. 153-154.

¹⁹ This fundamental insight was the basis for a more recent article about war finance by Joseph T. Salerno. See Salerno (1997), «War and the Money Machine», in *The Cost of War*, pp. 367-387.

²⁰ Mises (1983), p. 156.

spread to an increasingly larger number of individuals and articles. The first holders of the new money increase their demand for various articles and «thus the prices and also the sales of the latter will rise, notably, however, also those of luxury articles. The situation of the producers of all these articles thereby improves; their demands for other goods will also increase; the rise of prices and sales will therefore progress even further and spread to an ever larger number of articles, and finally to all»²¹.

The fact that some people who receive first the newly issued money by selling the goods and services whose prices increased at the very beginning of the inflationary process, can still buy other products at the older, lower prices, makes this process a big redistribution mechanism. As Mises concluded, «That is the essence of the so-called war prosperity; it enriches some by what it takes from others. It is not rising wealth but a shifting of wealth and income»²².

Moreover, while many people interpret the increase of money at hand as an increase in its wealth, what really occurs is that they are euphorically consuming their capital. The disruption of the monetary calculation that inflation brings about, hides this fact beyond a veil; the veil of inflation. To sum up Mises answer, the supposed boom, is nothing but a vast consumption of capital and an immense redistribution of wealth from the whole society to the war-dealers.

²¹ Auspitz and Lieben (1889), *Untersuchungen über die Theorie des Preises*. Leipzig, p. 64 f. Quoted by Mises (1983), p. 157.

²² Mises (1953), *The Theory of Money and Credit* (second edition), p. 222.

VI. WAR BONDS

I left the finance through War Bonds (State borrowing from the public) for the end because this was Mises' preferred way of war financing. In Mises' eyes, War Bonds are not endowed with the unlucky consequences of the other financing tools. By the contrary, to finance a war through the issuing of State Bonds has the virtue of a non-redistribution system that allows the free market to work as well as possible given the conditions of a war.

Speaking about the First World War, Mises wrote that the state covered the largest part of the war costs by incurring state debt and contracting state loans. He first rejected the common assumption that this meant a redistribution that favors capitalists, claiming that it makes possible to the owners of industries and landowners to afford their part of the cost without having to sell in bad conditions their capital goods to the capitalists that have cash at the moment. Then, he shows that if these owners of non-movable capital have to contract private credit in order to pay for the war-taxes, «land and home owners would have had to pay more interest on their private debts than they had to pay indirectly in interest on the State debt»²³.

In his defense of state loans through war bonds as the best way to finance a war, Mises also rejected the «generation argument» which professes that this way of financing a war shifts the costs of war from the present generation onto future ones. In doing this, he departs from his famous claim that «[w]ar can be waged only with present goods», and he continues by saying that «[one] can fight only with weapons that are already on

²³ Mises (1983), p. 167. In Mises (1918), page 8, Ludwig von Mises put it in a very clear way: «Dass der Staat die Kosten des Krieges nicht zur Gänze durch Steuern, sondern zum grössten Teile durch Ausnahme von Staatschulden bestritten hat, deren Zinsen aus dem Erträgnisse der Steuern gezahlt werden, bedeutet also nicht, wie vielfach angenommen wird, eine Begünstigung der Kapitalisten. Im Gegenteil, wir müssen in dieser Politik gerade die Rücksichtnahme auf die Interessen des realen und gewerblichen Besitzes anerkennen».

hand; one can take everything needed for war only from wealth already on hand. From the economic point of view, the present generation wages war, and it must also bear all material costs of war. Future generations are also affected only insofar as they are our heirs and we leave less to them than we would have been able to leave without the war's intervening. Whether the state now finances the war by debts or otherwise can change nothing about this fact. That the greatest part of the war costs was financed by state loans in no way signifies a shifting of war burdens onto the future but only a particular principle of distributing the war costs»²⁴.

His conviction that war bonds and state loans are the best possible ways to finance war (as long as they were covered by future taxation) and that the state should be the monopolistic defense agency, might have brought him as far as to place the cause of monetary depreciation during war time, in the selfish individuals who do not buy the state war bonds²⁵. Because, if

²⁴ Mises (1983), p. 166. See also Mises (1918), p. 8.

²⁵ I say «might have» because the article where he made this, and the following claims about the relation between war-loans and inflation, was published by the Austrian government without giving him the opportunity to read the printing proofs. For Ludwig von Mises commentaries about this article, see Mises (1978), *Notes and Recollections*, pp. 66-67.

The German text that I am paraphrasing reads:

Die Ursache der Geldentwertung liegt in der Vermehrung der Banknoten. Der Staat muss zur Notenvermehrung greifen, wenn er die Mittel zur Kriegführung nicht freiwillig auf dem Wege der Krieganleihen von der Bevölkerung zur Verfügung gestellt erhält. *Wer Krieganleihe zeichnet, bekämpft daher die Notenvermehrung und damit auch die Geldentwertung; und indem er die Geldentwertung bekämpft, sichert er nicht nur sein Vermögen, soweit es in Krieganleihe und in anderen Staatspapieren angelegt ist, sondern zugleich auch jene Teile seines Vermögens, die in anderen Forderungstiteln angelegt sind*, gleichviel, ob es Pfandbriefe, Obligationen, Landes- und Kommunanleihen, Eisenbahnschuldverschreibungen, Hypothekar- oder Wechselforderungen sind. Wenn er Offizier, Beamter oder sonst ein mit fixen Bezügen Angestellter ist, so sicher er dabei auch sein Realeinkommen. Denn je mehr die Kaufkraft des Geldes sinkt, desto geringer wird das Realeinkommen der Festangestellten, desto weniger können sie mit ihrem Einkommen kaufen, desto weniger können sie verbrauchen. Diese Schichten sind daher ganz besonders an der Aufrechterhaltung des Geldwertes interessiert. Sie sind es auch in ihrer Eigenschaft als Gatten und Väter, denn dasselbe,

people do not buy the bonds, the state would have to inflate the currency²⁶. Thus, for Mises, to buy war bonds is both a matter of moral precept and an economic self-preservation²⁷.

VII. ROTHBARD ON WAR FINANCE

In contrast to his mentor, Murray Rothbard did not restrict himself to the question of how a market economy can mobilize its resources with the maximum efficiency. Rather, he almost ignores this question. However, he did analyze the problem of war finance in virtually every one of his numerous works. In order to succeed in attaining this goal without even trying to answer the aforementioned question, he took what it could be called «the ethical shortcut».

In fact, he applied the libertarian axiom of «non-aggression» to all possible methods of war finance and then defended and studied the ones that passed the test. Of course, by definition, only the voluntary ways of war financing could logically pass this test. But what about the different consequences of the remaining ways that exist to finance a war? Rothbard also wrote a systematic typology of governmental intervention (in which we can find some examples related to war), from which we could derive further implications for this field of study.

was von ihren Gehalten gilt, gilt auch von den Versorgungsgenüssen der Witwen und Waisen, gleichviel, ob diese Pensionen und Erziehungsbeiträge vom Dienstgeber geleistet werden, oder als Versicherungssummen von einer Versicherungsanstalt.

So ist denn jeder einzelne im höchsten Masse daran interessiert, dass der Erfolg der Krieganleihen ein günstiger werde. *Wer Krieganleihe zeichnet, macht nicht nur im eigentlichen Sinne ein gutes Geschäft, indem er sich für sein Vermögen eine hohe Verzinsung sichert, er fördert auch indirect seine wirtschaftlichen Interessen, indem er das weitere Sinken der Kaufkraft des Geldes, die weitere Steigerung aller Warenpreise verhindert. Es ist nicht nur patriotische Pflicht, Krieganleihe zu zeichnen, sondern auch Gebot der wirtschaftlichen Selbsterhaltung.*

²⁶ Mises (1918), p. 13.

²⁷ *Ibid.*, p. 14.

Fortunately, our task will not have to be as risky as it seems to be, since it is not completely true that Rothbard never wrote about war finance. Around 1950 he produced a small paper on war finance that has been never published, in which he deals briefly with all different ways of war financing, that together with his extensive works on ethic, economic, and history, gives a quite precise idea on, what could be called, a Rothbardian theory of war finance^{28, 29}.

VIII. CONSCRIPTION AND CONFISCATION

Conscription would qualify for Rothbard as a binary intervention, i.e., a violent intervention characterized by the fact that the aggressor compels a subject to realize an «exchange» with himself, or to give him a gift³⁰. It is needless to say that Rothbard always attacked conscription, and he did it from an ethical point of view- a point of view that, if consistent, can only conclude that conscription is a kind of slavery, a very perverted one indeed³¹. It entails a slavery-for-your-own-defense based system where the master is a group of people that call themselves the government and proclaim to be the monopoly of defense services, but that do not really defend their slaves. Instead, they enter into war, and then they forced their slaves to sacrifice their freedom, their money, and their lives in order to defend, not themselves, but their masters. For Rothbard, «[o]f all the ways in which war aggrandizes the State, this is perhaps the most flagrant and most despotic. But the most striking fact about conscription is

²⁸ I would like to thank Joseph Stromberg for putting me in contact with this paper and for all his wise orientation during the research of this work.

²⁹ Rothbard's paper on war finance is titled «The Economics of War».

³⁰ For a typology of intervention by Murray Rothbard see Rothbard (2004), *Man, Economy, and State with Power and Market, Scholar's Edition*, pp. 887-1025, and 1157-1295.

³¹ See Rothbard (1982), *The Ethics of Liberty*, especially, pp. 83 and 136-137.

the absurdity of the arguments put forward on its behalf. A man must be conscripted to defend his (or someone else's?) liberty against an evil State beyond the borders. Defend his liberty? How? By being coerced into an army whose very *raison d'être* is the expunging of liberty, the trampling on all the liberties of the person, the calculated and brutal dehumanization of the soldier and his transformation into an efficient engine of murder at the whim of his "commanding officer"? Can any conceivable foreign State do anything worse to him than what "his" army is now doing for his alleged benefit? Who is there, O Lord, to defend him against his "defenders"?»³².

Conscription reduces the general productivity of the economy by pulling out at least some productive workers from their productive jobs and, at the same time, it serves as a means for imposing restrictionist wage rates by removing part of the labor force³³.

Rothbard was not more acquiescent in the case of confiscation. Again, from the ethical perspective, he saw confiscation as a pure and rude robbery.

IX. TAXATION

Taxation is also a binary intervention under Rothbard's typology. The levying of taxes is the force on which all states and all governments rest, whose health is nothing but war³⁴.

Thus, societies with a state have to be divided between taxpayers and tax-consumers; the productive and the looters. And even a war cannot change this fact, although it can aggravate

³² Rothbard (1963), «War, Peace and the State», *The Standard*, II, 5, April 1963, p. 16.

³³ Rothbard (1970), p. 56.

³⁴ Today's popular idea that «war is the health of the state», was first enunciated and developed by Randolph Bourne, in «Unfinished Fragment on the State», in his *Untimely Papers* (N.Y.: B.W. Heubsch, 1919).

it. However, not all taxes have the same effects on the economy, and the special characteristics of war can make some of them more destructive than others.

Certainly, Rothbard was on this point more systematic than Mises. He rejected the income tax as a way to finance war and he demonstrated that reductions of this tax would be, in fact, the best war financing policy because «savings should be encouraged to promote the war effort, and, to this end, individual income taxes should be reduced, rather than increased, especially and drastically in the upper income brackets»³⁵. The reason for this statement is twofold. On one hand, a tax on incomes reduces savings and investments because it diminishes the return from investing below what the free-market time preference would otherwise establish. On the other hand, Rothbard maintained that this tax provokes a decrease of the taxpayer's real income and, «given a man's time-preference schedule, the lower the level of his real monetary assets, the higher his time-preference rate will be, and therefore the higher the proportion of his consumption to investment»³⁶.

Moreover, he wrote against the progressive structure of any tax, and especially income tax, because of the way it discriminates against higher income brackets, which, by the way, usually are the ones that save more³⁷.

He also knocked down the argument that says that an excess-profits tax is a convenient tax during war times. Nobody making such arguments could have ever seen a corporation, which receives, and uses income. Thus, Rothbard's argument runs, it is a discriminatory double taxation that penalizes efficient corporations and favors inefficient ones. It would be a task for unusually persuasive politicians to convince anyone

³⁵ Rothbard (1950), p. 5.

³⁶ See Rothbard (1993), *Man, Economy and State*, p. 798. For an explanation of the time preference schedule, see chapter 6.

³⁷ Rothbard (1950), p. 6.

that such discrimination could have any good effect on waging a war.

How is an entrepreneur supposed to direct the productive resources in the best possible ways and combinations to produce the best war materials if profit-and-loss signals cannot possibly serve as the means for economic calculation? «It is curious that in wartime, precisely when it would seem most urgent to preserve an efficient productive system, the cry invariably goes up for “taking the profits out of war”. This zeal never seems to apply so harshly to the clearly war-borne “profits” of steel workers in higher wages-only to the profits of entrepreneurs. There is certainly no better way of crippling a war effort»³⁸.

After asking himself how best to transfer the requisite purchasing power needed to wage a war from the citizens to the government, using the least self-defeating tax and the one that can contribute more to the war effort, Rothbard concludes that such a tax can only be a general sales tax. It has the virtue of «tapping funds from private consumption expenditures», being universal, and very difficult to evade³⁹. «Thus, if the market has been spending heavily on clothing, and the government uses the revenue mostly for the purchase of arms, there will be a fall in the price of clothes and a rise in the price of arms, and a tendency for nonspecific factors to shift out of the production of clothing and into the production of armaments»⁴⁰. Another tax that would qualify for being used during a war is the specific excise tax. This tax can reduce consumer spending on particular goods that are needed for war material production. As an example, «there might be special excise taxes on durable consumer goods,

³⁸ Rothbard (1993), p. 806, where he also concludes: «In short, the excess profit tax tends to freeze the process of production as of the peacetime base period. And the longer the war lasts, the more obsolete, the more inefficient and absurd, the base-period structure becomes».

³⁹ Rothbard (1950), p. 4.

⁴⁰ Rothbard (1993), p. 812.

such as automobiles, radios, houses, etc. that use material particularly needed for war goods»⁴¹.

X. INFLATION

About this method of finance, Rothbard followed Ludwig von Mises very closely. Even so, he left us some interesting remarks on the precise way governments have been involved in the «counterfeiting business» in order to finance wars. Usually, governments printed war bonds and requested the banking system buy them. The government prints war papers and exchange them for bank deposits. Now, the government goes to the market with newly created purchasing power, and places its orders for war supplies or any other fancy kind of goods or services. Speaking about the inflationary method of finance adopted in the Second World War, Rothbard explains that «[a]s the new funds found their way into the economy, money incomes of consumers increased still further. Prices rose as money expenditures rose, competing for a scarcer supply of consumer goods. Thus, instead of consumer spending being restricted, this inflationary method of finance increased consumer incomes and encouraged their spending. Hence the feeling of easy money, and heavy pressure for spending»⁴².

Aside from this, Rothbard also pointed out how governments historically create inflation to finance their war adventures, and the final consequences of these historical misfortunes. In *What has Government Done to Our Money*, he tells us about an large array of inflationary war disasters. As an example, in the United States, he says, «mass suspension of specie payment in times of bank troubles became almost a tradition. It started in

⁴¹ Rothbard (1950), p. 5.

⁴² *Ibid.*, p. 7.

the War of 1812. Most of the country's banks were located in New England, a section unsympathetic to America's entry into the war. These banks refused to lend for war purposes, and so the government borrowed from new paper money to make the loans. The inflation was so great that calls for redemption flooded into the new banks, especially from the conservative nonexpanding banks of New England, where government spent most of its money on war goods. As a result, there was a mass "suspension" in 1814, lasting for over two years (well beyond the end of the war)⁴³.

In addition to these remarkable contributions to the Misesian insights on the inflationary method of war finance, Rothbard saw very clearly the dynamic of interventionism applied to this «arena». The inflationary pressure, he said, «led the government to adopt the whole apparatus of price controls and rationing, that bedeviled the nation during and after the war»⁴⁴.

XI. WAR BONDS

In this question, Rothbard kept some distance from Mises' point of view. First of all, Rothbard did not maintain that this finance method is not a redistributive one. On the contrary, he interpreted the purchase of war bonds (and any other kind of state bonds) as the purchase of a claim or stock of the organized crime agency⁴⁵. Such bonds are not to be confused with voluntary private debts, rather, the purchase of state bonds is always «a voluntary participation in future confiscation to be committed by the government»⁴⁶.

⁴³ Rothbard (1990), *What Has Government Done to Our Money?*, pp. 70-71.

⁴⁴ Rothbard (1950), p. 7.

⁴⁵ See Rothbard (1993), chapter 12, and Rothbard (1992), chapters 22 and 24.

⁴⁶ See (1993), p. 882.

It is hard to understand why many people, and even economists think that there is something heroic to be found in the purchase of the state war bonds. Contrary to Mises, Rothbard's view on this matter is that «there is nothing very patriotic about buying a bond, with the assurance that the principal will be returned, and that you will obtain a safe interest income out of the already burdened taxpayers. Moreover, these funds would mainly come out of savings, funds which otherwise would have been invested in industry»⁴⁷.

Furthermore, he attacked the tricky phrase that claims, «public debts do not matter» because «it is something that we owe ourselves» for its holistic roots. Finally he also rejected «right-wing» attacks on public debt repudiation for being inconsistent with the free market ideas.

XII. CONCLUSIONS

Mises defends a war finance based on state loans and certain kind of taxation, namely, a progressive tax that subjects additional income and the growth of property obtained during the war time. These are for Mises the only two possibilities that allow one to finance a war without provoking redistribution of incomes and of the ownership of the factors of production.

And it was precisely for their redistribution effects and the way they hamper the free market and destroy liberty and civilization, that he attacked the other forms of taxation, conscription, confiscation and the inflationary finance of war. This last one, was in his opinion the most dangerous tool for financing war and the most beloved gun of militarism. «One can say without exaggeration that inflation is an indispensable intellectual means of militarism. Without it, the repercussions

⁴⁷ Rothbard (1950), p. 3.

of war on welfare would become obvious much more quickly and penetratingly; war-weariness would set in much earlier»⁴⁸.

Rothbard tried, at least in his early years, to study the question of war finance from a double perspective: The maximum efficiency and maximum respect for liberty in mobilizing resources for waging a war. Trying to come up with practical as well as sound ethical solutions, he defended all kinds of voluntary ways of war finance and he established a preference scale for the rest of the non-voluntary finance methods. In this scale, indirect taxation would occupy the highest position. Specifically, he saw in a general sales tax, the best possible mobilizing effects combined with the least violent attack on private property.

REFERENCES

- AUSPITZ, R. and LIEBEN, R. (1889), *Untersuchungen über die Theorie des Preises*. Leipzig.
- BOURNE, R. (1919), *Untimely Papers*. B.W. Heusch: New York.
- MARIANA, J. de (1987), *Tratado y discurso de la moneda de Vellón que al presente se labra en Castilla, y de algunos desórdenes y abusos*. Originally written in Latin under the title *De monetae mutatione* and translated by the author. With an introductory study by Lucas Beltrán. Instituto de Estudios Fiscales: Madrid.
- MISES, L. v. (1912), *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel*. Munich.
- (1918), «Über Kriegskostendeckung und Kriegsanleihen». Transcription of a work presented by Mises to a group of officials of the Austrian Army. Phoebus: Wien.

⁴⁸ Mises (1983), p. 163.

- (1953), *The Theory of Money and Credit*. Second edition. Translated by H.E. Batson. Yale University Press: Yale.
 - (1981), *The Theory of Money and Credit*. Third edition. Translated by H.E. Batson. Liberty Fund: Indianapolis.
 - (1983), *Nation, State, and Economy, Contributions to the Politics and History of our Time*. Translated by Leland B. Yeager from the original German version. New York University Press: New York.
 - (1963), *Human Action: A Treatise on Economics*. (2nd edition). Yale University Press: New Haven.
 - (1978), *Notes and Recollections*. With a foreword by Margit von Mises. Translated and Postscripted by Hans F. Sennholz. Libertarian Press: South Holland, Illinois.
 - (1998a), *Interventionism*. Translated from the German manuscript [1940] by Thomas Francis McManus and Heinrich Bund. The Foundation for Economic Education: Irvington-on-Hudson, N.Y.
 - (1998b), *Human Action, Scholar's Edition*. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute.
- ROTHBARD, M.N. (1950), «The Economics of War». Unpublished manuscript.
- (1982), *The Ethics of Liberty*. Humanities Press Inc.: Atlantic Highlands, N.J.
 - (1963), «War, Peace and the State». *The Standard*, Vol. II, n. 5, pp. 2-5, 15-16.
 - (1993), *Man, Economy and State. A Treatise o Economic Principles*. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.
 - (1970), *Power and Market: Government and the Economy*. Sheed Andrews and McMeel, Inc.: Kansas City.
 - (1990), *What has Government Done to Our Money?* Ludwig von Mises Institute, Auburn University: Auburn, Alabama.

- (2004), *Man, Economy, and State: A Treatise on Economic Principles with Power and Market: Government and the Economy, Scholar's Edition*. Ludwig von Mises Institute: Auburn, Alabama.
- SALERNO, J.T. (1997), «War and the Money Machine: concealing the cost of war beneath the veil of inflation». Published in John V. Denson (editor), *The Cost of War; America's pyrrhic victories*. Transaction Publishers: New Jersey.
- SUÁREZ, F. (1612), *De Legibus ac de Deo Legislatore*. Coimbra.
- VITORIA, F. de (1991), *Political Writings*. Cambridge: Cambridge University Press.

ECONOMICS: VOCATION OR PROFESSION?

JOSEPH T. SALERNO*

Should economics be pursued as a profession or a vocation? Below I argue that this choice of subjective orientation is enormously important, and tends to dictate whether an economist will serve the cause of truth and freedom, or waste his or her talents on convenience, ephemera, and statism.

The New Shorter Oxford English Dictionary gives one definition of «vocation» as «The work or function to which a person is called; a mode of life or employment regarded as requiring dedication». The eminent semanticist S.I. Hayakawa also emphasizes «dedication» as the distinctive feature of a vocation which differentiates it from a profession.

In praxeological terms, a vocation involves what Ludwig von Mises «introversive» labor while a profession involves «extroversive» labor. The essence of introversive labor is work undertaken solely for its own sake and not as a means to a more remote end. Extroversive labor, in contrast, is performed because the individual «prefers the proceeds he can earn by working to the disutility of labor and the pleasure of leisure».

One of the «two most conspicuous examples» of introversive labor, according to Mises, is «the search for truth and knowledge pursued for its own sake and not as a means of improving

* Professor of Economics, Pace University.

one's own efficiency and skill in the performance of other kinds of labor aiming at other ends». The second is «genuine sport, practiced without any design for reward and social success».

It is not that the effort expended by the «truth seeker» or «mountain climber» does not involve the disutility of labor, rather «it is precisely overcoming the disutility of labor that satisfies him». Thus genuine truth seeking in any scientific discipline qualifies economically as «consumption» and its pursuit as a vocation.

The pursuit of almost any vocation, says Mises, requires «not only the personal efforts of the individuals concerned, but also the expenditure of material factors of production and the produce of other peoples' extroversive [...] labor that must be bought by the payment of wages».

In other words, the search for new truth in economics, as in any pure science, necessitates, in addition to introversive labor, an institutional framework composed of a structure of complementary goods that has been deliberately and rationally constructed by one or more property owners.

The founding members of the Austrian school pursued economic research neither for pecuniary gain nor because they sought professional recognition or an influence on public policy. *According to Mises*, «When Menger, Böhm-Bawerk and Wieser began their scientific careers [...] [t]hey considered it as their *vocation* to put economic theory on a sound basis and they *dedicated* themselves entirely to this cause [emphases are mine]». These three eminent Austrians, therefore, were not economists by profession but by vocation.

The «vocational» economist takes a position in academia or works in some other profession such as banking, journalism, industry or government in order to obtain the concrete means necessary to sustain and complement his efforts to discover new truths or expound and apply established truths in his economic research and writing.

The «professional» economist, in contrast, aims at earning a livelihood, eliciting acclaim from peers, achieving public fame, shaping political policies or, most likely, a combination of these ends.

Thus the difference between the vocational economist and the professional economist is not their objective method of earning a living but the subjective ends aimed at, which are unobservable. Nonetheless, despite the subjective element involved, the two kinds of economists can be readily distinguished from each other by scrutinizing the disparate views they express toward economic research, particularly its truth content and perceived rewards.

Vocational economists like Murray Rothbard are not allergic to using the unfashionable terms «truth» and «law» when characterizing the science of economics. For Rothbard economics is a substantive body of immutable and universal causal laws that are logically deduced from the incontrovertible fact that people employ means to attain their most desired ends. As such, Rothbard held that «all these elaborated laws [of economics] are absolutely true» and that «economics does furnish [...] existential laws».

Furthermore, in the 1950's and 1960's, Rothbard was working on Austrian economics in obscurity and virtual isolation. He did not obtain a full time academic position until 1966 and, before then, was earning a precarious living on foundation grants while he soldiered on in building up the Austrian theoretical edifice. Yet Rothbard revealed in an *interview* in 1990 that he had been quite content during this period: «Any chance to write a book or meet new people was terrific». These are the views and the attitudes of the ideal vocational economist.

I. THE PROBLEM OF THE PROFESSIONAL

Paul Samuelson is the exemplar of the modern professional economist. When Samuelson once grandiosely declared, «I can claim in talking about modern economics I am talking about me,» he spoke truer than he knew. In his approach to economic research Samuelson is a self-proclaimed follower of the «views of Ernst Mach and the crude logical positivists».

These so-called philosophers of science contended, «good theories are simply economical descriptions of the complex facts of reality that tolerably well replicate those already-observed or still-to-be-observed facts». Of course economic theory formulated as a shorthand summary of a past sequence of observable and non-repeatable historical facts cannot possibly elucidate the immutable causal laws that operate and interact to produce a unique and complex economic phenomenon at a later moment in history. Nonetheless, Samuelson embraces this view of economic theory: «Not for philosophical reasons but purely out of long experience in doing economics that other people will like and that I myself will like [...] When we are able to give a pleasingly satisfactory 'HOW' for the way of the world, that gives the only approach to 'WHY' that we shall ever attain».

Samuelson and Solow's formulation of the now discredited stable Philip's Curve tradeoff between inflation and unemployment is an example of such Machian theorizing in action. Without doubt, the Philips Curve for a time was well liked by Samuelson, Solow and other professional economists and even used by policymakers, but its truth content in the face of the stagflation that developed in the 1970's was exactly nil.

Ultimately, however, the professional economist need not fret overly much about whether he can harvest a grain of truth from such unrealistic models, because his reward for pursuing economic research lies elsewhere. According to Samuelson, «In

the long run the economic scholar works for the only coin worth having —our own applause».

Elsewhere, Samuelson described scientists, including professional economists, as being «as avaricious and competitive as Smithian businessmen. The coin they seek is not apples, nuts, and yachts; nor is it coin itself, or power as that term is ordinarily used. Scholars seek fame. The fame they seek [...] is fame with their peers —the other scientists whom they respect and whose respect they strive for».

Samuelson's account of the extroversive reward sought after by modern professional economists clearly —though perhaps unwittingly— reveals that their research endeavors are not governed primarily by a search for truth.

II. WHY WE MUST CHOOSE

Mises gives a compelling sociological interpretation of why academic researchers in the aprioristic sciences such as economics and philosophy are diverted from seeking truth to striving after other ends. As universities traditionally developed, the professors were not only supposed to teach but also to make original contributions to their science.

Yet, as Mises noted, very few individuals living during any historical epoch are endowed with such ability. In empirical sciences, whether of the natural or historical variety, however, the illusion that all academic researchers contribute something valuable to their science can be plausibly sustained because there is no visible distinction between the scientific methods employed by the creative genius and those resorted to by the inferior researcher.

As Mises *explained*:

The great innovator and the simple routinist resort in their investigations to the same technical methods of research. They

arrange laboratory experiments or collect historical documents. The outward appearance of their work is the same. Their publications refer to the same subjects and problems.

Research in economics is quite different: it requires sustained, rigorous and systematic thinking, a faculty which very few possess and even fewer are willing to exercise. This is true of both the creative genius who constructs a great edifice of economic theory as well as those who seek to refine, extend and apply his system to new problems. His students and followers must also expend many years of their life and a great deal of rigorous mental effort in mastering the entire theoretical system before they can make even minor contributions to economics. Therefore, Mises concluded, in economics:

[T]here is nothing that the routinist can achieve according to a more or less stereotyped pattern. There are no tasks which require the conscientious and painstaking effort of sedulous monographers. There is no empirical research; all must be achieved by the power to reflect, to meditate, and to reason. There is no specialization, as all problems are linked with one another. In dealing with any part of the body of knowledge one deals actually with the whole.

Those aspiring economics professors who lack the intellectual faculties or temperament needed to conduct systematic theoretical research therefore must find another field in which to make their required research contributions. For example, in the German-language universities of the late nineteenth and early twentieth centuries, these men turned to economic history and descriptive economics. Mises's perceptive sociological analysis explains the rise to dominance and entrenchment of the German historical school in the universities as well as its hysterical antipathy toward economic theory. According to Mises:

The fiction that in the sciences all professors are equal does not tolerate the existence of two types of professors in economics:

those who work independently in economics [as original theorists]; and those who come from economic history and description. The inferiority complex of these «empiricists» gives them a prejudice against theory.

By the 1920's the German historical school was on its last legs but still ensconced in the professorial chairs. The members of the third generation of the school were a dull and undistinguished lot except for Werner Sombart, who had been a student of Gustav Schmoller's, the leading German historicist of the second generation. Mises, who knew Sombart personally, portrayed him as the quintessential professional economist. It is worthwhile quoting in full Mises's entertaining and eviscerating description of Sombart, because the personality that emerges is the antithesis of the vocational economist:

Werner Sombart was the great master of his set. He was known as a pioneer in economic history, economic theory, and sociology. And he enjoyed a reputation as an independent man, because he had once aroused Kaiser Wilhelm's anger. Professor Sombart really deserved the recognition of his colleagues because to the greatest degree he really combined in his person all their shortcomings. He never knew any ambition other than to draw attention to himself and to make money. His imposing work on modern capitalism is a historical monstrosity. He was always seeking public applause. He wrote paradoxes because he could then count on success. He was highly gifted, but at no time did he endeavor to think and work seriously. Of the occupational disease of German professors—delusions of grandeur—he had acquired an elephantine share. When it was fashionable to be a Marxian, he professed Marxism; when Hitler came to power, he wrote that the Fuehrer receives his orders from God! (Mises 1978, pp. 102-03).

Professionalist aspirations and the culture it engenders are not only inconsistent with truth seeking in economics, however, they are positively antithetical to it. For the professionalization of a scientific discipline, particularly a social science like

economics, almost always proceeds hand in hand with the expansion of government interventionism.

As Mises put it «The development of a profession of economists is an offshoot of interventionism». The reason for this inevitable connection rests on two facts. On the one hand, the State requires a class of intellectuals and specialists for designing, implementing, and providing rationalizations for various interventions into the market economy. On the other hand, those intellectuals who seek the regular income and prestige that accompany the professionalization of their discipline are ever ready to oblige, because the ability of an intellectual to earn his living researching and writing in his chosen field on the free market is always precarious at best.

As the interventionist State expands, it reinforces the need for trained experts and the university system obtains increasing subsidies from government to initiate and expand graduate programs that will provide such personnel. The lucrative positions in these programs are naturally bestowed on those economists who spearhead the drive to professionalize and are, therefore, most active and outspoken in their support of government interventionism.

In the U.S. the most extreme and thoroughgoing instances of domestic interventionism occurred during the two World Wars of the twentieth century. It was therefore no surprise that the movement to professionalize American economics, which began in the 1880's, experienced quantum leaps during these war crises. For when the State goes to war it needs professional expertise to plan and direct the massive mobilization of the resources it requires. This translates into a cornucopia of lucrative and prestigious jobs for economic experts and specialists in the bureaus and advisory boards of the political planning apparatus that centrally directs the war economy.

In his brilliant book on the professionalization of American economics, Michael Bernstein identifies the central role played

by World War II in the ultimate success of this movement, perceptively observing:

Under the novel and unrelenting demands posed by national mobilization, modern economic theory had proved its worth [...] Not individualism but rather statism provided the special circumstances within which the high hopes and great expectations of generations of professionalizers could be realized [...] It is one of the great ironies of this history that a discipline renowned for its systematic portrayals of the benefits of unfettered, competitive markets would first demonstrate its unique operability in the completely regulated and controlled economy of total war.

Of course their wartime experience led economists to recognize the potentially great material benefits that would accrue to them from a permanent alliance between their profession and the centralized American State. They responded by formally reorganizing the discipline and reshaping its educational methods and requirements so as to accommodate the prospective needs of the emerging postwar «national security state». Bernstein gives an incisive account of how the American economics profession finally established itself in service to a centralized and interventionist leviathan State:

World War II provided the first systematic demonstration of the beneficence to be won from the largesse of the central government [...] As a matter of course, there emerged a determination to evaluate and reconfigure educational programs in the field, more rigorously stipulate its varieties of expertise and methodologies, and pursue consensus about its central principles and policy orientations. That is to say, that out of the crucible of national mobilization came the beginnings of a professional identity and self-confidence that, while resolutely sought after since the late nineteenth century, had, up to that point, been elusive and fleeting.

Bernstein goes on to identify some of the arcane sub-disciplines within professionalized economics that were developed in response to the needs of the emerging American super-state during the Cold War era which helped to maintain it on a permanent war footing.

The «decision-making sciences» such as linear programming and operations research were developed during World War II to solve the logistical problems associated with supplying overseas troops in different theaters of operation. Game theory was reoriented and refined to assist in the solution of strategic military problems associated with the Cold War conflict—with generous funding from the Department of Defense and especially the Office of Naval Research.

And the development of both mathematical growth theory and the practical application of Keynesian macroeconomics embodied in the Kennedy-era New Economics were in large part stimulated by Cold War concerns. As Bernstein (2001, p. 108) notes with regard to the Keynesian New Economics: «American economists found themselves poised to participate in the realization of some of the most significant statist aims of the cold war era [...] a vigorous national economy was essential both to equip the armed forces and to demonstrate the superiority of American capitalism».

The remarkable proliferation of hyper-specialized fields that occurred during and after World War II led to a disintegration of economic theory, signified by the disappearance of the general economic treatise. No longer was there an integrated system of general economic principles that was held in common and applied to the analysis of all policies and problems by those who called themselves economists. Now each sub-field of research had its own special theory which was more or less sealed off from general economic theory. Even general theory itself was now compartmentalized into microeconomics and macroeconomics.

This specialization or, more accurately, disintegration of economics compounded by the postwar trend toward a positivist approach to economic theory, whether of the Samuelsonian or Friedmanite variants, destroyed the formidable barrier that had previously confined professional economists with no faculty or vocation for theoretical research to economic history and descriptive economics. They now began to abandon these peripheral areas and to invade what was once the domain of economics proper in droves. Though failing to master the great praxeological system of economic theory that had taken shape in the interwar years, these postwar economists could now undertake research in the splintered, ultra-specialized areas of growth theory, labor economics, industrial organization, oligopoly theory and so on *ad infinitum*.

However, the unrealistic theoretical models constructed by professional economists then and now can never elucidate the essential laws governing the actual market phenomena associated with their disjointed fields of research. For as Mises pointed out: «The economist must never be a specialist. In dealing with any problem he must always fix his gaze upon the whole system [...] Economics does not allow of any breaking up into special branches. It invariably deals with the interconnectedness of all the phenomena of action».

III. A FIAT PROFESSION

Our discussion thus far leads to an important general point. The economics *profession* is a fiat phenomenon in the same sense as inconvertible paper money. Neither would or could exist on a market free of a specific pattern of government interventions. Government cannot *directly* command and coerce a newly issued fiat money into circulation in the market economy. Government must first impose a series of interventionist measures such as

legal tender laws, repeated suspension of convertibility between paper promissory notes and the underlying gold money, the refusal to enforce gold clauses in private contracts, the banning of the private ownership of gold, etc. These interventions distort market processes and prepare the way for the gradual emergence of fiat money.

The same is true of the emergence of the economics profession. Government has no power to directly design and establish a profession with its peculiar and intricately interwoven customs, conventions, research culture, and institutional infrastructure. Nonetheless, a natural vocation like economics can be transformed into a profession as a result of the distortion of market processes and the disturbing of property arrangements caused by wars, political usurpation and subsidization of higher education, and the establishment of centralized bureaus and agencies to implement and oversee economic interventions.

The medical profession is therefore a *natural* profession that would exist on a free market because it has a natural clientele; the economics profession, along with most other social science professions, is a *fiat* profession that has no free market clientele and would exist as a truth seeking vocation in the absence of a particular historical pattern of government interventions¹.

To sum up: the vocational economist strives to master the system of economic theory as handed down by the great system builders and innovators of the past. Once this mastery is achieved, then, depending on his ability, he is poised either to expound and apply this theoretical system, to contribute a few important innovations, or to present a thoroughgoing reformulation that embodies a number of major advances.

There are very few individuals who are capable of successfully embarking on even the first of these paths. Moreover, regardless

¹ I am very grateful to Guido Hülsmann for calling this general implication of my argument to my attention.

of which path is taken, the vocational economist is driven forward by a thirst for truth which is never slaked. He seeks to know ever more about what Rothbard termed «the structure of reality as embodied in economic law».

Furthermore the extroversive labor he performs for a livelihood, regardless of the field, is merely a means to this and other consumption ends that rank high on his value scale. All other things equal, he is indifferent toward a position in academia except as it provides a more efficient method of pursuing his vocation. Public acclaim and the recognition of his peers, if they come, are not sought after by him but are at most valued by-products of his activities. Finally, the vocational economist measures progress in his discipline by the quantity and quality of minds that have mastered economic theory, because his own search for truth is facilitated by subjecting his work to the critical evaluation of others pursuing the same calling.

Contrariwise, the professional economist aims, in his research activities, at a number of extroversive ends. These include the approbation of his colleagues, public fame, intellectual influence in shaping government policies, professional advancement and prestige, and, of course, raw power and money. To a great extent, these ends are attainable only with government subsidies and largesse and so he naturally supports an expansive and interventionist state. His natural roosting place, to which he continually returns after his lucrative stints in government service, nonprofit think tanks, and international bureaucracies are the large universities that are subsidized or directly controlled by government. He views progress in economics as a matter of the multiplication of its sub-disciplines and specialized bodies of theory, the increase of the sheer number of bodies in graduate programs, and especially the expansion of opportunities to obtain lucre and positions of power in advising the interventionist, Welfare-Warfare State.

As Mises perceptively noted as early as 1949, professional economists «rival the legal profession in the supreme conduct of political affairs. The eminent role they play is one of the most characteristic features of our age of interventionism».

REFERENCES

- BERNSTEIN, M.A. (2001), *A Perilous Progress: Economists and Public Purpose in Twentieth Century America*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- BROWN, L. (ed.) (1993), *The New Shorter Oxford English Dictionary on Historical Principles*, 2 vols. New York: Clarendon Press.
- DOLAN, E.G. (ed.) (1976), *The Foundations of Modern Austrian Economics*. Kansas City: Sheed and Ward.
- HAYAKAWA, S.I. (1994), *Choose the Right Word: A Contemporary Guide for Selecting the Precise Word for Every Situation*. 2nd Ed. Eugene Ehrlich. New York: Harper Collins Publishers.
- MISES, L. v. (1978), *Notes and Recollections*. Trans. Hans F. Sennholz. South Holland, Ill.: Libertarian Press.
- [1969] (1984), *The Historical Setting of the Austrian School of Economics*. Auburn Ala.: Ludwig von Mises Institute.
- (1998), *Human Action: A Treatise on Economics*. Scholars ed. Ed. Jeffrey M. Herbener, Hans-Hermann Hoppe, and Joseph T. Salerno. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute.
- (1990b), «A Conversation with Murray N. Rothbard». *Austrian Economics Newsletter* 11 (Summer).
- (2004), *Man, Economy, and State: A Treatise on Economic Principles with Power and Market: Government and the Economy*. Scholars ed. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.
- SALERNO, J.T. (2002), «The Rebirth of Austrian Economics—In Light of Austrian Economics.» *The Quarterly Journal of Austrian Economics* 5 (Winter): 111-28.

- SAMUELSON, P.A. [1949] (1968), «International Factor-Price Equalisation Once Again». In Richard E. Caves and Harry G. Johnson (eds.), *Readings in International Economics*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, pp. 58-71.
- [1962] (1970), «Economists and the History of Ideas». In Ingrid H. Rima (ed.), *Readings in the History of Economic Theory*. New York: Holt, Rinehart and Winston, pp. 282-95.
- (1988), «Economics in My Time». In William Breit and Roger W. Spencer (eds.), *Lives of the Laureates: Seven Nobel Economists*. Cambridge, MA: The MIT Press, pp. 59-76.
- (1993), «My Life Philosophy: Policy Credos and Working Ways». In Michael Szenberg, *Eminent Economists: Their Life Philosophies*. New York: Cambridge University Press, pp. 236-47.

Documentos

EL MITO DE LA EFICIENCIA

MURRAY N. ROTHBARD*

Me agrada que el Dr. Rizzo¹, en el capítulo 4 [de *Time, Uncertainty, and Disequilibrium*], señale el sobrevalorado concepto de «eficiencia» como algo muy cuestionable. Me gustaría abundar en la crítica. Uno de los puntos principales de Rizzo es que el concepto de eficiencia no tiene significado independientemente de la búsqueda de fines específicos. Pero va demasiado lejos cuando dice, al menos al inicio de su ensayo, que «por supuesto [la *common law*] es eficiente» con relación a ciertos fines específicos. Y ello porque el propio concepto de eficiencia implica distintos niveles de graves falacias cuando se aplica a instituciones sociales o políticas: 1) el problema no sólo de establecer los fines, sino también el de decidir los fines de *quién* deben perseguirse; 2) los fines individuales tienden a chocar entre sí, y por tanto cualquier concepto agregado que implique eficiencia social carece de sentido, y 3) ni siquiera las acciones individuales pueden tomarse como «eficientes»; de hecho, invariablemente, no lo serán. Por lo tanto, la eficiencia es un concepto erróneo, aun cuando se aplica a las acciones de cada individuo orientadas hacia sus propios fines, y es *a fortiori* un concepto inútil cuando se aplica a más de un individuo, e incluso a una sociedad en su conjunto.

* Tomado de Mario Rizzo (ed.), *Time, Uncertainty, and Disequilibrium* (Lexington, Mass: DC Heath, 1979), pp. 90-95; *The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian School* (Cheltenham, UK: Edward Elgar, 1997), pp. 266-273. Traducción de Juan Fernando Carpio.

¹ Profesor Mario J. Rizzo, New York University. Ph.D. (Econ.), Universidad de Chicago, 1977. Economista austriaco, director del *Program on the Foundations of the Market Economy*, de la Universidad de Nueva York, y co-director del Programa de *Austrian Economics* en la misma universidad.

Tomemos un individuo cualquiera. Puesto que se ha fijado sus propios fines y actúa para alcanzarlos, no hay duda de que por lo menos *sus* acciones podrían considerarse eficientes. Pero no es así, porque para que sus acciones sean eficientes debería poseer un conocimiento perfecto «acerca de la mejor tecnología, de las acciones y reacciones futuras de otras personas, así como de futuros eventos naturales». Pero, dado que nadie puede jamás tener un conocimiento perfecto del futuro, no se puede calificar de «eficiente» la acción de ninguna persona. Vivimos en un mundo de incertidumbre. La eficiencia es, por tanto, una quimera.

Dicho de otro modo, la acción es un proceso de aprendizaje. Al actuar el individuo para alcanzar sus fines, aprende y se vuelve más hábil sobre la forma de alcanzarlos. Pero en ese caso, por supuesto, sus acciones no pueden haber sido eficientes desde el principio «o incluso desde el final», ya que el conocimiento perfecto jamás se alcanza y siempre hay algo que aprender.

Y además, los fines del individuo no están *realmente* dados, pues no existe ninguna razón para dar por supuesto que están grabados en piedra para toda la eternidad. Mientras más aprende el individuo sobre el mundo, sobre la naturaleza y sobre otras personas, más tienden a cambiar sus valores y sus metas. Las metas individuales cambiarán al aprender sobre otra gente, pero también por simple deseo. Pero si los fines cambian durante el curso de una acción, el concepto de eficiencia, «que sólo puede definirse como la mejor combinación de medios para el logro de fines establecidos», nuevamente resulta inútil.

Si el concepto de eficiencia es vano incluso para cada individuo, es *a fortiori* mucho menos sostenible cuando se utiliza de forma agregada para toda la sociedad. Rizzo es sumamente benévolo con el concepto cuando dice que equivale a «algo más que maximizar el producto nacional bruto, que inmediatamente desaparece cuando en el sistema se introducen las externalidades». El problema, sin embargo, es mucho más profundo, ya que la eficiencia sólo tiene sentido con respecto a los fines de las personas, y los fines individuales son diferentes, divergen o son contradictorios. Entonces la cuestión central en política es «qué fines individuales, concretos, deben prevalecer».

La ceguera del pensamiento económico hacia las realidades del mundo es sistemática y es un producto de la filosofía utilitarista que ha dominado la economía durante siglo y medio. Debido a que el utilitarismo sostiene que los fines de todos son *realmente* los mismos, todo conflicto social es meramente técnico y pragmático, y puede resolverse

una vez que se descubran y adopten los medios apropiados para esos fines comunes. Es el mito del fin casi universal lo que permite a los economistas creer que pueden, «científicamente» y «al margen de toda valoración», prescribir qué decisiones políticas deben adoptarse. Al considerar como algo dado ese presunto fin universal, el economista se permite pensar que no es en absoluto un moralista, sino un riguroso técnico profesional «libre de valores».

El presunto fin común es un nivel de vida más elevado, o, como sostiene Rizzo, un producto nacional bruto maximizado. Pero supongamos que, para una o más personas, parte del «producto» deseado es algo que otra gente consideraría decididamente negativo. Consideremos dos ejemplos que difícilmente podrían ser clasificados bajo la amable rúbrica de «externalidades». Supongamos que ciertas personas persiguen como un fin altamente deseado la igualdad obligatoria «o uniformidad» de todas las personas, e incluso que todos tengan las mismas condiciones de vida y vistan del mismo modo. Pero, en este caso, un fin altamente deseado por estos igualitarios se consideraría perjudicial por aquellos individuos que no quieren ser iguales ni uniformarse con nadie. Un segundo ejemplo de fines conflictivos, o de significados rivales atribuidos al concepto de «producto», sería el de una o más personas que deseen ardientemente la esclavitud o la eliminación de toda una raza u otro grupo social definido. Es evidente que búsqueda de ese resultado por los opresores-en-cierne o los asesinos será considerada como algo negativo o perjudicial por los potenciales oprimidos. Tal vez podamos plantear este caso como un problema de externalidades si consideramos que el grupo social o étnico constituye un «contaminante visual», «una externalidad negativa» para los otros grupos, y que esos «costes» externos pueden ser («deberían ser») internalizados forzando al grupo no deseado a pagar a los otros grupos un precio suficiente para que su vida sea respetada. Uno se pregunta, sin embargo, en qué cantidad desea el economista minimizar los costes sociales, y si la solución elegida estará realmente «libre de valores»².

En estos casos de fines en conflicto, además, la «eficiencia» de un grupo se traduce en perjuicio para el otro grupo. Los impulsores de

² «Libre de valores» (*Wertfrei*), es decir, sin tomar posición o formular juicios de valor sobre un tema determinado. Pero nada en economía u otros campos de la actividad humana es un tema puramente técnico, como Rothbard demuestra en este ensayo. (N. del T.)

un programa «de uniformidad forzosa o de eliminación de un grupo social determinado» querrán que sus propuestas se lleven a cabo de la forma más eficiente posible; pero, por otro lado, el grupo oprimido ansiará que la consecución del temido fin sea lo más ineficiente posible.

La eficiencia, como señala Rizzo, sólo puede ser relativa a un cierto fin. Pero si existen fines contrarios, el grupo opuesto favorecerá la *máxima ineficiencia* en la búsqueda del fin no deseado. La eficiencia, por tanto, nunca puede servir como fundamento válido para la ley o para la acción política. Nuestros casos de fines contrarios nos llevan a la cuestión de minimizar los costes sociales. La primera pregunta que debe hacerse es: ¿por qué *deberían* minimizarse los costes sociales, o por qué *deberían* internalizarse las externalidades? Las respuestas son escasamente convincentes, pero tampoco puede decirse que las preguntas se hayan planteado de manera satisfactoria y mucho menos que hayan sido contestadas. Y existe como corolario una importante pregunta: suponiendo, a efectos de la discusión, que el fin sea minimizar costes, ¿debería ese fin ser absoluto o debería estar subordinado, y en qué grado, a otros fines? ¿Y en qué razones podría apoyarse la respuesta elegida?

En primer lugar, hay que decir que los costes sociales *deberían* minimizarse, o que los costes externos *deberían* internalizarse, no es una perspectiva técnica o libre de valores. La misma presencia de la palabra *deberían*, el salto mismo hacia una prescripción de acción política, implica necesariamente una posición ética, que requiere «por lo menos» una justificación ética.

En segundo lugar, aunque a efectos de la discusión aceptemos que existe un fin en los costes sociales mínimos, el economista aún tiene que lidiar este otro problema: ¿hasta qué punto debe llegar este compromiso? Decir que es de carácter absoluto, o al menos que es el fin más elevado, es caer en la misma posición que los economistas del coste-beneficio rechazan cuando lo postulan los moralistas: es decir, considerar la justicia o los derechos por encima del análisis coste-beneficio. ¿Y cómo justifican ese absoluto?

En tercer lugar, aun pasando por alto estos dos problemas, existe la grave falacia del propio concepto de «coste social» o de coste aplicado a más de una persona. Para empezar, si los fines chocan, y la acción de un hombre constituye un perjuicio para otro, los costes de estos individuos no pueden sumarse. Pero también, y más fundamentalmente, los costes, como los austriacos han venido señalando

durante más de un siglo, son subjetivos para el individuo, y por lo tanto no pueden medirse cuantitativamente ni *a fortiori* sumarse o compararse entre individuos. Pero si los costes, como los beneficios, son subjetivos, y no son agregables ni comparables, entonces cualquier concepto de costes sociales —incluidos los costes de transacción— pierde todo sentido.

Y, por último, incluso en relación con el individuo, los costes no son objetivos ni perceptibles por un observador externo. Puesto que un coste individual es subjetivo y efímero, su presencia es solamente *ex-ante*, en el momento antes de que el individuo tome una decisión. El coste de cualquier acción de un individuo es su valoración estimada de lo más valioso que tuvo que sacrificar para tomar su decisión, y ello porque cada individuo intenta, en cada decisión, alcanzar su fin de prioridad más alta, y sacrifica o renuncia a otros «de menor prioridad» que podía haber satisfecho con los mismos recursos disponibles. Su coste es su fin de segunda prioridad, es decir, el valor del fin que sacrificó para alcanzar un fin aún más valorado. El coste incurrido en esa decisión es, pues, solamente *ex-ante*; tan pronto como toma su decisión, se ejerce la opción y el recurso se utiliza, el coste desaparece. Se convierte en un coste histórico que desaparece para siempre. Y ya que es imposible para un observador externo explorar, en un momento posterior, o incluso al mismo tiempo, los procesos mentales internos del actor, es imposible para este observador determinar, aun en principio, qué coste tuvo una acción.

Gran parte del capítulo 4 [de *Time, Uncertainty, and Disequilibrium*] está dedicado a un excelente análisis que demuestra que los costes sociales objetivos no tienen ningún sentido fuera del modelo de equilibrio general, y que nunca podemos estar en tal equilibrio, ni habría forma de saber si lo estuviéramos. Rizzo señala que en vista de que el desequilibrio implica expectativas necesariamente divergentes e incoherentes entre sí, no podemos decir que los precios se aproximan al equilibrio, pues existe una importante diferencia *de carácter* entre éstos y los precios coherentes del modelo de equilibrio.

Rizzo señala también que no existe parámetro que nos permita decidir si los precios están cerca del equilibrio o no. Quisiera simplemente subrayar sus argumentos y hacer sólo un par de comentarios. En la medida en que la ley de responsabilidad por daños (*tort law*) no sería necesaria en un equilibrio general, quisiera añadir que los daños en sí mismos no serían cometidos en tal situación, debido a que una característica del equilibrio general es la certeza y el conoci-

miento perfecto del futuro, y presumiblemente con tal conocimiento perfecto ningún accidente puede ocurrir. Tampoco podría ocurrir un daño de tipo intencional, ya que un daño perfectamente previsible seguramente sería evitado por la víctima.

Este comentario se relaciona con otro argumento que quisiera mencionar acerca del equilibrio general: no sólo que nunca ha existido ni es un concepto operativo (útil), sino que jamás podría existir, ya que no podemos concebir realmente un mundo donde cada persona tiene perfecta clarividencia y donde la información no cambia; y, más aún, el concepto de equilibrio general es en sí contradictorio, puesto que la razón por la que uno guarda reservas de dinero es la incertidumbre futura, y por lo tanto la demanda de dinero caería a cero en un mundo de equilibrio general, es decir, de total certeza. Por ende, al menos la economía monetaria no cabe en el equilibrio general.

Quisiera también sumarme a la crítica que hace Rizzo de los intentos que se hacen de usar la teoría objetiva de las probabilidades como forma de reducir el mundo real y su incertidumbre a un equivalente lleno de certezas. En el mundo real de la acción humana, virtualmente todos los eventos históricos son únicos y heterogéneos, aunque muchas veces sean similares, frente a todo el resto de eventos históricos. Puesto que cada evento es único e irreproducible, la teoría objetiva de las probabilidades no puede aplicarse; siendo las expectativas y la predicción un asunto de estimaciones subjetivas sobre eventos futuros, las estimaciones no pueden reducirse a una cuestión de fórmula objetiva o «científica». Llamar a dos sucesos con el mismo término no los convierte en homogéneos. Por ejemplo, dos elecciones presidenciales se llaman «elecciones presidenciales», pero son eventos sin lugar a dudas altamente distintos, heterogéneos e irreproducibles, y cada uno ocurre en distintos contextos históricos. No es accidental que los científicos sociales que promueven el uso del cálculo de probabilidades objetivas casi invariablemente citen el ejemplo de la lotería, pues la lotería es una de las pocas situaciones humanas en que los resultados son realmente homogéneos y reproducibles, y donde los eventos son aleatorios y ninguno posee influencia sobre los posteriores.

Así pues, no sólo es un mito la «eficiencia»; también lo es cualquier idea de coste social o agregado, o incluso un coste determinable objetivamente para cada individuo. Pero si el coste es individual, efímero y puramente subjetivo, entonces se entiende que de ello no debe derivarse ninguna conclusión sobre acción política o legislativa, y ni siquiera debe utilizarse semejante concepto. No cabe un aná-

lisis válido o significativo sobre coste-beneficio en las decisiones legales o políticas y en las instituciones.

Retornemos ahora más específicamente al tratamiento de Rizzo sobre la ley y su relación con la eficiencia y los costes sociales. Su crítica a los *economistas de la eficiencia* puede plantearse con una contundencia aún mayor. Tomemos como ejemplo el argumento de Rizzo sobre el problema del Buen Samaritano. Tal como lo plantea, supone que *B* puede salvar a *A* «con un coste mínimo para sí mismo», y concluye que, desde el punto de vista de los teóricos de la eficiencia, *B* debe ser responsable de los daños causados a *A* si *B* no logra salvar a *A*.

Pero el tema de la eficiencia plantea además otros problemas. Para empezar, existe una confusión fundamental entre costes psíquicos y monetarios, y ello porque si los costes de *B* son puramente psíquicos, ¿cómo puede alguien, aparte de *B*, por ejemplo un tribunal, conocer los costes en que *B* incurriría? Supongamos que en efecto *B* es un buen nadador y podría rescatar a *A* fácilmente, pero resulta que *A* es un viejo enemigo suyo y los costes psíquicos de salvarlo son muy altos. El hecho es que cualquier valoración de los costes de *B* sólo pueden fijarse en términos de los propios valores de *B*, y que ningún observador externo puede saber cuáles son éstos³. Más aún, cuando los teóricos de la eficiencia plantean el caso de que, en palabras de Rizzo, «claramente... *A* hubiera estado dispuesto a compensar generosamente a *B* por los costes de ser rescatado», esta conclusión no es nada clara. ¿Cómo sabemos, o cómo sabe un tribunal, si *A* realmente tendría el dinero para pagarle a *B*, y cómo podría *B* saberlo, especialmente si pensamos que nadie excepto *B* puede conocer los costes psíquicos en que incurriría?

Además, el tema de la causación puede plantearse de forma más decisiva. El uso por parte de Rizzo de la idea de Mises de que no actuar también es una forma de acción, es praxeológicamente correcto, pero irrelevante para la ley, y ello porque la ley trata de descubrir quién, si existe alguien, en una situación dada, ha agredido a la persona o la propiedad de otro; en suma, quién ha sido el causante de un daño contra la propiedad de otro y, por tanto, responsable y punible. Una no-acción puede ser una acción en un sentido praxeológico, pero no pone en movimiento una cadena de consecuencias, y por tanto no pue-

³ Marc A. Franklin, *Injuries and Remedies* (Mineola, NY: Foundation Press, 1971), p. 401.

de ser jamás un acto agresivo. De ahí la sabiduría del énfasis con que la *common law* distingue entre agresión activa y pasividad, entre una agresión malévola contra los derechos de alguien y un abandono de esa otra persona a su propio destino⁴.

El caso *Vincent vs. Lake Erie Transport* fue una decisión excelente, porque el tribunal fue cuidadoso al investigar el agente causal. En este caso, el barco, que claramente chocó contra el muelle. En muchas formas, la ley de daños puede resumirse en estos términos: «No hay responsabilidad material sin culpable, no hay culpable sin responsabilidad material». La importancia vital de la doctrina de estricta responsabilidad de Richard Epstein reside en que devuelve a la *common law* su estricto énfasis en la causación, la culpabilidad y la responsabilidad, descartando las consideraciones de «negligencia» y pseudo-«eficiencia» añadidas recientemente.

Concluyo que no podemos decidir una acción política, una ley de daños, derechos o responsabilidades legales sobre la base de eficiencias o de minimización de costes. Pero si no nos basamos en los costes o la eficiencia, ¿en qué podemos basarnos? La respuesta es que sólo los principios éticos pueden servir como criterio para nuestras decisiones. La eficiencia nunca puede servir como base para la ética; por el contrario, la ética debe ser la guía y el fundamento para cualquier consideración de eficiencia. La ética va por delante. En el campo de la ley y de la acción política, como lúcidamente señala Rizzo, la consideración ética primaria es el concepto que «no necesita ser presentado», «el concepto de justicia».

No hay duda de que algunos rechazarán nuestra conclusión; hablo, por supuesto, de los economistas, pues en esta área los economistas se han empeñado en lo que George Stigler, en otro contexto, llamó «imperialismo intelectual»⁵. Los economistas tendrán que empezar

⁴ No existe distinción más arraigada en la *common law* y más fundamental que la que hay entre daño y desatención, entre conducta errónea activa que provoca un daño a otros y la inacción pasiva, es decir, no dar pasos positivos para ayudar a otros o para protegerles de un daño no creado por el acusado (Francis H. Bohlen, «The Moral Duty to Aid Others as a Basis of Tort Liability», *University of Pennsylvania Law Review* 56-4 (abril de 1908): 219-221; citado en Williamson M. Evers, «The Law of Omissions and Neglect of Children», *Journal of Libertarian Studies* (invierno de 1978).

⁵ Imperialismo intelectual: la invasión descuidada y arrogante de otras áreas del conocimiento; en este caso, tratar como problemas meramente económicos áreas de la vida humana como los derechos, las relaciones personales o de pare-

a hacerse a la idea de que no todo en la vida puede analizarse desde nuestra propia disciplina. Es una lección dolorosa, sin duda, pero compensada por el conocimiento de que puede ser bueno para nuestro espíritu tomar conciencia de nuestros propios límites y aprender de la ética y la justicia.

ja, las relaciones familiares y comunitarias, etc. Esta actividad académica, por supuesto —aparte de generar análisis viciados, injustos o inhumanos— sólo puede llevar al desastre político y legal. (N. del T.)

EL TRATAMIENTO DE LA «IRRACIONALIDAD» EN LAS CIENCIAS SOCIALES*

LUDWIG VON MISES

1. Una de las manifestaciones de la actual «rebelión contra la razón» es la tendencia a criticar a las ciencias sociales por ser puramente racionales. «La vida y la realidad —dicen los críticos— son irracionales; es un error tratarlas como si estuvieran abiertas a interpretación por razonamiento. El racionalismo se concentra sólo en materias accesorias: su conocimiento es superficial, carece de profundidad y no penetra en la esencia de las cosas. Es absurdo someter a aburridos esquemas racionales y abstracciones anémicas la variedad infinita de los fenómenos vitales. Lo que necesitamos es una ciencia de la irracionalidad y una ciencia irracional».

El principal blanco de estos ataques es la praxeología, la ciencia teórica de la acción humana, y, especialmente, su parte mejor desarrollada hasta el momento: la economía o cataláctica. Pero tampoco se salva de ellos la ciencia histórica.

Conviene tener presentes los motivos políticos que han desatado esta tormenta. Los partidos políticos y los grupos de presión, cuyos programas no pueden soportar críticas basadas en el razonamiento desapasionado, se agarran al vacío de esta evasión. Pero la ciencia no tiene derecho a responder a una objeción basándose sólo en los motivos que la instigaron, ni puede presumir que una reprobación carece necesariamente de fundamento porque algunos de sus promotores sean víctimas del sesgo partidista. Debe limitarse a replicar a cada

* Publicado originariamente en *Philosophy and Phenomenological Research*, vol. 4, n.º 4 (junio de 1944). Capítulo 2 de la recopilación *Money, Method, and the Market Process* (Auburn, The Ludwig von Mises Institute, 1990). Las referencias fueron actualizadas por el editor Richard M. Ebeling. Traducido por José Gregorio Díaz Bahamonde.

cuestionamiento sin considerar ni sus motivos subyacentes ni su trasfondo.

El desafío a la razón y a la racionalidad no surgió en Alemania. Como otras doctrinas y filosofías sociales, tuvo su origen en Europa occidental, pero ha prosperado mucho mejor en suelo alemán que en cualquier otro sitio. Durante mucho tiempo fue la doctrina oficial de las universidades prusianas. Ha forjado la actual mentalidad alemana y los filósofos nazis la calificaron orgullosamente como «filosofía social alemana». La *Staatswissenschaft* alemana ha pretendido refutar la economía como producto espurio de las mentes británicas y austriacas, y los historiadores alemanes han menospreciado los logros de la historiografía occidental. Sin embargo, no deberíamos olvidar que una larga lista de filósofos e historiadores alemanes han triunfado brillantemente en la aclaración de los problemas epistemológicos de la historia¹. Naturalmente, a los hombres a los que debemos estas contribuciones no se les asigna hoy en día ningún lugar en el Salón de la Fama alemán.

Aunque al principio de un estudio dedicado al problema de la «racionalidad» y la «irracionalidad» sería lógico proporcionar una definición precisa de los términos, es imposible cumplir este legítimo requerimiento. El que las objeciones con que tenemos que tratar apliquen términos de una manera vaga y ambigua es, precisamente, su rasgo característico. Ellas desafían a la certidumbre y a la exactitud lógica como medios inapropiados para comprender la vida y la realidad, aferrándose a propósito a la oscuridad. No pretenden claridad, sino profundidad (*Tiefe*). Su orgullo es ser inexactas y hablar en metáforas.

El problema que debemos investigar es el siguiente: ¿Es o no cierto que las ciencias sociales se extravían cuando aplican un razonamiento discursivo? ¿Debemos buscar vías de acercamiento diferentes a las que proporcionan el raciocinio y la experiencia histórica?

2. El ámbito de las ciencias sociales es la acción humana. La historia trata de eventos pasados, analizados en sus diferentes aspectos; comprende la historia propiamente tal, la filología, la etnología, la antropología (en cuanto no es parte de la biología) y la psicología (en

¹ Para una exposición crítica de estas teorías, véase Talcott Parsons, *The Structure of Social Action* (Nueva York: Macmillan, 1937), y Raymond Aron, *German Sociology* [1938] (Westport, CT.: Greenwood Press, 1954).

cuanto no es fisiología, epistemología ni filosofía). La historia económica, la economía descriptiva y las estadísticas económicas son, naturalmente, historia. El término «sociología» se usa con dos significados diferentes. La sociología descriptiva se ocupa de aquellos fenómenos históricos de la acción humana que no contempla la economía descriptiva, ocupando en algún grado los campos reclamados por la etnología y la antropología. Por otro lado, la sociología general se aproxima a la experiencia histórica desde un punto de vista mucho más universal que el de otras disciplinas históricas. La historia propiamente tal, por ejemplo, trata de una ciudad individual, o de ciudades en un periodo definido, o de individuos, o de una cierta área geográfica. En su principal tratado, Max Weber aborda la ciudad en general; es decir, la experiencia histórica global concerniente a las ciudades sin limitación de periodos históricos, áreas geográficas, ni de individuos, naciones, razas y civilizaciones². El contenido de todas las ciencias históricas es el pasado y no pueden decirnos nada válido para todas las acciones humanas ni para el futuro.

Las ciencias naturales también se ocupan de eventos pasados. Naturalmente, toda experiencia lo es de algo ya pasado: no hay experiencia de sucesos futuros. Pero la experiencia a la que las ciencias naturales deben todo su éxito es la del experimento, en la cual los diferentes elementos de cambio pueden ser observados por separado. Los hechos acumulados de esta manera pueden emplearse para la inducción, un procedimiento peculiar de inferencia que ha dado pruebas de su utilidad, aunque su calificación epistemológica y lógica es aún un problema no resuelto.

La experiencia con la que las ciencias sociales tienen que tratar es siempre la experiencia de fenómenos complejos, abiertos a varias interpretaciones. No nos proporciona hechos que pudieran emplearse en la manera en que las ciencias naturales usan los resultados de sus experimentos para predecir eventos futuros. Y, a su vez, estos hechos no pueden emplearse como material para la construcción de teorías.

La praxeología es una ciencia teórica y sistemática, no histórica. Su ámbito es la acción humana como tal, independiente de toda circunstancia ambiental e incidental de los actos concretos. Procura el conocimiento válido en todos los casos en que las condiciones corres-

² Max Weber, *The City*, trad. y ed. por D. Martindale y G. Neuwirth (Nueva York: The Free Press, 1958).

pondan exactamente a las implicadas en sus supuestos e inferencias. Si las personas intercambian bienes y servicios directamente por trueque o usando un medio de cambio, es un asunto del marco institucional particular que sólo puede ser abordado por la historia. Pero donde y cuando se empleara un medio de cambio, todas las leyes de la teoría monetaria serán válidas en lo que respecta a las transacciones realizadas³.

No es tarea de este artículo estudiar qué hace posible la ciencia de la praxeología, su carácter lógico y epistemológico, ni los métodos que aplica. El estudio de los problemas epistemológicos de las ciencias sociales ha sido desatendido durante mucho tiempo. Incluso autores como David Hume, el Arzobispo Whately, John Stuart Mill y Stanley Jevons trataron sólo de las ciencias naturales en sus escritos lógicos y epistemológicos, y no se preocuparon del carácter peculiar de las ciencias de la acción humana. La epistemología de las ciencias sociales es la rama más joven del conocimiento. Además, la mayoría de su trabajo se refiere sólo a historia y la existencia de una ciencia teórica fue enteramente ignorada. Los trabajos pioneros de Senior y de Cairnes sólo han dado fruto recientemente⁴. En general, los economistas carecen de preparación filosófica y los filósofos no están familiarizados con la economía. La importancia de la fenomenología para la solución de los problemas epistemológicos de la praxeología no ha sido advertida del todo⁵.

³ El término «praxeología» fue usado por primera vez por Espinas en un estudio publicado en *Revue Philosophique*, vol. 30, pp. 114 ss., y en su libro *Les Origines de la Technologie* (París: F. Alcan, 1897), pp. 7 ss. Posteriormente, lo aplicó Slutsky en su ensayo «Ein Beitrag zur formal-praxeologischen Grundlegung der Ökonomik», *Academie Oukraïenne des Sciences, Annales de la Classe des Sciences Sociales-Economiques*, 4 (1926).

⁴ Cfr. Nassau W. Senior, *Political Economy*, 6.^a ed. (Londres: J.J. Griffen, 1872); John E. Cairnes, *The Character and Logical Method of Political Economy*, 2.^a ed. (Londres: Macmillan, 1875); Lionel Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, 2.^a ed. (Londres: Macmillan, 1935); Mises, *Epistemological Problems of Economics* [1933] (Nueva York, 1981); *Human Action*, 3.^a ed. (Chicago: Henry Regenry, 1966); Alfred Schutz, *The Phenomenology of the Social World* [1932] (Evanston, Ill.: Northwestern University Press, 1967); F.A. Hayek, *The Counter-Revolution of Science* ([1952]; Indianapolis, Ind.: Liberty Press, 1979).

⁵ El libro de Josef Back, *Die Entwicklung der reinen Ökonomie zur nationalökonomischen Wesenswissenschaft* (Jena: Gustav Fischer, 1929) revela un pobre conocimiento de economía por parte del autor. Aun así, este libro merecía una mejor apreciación que la recibida en su momento.

Pero el presente artículo no emprende estas tareas. Debemos ocuparnos de los críticos que culpan a los economistas e historiadores de haber descuidado el hecho de la «irracionalidad».

Acción significa conducta consciente o actividad deliberada. Es diferente de los procesos biológicos, fisiológicos e instintivos que ocurren en los seres humanos. Es una conducta abierta a la regulación y dirección por la voluntad y la mente. Su campo coincide con la esfera dentro de la que cada hombre es libre de influir el curso de los eventos. En tanto el hombre tenga poder para ocasionar un efecto o un cambio, necesariamente actúa, ya sea haciendo algo o absteniéndose de hacerlo. Inactividad y pasividad, dejar las cosas como están, son el resultado de una decisión y por lo tanto una acción, siempre que fuera posible una forma diferente de conducta. Aquel que soporta lo que podría cambiar actúa no menos que quien interfiere para obtener otro resultado. Un hombre que, pudiendo hacerlo, se abstiene de influir en la operación de factores fisiológicos e instintivos, también actúa. La acción no es sólo hacer, sino también dejar de hacer lo que podría hacerse.

La mayor parte de la conducta cotidiana del hombre es simple rutina: realiza ciertos actos a los que no presta especial atención. Hace muchas cosas porque ha sido entrenado para ellas desde su infancia, porque otras personas se comportan de la misma manera y porque es lo acostumbrado en su ambiente. Él adquiere hábitos y desarrolla reacciones automáticas. Pero sólo se complace en estos hábitos porque le agradan sus resultados. Apenas descubre que sus maneras habituales pueden dificultar la obtención de sus fines considerados más deseables, cambia su actitud. Un hombre criado en un área en que el agua es limpia adquiere el hábito de beber, lavar y bañarse sin mayor cuidado. Cuando se traslada a un lugar donde el agua está contaminada con gérmenes, dedicará una atención cuidadosa a procedimientos por los que nunca antes se había preocupado. Permanentemente vigilará para no dañarse por una negligencia en sus reacciones automáticas y en su rutina tradicional. El abandono de una práctica establecida no es tarea fácil. Ésta es la principal lección que deben aprender todos los que aspiran a destacar por encima del nivel de las masas (a menudo, interrumpir el consumo de drogas adictivas requiere el empleo de procedimientos terapéuticos). El hecho de que un acto sea parte de un curso regular de conductas espontáneas no significa que no obedezca a una volición consciente. La complacencia en una rutina que podría cambiarse es acción.

La acción es la respuesta de la mente a los estímulos, es decir, a las condiciones en que la naturaleza y las acciones de otras personas sitúan al hombre. Como tal, es diferente de la reacción funcional de los órganos corporales: es resultado de la voluntad de un hombre. Naturalmente, no sabemos qué es la voluntad. Simplemente llamamos voluntad a la facultad del hombre para escoger entre diferentes estados de cosas, prefiriendo uno y dejando otro de lado, y llamamos acción a la conducta que aspira a un estado y renuncia a otro. La acción es la actitud de un ser humano que pretende ciertos fines.

A la praxeología no le concierne el problema metafísico de la libre voluntad opuesta al determinismo. Su interés fundamental es el hecho irrefutable de que el hombre está en situación de escoger entre diferentes estados de cosas con respecto a los que él no es neutral, y que son incompatibles entre sí (es decir, no pueden disfrutarse juntos). No afirma que la decisión de un hombre sea independiente de condiciones antecedentes, fisiológicas y psicológicas, ni entra en una discusión de los motivos que determinan la decisión. No pregunta por qué un cliente prefiere un tipo de corbata a otro, o un auto a un carruaje. Se ocupa de la decisión como tal, con los elementos categóricos de la decisión y de la acción.

A la praxeología tampoco le conciernen las finalidades últimas de la actividad humana. También habremos de tratar este tema; por el momento, únicamente tenemos que insistir en que la praxeología no debe cuestionar los fines últimos, sino sólo estudiar los medios aplicados para la obtención de todo fin. Es una ciencia de medios, no de fines.

La investigación del empleo de medios concretos para obtener, de acuerdo con las leyes de la naturaleza, fines definidos en el campo de las artes prácticas, es la tarea de varias ramas de la tecnología. La praxeología no trata de problemas tecnológicos, sino de esencias categóricas de decisión y acción como tales, con los elementos puros de la determinación de fines y de la aplicación de medios.

La praxeología no está basada en la psicología ni es parte de la psicología. Fue un grave error llamar teoría psicológica a la teoría moderna del valor, y fue una confusión vincularla con la Ley de la Psicofísica de Weber-Fechner⁶.

⁶ Cfr. Max Weber, «Marginal Utility Theory and the So-Called Fundamental Law of Psychophysics» [1905], *Social Science Quarterly* (1975), pp. 21-36; Mises, *Human Action*, 3.^a ed. (Chicago: Henry Regnery, 1966), pp. 125-27. [«Ernst H. Weber

La praxeología se ocupa de la decisión, de la acción y de su resultado. La psicología trata de los procesos internos que determinan concretamente las diferentes decisiones. Es posible que quede sin resolver si la psicología puede conseguir explicar por qué un hombre, en un caso concreto, prefirió rojo a azul o el pan a la ópera. En todo caso, tal tipo de explicación no tiene nada que ver con una rama del conocimiento para la cual las decisiones concretas son datos que no requieren explicaciones o análisis adicionales. Para la praxeología lo que cuenta no es lo que el hombre decide, sino el que decida.

Los motivos y causas de la acción no conciernen a la investigación praxeológica. Es irrelevante para la formación del precio de la seda el que la gente la busque porque quiere protegerse del frío, o porque la encuentra hermosa, o porque quiere verse más atractivo. Lo que importa es que hay una demanda de la seda de alguna intensidad.

No obstante, la psicología moderna ha producido algunos resultados que pueden suscitar el interés de la praxeología. En otros tiempos solía considerarse la conducta de lunáticos y neuróticos como carente de sentido e «irracional». Es gran mérito de Breuer y Freud el haber refutado esta opinión. Neuróticos y lunáticos difieren de aquellos que llamamos sanos y normales en relación a los medios que ellos escogen para la obtención de satisfacción y en relación a la manera en que obtienen tales medios. Su «tecnología» es diferente de la de la gente sana, pero no actúan de una manera categóricamente diferente⁷. Ellos pretenden fines y usan medios para alcanzarlos. Una persona con problemas mentales, que todavía conserva algún trazo de razón y que no ha sido literalmente reducida al nivel mental de un animal, es aún un ser actuante. Quien quiera que tenga restos de una mente humana no puede escapar a la necesidad de actuar.

(1795-1878) proclamaba en la ley de la psicofísica que el incremento menos perceptible en la intensidad de una sensación humana es ocasionada siempre por un incremento proporcional constante en el estímulo previo. Gustav T. Fechner (1801-1887) amplió esto en la Ley Weber-Fechner, que decía que, para incrementar la intensidad de una sensación en progresión aritmética, era necesario aumentar la intensidad del estímulo en progresión geométrica». *Mises Made Easier: A Glossary for Ludwig von Mises' Human Action*, Percy L. Greaves, Jr., comp. (Dobbs Ferry, Free Market Books, 1974), p. 147]. [Nota del editor inglés.]

⁷ Puede ser de interés para la historia de las ideas que el joven Sigmund Freud colaboró como traductor en la edición alemana de una recopilación de trabajos de John Stuart Mill, editada por Theodor Gomperz, el historiador austriaco especializado en filosofía griega antigua. Quien esto escribe puede también atestiguar que Joseph Breuer estaba muy familiarizado con los trabajos de la filosofía utilitarista.

3. Toda acción humana pretende la sustitución de condiciones menos satisfactorias por otras que lo son más. El hombre actúa porque se siente insatisfecho y cree que influyendo en el curso de los eventos tiene el poder para aliviar, en alguna medida, su insatisfacción. Un hombre perfectamente satisfecho de la situación no tendría ningún incentivo para cambiar las cosas; no tendría deseos ni anhelos, no actuaría porque sería enteramente feliz. Tampoco actúa un hombre que, aunque insatisfecho con su condición, no ve ninguna posibilidad de mejorarla.

Estrictamente hablando, sólo el incremento de la satisfacción (reducción de la insatisfacción) sería llamado *fin*, y en consecuencia todos los estados que ocasionan tal incremento serían *medios*. En el lenguaje ordinario la gente usa una vaga terminología, llamando fines a cosas que más bien deberían ser calificadas como medios. Dice «este hombre sólo tiene como fin la acumulación de riquezas», en vez de decir que «considera la acumulación de riqueza como el único medio para obtener mayor satisfacción». Si la gente aplicara este modo de expresión más adecuado, evitaría algunos errores habituales y comprendería que sólo el individuo puede decidir qué es lo que más *le* satisface y lo que *le* satisface menos. Entendería que los juicios de valor son puramente subjetivos y que no hay tal cosa como un estado absoluto de satisfacción o felicidad, independiente de los deseos de los individuos afectados. De hecho, aquel que juzga un fin planteado lo reduce al rango de un medio, y lo evalúa desde la perspectiva de un fin (superior) cuestionando si aquél es un medio apropiado para alcanzar este fin. Pero el fin más alto, la última meta de la acción humana, es siempre la satisfacción de un deseo individual. No hay otro estándar de mayor o menor satisfacción que los juicios individuales de valor, diferentes entre las personas y en la persona (en distintos momentos del tiempo). Lo que hace sentir insatisfecho o menos satisfecho a un hombre lo establece cada individuo desde el criterio de su propia voluntad y juicio, de su valoración personal. Nadie está en posición de decretar qué haría más feliz a un conciudadano. El innato espíritu de intolerancia y el neurótico «complejo dictatorial» instiga a los individuos a disponer alegremente de la voluntad y aspiraciones de los demás. Un hombre que juzga las pretensiones y voliciones de otro no declara qué haría más feliz o menos descontento al cuestionado; sólo afirma qué condición de este último le conviene a él mismo, al censor.

Desde este punto de vista debemos apreciar la posición del hedonismo y del utilitarismo. Todas las objeciones planteadas contra estas

escuelas carecen de valor si se añade un significado formal a los términos felicidad, dolor, placer y utilidad. La felicidad y el placer son lo que la gente considera como tal, y útiles son aquellas cosas que la gente considera como medios apropiados para la obtención de los fines buscados. El concepto de utilidad, como lo ha desarrollado la economía moderna, significa la capacidad de prestar algunos servicios que son considerados útiles desde alguna perspectiva. Éste es el significado del subjetivismo axiológico [subjetivismo en la teoría del valor] de la economía moderna y, al mismo tiempo, es la prueba de su imparcialidad y objetividad científica. No se ocupa del *debe ser* sino del *es*. Su tema es, por ejemplo, la explicación de la formación de los precios como realmente son, y no como deben ser o serían si los hombres actuaran de una forma diferente a como realmente actuaron.

4. La praxeología, que trata de la conducta deliberada (es decir, de la acción humana), no emplea el término *racional*. El opuesto de la acción no es la conducta irracional sino la respuesta refleja al estímulo de parte de los organismos corporales y de los instintos, que no pueden ser controlados por volición. Si tuviéramos que asignar un significado definido al término *racionalidad* aplicado a la conducta, no hallaríamos otro que el de una actitud del hombre que intenta producir algunos efectos.

Los términos *racional* e *irracional* se usan principalmente para censurar modos concretos de acción. Una acción es llamada irracional porque el censor, o desaprueba el fin (es decir, la manera en que el individuo actuante quiere alcanzar satisfacción) o cree que los medios usados no son adecuados para producir los efectos inmediatos buscados. Pero a menudo la calificación de una acción como irracional implica un elogio: acciones que persiguen fines altruistas, inspiradas por nobles motivos y ejecutadas en detrimento del bienestar material del sujeto actuante, son consideradas como irracionales.

No tenemos que extendernos en las contradicciones e incoherencias lógicas que comporta este uso de las palabras. La cualificación de fines carece de significado para la praxeología, ciencia de los medios, no de los fines. Que los hombres mortales no son infalibles y que algunas veces escogen medios que no alcanzarán los fines buscados es obvio.

Es tarea de la tecnología y de la terapéutica encontrar los medios correctos para la obtención de fines definidos en el campo de las artes prácticas. Y es tarea de la economía aplicada descubrir los métodos

apropiados para la obtención de fines definidos en el terreno de la cooperación social. Pero si los científicos fallan en su empeño, o si los agentes no aplican correctamente los medios recomendados, el resultado no estará a la altura de las expectativas de los individuos actuantes. Eso sí, una acción inadecuada o inconveniente para el fin buscado sigue siendo una acción. Aunque la denominemos *irracional*, no la privamos de su calificación como actividad deliberada ni invalidamos la afirmación de que la única manera de comprenderla, esencial y categóricamente, es la que proporciona la praxeología.

La economía no trata de un imaginario *homo oeconomicus*, referente ficticio difícil de erradicar, sino de un *homo agens*, como realmente es: a menudo débil, estúpido, desconsiderado y con poca educación. No importa si sus motivos o emociones son calificados como nobles o mediocres. La economía no sostiene que el hombre deba luchar sólo para obtener mayor riqueza material para sí y su familia. Sus teoremas son neutrales con respecto a los juicios últimos de valor y son válidos para todas las acciones con independencia de su conveniencia.

Investigar qué fines pretenden los individuos y qué medios aplicarán para la realización de sus planes corresponde al ámbito de la historia y no de la praxeología.

5. Es un error frecuente suponer que el deseo de satisfacer necesidades básicas de vida y salud es más racional que buscar otras comodidades. Es cierto que el deseo de comida y abrigo es común a los hombres y otros mamíferos, y que, como regla, un hombre que carece de comida y refugio concentra sus esfuerzos en la satisfacción de estas necesidades urgentes y no se preocupa de otras cosas. El impulso de vivir, de conservar su vida y aprovechar toda oportunidad de robustecer su fuerza vital es una característica primaria presente en todo ser vivo. Sin embargo, para el hombre, ceder a este impulso no es una necesidad ineludible.

Todos los demás animales son incondicionalmente conducidos por el impulso de preservar su propia vida y por el impulso de la proliferación. Sin voluntad propia, están limitados a obedecer el ímpetu que prevalece en el instante. Con el hombre es diferente: tiene la facultad de dominar sus instintos. Puede controlar tanto su apetito sexual como su deseo por vivir. Puede dar su vida cuando las condiciones bajo las cuales sólo él pudiera preservarla parecen intolerables. El hombre es capaz de morir por una causa o de cometer suicidio. Para el hombre, vivir es el resultado de una decisión, de un juicio de valor.

Lo mismo ocurre con el deseo de vivir en la opulencia. El mismo hecho del ascetismo evidencia que la lucha por más comodidades no es ineludible, sino el resultado de una decisión. Naturalmente, la inmensa mayoría prefiere la vida a la muerte y la riqueza a la pobreza.

Por otro lado, es arbitrario considerar como «natural», y, por tanto, «racional», sólo la satisfacción de las necesidades fisiológicas corporales, y todas las demás calificarlas de «artificiales» o «irracionales». Es característico de la naturaleza humana buscar no sólo comida y refugio como los otros animales, sino también otras clases de satisfacción para necesidades específicamente humanas. Ignorar este hecho fue el error fundamental de la ley de hierro de los salarios.

6. Podemos suponer que los juicios concretos de valor son absolutamente dependientes de sus causas y están condicionados por ellas. Pero en tanto no conozcamos cómo los hechos externos (físicos y fisiológicos) producen pensamientos y voliciones definidas en un «alma» humana que dan lugar a actos concretos, debemos enfrentarnos a un insuperable dualismo. En el estado actual de nuestro conocimiento, las afirmaciones fundamentales del positivismo y del monismo son meros postulados metafísicos desprovistos de cualquier fundamento científico. La razón y la experiencia nos muestran dos reinos separados: el mundo externo de los eventos físicos y fisiológicos, y el mundo interno del pensamiento, los sentimientos y la acción deliberada. Hasta donde alcanzamos a ver hoy en día, ningún puente conecta estas dos esferas. Eventos externos idénticos generan, en ocasiones, diferentes respuestas humanas, y diferentes eventos externos producen, a veces, la misma respuesta humana. Ignoramos por qué.

No hemos descubierto otros métodos para tratar de la acción humana que los que proporcionan la praxeología y la historia. La sugerencia de panfiscalismo, de que los métodos de la física sean aplicados a las acciones humanas, carece de sentido. La esterilidad de la receta panfiscalista está fuera de duda. A pesar de la propaganda fanática de sus defensores, nadie ha hecho jamás uso de ella. Es, simplemente, inaplicable. El positivismo es el fracaso más conspicuo en la historia de la metafísica.

Los juicios concretos de valor y los actos resultantes son datos para la historia, que trata de reunir todos los hechos relevantes y tiene, en este intento, que hacer uso de todo el conocimiento proporcionado por la lógica, la matemática, las ciencias naturales y, espe-

cialmente, la praxeología. Pero nunca puede lograr reducir todos los hechos históricos a eventos externos abiertos a una interpretación por la física y la fisiología. Debe alcanzar siempre un punto más allá del cual falla el análisis adicional. Entonces no puede establecer nada más que aquello a lo que se enfrenta, un caso individual o único.

El acto mental para tratar de tales hechos históricos es, en la filosofía de Bergson, «une intuition», es decir, «la sympathie par laquelle on se transporte à l'intérieur d'un objet pour coïncider avec ce qu'il a d'unique, et par conséquent d'inexprimable»⁸. La epistemología alemana llama a ese acto *das spezifische Verstehen der Geisteswissenschaften*, o simplemente, *Verstehen*. Sugiero que esto sea traducido como «comprensión específica» [*specific understanding*] o simplemente como «comprensión» [*understanding*]. El *Verstehen* no es un método o proceso mental que los historiadores deberían aplicar o que la epistemología les aconseje usar, ni es la propuesta para una ciencia que no existe y ha de ser fundada. Es el método que todos los historiadores y todas las demás personas aplican al comentar eventos sociales del pasado y predecir eventos futuros. El descubrimiento y la delimitación del *Verstehen* han sido la contribución más importante de la epistemología.

La unicidad e individualidad que permanece en el fondo de cada hecho histórico cuando todos los medios para su interpretación proporcionados por la lógica, la praxeología y las ciencias naturales han sido agotados, es un último dato. Pero mientras las ciencias naturales no pueden decir sobre sus últimos datos nada más que lo que son, la historia puede intentar hacer inteligibles los suyos. Aunque es imposible reducirlos a sus causas (no serían último dato si ello fuera posible), el observador puede comprenderlos porque él mismo es un ser humano. Podemos llamar a esta facultad compatibilidad o inteligencia comprensiva. Pero debemos evitar el error de confundir la comprensión con la aprobación, aunque sólo sea condicional y circunstancial. El historiador, el antropólogo y el psicólogo en ocasiones registran acciones que son, para sus sensibilidades, simplemen-

⁸ Henri Bergson, *La Pensée et le Mouvant*, 4.^a ed. (París: F. Alcan, 1934), p. 205. [El pasaje puede traducirse así: «la simpatía con la que uno penetra en el interior de un objeto para coincidir con lo que éste tiene de único, y por consiguiente de inexpresable». *Mises Made Easier: A Glossary for Ludwig von Mises' Human Action*, Percy L. Greaves, Jr., comp. (Dobbs Ferry, Free Market Books, 1974), p. 76. Nota del editor inglés.]

te repulsivas y asquerosas: ellos las comprenden sólo como acciones, es decir, establecen los fines subyacentes y los métodos tecnológicos y praxeológicos. Comprender un caso individual no significa explicarlo, ni mucho menos excusarlo.

Tampoco se debe confundir la comprensión con el acto de empatía estética, en virtud del cual un individuo pretende obtener un goce estético de un fenómeno. *Einfühlung* [empatía] y *Verstehen* son dos actitudes radicalmente diferentes. Una cosa es, por un lado, comprender históricamente una obra de arte, determinar su lugar, su significado y su importancia en la cadena de eventos, y, por otro, apreciarla emocionalmente. Se puede observar una catedral con ojos de historiador, pero también como admirador entusiasta o como turista impasible e indiferente. Se puede observar una cordillera con ojos de naturalista (un geólogo, un geógrafo o un zoólogo) o con ojos de admirador del paisaje, disgustado o contento con lo pintoresco. Los mismos individuos son capaces de diferentes modos de reacción, de la apreciación estética y de la comprensión científica, ya sea del *Verstehen* o de las ciencias naturales.

La comprensión establece el hecho de que un individuo o un grupo de individuos se han comprometido en una acción definida, surgida de juicios de valor definidos, de decisiones y de aspiración hacia fines definidos. Además, trata de apreciar cuáles son y qué intensidad tienen los efectos ocasionados por una acción, e intenta asignar a cada acción su relevancia, es decir, su significado en el curso de los eventos.

El historiador nos da una explicación de todos los hechos y eventos referidos a la batalla de Waterloo, tan completa y exacta como lo permita el material disponible. A medida que se ocupa de las fuerzas involucradas y con su equipamiento, con las operaciones tácticas, con las cifras de soldados muertos, heridos y hechos prisioneros, con la secuencia temporal de los diferentes sucesos, con los planes de los comandantes y su ejecución, ese historiador se basa en la experiencia histórica. Lo que afirme será correcto o contrario a los hechos, estará probado o desmentido por los documentos disponibles o será ambiguo cuando las fuentes no proporcionen suficiente información. Otros expertos estarán de acuerdo o no con él, pero sobre la base de una interpretación razonable de las pruebas disponibles. Toda la discusión debe apoyarse en afirmaciones y negaciones razonables. Pero esa no es la tarea final que debe alcanzar el historiador.

La batalla terminó con una derrota del ejército francés. Hay muchos hechos, indudablemente basados en pruebas documentales, que po-

drían explicar este resultado. Napoleón estaba enfermo, nervioso o sin confianza en sí mismo. Su juicio y comprensión de la situación no fueron los que solían ser. Sus planes y órdenes fueron, en muchos aspectos, inapropiados. El ejército francés estaba organizado precipitadamente, era numéricamente débil y estaba compuesto, en parte, por soldados veteranos cansados de las guerras interminables, y en parte por reclutas inexpertos. Sus generales no estaban a la altura de la tarea, como lo demuestra especialmente el error de Grouchy⁹. Por otro lado, británicos y prusianos combatieron bajo el liderazgo directo de Wellington y Gneisenau, su ánimo era excelente, estaban bien organizados y equipados, y eran numerosos. ¿En qué medida estas y otras circunstancias contribuyeron al resultado? Esta pregunta no puede responderse con la información derivada de los datos del caso y está abierta a varias interpretaciones. Las opiniones del historiador al respecto no pueden ser confirmadas ni refutadas de la misma manera en que podemos confirmar o refutar su afirmación sobre la hora de llegada al campo de batalla de la vanguardia o de Blücher¹⁰.

Veamos otro ejemplo. Disponemos de muchas cifras concernientes a la inflación alemana de los años 1914-1923. La teoría económica nos proporciona todo el conocimiento necesario para una perfecta comprensión de las causas de los cambios en los precios. Pero este conocimiento no es preciso cuantitativamente. La economía es, como dice la gente, cualitativa y no cuantitativa. Esto no se debe, como se ha sostenido, a un atraso en la economía. En la esfera de la acción humana no hay relaciones constantes entre magnitudes. Muchos economistas creyeron durante largo tiempo que existía una relación de este carácter. La completa demolición de este supuesto infundado ha sido uno de los logros más importantes de la investigación económica moderna. La teoría monetaria ha probado de modo irrefutable que el aumento de los precios causado por un incremento de la cantidad de dinero nunca es proporcional a este incremento; de este modo se destruyó, mediante su proceso de análisis, la única fortaleza de un error

⁹ [Emmanuel Grouchy, uno de los generales de Napoleón, por un error de juicio demoró la notificación a Napoleón de los movimientos de las fuerzas británicas, anulando el último intento del ejército francés por evitar la derrota en Waterloo. Nota del editor inglés.]

¹⁰ [Gebhard von Blücher era comandante de las fuerzas prusianas que ayudaron a las tropas británicas y holandesas a derrotar a Napoleón en Waterloo en 1815. Nota del editor inglés.]

arraigado. No puede haber medición en el campo de la economía. Todas las cifras estadísticas disponibles tienen importancia sólo para la historia económica, son datos de la historia, como las cifras concernientes a la batalla de Waterloo: nos dicen qué ocurrió en un caso histórico único e irrepetible. La única forma de usarlas es interpretándolas a través del *Verstehen*.

El aumento de los precios alemanes en los años de la Primera Guerra Mundial no se debió sólo al incremento de la cantidad de billetes; también contribuyeron otros factores. La oferta de bienes se contrajo porque millones de trabajadores dejaron las fábricas y estaban en el ejército, por los controles gubernamentales que reducían la productividad de las empresas, por el bloqueo comercial que restringía las importaciones y porque los trabajadores sufrían desnutrición. Es imposible establecer por métodos diferentes al *Verstehen* cuánto contribuyó cada uno de estos y otros factores relevantes al aumento de los precios. En la esfera de la acción humana, los problemas cuantitativos no admiten otra solución. El historiador puede enumerar todos los factores que cooperaron para ocasionar un cierto efecto, y todos aquellos que pudieron retrasar o mitigar el resultado final. Pero nunca puede coordinar, de una manera cuantitativa, las diferentes causas con los efectos producidos. En el dominio de la historia, el *Verstehen* es el sustituto del análisis cuantitativo y de la medición, que no son factibles respecto a acciones humanas fuera del campo de la tecnología.

La tecnología puede decirnos cuán gruesa debe ser una plancha de acero para no ser perforada por una bala disparada por un rifle Mauser a 300 yardas de distancia. Puede así responder por qué un hombre refugiado tras una plancha de acero de grosor conocido fue o no herido por un disparo. La historia no puede explicar con la misma seguridad por qué Luis Felipe perdió su corona en 1848 o por qué la Reforma triunfó mejor en los países escandinavos que en Francia. Tales problemas no permiten otro tratamiento que la comprensión específica.

La comprensión no es un método que pueda emplearse como sustituto del razonamiento apriorístico de la lógica, la matemática y la praxeología, o de los métodos experimentales de las ciencias naturales. Su campo está donde fallan estos otros métodos: en la descripción de un caso único e individual cerrado al análisis adicional (su servicio cualitativo), y en la evaluación de la intensidad, importancia y fortaleza de los diferentes factores que, conjuntamente, produjeron un efecto (su servicio como sustituto del imposible análisis cuantitativo).

El objeto de la comprensión histórica es entender mentalmente fenómenos que no pueden ser explicados totalmente por la lógica, las matemáticas, la praxeología y las ciencias naturales, y en tanto no puedan ser aclarados por la ciencia y la razón. Establece el hecho de que la investigación científica ha alcanzado un punto más allá del cual no puede avanzar, e intenta llenar la brecha con el *Verstehen*¹¹. Uno puede, si lo prefiere, calificar el *Verstehen* como irracional porque implica juicios individuales reacios a la crítica por medio de métodos puramente racionales. Sin embargo, el método de la comprensión no es una patente de corso para desviarse de los resultados constatados y obtenidos por las pruebas documentales y su interpretación a través de la enseñanza de las ciencias naturales y de la praxeología. El *Verstehen* excede sus límites si contradice a la física, la fisiología, la lógica, las matemáticas o la economía. Los abusos que muchos académicos alemanes hicieron del *geisteswissenschaftliche Methode* y los espurios intentos de la Escuela Histórica Alemana por sustituir la praxeología económica por una imaginaria *verstehende Nationalökonomie* no pueden atribuirse al método.

Las *Geisteswissenschaften* alemanas han predicado el evangelio de lo que debería ser una ciencia irracional. Han sustituido la razón y la experiencia por juicios arbitrarios, y derivan de la intuición un conocimiento acerca de los eventos históricos que los documentos disponibles no proporcionan o que son contrarios a los hechos establecidos por un cuidadoso examen de las fuentes. No se priva de extraer conclusiones que contradicen los postulados de la teoría económica, irrefutables sobre bases lógicas, y no temen caer en el absurdo. Su única justificación es la referencia a la irracionalidad de la vida.

Tomemos un ejemplo de un libro serio y académico disponible en traducción inglesa. En su biografía del emperador alemán Federico II, Ernst Kantorowicz, un historiador del círculo esotérico del poeta y visionario Stephen George, da una explicación correcta de los cambios constitucionales que se produjeron en el reinado de este monarca Hohenstaufen. La posición de Federico en Alemania era extremadamente precaria, pues su reino hereditario normando en Sicilia

¹¹ El importante problema de los diferentes modos contrarios de *Verstehen* (por ejemplo, las interpretaciones católica y protestante de la Reforma, o las diferentes interpretaciones del ascenso del nazismo alemán) debe ser tratado en un estudio especial.

originó conflictos con el Papa y con las ciudades republicanas italianas. Carecía de la fuerza necesaria para mantener su autoridad real en Alemania y fue forzado a abandonar la mayoría de los derechos de la corona, concediendo amplios privilegios a los príncipes. Lo que siguió, dice correctamente Kantorowicz, «fue la casi independencia soberana de cada príncipe individual en su territorio», que «definitivamente dificultó la amalgama del pueblo alemán en un *estado alemán*»¹². Hasta aquí, Kantorowicz se está moviendo todavía en el ámbito de un *Verstehen* sólido y en perfecto acuerdo con todos los demás historiadores serios. Pero entonces viene la sorprendente interpretación del visionario y místico; añade: «Sin embargo, en un sentido superior, Federico II perfeccionó y completó el Imperio Alemán unificado. Fortaleció el poder de los príncipes... con la mayor habilidad política, creyendo que el poder y brillo de su propio cetro imperial no palidecería al ceder luz sino que ganaría en resplandor, reluciendo más cuanto más majestuosos fueran los príncipes a quienes Cesar Imperator contempla *como iguales en torno a su mesa*. Los príncipes ya no son columnas que soportan el peso del trono... Se convierten en pilares que expresan la fortaleza que asciende vigorosa, preparando la elevación gloriosa del *príncipe de príncipes y rey de reyes*, que carga sobre los hombros de sus pares y que a su vez exalta tanto a reyes como a príncipes»¹³. Es verdad que algunas frases usadas por los príncipes en la Dieta precedente a la obtención del privilegio tenían un sonido similar. Los príncipes eran cortesés, no querían amargar demasiado al emperador y estaban ansiosos por dorar la píldora que le habían obligado a tragar. Cuando Hitler redujo Checoslovaquia a una condición de vasallaje también endulzó la píldora con el establecimiento del protectorado. Pero difícilmente un historiador se atrevería a decir que «en un sentido superior» Hitler «perfeccionó y completó» la independencia del país garantizándole la protección del poderoso Reich. Federico II desintegró el Sacro Imperio con los privilegios concedidos a los príncipes y es absurdo afirmar que «en un sentido superior» lo perfeccionó y completó. Ningún discurso metafórico y ninguna apelación a lo irracional puede hacer que se interprete tal afirmación como más sostenible.

¹² E. Kantorowicz, *Frederick the Second, 1194-1250*, trad. por E.O. Lorimer (Londres: Constable, 1931), pp. 381-382.

¹³ *Ibid.*, pp. 386-387.

La comprensión da derecho al historiador a determinar el que desempeñaron ambos privilegios en la evolución de la estructura política del Imperio, y, si se pudiera, la cantidad de sus efectos. Puede, por ejemplo, expresar la opinión de que se exageró el papel que suele atribuirse a estos privilegios y que otros acontecimientos fueron aún más perjudiciales, y tratar de probar su tesis, su modo de comprensión. Pero es inadmisibles decir: sí, esto sucedió, éstas fueron sus consecuencias, pero «en un sentido superior» fue todo lo contrario.

El conocimiento humano nunca puede trascender al conocimiento labrado por la razón y la experiencia. Si hay algún «sentido superior» en el curso de los acontecimientos, es inaccesible a la mente humana.

7. Una escuela de pensamiento enseña que hay un antagonismo eterno e irreconciliable entre los intereses del individuo y los de la colectividad. Si el individuo busca egoístamente su propia felicidad, la sociedad sale perdiendo. La cooperación social y la civilización sólo son posibles a costa del bienestar del individuo. La existencia de la sociedad y su florecimiento requiere sacrificios permanentes por parte de sus miembros. Por lo tanto, es impensable imaginar un origen humano y puramente racional del derecho moral y de la cooperación social. Algún ser sobrenatural ha bendecido a la humanidad con la revelación del código moral y ha confiado a grandes líderes la misión de cumplir esta ley. La historia no es la interacción de factores naturales y la actividad humana deliberada que, dentro de ciertos límites, puede ser explicada por la razón, sino el resultado de la interferencia de factores trascendentales, repetidos una y otra vez. Historia es destino: la razón nunca puede desentrañar sus misterios.

El conflicto entre el bien y el mal, entre colectivismo e individualismo, es, por tanto, eterno e insoluble. Lo que separa a las filosofías sociales y morales y a los partidos políticos es una divergencia de visiones del mundo, una disparidad de juicios últimos de valor. Esta disonancia está enraizada en la parte más profunda y recóndita del alma y el carácter innato del hombre; ningún raciocinio o razonamiento discursivo puede alejar o reconciliar sus contrastes. Algunos hombres son llamados por la Divinidad al liderazgo y otros están dotados para abrazar espontáneamente la causa del gran todo y subordinarse voluntariamente a la norma de sus campeones. Pero la mayoría es incapaz de encontrar el camino correcto, pretenden la felicidad en su mísera existencia, y tienen que ser domesticados y subyugados por los dic-

tadores conquistadores. La filosofía social consiste únicamente en el conocimiento de la verdad eterna del colectivismo y el desenmascaramiento de las falacias y pretensiones espurias del individualismo. No es el resultado de un proceso racional sino más bien una iluminación con la que la intuición bendice al elegido. Es inútil luchar contra la genuina verdad moral y social aplicando los métodos racionales de la lógica. Para el elegido, Dios o el *Weltgeist* le da la intuición correcta; el resto de la humanidad tiene simplemente que renunciar a pensar, y obedecer ciegamente la autoridad de origen divino. La verdadera sabiduría y las falsificadas doctrinas de la economía racionalista y de la historia racionalista nunca pueden estar de acuerdo en la apreciación de los hechos históricos y sociales, de las medidas políticas y de las acciones de un individuo. La razón humana no es una herramienta apropiada para adquirir verdadero conocimiento de la totalidad social. El racionalismo y sus derivados, la economía y la historia crítica, son fundamentalmente erróneos¹⁴.

El supuesto fundamental de esta doctrina, es decir, que la cooperación social es contraria a los intereses de los individuos y que sólo puede lograrse a costa del bienestar de los mismos, ha sido refutado hace mucho tiempo. Fue uno de los grandes logros de la filosofía social y de la economía clásica británica el que desarrollaran una teoría de la evolución social que no necesita referirse a la aparición milagrosa de líderes dotados de sabiduría y poderes sobrehumanos. La cooperación social y su corolario, la división del trabajo, sirve mejor a los intereses egoístas de los individuos afectados que el aislamiento y el conflicto. Cada paso hacia la cooperación pacífica ocasiona una ventaja inmediata y discernible para todos. Los hombres cooperan y anhelan intensificar la cooperación porque desean perseguir sus intereses egoístas. Los sacrificios que el individuo hace para el manteni-

¹⁴ Tales son las enseñanzas de la Escuela Histórica Alemana de las Ciencias Sociales, cuyos últimos exponentes son Werner Sombart y Othmar Spann. Vale la pena indicar que la filosofía católica no defiende la doctrina colectivista. Según las enseñanzas de la Iglesia Católica, el derecho natural no es nada más que los dictados de la razón apropiadamente ejercida, y el hombre es capaz de adquirir su pleno conocimiento incluso sin ayuda de revelación sobrenatural. «Dios creó al hombre otorgándole una capacidad lo suficientemente amplia como para alcanzar su fin último. Por encima de todo, Él decretó facilitar la obtención de la gracia colocando al alcance del hombre una manera más simple y cierta de conocer la ley, de cuya observancia depende su destino». Cfr. G.H. Joyce, «Revelation», *The Catholic Encyclopedia*, vol. 13 (Nueva York, Encyclopedia Press, 1913), pp. 1-5.

miento de la cooperación social son sólo temporales. Si se abstiene de las acciones antisociales que podrían darle pequeñas ganancias inmediatas, gana mucho más por las ventajas que recibe de la mayor productividad del trabajo lograda en la cooperación pacífica de la división del trabajo. Así, el principio de asociación explica las fuerzas que integraron a las hordas y tribus primitivas, y que paso a paso ampliaron las unidades sociales hasta que finalmente se formó la Gran Sociedad ecuménica. En el largo plazo, no hay conflicto irreconciliable entre los intereses egoístas correctamente entendidos de los individuos y los de la sociedad. La sociedad no es un Moloch a quien el hombre debe sacrificar su propia personalidad. Por el contrario, para cada individuo es la principal herramienta para obtener el bienestar y la felicidad. Es el arma más apropiada en su lucha por la supervivencia y por mejorar. No es un fin sino un medio, el más eminente para la obtención de todos los deseos humanos.

No tenemos que entrar en una crítica detallada de las afirmaciones de la doctrina colectivista. Sólo debemos establecer el hecho de que los actos de los partidos llamados colectivistas no se ajustan a los principios de esta filosofía. Los representantes políticos de estos partidos se refieren a lemas colectivistas en sus discursos y no cuestionan la propagación de canciones partidarias del mismo tenor. Pero no preguntan a sus seguidores por el sacrificio de su propia felicidad y bienestar en el altar de la Colectividad. Están ansiosos por demostrar racionalmente que los métodos que recomiendan servirán mejor en el largo plazo a los intereses egoístas de sus seguidores. No piden otros sacrificios que los temporales, que, según prometen, serán recompensados posteriormente con un botín equivalente a cien veces más. Los profesores y rimadores nazis decían: «Pasa inadvertido por el esplendor de Alemania, da tu miserable vida para hacer que la Nación Alemana viva para siempre en gloria y grandeza». Pero los políticos nazis usaban un argumento diferente: «Combate por tu propia preservación y por tu bienestar futuro. Los enemigos están firmemente resueltos a exterminar la noble raza de los héroes arios. Si no resistes, estás perdido. Pero si valientemente aceptas el desafío, tienes una oportunidad de derrotar al enemigo. Muchos morirán en combate, pero no habrían sobrevivido si los diabólicos planes de nuestros enemigos no hubieran encontrado resistencia. Muchos más se salvarán si combatimos. Tenemos sólo dos opciones: la exterminación cierta de todos nosotros si el enemigo nos conquista, por un lado, y la supervivencia de la gran mayoría en caso de nuestra victoria, por otro».

No hay apelación a lo «irracional» en este razonamiento, puramente racional aunque no razonable. Pero incluso si las doctrinas colectivistas fuesen correctas, y la gente, olvidando otras ventajas, pretendiera el florecimiento del colectivo sólo bajo la persuasión o compulsión ejercida por parte de los líderes sobrehumanos, todas las afirmaciones de la praxeología permanecerían imperturbables y la historia no tendría ninguna razón para cambiar sus métodos de aproximación.

8. La verdadera razón del menosprecio popular hacia las ciencias sociales es la desgana para aceptar las restricciones impuestas por la naturaleza sobre los esfuerzos humanos. Esta desgana está potencialmente presente en todos y es abrumadora en los neuróticos. El hombre se siente infeliz porque no puede tener dos cosas incompatibles juntas, porque tiene que pagar un precio para todo y porque nunca puede obtener total satisfacción. Culpa a las ciencias sociales de demostrar la escasez de los factores que preservan y fortalecen las fuerzas vitales y fomenta la intranquilidad. Las menosprecia por describir el mundo como realmente es y no como le gustaría que fuese, es decir, como un espacio de oportunidades ilimitadas. No es lo suficientemente juicioso para comprender que la vida es exactamente una resistencia activa contra las condiciones adversas, que se manifiesta sólo en esta lucha, y que la noción de una vida libre de toda limitación y restricción es incluso inconcebible para una mente humana. La razón es el principal equipamiento del hombre en la lucha biológica por la conservación y expansión de su existencia y supervivencia. No cumpliría ninguna función ni sería desarrollada del todo en un paraíso de tontos¹⁵.

No es culpa de las ciencias sociales el que no puedan transformar la sociedad en una utopía. La economía no es una ciencia anómala porque comienza reconociendo el hecho de que los medios para la obtención de los fines son escasos. En aquellos aspectos humanos que pueden ser satisfechos completamente porque no dependen de factores escasos, el hombre no actúa, por lo que la praxeología, la ciencia de la acción humana, no tiene que ocuparse de ellos. En tanto haya escasez de medios, el hombre se comporta racionalmente, es decir, actúa. Por tanto, no hay sitio para la irracionalidad.

¹⁵ Benedetto Croce, *History as the Story of Liberty*, trad. por S. Sprigge (Nueva York: W.W. Norton, 1941), p. 33.

Que el hombre tenga que pagar un precio por el mantenimiento de las instituciones sociales que le permiten alcanzar los fines que considera más valiosos que dicho precio, y que los sacrificios que ello le ocasiona, salta a la vista. Carece de sentido disimular la impotente insatisfacción ante este estado de cosas como una rebelión contra lo que se ha denominado una ortodoxia dogmática de las ciencias sociales.

Si los métodos «racionales» de la teoría económica demuestran que cierto a se resuelve en p , ninguna acusación de irracionalidad puede hacer que a se resuelva en q . Si la teoría era incorrecta, entonces sólo una teoría correcta puede refutarla, aportando la solución adecuada.

9. Las ciencias sociales no han dejado de considerar todos esos fenómenos en que la gente puede pensar cuando alude a la irracionalidad. La historia ha desarrollado un método especial para ocuparse de ellos: la comprensión. La praxeología ha construido su sistema de tal modo que sus teoremas son válidos para toda acción humana, con independencia de si los fines buscados son calificados, desde cualquier punto de vista, como racionales o irracionales. Simplemente, no es verdad que las ciencias sociales sean culpables de haber dejado sin tocar una parte del campo que tienen que explicar. Las sugerencias para la construcción de una nueva ciencia cuyo objeto sea el fenómeno irracional no tienen sentido. No hay terreno sin cultivar dejado para tal ciencia nueva.

Las ciencias sociales son, desde luego, racionales: todas las ciencias lo son. Ciencia es la aplicación de la razón a la descripción e interpretación sistemática de un fenómeno. No hay una ciencia que no esté basada en la razón: el anhelo de una ciencia irracional es contradictorio en sí mismo.

Un día, la historia tendrá que entender la «rebelión contra la razón» como uno de los factores en el devenir de las últimas generaciones. Ya se han publicado algunas contribuciones muy notables sobre este problema.

La teoría económica no es perfecta y ninguna obra humana se construye para la eternidad. Nuevos teoremas pueden complementar o suplantar a los antiguos. Pero lo que pueda fallar en la economía actual no es, ciertamente, que deje de comprender el peso y significado de los factores popularmente calificados como irracionales.

*Reseñas
bibliográficas*

RESEÑA DE *DICCIONARIO DE SOCIOLOGÍA*

JAIME HORMIGOS RUIZ

Datos de la obra reseñada:

Título: Diccionario de Sociología

Directores: O. Uña Juárez y A. Hernández Sánchez

Editorial: ESIC, Madrid, 2004

Número de páginas: 1.657

Durante demasiados años la sociología ha demandado una obra que fuera capaz de exponer de manera clara y concisa el *corpus* terminológico que compone esta ciencia. Muchos han sido los intentos para conseguir un volumen de esta importancia, pero en la mayoría de los casos, si bien eran obras importantes, ninguna ha quedado completa. Por fin estamos de enhorabuena, ya que una obra de tal envergadura ha visto la luz. El *Diccionario de Sociología*, dirigido por los catedráticos de sociología Octavio Uña (Universidad Rey Juan Carlos de Madrid) y Alfredo Hernández (Universidad de Valladolid), ha cubierto esta demanda. Una obra que, partiendo de aquellos conceptos fundamentales para la disciplina sociológica, ha sabido completarse con términos de ciencias afines a la sociología que amplían y explicitan su campo de estudio.

El *Diccionario de Sociología*, fruto de un esfuerzo único por reunir a los especialistas más reconocidos en las distintas materias, comprende más de 1.700 entradas realizadas por más de 300 autores, que abarcan en su estudio todas las disciplinas que abordan el ámbito de lo social. Contiene términos metodológicos, científicos y teóricos. Términos referidos a autores muy conocidos dentro de la disciplina y menos conocidos pero de mucha relevancia para la sociología (nacionales e internacionales). También podemos encontrar un amplio repa-

so a las sociologías regionales, que, por lo general, se encuentran ausentes en otras obras. Además de los términos propiamente sociológicos, el diccionario se completa con otros que necesariamente inciden en la estructura o los procesos sociales; de esta forma, podemos decir que no es un diccionario sociológico estricto, sino que trata de describir la sociología y los entornos próximos a esta ciencia. Así, se recogen términos que provienen de disciplinas afines, que comparten un tronco conceptual con la ciencia sociológica, tales como política, historia, lingüística, antropología, psicología, economía, fenomenología de la religión, derecho, etc., y que vienen a poner de manifiesto las nuevas características que presenta la ciencia sociológica ante el cambio de milenio. Ante este cambio, los nuevos problemas sociales exigen ser estudiados bajo una variedad de miradas y propuestas metodológicas propias de territorios académicos colindantes.

Participan en el *Diccionario de Sociología* profesores de casi todas las universidades públicas españolas, profesores de algunas universidades mexicanas, un amplio número de profesores de instituto de enseñanza secundaria y profesionales de otros centros de alta investigación. La libertad, respetando siempre la línea que marca la calidad, seguida por los más de 300 autores a la hora de desarrollar sus trabajos, ha conseguido establecer una terminología muy amplia, clara y útil, que supone un exhaustivo repaso a toda la disciplina sociológica que se ve completado con el riguroso trabajo de investigación bibliográfica que se expone al final de cada término y que muestra el camino a seguir para profundizar en los contenidos.

Nos encontramos ante una obra de consulta abierta, interdisciplinar y multidisciplinar, cuyo contenido marcará un referente fundamental en la bibliografía sociológica básica; una obra que, por sus valores didácticos, su accesibilidad y la claridad del enfoque seguido, será de gran utilidad no sólo para los profesionales de la sociología, sino para cualquier persona que se dedique al estudio de las Ciencias Sociales.

CINE, FILOSOFÍA Y ECONOMÍA AUSTRIACA

Lo que un austriaco diría
a Juan Antonio Rivera

LUIS DE FUENTES LOSADA*

Datos de la obra reseñada:

Título: Lo que Sócrates diría a Woody Allen

Autor: Juan Antonio Rivera

Editorial: Espasa Calpe, 2003

Colección: Divulgación filosofía

Número de páginas: 356

Premio Espasa de Ensayo 2003

¿Cine y filosofía? ¿Puede haber lazos que unan disciplinas aparentemente tan alejadas como el cine —cuya vocación es el entretenimiento— y la filosofía, o camino de iniciación a la sabiduría? Pues sí, y además de una forma original, entretenida, sugerente y en un lenguaje accesible a los no iniciados.

Éste es el tema que Juan Antonio Rivera propone en su libro *Lo que Sócrates diría a Woody Allen*, merecidamente ganador del Premio Espasa de Ensayo 2003.

Nosotros en estas líneas, necesariamente breves, nos proponemos no sólo comentar esos lazos, sino además destacar y desarrollar las lacónicas y certeras referencias que hace a la economía austriaca.

Aunque el libro se divide formalmente en dos partes —cuestiones psicológicas y cuestiones morales—, el autor avisa en el preámbulo de que, al ser la frontera entre ambas materias enormemente porosa —y, por tanto, arbitraria—, el libro puede verse como una iniciación a algunos asuntos centrales de la ética, que pasamos a revisar.

* Técnico Comercial y Economista del Estado.

Rivera comienza analizando *aquellas cosas que la voluntad no puede conseguir* —como la felicidad o el amor— a través de la disección filosófica de películas como «Ciudadano Kane», «Hanna y sus hermanas» o «El coleccionista». Estos objetivos sólo se consiguen de una forma colateral, no buscada, entregando de forma desinteresada y sin esperar contraprestación aquello que más anhelamos recibir de los demás¹.

«Calle Mayor», de Bardem, es el medio elegido para analizar *la falta de voluntad* definida bajo la óptica austriaca: «Se es débil de voluntad cuando uno consiente en la miopía temporal de preferir con su conducta bienes inferiores (pero muy próximos en el tiempo) a otros superiores pero que sólo van a comparecer, si es que lo hacen, a muy largo término» (p. 147), y pone el ejemplo del estudiante que tiene que optar, en un momento dado, entre estar hipnotizado por el tubo catódico o estudiar. Con frecuencia, las gratificaciones más valiosas se hacen esperar, a veces mucho, y en ocasiones ni siquiera aparecen aunque hayamos puesto todo nuestro empeño.

El siguiente paso es, lógicamente, *cómo combatir la falta de voluntad*. Para ello, las preferencias del individuo deben orientarse hacia el logro de sus metapreferencias, es decir, la destilación que resulta una vez que se ha formado el gusto moral, que está constituido no tanto por lo que me gusta sino por lo que me gusta que me guste. La debilidad de voluntad es la lucha entre las preferencias que revela la conducta de una persona y sus metapreferencias. El triunfo de la voluntad se produce cuando las segundas acaban venciendo a las primeras. «Almas desnudas» y «La ley del silencio» son las películas elegidas en este apartado.

Ahora bien, *¿puede ser demasiado bueno ser bueno?* «Teléfono rojo, ¿volamos hacia Moscú?» nos muestra que «la esclavitud moral no consiste únicamente en ser esclavos de nuestras pasiones (en sufrir debilidad de la voluntad o fragilidad ante las tentaciones del mal), sino también... en transformarnos en esclavos de nuestros deberes; unos deberes autoimpuestos en un principio con total libertad..., pero por los cuales hemos quedado luego sojuzgados y aplastados» (p. 185).

Los peligros de la tentación del bien nacen, en la mayoría de las ocasiones, del autoperfeccionismo compulsivo (imponerse metas especialmente exigentes y duras que llevan a una rutina completa de la existencia y a la pérdida de la espontaneidad vital).

¹ J. Elster lo define como subproducto.

Supongamos que practicamos con éxito las enseñanzas anteriores (identificamos lo que la voluntad no puede conseguir, evitamos la tentación del mal o falta de voluntad y ponemos los medios para el logro de nuestras metapreferencias evitando, al mismo tiempo, caer en la tentación del bien).

¿Es ésta una situación de óptimo? Probablemente no, porque *otras vidas son posibles*. «Family man» y «¡Qué bello es vivir!» son dos de las películas elegidas por el autor para ilustrar el concepto de «árbol de decisión vital»; la vida, nuestra biografía, no es sino uno de los múltiples itinerarios que podríamos haber seguido: algunos pasaron inadvertidos, otros fueron descartados tras intentar avizorar racionalmente adónde nos conduciría seguir esa rama del árbol de decisión.

Sin embargo, la racionalidad en este aspecto está enormemente restringida, puesto que la incertidumbre sobre lo que el futuro nos depara extiende una espesa niebla sobre las ramas superiores del árbol. Sólo la *arrogancia intelectual* nos hace creer que alcanzaremos indefectiblemente los objetivos fijados en el momento de tomar las decisiones vitales.

La brújula que nos debe orientar en este camino vital incierto deben ser nuestros objetivos morales o metapreferencias. Las decisiones tomadas libremente en el pasado acotan y condicionan las que podamos tomar libremente en el futuro. Esto no implica que las metapreferencias sean inamovibles. El azar natural y social, junto con la racionalidad, nos marcan unas metapreferencias concretas. En el camino hacia su consecución descubrimos otras formas posibles de vida, hasta ese momento desconocidas y probablemente más placenteras, por lo que las metapreferencias y nuestros esfuerzos evolucionarán, salvo que nuestra aversión al riesgo o la falta de tiempo vital suficiente nos impidan luchar por una vida mejor.

Llegados a este momento de desasosiego —«¿estaré viviendo mi mejor vida posible?»—, Nietzsche nos reconcilia con la senda concreta que ha seguido nuestra vida, acuñando el concepto de *amor fati*. Si existe un momento en tu vida en el que has alcanzado algo vital para ti —por ejemplo, el nacimiento de tu hijo tan deseado—, tienes que aceptar de buen grado todas las decisiones tomadas en el pasado y que condujeron a ese objetivo —por ejemplo, el haberte equivocado en la elección de tu pareja, el consecuente divorcio y el sufrimiento intenso e incomprensido de los padres separados, obligados judicialmente a ser visitantes ocasionales de sus hijos cada 15

días—². Lógicamente, este argumento justificativo de tus decisiones vitales pasadas sólo se puede aplicar *a posteriori*, cuando existe ese hecho crucial que justifica toda la senda de tu vida hasta ese momento —cuando tu hijo existe y es irrepitable (único ser nacido de un cierto óvulo y un concreto espermatozoide)—, *a priori*, antes de que se haya producido el hecho justificativo —que se haya concebido ese ser único—, el argumento decae porque existen numerosas uniones alternativas con otras potenciales madres con las que la vida hubiera sido más feliz que la vivida en compañía de la realmente elegida.

Avanzar un paso más en estos razonamientos nos lleva a concluir que las decisiones que tomamos en nuestro árbol no afectan exclusivamente a la vida concreta que seguirá nuestra existencia de entre las posibles, sino que también afectará a las posibles vidas que puedan seguir nuestros semejantes, formando todas esa ramas entrecruzadas «el bosque humano».

Esta cadena de razonamientos lleva al autor a concluir que «quizá lo que hace que una vida humana nos sepa a algo que está transcurriendo en un mundo auténtico es que sintamos que su argumento no está escrito y concluido, sino que hay en él una mezcla de rutina, control racional e improvisación» (p. 327), o lo que es lo mismo, no hay sensación de libertad sin incertidumbre.

Llegados a ese punto se hace imposible seguir soslayando las evidentes conexiones que muestran algunos de los planteamientos filosóficos expuestos en el libro con la esencia de la *escuela austriaca de economía*, fundada por Carl Menger en 1871.

La exposición que hace el autor, en la página 90 y siguientes, sobre la distinción entre placer y comodidad constituye un brillante ejemplo de *análisis marginal*. La comodidad (o placer estático) se alcanza cuando estamos en el óptimo; cuando estamos fuera de ese óptimo experimentamos incomodidad, y el placer es un fenómeno dinámico que consiste en el viaje desde la incomodidad hasta la comodidad (p. 91). Las consecuencias que se extraen de esta afirmación son tres³:

² Nótese que los hijos, entendidos como bienes supremos por los que daría la vida cualquier padre merecedor de tal apelativo, son, en este contexto, subproductos. Las cosas más importantes de la vida son esencialmente subproductos.

³ Por ello, en el análisis del amor-pasión se puede afirmar que enamorarse es autoengañarse deliberadamente al idealizar el objeto amado, que los mejores momentos del amor son los inaugurales y que la decadencia es consustancial al

- Para poder sentir placer hay que estar fuera de la situación de comodidad.
- La vida mejor no es la vida cómoda; es mejor una vida con altibajos y sinsabores que una vida aburguesadamente incolora, inodora e insípida.
- El placer es un fenómeno efímero, transitorio; dura lo que tarda el viaje hasta la comodidad.

El autor participa del *individualismo metodológico* (subjetivismo) característico de la escuela austriaca, que considera al ser humano como autor creativo y protagonista de todos los procesos y eventos sociales, rechazando el objetivismo, que se basa en la consideración de entes externos —de tipo objetivo—, como las clases sociales. La filosofía es, por su parte, esencialmente una orientación en el camino individual —y no colectivo— hacia la sabiduría y la consecución de la felicidad.

El análisis que hace del «árbol de decisión vital», del bosque humano y de los descubrimientos por azar en la persecución de las meta-preferencias inicialmente fijadas, evoca la explicación de Carl Menger del surgimiento del *orden espontáneo* y evolutivo de las instituciones sociales (el derecho, el sistema económico...), a partir de la propia concepción subjetiva de la acción y de la interacción humana, ya que el hombre es incapaz, por sí mismo, de asimilar el enorme volumen de información dispersa que dicha interacción conlleva.

Cuando el autor afirma que las decisiones que toma el individuo se realizan en un entorno de incertidumbre (de impredecibilidad de los resultados, como consecuencia de los diversos tipos de azar y de las interacciones mutuas), cuando habla de la estrecha vinculación de la libertad con la incertidumbre y del carácter fragmentario, disperso y costoso de la información, es inevitable asociar estos conceptos a los vinculados a *la función empresarial*, a la generación empresarial de información, y, con ello, a la estimación del valor de los diferentes cursos alternativos de la acción (*el cálculo económico*) y el carácter esencialmente creativo y libre de la función empresarial.

Sin embargo, si en el espeso entramado que forma el bosque humano —en el que el resultado de las decisiones individuales es, por su propia naturaleza, incierto— el Estado coarta o elimina la libertad de

amor correspondido, porque los viajes de la incomodidad a la comodidad son cada vez más cortos y los placeres más pequeños (pp. 346 y 347).

acción necesaria para el ejercicio de la función empresarial, nos transportamos al profético vaticinio formulado por L. von Mises en 1922 —y corroborado por la historia en 1989— de la *imposibilidad del cálculo socialista*. La contrastación empírica de la tesis misiana costó miles de vidas, la huida de otros tantos miles y la pérdida de la libertad individual y la ruina económica en los países que tuvieron la desgracia de caer tras el telón de acero. Hoy quedan tres ejemplos jurásicos de esa paranoica aventura iniciada en 1917.

Esto nos lleva sin solución de continuidad a la defensa que hace Rivera de la libertad y de los regímenes democráticos al definir y criticar el intelectualismo político de Platón (que sostiene que una minoría de la población —los filósofos—, expresamente preparada durante años de una manera exigente y selectiva, es la única facultada para gobernar la república) como primera defensa literaria del totalitarismo, que tiene un efecto devastador sobre los individuos y sus planes de vida. En esta defensa coincide no sólo con Karl Popper, quien, en *La sociedad abierta y sus enemigos* (1945), analizó en profundidad las raíces filosóficas del totalitarismo desde Platón hasta Marx, sino también con F.A. von Hayek, quien en *Camino de servidumbre* (1944) reveló la sustancial identidad totalitaria de regímenes aparentemente polares (nazismo y comunismo) y la frontal oposición de éstos al régimen liberal. El arco parlamentario no es lineal, sino circular; los opuestos se tocan. Así, Rivera se podrá explicar mejor, por ejemplo, el pacto Molotov-Ribbentrop o las frustradas negociaciones entre José Antonio Primo de Rivera y Ángel Pestaña para presentar una candidatura única a las elecciones de 1936.

Para la escuela austriaca, libertad económica y libertad política se encuentran indisolublemente unidas y los ataques a la primera son mermas de la segunda.

Finalmente, a aquellos lectores que me han leído hasta estas líneas, les participo que el autor, Juan Antonio Rivera, está elaborando otros dos libros, uno dedicado a las relaciones del cine con los temas políticos y otro con los asuntos metafísicos.

LA ESCUELA DE VIENA,
AL ALCANCE DE LOS ECONOMISTAS
(Reseña del vol. I, n.º 2, de la revista
PROCESOS DE MERCADO)

JUAN VELARDE FUERTES*

Es difícil disentir de aquello que señala George Stigler en *Memorias de un economista* (Espasa Calpe, 1992) cuando escribe: «Las escuelas de pensamiento surgen como respuesta a necesidades científicas, no se crean por acuerdo de la sociedad. Eso significa que sirven a una importante función científica —mantener unido a un grupo de científicos que comparten una visión común cerca de una nueva dirección que consideran adecuada para su ciencia—... Una reorientación fundamental, a gran escala, de la disciplina necesita casi invariablemente de los esfuerzos de varios científicos: hasta un Isaac Newton o un Adam Smith necesitaron discípulos y compañeros para vencer una doctrina o metodología arraigada». Pero también, un poco antes, señalaba Stigler que «una escuela de pensamiento ha de tener por fuerza una vida limitada y, a menudo, corta. Tiene que, o bien convencer a los demás colegas para que acepten sus proposiciones fundamentales, en cuyo caso desaparece la razón de su existencia, o bien fracasar en su intento, y entonces la inutilidad y el aburrimiento ponen fin a sus días».

Pero no se debe olvidar que, como ha señalado Schumpeter al ocuparse de la *batalla del método* entre la Escuela Austriaca y la de Berlín, «no hemos de olvidar nunca que las auténticas escuelas son realidades sociológicas, seres vivos. Tienen sus estructuras —relaciones entre los dirigentes y los seguidores—, sus banderas, sus gritos de guerra, sus estilos anímicos, sus intereses demasiado humanos. Sus antagonismos caen dentro de la sociología general de los antagonismos de grupo y de la estrategia partidista».

* Publicado en *Expansión* (sábado 26 de febrero de 2005).

La Escuela de Viena tiene un trípode inicial como base —Menger, Böhm-Bawerk y Wieser— muy difícil de superar. Desde él se enfrentó al más bien endeble historicismo, que había osado atacar al firmar Schmoller una crítica a un libro sobre metodología de Menger en el que se trataba un tanto peyorativamente a la escuela histórica. La réplica de Menger, *Los errores del historicismo en la política económica alemana*, inició una polémica que no ha apagado siquiera el ensayo de Popper, *La pobreza del historicismo*. Los retoños de la vieja escuela histórica, sean el estructuralismo económico latinoamericano, sean el *neoinstitucionalismo*, revitalizan, a su vez, a los seguidores de la Escuela de Viena, quienes redoblan sus esfuerzos por doquier para liquidar nuevos errores.

Esa es la explicación de lo que se encuentra detrás de esta revista, *Procesos de Mercado*, dirigida desde la Universidad Rey Juan Carlos por ese eminente miembro de la última generación de la Escuela de Viena que es el profesor Jesús Huerta de Soto. En este número 2 se incluyen tres artículos muy importantes.

El primero tiene como autor al profesor de la Autónoma de Madrid Javier Aranzadi del Cerro. Bajo el título de «Teoría de la acción y fundamentos de la economía», donde contempla la aportación de Mises en su obra esencial, *La Acción Humana* —que ya anda por la 7.^a edición en la traducción de Unión Editorial en 2004—, completada con el instrumento auxiliar facilitado por el equipo dirigido por Talcot Parsons y E.S. Shills, publicado bajo el título de *Hacia una Teoría General de la Acción*. Añádase la importancia de una confluencia Mises-Zubiri en las páginas 47 y 48.

Por su parte, François Facchini se ocupa (pp. 51-94) del desarrollo reciente, y con debates muy vivos, de la explicación austriaca del ciclo generado al existir un exceso de oferta monetaria. La defensa de esta tesis, frente a críticas que parecían tan contundentes como la de Leijonhufvud, proporciona un interés extraordinario a este artículo. Finalmente, en estos momentos de intenso debate sobre el futuro del Estado de Bienestar viene muy bien leer el artículo de Dario Antiseri, señalando qué asidero último nos queda con la *solidaridad* que ofrece Hayek.

¡Ah! Y no deje de leerse la nota de Philipp Bagus, sobre «La tragedia de los bienes comunales», o sea, la sobreexplotación de la propiedad pública (pp. 125 a 139).

Noticias

El Premio «Adam Smith» 2005

El pasado 18 de febrero, Jesús Huerta de Soto, Catedrático de Economía Política de la Universidad Rey Juan Carlos, recibió el *Adam Smith Award 2005*. Con este galardón ha llegado el definitivo reconocimiento internacional a toda su extensa y profunda obra en defensa de la libertad individual, el libre mercado y la teoría económica en general. El premio, que concede el Centro para la Nueva Europa (CNE) —el mayor *think tank* europeo— tras consultar a un extenso número de institutos de investigación sobre economía y políticas públicas, se otorga al pensador o investigador europeo que más méritos haya acumulado a lo largo de su carrera en la profundización y la difusión del pensamiento liberal y en el estudio del funcionamiento del mercado libre.

Y al profesor Huerta de Soto méritos no le faltan. Es considerado desde hace años uno de los líderes a nivel mundial de la Escuela Austriaca de Economía. A la temprana edad de 26 años recibió el Premio Internacional de Economía «Rey Juan Carlos» por su estudio sobre la privatización de las pensiones en España. Ha escrito 7 libros y 2 monografías, ha firmado capítulos en más de 20 obras conjuntas, ha sido director o editor de más de 40 obras y ha escrito más de 60 artículos en revistas académicas y de pensamiento. Esa magnífica biografía se ha venido a completar en fechas recientes con su labor como fundador y director de la revista académica *Procesos de Mercado*.

Si a este despliegue de talento y esfuerzo personal le sumamos un enorme entusiasmo, no es de extrañar que a su alrededor haya surgido un extenso grupo de jóvenes investigadores que hacen avanzar el legado de grandes pensadores y economistas como Carl Menger, Eugen Böhm-Bawerk, Ludwig von Mises, Friedrich Hayek o Murray

Rothbard. Quizá por eso la juvenil presencia de españoles que arropaban a Huerta de Soto era más que notoria.

La gala en la que tiene lugar la entrega del *Adam Smith Award* es conocida como el *Capitalist Ball* y se celebró, como en ediciones anteriores, en la gélida Bruselas de finales de febrero. Entre los más de 350 invitados que daban calor a la ceremonia había numerosos académicos de todas las áreas del conocimiento, ministros, periodistas, personalidades del mundo empresarial, miembros del Parlamento y de la Comisión Europea, políticos en general y miembros de instituciones privadas de investigación económica. Todos ellos tuvieron el privilegio de asistir en el emblemático *Concert Noble* de la capital belga a un evento que es considerado unánimemente como la gran noche europea de la libertad económica.

Lord Harris y Arthur Seldom —quien no pudo acudir debido a su avanzada edad— recibieron un *Adam Smith* honorífico por su pionera y encomiable labor al frente del *Institute for Economic Affairs*, el decano de los *think tanks* europeos. El director de asuntos académicos del CNE, Hardy Bouillon, se encargó de anunciar al ganador del premio de este año, el profesor Huerta de Soto, destacando su espectacular tratado sobre los ciclos económicos así como la originalidad y extensión de toda su obra. Después de un breve repaso de sus contribuciones a la ciencia económica, Bouillon concluyó que si bien Jesús Huerta de Soto es uno de los más certeros defensores de la teoría subjetiva del valor, sus extraordinarias aportaciones deberían ser suficientes para permitir una excepción: el reconocimiento del enorme valor objetivo del conjunto de su obra.

En pleno corazón de Europa y con un busto de Adam Smith en la mano, el profesor de la Escuela Austriaca de Economía dedicó su discurso de aceptación a los orígenes hispanos de la ciencia económica, uno de sus productivos campos de investigación. Entonces el público oyó hablar de Diego de Covarrubias y Leyva y la teoría subjetiva del valor; de Luis Saravia de la Calle y la correcta relación entre costes y precios; de Juan de Lugo, y la inexistencia de precios de equilibrio; de Juan de Salas y la naturaleza tácita y práctica de la información relevante en las ciencias sociales; de Jerónimo Castillo de Bobadilla y de la concepción dinámica de la competencia; de Luis de Molina y de la idea de la empresarialidad competitiva; del Doctor Navarro y de la teoría cuantitativa del dinero, y, finalmente, de Juan de Mariana y sus múltiples aportaciones a la teoría económica y política del liberalismo. De este modo, los miembros de la Escuela de Salamanca y sus apor-

taciones a la teoría económica desfilaron uno tras otro entre los convidados a la fiesta de la libertad.

Como bien explicó el galardonado, el Siglo de Oro español ofreció un legado de incalculable valor para la defensa de la libertad individual y la prosperidad económica de las sociedades humanas. En nuestros días, mientras la economía española y mundial muestran las perversas y nefastas consecuencias del intervencionismo político más obtuso, la teoría económica —en su sentido más puro— y la filosofía política del liberalismo parecen estar conociendo una nueva etapa dorada tanto dentro como fuera de nuestras fronteras. En este renacimiento de la teoría de la libertad individual en el mundo, Jesús Huerta de Soto es —reconocido ahora por todos— uno de los principales protagonistas.

A continuación se reproduce el discurso de agradecimiento que pronunció el profesor Jesús Huerta de Soto el 18 de febrero de 2005, día de la entrega del *Adam Smith Award* en Bruselas.

«ADAM SMITH AWARD»

by Jesús Huerta de Soto

It is for me a great pleasure and honour to receive this *Adam Smith Award*. I want to thank very much the Center for the New Europe for its great kindness and benevolence in deciding to give this very important prize to a young Spanish Scholar who specializes in the so called Libertarian Austrian School of Economics.

Now let me make a few points on the true origin of classical liberalism and the most free market oriented School of Economics, the Austrian School, which, according with my own research should be sought in the works of the Spanish scholastics of what is known as the «Siglo de Oro Español» (in English the «Spanish Golden Century»), which ran from the mid 16th century through the 17th century. The great free market scholar Murray N. Rothbard first developed this thesis in 1974, and the Nobel Prize winner Friedrich A. Hayek also had the same point of view specially since he met Bruno Leoni, the great Italian Scholar, author of the book *Freedom and the Law*. Leoni met Hayek in the fifties and was able to convince him that the intellectual origins of classical economic liberalism should be looked for in Mediterranean Europe and not in Scotland.

Here I have a letter from Hayek dated January 7, 1979, in which Hayek says that Rothbard «demonstrates that the basic principles of the theory of the competitive market were worked out by the Spanish scholastics of the 16th century and that economic liberalism was not designed by the Calvinists but by the Spanish Jesuits». And Hayek concludes his letter telling us that «I can assure you from my personal knowledge of the sources that Rothbard's case is extremely strong».

Who were these Spanish intellectual ancestors of the modern free market movement? Most of them were scholastics teaching morals and theology at the University of the city of Salamanca, a wonderful medieval city located 150 miles to the northwest of Madrid, close to the border of my country with Portugal. These scholastics were mainly either Dominicans or Jesuits and, as we are going to see now, they were able to articulate the subjectivist, dynamic and libertarian tradition that, 250 years later, was to be stressed by Carl Menger and his followers of the Austrian School of free market economics. Let us recall some of their contributions.

Perhaps the first author to be mentioned should be Diego de Covarrubias y Leyva. Covarrubias was born in 1512, the son of a famous architect, and he became bishop of the city of Segovia and minister of King Philip the 2nd. If you go to Spain I recommend you to visit, in the city of Toledo, the museum of the great Spanish painter El Greco. There you will see a stunning portrait of Covarrubias, who, in 1554, set forth better than anyone before the subjectivist theory of value which is the foundation of all free market principles. Specifically Covarrubias concludes that «The value of an article does not depend on its essential nature but on the subjective estimation of men, even if that estimation is foolish». Adding that «In the Indies wheat is dearer than in Spain because men esteem it more highly, though the nature of the wheat is the same in both places».

Another important author is Luis Saravia de la Calle, who was the first Spanish scholastic to demonstrate that prices determine costs, not *vice versa*. Saravia de la Calle also has the special merit of writing his main book in Spanish, not in Latin. Its title is *Instrucción de Mercaderes* (in English *Instruction to Merchants*) and there we can read that «those who measure the just price by the labour, costs and risk incurred by the person who deals in the merchandise are greatly in error. The just price is found not by counting the cost but by common estimation».

Saravia de la Calle is also a great critic of fractional-reserve banking. He maintains that receiving interest is incompatible with the nature of a demand deposit and that, in any case, a fee should be paid to the banker for keeping the money under his custody.

A similar conclusion is reached by another famous Spanish scholastic whose name is Martín Azpilcueta. Azpilcueta was also called Dr. Navarro because he was born in Navarra, the northeast autonomous region of Spain famous for the *encierros* held in its capital city Pamplona, in which every July the people go running in front of the bulls with great risk to their lives. Azpilcueta was born the year after the discovery of América (1493), lived for 94 years and is specially famous for explaining for the first time, in 1556, the quantitative theory of money. Observing the effects on Spanish prices of the massive inflow of precious metals coming from America, Azpilcueta declares that «as can be seen from experience, in France, where there is less money than in Spain, bread, wine, clothing, labour and work cost much less; and even in Spain, at the time when there was less money, the things which could be sold and the labour and work of men were given for much less than after the Indies were discovered and covered her with gold and silver. The cause of which is that money is worth more where and when it is lacking than where and when it is in abundance».

The Spanish scholastics also got a clear insight of the true nature of market prices and the impossibility of attaining an economic equilibrium. So, the Jesuit Cardinal Juan de Lugo, wondering what the price of equilibrium was, as early as 1643 reached the conclusion that the equilibrium depends on such a large number of specific circumstances that only God is able to know it. In Latin, he said, «*Pretium iustum mathematicum licet soli Deo notum*». And another Jesuit, Juan de Salas, referring to the possibilities of knowing specific information on the market, says that it is so complex that «*quas exacte comprehendere et ponderare Dei est non hominum*», in English, «that only God, not men, can understand it exactly».

Furthermore, the Spanish scholastics were the first ones to introduce the dynamic concept of competition (in Latin *concurrentium*), which is best understood as a process of rivalry among entrepreneurs. For instance, Jerónimo Castillo de Bovadilla (1547-?) wrote that «prices will go down as a result of the abundance, rivalry (*emulación*) and competition (*concurrentia*) among sellers».

Similarly to Ludwig von Mises, Friedrich A. Hayek and most of the members of the Austrian School, who are naturally prone to be

classical liberals, the subjectivist Spanish scholastics tended to defend strong libertarian positions in political matters. For instance, the great founder of international law, the Dominican Francisco de Vitoria, began the Spanish scholastic tradition of denouncing the conquest and particularly the enslavement of the Indians by the Spanish in the New World, reviving the idea that natural law is morally superior to the mere might of the state. This natural law tradition was developed by the great libertarian Jesuit Juan de Mariana who in his book *On the alteration of money* («De monetae mutatione») published in 1609, condemns as robbery any government debasement of coins. Mariana also maintained in his well known theory on tyrannies that any individual citizen can justly assassinate a governor who imposes taxes without the people's consent, seizes the property of individuals and squanders it, or prevents a meeting of a democratic parliament. The only doctrine in which I think Mariana was wrong was in his condemnation of the typical Spanish *fiesta* of bull fighting. But being, as I am, the grandson of a famous Spanish bull fighter I concede that I am probably not too impartial on this matter.

Now, let me remind you that in the 16th century, the Emperor Charles the 5th, who was the King of Spain, sent his brother Ferdinand the 1st to be the King of Austria. «Austria» etymologically means «eastern part of the Empire», which, in those days comprised almost all continental Europe, with the sole exception of France, which remained like an isolated island surrounded by Spanish forces. Now you will understand the origin of the intellectual influence of the Spanish scholastics on the free market Austrian School, which is not a pure coincidence or a mere whim of history, but originated from the intimate historical, political and cultural relations which arose since the fifteen hundreds between Spain and Austria and which were to continue for several centuries. In addition, Italy also played an important role in these relations, acting as an authentic cultural, economic and financial bridge over which the relations between the two furthest points of the Empire (Spain and Vienna) flowed. So, as you see, there are very important arguments to defend the thesis that, at least at its roots, the free market Austrian School is a truly Spanish School!

Indeed, I think that the greatest merit of the founder of the Austrian School Carl Menger was to rediscover and take up this continental catholic tradition of Spanish Scholastic thought that was almost forgotten and cut short as a consequence of the negative influence of Adam Smith and his followers of the British classical school. To quote

Prof. Leland Yeager in his «Review» of Rothbard's last book on the history of economic thought: «Smith dropped earlier contributions about subjective value, entrepreneurship and emphasis on real-world markets and pricing and replaced it all with a labour theory of value and a dominant focus on the long run "natural price" equilibrium, a world where entrepreneurship was assumed out of existence. He mixed up Calvinism with economics, as in supporting usury prohibition and distinguishing between productive and unproductive occupations. He lapsed from the laissez-faire of several eighteenth-century French, Italian and Spanish economists, introducing many waffles and qualifications. His work was unsystematic and plagued by contradictions».

Fortunately, and despite the overwhelming intellectual imperialism of the British Classical School of Economics, the free market continental tradition was never totally forgotten. Several economists like Cantillon, Turgot and Say kept alive the torch of subjectivism and classical liberalism. Even in Spain, in the years of decadence in the 18th and 19th centuries the old scholastic tradition survived in spite of the typical inferiority complex toward the British intellectual world that was so characteristic at that time. Some proof of this is how another Spanish catholic writer solved the «paradox of value» and clearly set forth the theory of marginal utility, 27 years earlier than Carl Menger did. His name was Jaime Balmes. Balmes was born in Catalonia in 1810 and passed away in 1848. During his short life he became the most important Spanish Thomistic philosopher of his time. A few years before his death, on September 7, 1844, he published an article entitled «True idea of value or thoughts on the origin, nature and variety of prices», in which he solves the paradox of value and clearly sets forth the idea of marginal utility. Balmes asks himself: «Why is a precious stone worth more than a piece of bread?». And he answers: «It is not difficult to explain. Being the value of a thing its utility - if the number of units of this means increases, decreases the need of anyone of them in particular; because being possible to choose among many units, none of them is indispensable. For this reason there is a necessary relation between the increase or decrease in value, and the shortage or abundance of a thing». In this way Balmes was able to close the circle of the continental tradition of liberalism, which was prepared to be completed a few years later by Carl Menger and enhanced by his followers of the free market Austrian School of Economics.

We can conclude that to a great extent we owe to these great thinkers of the Spanish «Golden Century» the current revival of free market liberalism all over the world and I thank you very much for your great patience and kindness. Thank you very much.

(Brussels, February 18, 2005).

[Gabriel Calzada Álvarez
Representante del CNE para España y Latinoamérica]

Se publica la traducción al español
de *Time and Money. The Macroeconomics
of Capital Structure*, de Roger W. Garrison

En los años treinta aparecieron varios libros cuyo objetivo era analizar la teoría monetaria y del ciclo económico. Entre estos libros, la versión de Hayek de la teoría austriaca del dinero, el capital y el ciclo económico adquirió una gran importancia, junto con las teorías competidoras de J.M. Keynes, D. Robertson y R. Hawtrey. Los autores de estos estudios consideraban que Hayek había hecho valiosas contribuciones a la comprensión de las relaciones entre el dinero, el tipo de interés, la estructura de la producción y las fluctuaciones económicas.

La década de los treinta marcó un periodo de intensos debates entre las dos máximas autoridades del mundo en materia macroeconómica: F. Hayek y J.M. Keynes. Sus ideas sobre la política monetaria diferían significativamente; Hayek no sólo reivindicaba que la intervención de las autoridades monetarias en la determinación de los tipos de interés era la causa última de las recesiones, sino también que la aplicación de políticas expansivas en los periodos recesivos sólo pospondría los ajustes económicos necesarios.

No obstante, si Hayek había jugado un papel fundamental en los debates de teoría monetaria y del ciclo económico de los años treinta, después de la Segunda Guerra Mundial el interés por la teoría austriaca del capital languidecería notablemente entre la profesión económica, como consecuencia del dominio casi absoluto de la macroeconomía keynesiana. Tras la revolución keynesiana, la estructura desarrollada en la *Teoría General* pasaría a dominar la política económica y los programas de docencia universitaria, al tiempo que la economía austriaca quedaba relegada a desempeñar un papel secundario, siendo sólo reco-

nocida por sus reivindicaciones de que la planificación económica centralizada impedía el cálculo económico racional —y, por tanto, la necesaria función empresarial— y su teoría del ciclo económico monetario endógeno.

A pesar de las importantes aportaciones a la macroeconomía austriaca de Eugen Böhm-Bawerk, Carl Menger, Ludwig von Mises o el propio Friedrich A. von Hayek, a partir de los años cincuenta la mayor parte de los trabajos de la Escuela Austriaca comenzaron a centrarse en los ámbitos de la microeconomía y de la metodología. Así, la naturaleza y la función del empresario, el debate sobre la estabilidad del sistema de mercado, la función primaria del sistema de precios como mecanismo de propagación de la información, o la naturaleza del monopolio y de las expectativas, acapararon la atención de los economistas austriacos del último cuarto del siglo xx.

No obstante, en los últimos años han surgido notables excepciones a esta tendencia claramente microeconómica en el pensamiento austriaco contemporáneo. Entre las aportaciones más importantes se encuentran los trabajos desarrollados por William Hutt, Mark Skousen y Jesús Huerta de Soto. Junto a estos autores, un economista que ha estado intentando reformular la teoría austriaca del capital y del ciclo económico desde una perspectiva gráfica durante los últimos veinte años ha sido Roger W. Garrison. Desde su ensayo de 1976, *Austrian Macroeconomics: A Diagrammatical Exposition*, Garrison ha ido desarrollando lentamente su versión gráfica de la teoría del capital y del ciclo económico de Hayek. Sus esfuerzos culminaron en el año 2001 con la publicación de un único volumen titulado *Time and Money. The Macroeconomics of Capital Structure*. Con este libro, Garrison se suma a la lista reducida y selecta de autores que, en los últimos años, han efectuado importantes contribuciones al desarrollo de la macroeconomía austriaca en general y a la teoría del ciclo económico monetario en particular.

Time and Money constituye un avance significativo, tanto en la forma como se presenta la teoría del capital austriaca como en la forma en la que se puede comparar y contrastar una amplia variedad de enfoques macroeconómicos. En esta obra, Garrison realiza un gran esfuerzo pedagógico destinado a reemplazar la representación gráfica dominante de las relaciones macroeconómicas fundamentales —el omnipresente modelo IS-LM y la cruz keynesiana— con una nueva representación, de orientación claramente austriaca, que destaca la importancia del capital y del elemento temporal que subya-

ce a todo proceso productivo. El resultado final es un producto maduro de un contenido altamente didáctico y atractivo.

Recientemente, Unión Editorial ha publicado la traducción al español de esta obra especialmente relevante tanto desde un punto de vista académico como de difusión de las ideas de la macroeconomía austriaca. Un reducido número de economistas vinculados al mundo universitario y de la empresa ha realizado una labor minuciosa que permitirá la divulgación de la teoría austriaca del ciclo económico en general, así como la representación gráfica desarrollada por Garrison en particular, a los lectores de habla hispana.

Time and Money se divide en doce capítulos que se agrupan en cinco partes. La primera explica por qué la corriente austriaca se centra en la estructura del capital. El capital es clave porque es la conexión causal entre el corto y el largo plazo. La segunda parte presenta la teoría austriaca del capital, mientras que la tercera examina el enfoque de Keynes basado en el trabajo. En estos capítulos, Garrison realiza un excelente contraste entre las ideas keynesianas y hayekianas. La parte cuarta se dedica a las cualidades del monetarismo contempladas en los trabajos de economistas como Milton Friedman, Edmund Phelps, Clark Warburton o Leland Yeager. Finalmente, el libro concluye con un capítulo de resumen que recoge los aspectos más relevantes de la comparación entre las diferentes alternativas propuestas.

[Miguel Ángel Alonso Neira
Profesor Titular de la Universidad Rey Juan Carlos]

Publicación de
An Eponymous Dictionary of Economics
(*A Guide to Laws and Theorems Named after Economists*)

La editorial Edward Elgar ha publicado recientemente el libro *An Eponymous Dictionary of Economics. A Guide to Laws and Theorems Named after Economists*, editado por los profesores Julio Segura y Carlos Rodríguez Braun, ambos catedráticos de Economía de la Universidad Complutense de Madrid.

Como el propio libro indica, la Eponimia es la práctica de añadir el nombre del científico a todo o parte de lo que ha descubierto. A pesar de presentar unos aspectos muy interesantes, a escala mundial se han hecho pocos intentos de compendiar los epónimos de una disciplina concreta en un solo volumen. En este sentido, la obra coordinada por los profesores Julio Segura y Carlos Rodríguez Braun goza de dos méritos importantes. Por un lado, representa el primer diccionario de epónimos de Economía jamás publicado en ningún idioma, convirtiéndose en una obra de referencia fascinante, manejable y de fácil acceso, que define todos los epónimos relevantes en el ámbito de la Economía y sus campos afines. A este respecto, debe destacarse la incorporación de términos eminentemente austriacos como «Efecto Ricardo», «Triángulo de Hayek (o triángulo hayekiano)» y «Principio de Fullarton». Por otro lado, se trata de una publicación escrita íntegramente en inglés, por tanto con una clara vocación internacional, redactada por un nutrido número de economistas españoles (alrededor de doscientos) vinculados en su mayoría al mundo de la academia.

Sin duda alguna, el presente libro será de gran utilidad para los periodistas económicos, los propios economistas y los futuros aspirantes a esta profesión, en todos los niveles académicos y en cualquier campo de especialización.

El pensamiento económico de la Escuela de Salamanca llega a Rusia a través de la *Revista de Método Económico y Matemáticas*

El número 4 (Tomo 40) de la *Revista de Método Económico y Matemáticas* (Rusia, 2004) incorpora un trabajo de Anton Afanasiev en el que se destaca la importante influencia ejercida por los autores de la Escuela de Salamanca en el desarrollo de algunos de los principios básicos de la economía moderna.

El economista ruso señala que fueron los teólogos y juristas españoles del siglo XVI los que dieron forma a teorías como la del valor subjetivo, la formación de precios tanto en los mercados competitivos como en los mercados monopolizados, el proceso de competencia entre oferentes y demandantes, la teoría cuantitativa del dinero o la paridad de poder de compra. Afanasiev sostiene que los historiadores del pensamiento económico han cometido una gran injusticia al no reconocer los méritos de los académicos de la Escuela de Salamanca como fundadores de estas doctrinas. En este sentido, su artículo pretende resarcirles de este agravio histórico.

Una tesis doctoral de referencia imprescindible

El 21 de febrero de 2005 se defendió la tesis doctoral *Foundations of Business Cycle Research* en la Universidad París IX-Dauphine. Este trabajo, presentado por Ludwig van den Hauwe y dirigido por el profesor Pascal Salin (Universidad París-Dauphine), constituye un ambicioso proyecto de más de 1.500 páginas, repartidas en cinco capítulos, que afronta el estudio de algunos de los temas más importantes que son objeto de intensos debates entre los macroeconomistas modernos.

Así, en el capítulo primero —*Foundations of Business Cycle Research*— ofrece un minucioso repaso de las diferentes teorías del ciclo económico, diferenciando entre ciclos económicos reales y ciclos monetarios. Dentro del último bloque de teorías, Van den Hauwe analiza tanto las teorías monetaristas del ciclo —modelo de curva de Phillips aumentada por las expectativas y *Plucking Model*— como la teoría austriaca del ciclo monetario endógeno, pasando por la teoría neoclásica de las malas percepciones monetarias —recogida en el modelo de las islas de Lucas— o el canal crediticio de la política monetaria.

El capítulo segundo destaca el debate acerca de la conveniencia de una banca central independiente, acudiendo a los influyentes modelos de inconsistencia temporal de las políticas económicas —modelos de Kydland-Prescott (1977) y de Barro y Gordon (1983)— o a los modelos de ciclo político de la política monetaria.

El capítulo tercero resulta especialmente interesante por cuanto presenta los ciclos económicos como un problema de descoordinación intertemporal entre los productores y los consumidores que componen una economía de mercado. Este autor contempla los problemas de descoordinación intertemporal surgidos tanto desde el punto de

vista de la oferta (la Ley de Say y los problemas de descoordinación) como de la demanda (paradoja del ahorro de Keynes), pasando por los desajustes generados entre los planes de acción intertemporales de los individuos por la creación indiscriminada de crédito (sin el respaldo del correspondiente ahorro) en una economía fundamentada en el capital (entendido este último como una estructura caracterizada por su intertemporalidad y su heterogeneidad): teoría austriaca del ciclo económico. El capítulo se cierra vinculando los ciclos económicos a la idea de riesgo.

El capítulo cuarto analiza la conveniencia de desregular el sistema bancario, discutiendo los problemas surgidos de la banca de reserva fraccionaria y la excesiva expansión del crédito bancario. Van den Hauwe discute cómo esta situación podría desembocar en problemas de crisis bancarias, en un mundo caracterizado por la existencia de problemas de información asimétrica tal y como se discute en el modelo de retiradas aleatorias (o de crisis bancarias aleatorias) de Diamond y Dybvig (1983).

Finalmente, el último capítulo contempla las investigaciones acerca del método económico y la metodología. Este bloque incluye algunas de las críticas más importantes realizadas por los economistas austriacos al método seguido por los economistas de la corriente principal (*mainstream economics*).

Por la importancia de los temas tratados y la ambición con la que se afronta su estudio, la tesis redactada por Ludwig van den Hauwe constituye una obra de referencia de primerísimo orden con un gran valor añadido. Ofrece una gran aportación a aquellos economistas interesados en el análisis del ciclo económico y en su conexión con los sectores monetarios y financieros que integran una moderna economía de mercado. Este trabajo sienta las bases para el desarrollo de futuras investigaciones que pretendan analizar las conexiones observadas entre los ciclos económicos y financieros de las economías actuales.

El tribunal de esta tesis doctoral, compuesto por Jesús Huerta de Soto (Universidad Rey Juan Carlos), Bertrand Lemennicier (Universidad de París II), Jean-Pierre Centi (Universidad Aix-Marseille III), Jörg Guido Hülsmann (Universidad d'Angers) y Philippe Nataf (Universidad París-Dauphine), supo valorar la relevancia de este trabajo concediéndole la máxima calificación de «Très honorable avec les felicitations du Jury».

Presentación pública y primer evento del Instituto Juan de Mariana

El pasado día 20 de abril tuvo lugar, en un abarrotado salón de actos de la Universidad Rey Juan Carlos, el primer evento público del Instituto Juan de Mariana (IJM). El Instituto es una organización privada sin ánimo de lucro y sin ningún tipo de afiliación política, que no acepta subvenciones o ayudas de ningún gobierno ni partido político. Su fundación tuvo lugar el 14 de marzo de este año, después de muchos años de trabajos conjuntos por parte de sus miembros en el campo de la investigación, el periodismo, la enseñanza y el mundo de la empresa privada. Desde el momento de su nacimiento pretende albergar las iniciativas de todos los amantes de la libertad individual.

La misión del Instituto es investigar y dar a conocer los beneficios que para los intereses generales proporcionan la propiedad privada, la libre iniciativa empresarial y la limitación del ámbito de actuación de los poderes públicos. Sus fundadores entienden que sólo a través de la defensa y fortalecimiento de estas instituciones es posible garantizar los valores de la convivencia en paz y libertad, así como alcanzar cotas crecientes de bienestar y prosperidad para todos.

Este primer evento del IJM estuvo dividido en dos partes. Por la mañana tuvo lugar una presentación del Instituto a la que le seguiría una Jornada de Conferencias sobre las consecuencias del Protocolo de Kyoto sobre la economía española. Tras la bienvenida de su presidente a todos los asistentes y el agradecimiento al CEI y al EEI por el apoyo económico recibido para la realización de la jornada, el Catedrático de Economía Política de la Universidad Rey Juan Carlos D. Jesús Huerta de Soto abrió la presentación pública del Instituto Juan de Mariana dibujando una semblanza del Padre Juan de Mariana y

defendiendo la idoneidad de que un instituto liberal español que pretende defender la propiedad privada y los intercambios voluntarios lleve el nombre del jesuita de Talavera.

A continuación intervino la presidenta de la Comunidad de Madrid, D.^a Esperanza Aguirre Gil de Biedma, quien daría la bienvenida y desearía larga vida a un Instituto que pretende defender la libertad individual, el mercado libre y la propiedad privada sin aceptar dinero público. Además, la presidenta destacó la importancia del tema elegido para esta primera Jornada de Conferencias y se mostró convencida de que cualquier solución a los posibles problemas de medio ambiente llegará a través de la creatividad empresarial y los incentivos de las sociedades caracterizadas por el respeto de la propiedad privada y de los intercambios libres.

Por último, el Rector de la Universidad Rey Juan Carlos, D. Pedro González-Trevijano, se sumó a los anteriores participantes dando la bienvenida al nuevo Instituto. Además, destacó el tema de la jornada afirmando que si bien «las intenciones de quienes elaboraron el Protocolo de Kyoto pudieron ser buenas, las negativas consecuencias ya se están sintiendo». Con su intervención terminaría la presentación del Instituto y se daría paso a la Jornada de Conferencias.

La introducción de la Jornada de Conferencias corrió a cargo de D. Jesús Huerta de Soto, quien estableció el marco teórico general en el que se sitúa el estudio de los problemas medioambientales. Habló también sobre la ecología de mercado, disciplina económica que estudia la solución de los problemas medioambientales a través de los procesos que tienen lugar en un mercado libre.

El primer conferenciante fue el consejero de Caja Madrid y presidente de *Libertad Digital*, Alberto Recarte. En su alocución destacó que el país más perjudicado dentro de la UE será probablemente España, debido a que «los países más afectados por Kyoto son los más dinámicos, y España, junto con Irlanda, es la economía que más ha crecido en la última década, dentro de la UE». Sin embargo, en opinión de Recarte, los principales costes que habría de afrontar la economía de España serían los procedentes del control administrativo de la economía, que prevé la aplicación del Tratado.

Juan José Toribio, Presidente del IESE y ex director ejecutivo del FMI, resumió y explicó los principales hallazgos del estudio que él coordinó, dedicado a la influencia del Protocolo de Kyoto en la economía española, y que halló que el coste mínimo sería de 19.213 millones de euros. El coste anual calculado es de 2.400 millones de euros.

Esta cantidad es, en palabras de Juan José Toribio, «dos veces lo que recibimos de los Fondos de Cohesión en 2003, el año que más fondos ha recabado España», y también equivale a una vez y media el presupuesto del Ministerio de Medio Ambiente, a un 150% de lo destinado a I+D o la totalidad de los presupuestos del Ministerio de Economía.

En este cálculo no están considerados otros costes, como la influencia sobre la deslocalización de empresas, las distorsiones a la competitividad o las transferencias internacionales de rentas. Sobre el primer punto llamó la atención de que las limitaciones que impone el Tratado harían que varias industrias se desplazaran a otros países, como Méjico o China, en los que la emisión de CO₂ es superior a la española. En consecuencia, no sólo sufriría la economía española, sino que las emisiones de este gas de efecto invernadero podrían aumentar en otros países.

El tercero en tomar la palabra fue Christopher Horner, *Fellow* del Competitive Enterprise Institute y *Counsel* del Cooler Heads Coalition. Christopher Horner se lamentó de lo mal que informan los medios de comunicación sobre la posición de Estados Unidos al respecto de Kyoto. Recalcó que Estados Unidos es uno de los 155 países que no están comprometidos con el Tratado, que ha sido ratificado por 34 naciones, muchas de las cuales pertenecen a la Unión Europea. En consecuencia, «es la Unión Europea la que está aislada, no Estados Unidos». Paradójicamente, según recuerda Horner, Estados Unidos «incumple las exigencias de Kyoto mucho menos que varios países europeos, España incluida, que tampoco están alcanzando sus compromisos».

También recordó que el Senado votó en contra del Tratado con 95 votos en contra y ninguno a favor. No obstante, y por indicación de la compañía Enron, que tenía grandes intereses económicos en su aprobación, el Presidente Clinton firmó el Tratado, que más tarde no fue ratificado. Un informe de la compañía eléctrica Enron, hoy cerrada por llegar a la quiebra tras haber engañado a los accionistas con artificios contables, decía una vez aprobado el Protocolo: «Es justo por lo que nosotros hemos estado haciendo *lobby*». Y más adelante: «¡Esto será muy bueno para la cotización de Enron!». Horner, que era abogado de la compañía eléctrica en aquellos años, la abandonó por desacuerdos sobre este aspecto.

La segunda mesa ha estado dedicada a la base científica del Protocolo de Kyoto, con conferencias a cargo de Francisco Capella, astro-

físico, y de Gabriel Calzada, profesor de Economía de la Universidad Rey Juan Carlos y Presidente del Instituto Juan de Mariana. Francisco Capella resumió el funcionamiento del clima para exponer el estado actual de las investigaciones relacionadas con el cambio climático. Capella destacó que «un calentamiento global moderado tiene efectos positivos y negativos, pero en general el calentamiento tiene mejores efectos que el enfriamiento», tanto para la agricultura y los bosques como para «la mitigación de los extremos climáticos». También indicó que la controversia no está en lo que las emisiones de CO₂ puedan calentar la atmósfera por sí mismas, sino en el efecto que este calentamiento puede tener sobre otros elementos del complejo sistema climático del planeta, y, según afirmó, «esta retroalimentación puede ser positiva, negativa o una mezcla de ambas en la que no sabemos aún qué parte tiene más peso».

Por último, Gabriel Calzada expuso y criticó la teoría del principio de precaución, que es el fundamento teórico del Protocolo de Kyoto. Aparte de la imposibilidad teórica de probar que algo no produzca daño ni tenga riesgo alguno (como exige el principio de precaución), Calzada utilizó la teoría económica de la Escuela Austriaca de Economía para indicar que «la presunta reducción de los riesgos que se pretende evitar con la aplicación del principio de precaución no evitan que surjan otros riesgos debidos a las regulaciones impuestas en su nombre». Como ejemplo, mostró el caso del DDT, que fue prohibido para prevenir un posible riesgo de reducción de la población de aves y ello tuvo como consecuencia que una enfermedad casi erradicada, como la malaria, produzca desde entonces entre 1,5 y 2 millones de muertes al año. Por último, argumentó que quienes proponen la aplicación del principio de precaución nunca exponen sus medidas al mismo principio, y así, terminó preguntándose: «¿Realmente algún ecologista puede asegurar que el Protocolo de Kyoto no es dañino para el hombre ni va a provocar nunca daños en el futuro? Los economistas del primer panel ya han demostrado, de hecho, que no es así».

El éxito de este primer evento del Instituto Juan de Mariana y la resonancia que ha tenido dentro y fuera de nuestras fronteras invita a pensar que pronto asistiremos a una sucesión de jornadas, cursos y publicaciones de este joven Instituto en defensa de una sociedad de vínculos contractuales, de la propiedad privada y de los procesos espontáneos que surgen en el mercado libre.

Noticias breves

Lectura de una nueva tesis doctoral

Durante el mes de noviembre de 2004 se procedió a la lectura de una nueva tesis doctoral que desarrolla una de las líneas de investigación originales efectuadas al amparo del «Seminario Ludwig von Mises» de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid.

La tesis, defendida por el Dr. Jorge Bolaños Martínez, bajo la dirección del profesor Jesús Huerta de Soto, trató sobre los *Modelos de discapacidad a través de las Leyes y de las Instituciones Sociales*, obteniendo una calificación de «sobresaliente cum laude» por unanimidad del tribunal, presidido por el profesor José Pérez de Vargas Muñoz (Universidad Rey Juan Carlos) y constituido por los profesores Carlos Rodríguez Braun (Universidad Complutense), Alejandro Torres Gutiérrez (Universidad de Navarra), Óscar Vara Crespo (Universidad Autónoma de Madrid) y Miguel Ángel Alonso Neira (secretario, Universidad Rey Juan Carlos).

Unión Editorial publica la 7.^a edición de *La Acción Humana. Tratado de Economía*, de Ludwig von Mises

Unión Editorial (2004) ha publicado la 7.^a edición de esta obra emblemática del máximo exponente de la Escuela Austriaca de Economía. Es éste sin duda un motivo de satisfacción, que denota la absoluta vigencia y la creciente aceptación de las ideas del brillante economista austriaco.

NORMAS PARA EL ENVÍO DE ORIGINALES

1. El original y dos copias de cada texto se enviarán a *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, c/o Jesús Huerta de Soto, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad Rey Juan Carlos, Campus de Vicálvaro, P.º de los Artilleros, s/n, 28032 Madrid. O bien a la dirección electrónica huertadesoto@dimasoft.es.
2. La extensión total de los trabajos no deberá exceder normalmente de 30 páginas (10.000 palabras) mecanografiadas a doble espacio, incluyendo cuadros, gráficos y referencias bibliográficas. Se agradecerá el envío de la versión definitiva en soporte informático, preferentemente en formato *Word* tanto para el texto como para los gráficos.
3. Cada texto deberá ir precedido de una página que contenga el título del trabajo y el nombre del autor o autores, junto con su dirección y teléfono. En página aparte se incluirá un breve resumen del trabajo de unas 150 palabras en español y en inglés, así como las palabras clave y los respectivos códigos del *Journal of Economic Literature*.
4. El texto y símbolos que se desee aparezcan en cursiva deberán ir en ese tipo de letra o, en su defecto, subrayado.
5. Las referencias irán al final del artículo bajo el epígrafe *Referencias bibliográficas*, ordenadas alfabéticamente por autores y de acuerdo con el siguiente orden: apellido y nombre (en minúsculas) del autor o autores, año de publicación (entre paréntesis y distinguiendo a, b, c, en caso de que el mismo autor tenga más de una obra citada en el mismo año), título del artículo (entre comillas), título de la revista a la que pertenece el artículo (en cursiva o subrayado), lugar de publicación (en caso de libro), editorial (en caso de libro), número de la revista, y páginas (xx-yy, en caso de un artículo de revista o de una contribución incluida en un libro).
Cuando se trate de artículos o libros traducidos y se cite de acuerdo con la traducción, el año que debe seguir al nombre del autor será el de la edición original, en tanto que el año de la versión traducida figurará en penúltimo lugar, justo inmediatamente antes de la referencia a las páginas.
6. Las notas irán numeradas correlativamente y voladas sobre el texto, incluyéndose su contenido a pie de página y a espacio sencillo.
7. Las referencias bibliográficas que aparezcan en el texto o en las notas deberán hacerse citando únicamente el apellido del autor o autores (en minúsculas) y entre paréntesis el año y, en su caso, la letra que figure en las *Referencias bibliográficas*, así como las páginas de la referencia.
8. Los cuadros y gráficos incluidos en el trabajo irán numerados correlativamente y deberán ser originales, incluyendo además su título y fuente.
9. La Redacción de *Procesos de Mercado* acusará recibo de los originales a vuelta de correo, y la Dirección, a la vista de los informes de los evaluadores, resolverá sobre su publicación en un plazo no superior a seis meses desde la recepción del original. Esta resolución podrá venir condicionada a la introducción de modificaciones en el texto original.
10. Los trabajos remitidos a *Procesos de Mercado* no podrán haber sido publicados o aceptados para su publicación en cualquier otro medio.

BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN

Deseo suscribirme a la revista *Procesos de Mercado:*
Revista Europea de Economía Política (2 números al año).

Nombre (persona física, empresa o institución):

Dirección:

Sello y firma

El precio de la suscripción es de 60 euros al año para las instituciones y 40 euros para los estudiantes que deberán remitirse mediante cheque nominativo a:

OMM Campus Libros
Universidad «Rey Juan Carlos»
Campus de Vicálvaro
Pº de los Artilleros, s/n
28032 MADRID
Tel.: 91 371 85 57
Fax: 91 371 86 94
Internet: ommcamp@teleline.es