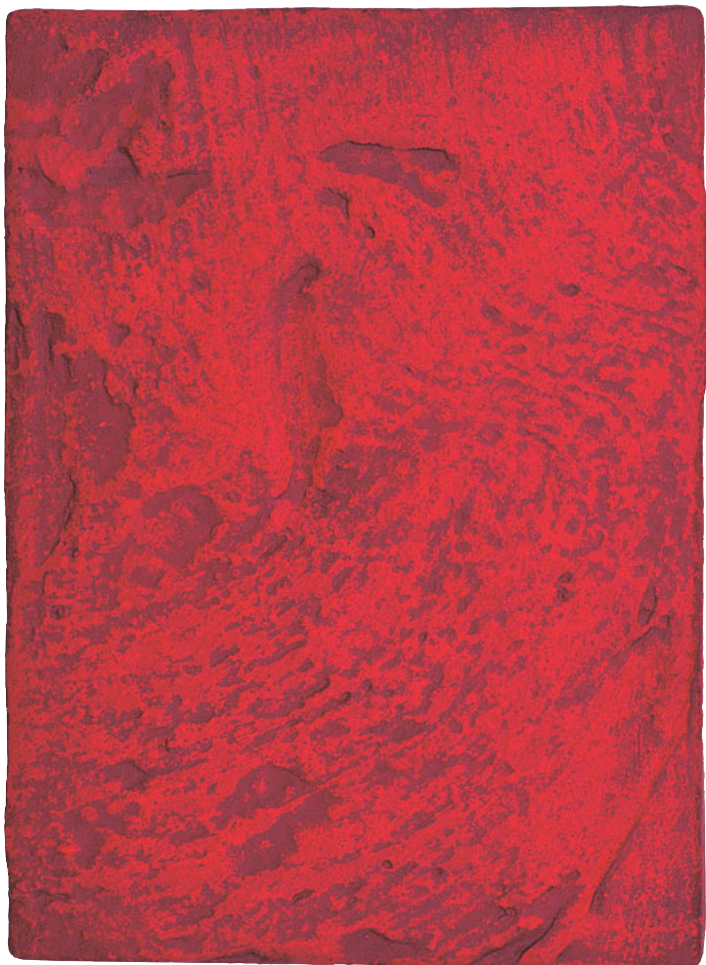


PROCESOS DE MERCADO

REVISTA EUROPEA DE ECONOMÍA POLÍTICA

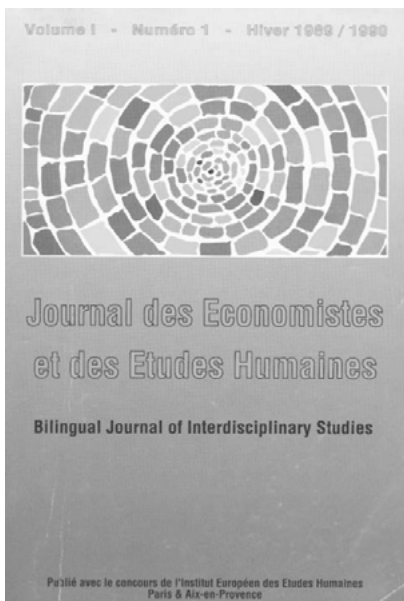


Procesos de Mercado

Yeso y pigmentos sobre tela y madera

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”.



THE QUARTERLY JOURNAL OF AUSTRIAN ECONOMICS

FALL 2004 - VOLUME 7, NUMBER 3

Contestable Market Theory
as a Regulatory Framework:
An Austrian Postmortem

John Brätland

Monetary Reform from
a Comparative-Theoretical
Perspective

Anthony M. Carilli
Gregory M. Dempster
J. Rory Rohan

Reflexivity, Business Cycles,
and the New Economy

Joseph Calandro, Jr.

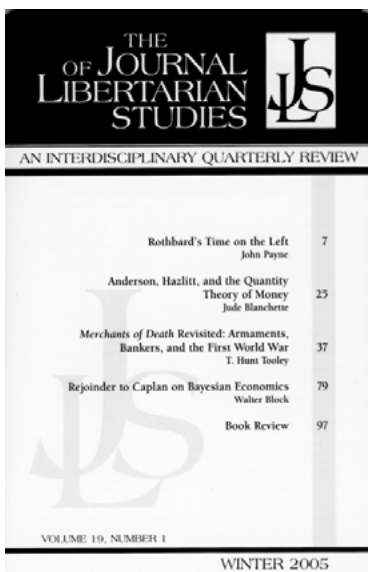
Science Bought and Sold:
Essays in the Economics
of Science

Philip Mirowski
Esther-Mirjam Sent
Reviewed by Allan Walstad

Book Reviews



Published by Transaction Periodicals Consortium
Belmont, The State University of New Jersey
The Official Journal of the Ludwig von Mises Institute



PROCESOS DE MERCADO

REVISTA EUROPEA DE ECONOMÍA POLÍTICA
VOLUMEN IV, NÚMERO 1, PRIMAVERA 2007

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

HIMNO

Dio, che nell'alma infondere
amor volesti e speme,
desio nel core accendere
tu dei di libertà.

Giuramo insiem di vivere
e di morire insieme.
In terra, in ciel
... congiungere ci puòò,
ci puòò la tua bontà.

Ah! Dio, che nell'alma infondere
amor volesti e speme,
desio nel core accendere
tu dei di libertà.

Dios, que has querido poner
en nuestra alma el amor y la esperanza,
debes alumbrar en nuestro corazón
el deseo de libertad.

Juramos juntos vivir
y morir juntos.
En la tierra, en el cielo
... reunirnos podrá,
podrá tu bondad.

¡Ah!, Dios, que has querido poner
en nuestra alma el amor y la esperanza,
debes alumbrar en nuestro corazón
el deseo de libertad

Don Carlo (1884), GIUSEPPE VERDI
(Dúo de Don Carlo y Don Rodrigo,
final de la Escena Primera,
Acto Segundo)

© 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.
Martín Machío, 15
28002 Madrid
Tel: 91 350 02 28 • Fax: 91 181 22 12
Correo: info@unioneditorial.net
www.unioneditorial.es

Diseño y Maquetación: JPM GRAPHIC, S.L.
Correo: jpm@jpm.es

Impreso por GRÁFICAS MURIEL, S.A.

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

SUBREDACTOR-JEFE

Philipp Bagus, 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)

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 (Universidad de 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-Marsella III, Francia)

José Casas Pardo (Universidad de Valencia)

Jean-Pierre Centi (Universidad Paul Zézanne de Aix-Marsella, Francia)

Enrico Colombatto (Universidad de Turín)

Dan Cristian Comanescu (Universidad de Bucarest, Rumanía)

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)

José Gregorio Díaz Bahamonde (Pontificia Universidad Católica de Chile)

Richard M. Ebeling (Foundation for Economic Education, 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 i Rosselló (Universidad de las Islas Baleares)

José Juan Franch Meneu (Universidad Autónoma de Madrid)

Bruno Frey (Universidad de Zurich, Suiza)

Georges Gallais-Hamonno (Universidad de Orleans, Francia)

José Antonio García Durán (Universidad Central de Barcelona)

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

Jacques Garello (Universidad Paul Zézanne de Aix-Marsella, Francia)

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

Eduardo Giménez Fernández (Universidad de Vigo)

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 Nacional de Educación a Distancia –UNED– Madrid)

Nicolai Juul Foss (Universidad de Copenhagen, Dinamarca)

Peter Koslowski (Universidad de Praga)

Martín Krause (Escuela Superior de Economía y Administración de Empresas, Buenos Aires)

Jean Dominique Lafay (Universidad de París I)

Bertrand Lemennicier (Universidad Panthéon-Assas de París II)

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)

César Martínez Meseguer (Universidad Autónoma, Madrid)

Gerrit Meijer (Universidad de Maastrich, Holanda)

Enrique M. Ureña (U. Pontificia Comillas)

Jerónimo Molina Cano (U. 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 (Universidad 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)

Josef Síma (Universidad de Praga, República Checa)

Kiamvu Tamo (Universidad Agostinho Neto, Luanda, Angola)

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, 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, Rubén Manso Olivar, 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

- **Massimiliano Neri:** *Historical Analysis of the Microeconomic Processes Associated with the Development of the Internet* . . . 11
- **Ludwig van den Hauwe:** *Did F.A. Hayek Embrace Popperian Falsificationism ? A Critical Comment About Certain Theses of Popper, Duhem and Austrian Methodology* 57
- **María Blanco González:** *El rechazo de Carl Menger a la economía matemática. Una aproximación* 79

Notas

- **José Antonio García-Durán de Lara:** *Crédito, búsqueda e innovación de producto* 109
- **Juan R. Rallo:** *El derecho como institución espontánea* 117
- **Jesús Huerta de Soto:** *Una nota sobre la crisis del socialismo* 153

Documentos

- **Ludwig von Mises:** *El liberalismo y el principio de nacionalidad* 169
- **Carl Menger:** *Sobre la teoría del capital* 177
- **Hans-Hermann Hoppe:** *Falacias sobre la teoría de los bienes públicos y la producción de seguridad* 229

Reseñas bibliográficas

- **Armando Torrent Ruiz:** *¿Justicia sin estado? ¿Es el estado un mal necesario?* Recensión de un libro de Bruce L. Benson . . . 257
- **R. Pérez Redondo:** Recensión del libro *El Urbanismo ante el encuentro de las culturas, 2005* 333

Noticias

1. Nace el primer Master Oficial español en Economía de la Escuela Austriaca 339
2. Universidad de Verano del Instituto Juan de Mariana 341
3. Se publica el libro «Rusia: Inercias y Nuevas Perspectivas» 342
4. Presentación en Viena del primer libro en lengua alemana publicado por Jesús Huerta de Soto 343
5. Albert Esplugas, ganador del I Premio Liberal Fin de Carrera del Instituto Juan de Mariana 351
6. Dos de los asistentes al seminario *Ludwig von Mises* de la Universidad Rey Juan Carlos son galardonados por la Mont Pèlesin Society on el Premio Hayek de Ensayo de 2006 352
7. Publicación, en un sólo volumen, del libro de F.A. Hayek *Derecho, legislación y libertad* 353
8. Publicación, por primera vez en español, de toda la obra metodológica de Carl Menger 354

Sugerencias de nuevas lecturas 355

Artículos

HISTORICAL ANALYSIS OF THE MICROECONOMIC PROCESSES ASSOCIATED WITH THE DEVELOPMENT OF THE INTERNET¹

MASSIMILIANO NERI*

Resumen: El estallido de la burbuja de Internet señaló el final del boom económico americano de la segunda mitad de los años noventa del pasado siglo. Los múltiples errores empresariales cometidos durante ese período han reforzado la creencia de que el mercado libre conlleva imperfecciones que conducen inevitablemente al colapso. Este artículo desafía esa creencia analizando las intervenciones del gobierno americano desde el nacimiento de Internet (1968) hasta su comercialización y privatización (1995). Hemos demostrado que durante ese período, continuas dosis de intervención gubernamental han introducido distorsiones en el proceso de mercado. Entre ellas, las barreras a la formación de una estructura del conocimiento en el sector de Internet, crearon un terreno fértil para las malas inversiones realizadas durante el boom de Internet.

Palabras clave: Intervención pública, distorsión, fallo de mercado, Internet, estructura del conocimiento.

Abstract: The bursting of the Internet Bubble indicated the end of the American economic boom of the second half of the 1990s. The multiple entrepreneurial errors made during the euphoria of that period reinforced the belief that the free market is full of imperfections that lead inevitably to a collapse. This article challenges this belief by analyzing the American government's interventions from the birth of the internet (1968) to its commercialization and privatization (1995). We demonstrate that during this period continuous doses of government intervention introduced distortions

* Universidad Rey Juan Carlos. E-mail: maxneri@yahoo.com

¹ I'd like to thank for their precious feedback my Professor Jesus Huerta de Soto, Prof. Gabriel Calzada, Jose Ignacio del Castillo, Philipp Bagus, Prof. Carlo Lottieri, Carlo Zucchi, and Hayley Nelson. All errors being of course mine.

in the market process; among them, the barriers to the formation of a knowledge structure in the Internet sector, created a fertile soil for the malinvestments of the Internet boom.

Key words: Public intervention, distortion, market failure, Internet, knowledge structure.

JEL Classification: O33 (Technological Change: Choices and Consequences; Diffusion Processes).

If you can look into the seeds of time,
and say which grain will grow and which will not,
speak then unto me.

[William Shakespeare]

I. INTRODUCTION

The American economic *boom* of the second half of the 1990s is tightly bound to the surge the Internet. The boom was ended by a crisis that was initiated by the bursting of the Internet Bubble, anticipated by the stock market crisis signaled by the Nasdaq crash on April 2000.

For five years the ride over the new medium led many businessmen and economists to dream about a New Economy. However, the wind changed after the crash. The failure of the Internet entrepreneurs, reinforced a couple of beliefs that in the realm of economic science are a source of debate: first, that the free market, despite its undeniable benefits, is full of imperfections; second, that the excesses arising in an unrestrained market lead inevitably to a collapse.

This article challenges these beliefs. Ten years later, the errors committed by those entrepreneurs are quite clear. Still, the reasons why those errors occurred remain obscure, and at best are hidden behind the comfortable label of the market failures' paradigm. But today a growing number of economists have come to believe that this paradigm is unable to explain satisfactorily the Internet Bubble. On the contrary, by using the Austrian School paradigm,

it is possible to identify the market processes that intervened in that period, leaving aside the restrictions inherited with the unrealistic hypothesis' of neoclassical microeconomics that fundamentally misconstrued economic reality.

Economic science cannot afford the luxury of dogmatism. For this reason we have analyzed critically the American's government interventions and the unintended consequences that these interventions have procured during the times of the development of the Internet. Indeed, by studying the distortions introduced into the free market by the government presence, interesting elements arise.

The moment that marks the explosion of the success of the Internet, the year 1995, coincides with the decision by the US Federal Government to commercialize its big public network. For this reason we propose to part our historical account in three periods:

- a. Before the commercialization (1968-1995)
- b. Commercialization and Privatization (1995)
- c. Internet Bubble (1995-2000)

This article focuses on the first two periods and highlights a catalog of the government interventions that introduced distortion or even suffocated the microeconomic processes at work during the development of the Internet.

In the first part of the work we propose a historical account of the main events and government interventions during the history of the Internet. In the second part, an economic analysis of these interventions is performed following the theoretical paradigm of the Austrian School of Economics.

II. THE HISTORY OF INTERNET

1. Before the commercialization

a) ARPA First steps

(i) The Sputnik

In October 1957 the Soviet Union launched the Sputnik satellite. This event was considered by the United States Government as a tremendous threat, because it demonstrated, during the tension of the Cold War, the Russians' apparent technologic superiority. The fact that Russia was able to reach the space was proof of its ability to launch intercontinental ballistic missiles.

A month later, the Russians launched the Sputnik II. While the first satellite had the size of a basketball, the second was nearly the size of a Volkswagen Bug². The panic spread all over the United States.

For the White House the need for a new entity that would fill the technological gap and re-establish American leadership in this field became a top priority. On January 7th, 1958, President Eisenhower announced the creation of the Advanced Research Project Agency (ARPA), a Pentagon's department, with the mission of financing academic research projects for the edgiest technologies that would allow to counter-attack a ballistic nuclear assault.

(ii) ARPA lavish financing

To ensure that the U.S. advanced its military research, the agency began to fund many projects, creating a strong relationship with the academic research field. This soon attracted the good will of many scientists that had visionary ideas, but failed to find funds

² K. Hafner, M. Lyon, *Where the wizards stay up late*, Touchstone, 1996, New York.

in the private sector³. Many of them were engaged in exploring the interaction between humans and computers; others began to envision the idea of a computer network⁴.

The spectrum of the funded activities was quite large. It is quite common to waste public money when the goal of a project comes not from some revealed need in the society but from a decision centrally mandated by a program committee. This principle applied to ARPA with no exception. In fact even the strongest supporters of ARPA's success in pioneering the first steps of Internet recognize that the agency had a sort of lavish attitude in funding any project that was in line with its mission⁵.

(iii) ARPANET

In the 1960s ARPA conceived the construction of a special purpose computer network. The project grew out of two concerns: a) the high cost of computing, and b) the potential vulnerability of the U.S. communications network to nuclear attack⁶.

³ In the next section we will see one of the important reasons why private business, at that time, didn't have the incentive to invest in projects in this area.

⁴ In 1962, J.C.R. Licklider «belonged to a small group of computer scientist who believed that people could be much more effective if they had at their fingertips a computer system with good databases». «A computer should be something anyone could interact with directly, eliminating computer operators as the middlemen in solving their problems». He was an «ardent evangelist of bringing the power of the computer right to everyone's fingertips». Harfner & Lyon, *Ibid.* Other names of great scientists that contributed to the development of the first computer network are Bob Taylor, Larry Roberts (considered the father of the ARPANET), Paul Baran (RAND), Donald Davies (a British computer scientist who independently invented «packet-switching»), Frank Heart (manager of BBN's project team). For an account of the work of these and other great men, see Harfner & Lyon, *Ibid.*

⁵ When Taylor became director of IPTO in 1966, «the only difference, which turned out to be crucial, was that ARPA —now headed by Charles Herzfeld [...]— was even faster and looser with its money than it had been during Ruina's tenure. A joke circulated among its program directors: Come up with a good idea for a research program and it will take you about thirty minutes to get the funding». Harfner & Lyon, *Ibid.*, p. 41

⁶ Michael A. Geist, *The Reality of Bytes: Regulating Economic Activity in the Age of the Internet*, (<http://web.archive.org/web/20020319043328/http://www.law.washington.edu/wlr/GEIST.HTM>)

ARPA maintained that there was a significant shortage of costly computer equipment, because researchers working on similar issues at different institutions were all requesting their own computers. The director of ARPA's Information Processing Techniques Office (IPTO) felt that the duplication of computer systems was costly and inefficient and suggested to develop electronic linkages between computers to enable researchers to pool their efforts and make a more efficient use of precious computer resources⁷. The idea was to share computing resources and data over a network. Regrettably, the traditional circuit-switched telephone system was not sufficiently reliable for this purpose. It was at this time that ARPA turned its attention to packet switching networks.

At that time, three scientific research groups worked on packet switching networks (unaware of each other's findings)⁸: one from MIT, one from the British NPL and one from RAND Corporation⁹. RAND researchers were concerned by the vulnerability of the national communications network, because the country's ability to launch a counter strike against an attack depended upon the operational survival of the national long-distance networks¹⁰. It was working on this project that they presented a proposal for packet switching voice communications.

In August 1968, after ARPA had refined the overall structure and specifications for the ARPANET, a Request For Quotation¹¹ was released for the development of the packet switches (called Interface Message Processors -IMP's). The tender was won a month later by Bolt Beranek and Newman (BBN) a consulting

⁷ Geist, *Ibid.*

⁸ Packet switching breaks single messages into a series of smaller blocks or packets. When a message is sent, the computer create a series of packets, each containing a final address, which will be transported using different routes and then reassembled at their final destination. Geist, *Ibid.*

⁹ Barry M. Leiner, Vinton G. Cerf, David D. Clark, Robert E. Kahn, Leonard Kleinrock, Daniel C. Lynch, Jon Postel, Larry G. Roberts, Stephen Wolff, *A Brief History of the Internet*, (<http://www.isoc.org/internet/history/brief.shtml>)

¹⁰ Geist, *Ibid.*

¹¹ Request For Quotation (RFQ). The original ARPA-RFQ document is available at: http://www.cs.utexas.edu/users/chris/DIGITAL_ARCHIVE/ARPANET/RFQ-ARPA-IMP.pdf

firm from Cambridge, Massachusetts. Honeywell provided the computers and AT&T the telephone cables.

The first IMP and host computer was installed at UCLA in September 1969. The Stanford Research Institute (SRI) provided a second node that became operative a month later, and two more nodes were added at UC Santa Barbara and University of Utah. Thus, by the end of 1969, four computer centers were connected together into the initial ARPANET. The network grew at a pace of roughly one new node per month in the early 1970s, with additional IMPs installed at institutions on both coasts including MIT, Harvard, and Carnegie Mellon¹².

(iv) Why the ARPANET was built

As we have seen, the rationale for such project was based on the converging needs of two organizations. On the one hand, ARPA, motivated by cost cutting reasons in advanced research, conceived the network as a facility to connect the «inhomogeneous» computer systems of its various contractors¹³. As the RFQ said, this network was devised to «make these advanced research computer systems available to users outside their own design circle»¹⁴. On the other hand, the security concerns of the RAND Corporation called for the establishment of a reliable national communication network for military purposes¹⁵. It was on this ground that this first military network, intended to connect military personnel and defense

¹² Geist, *Ibid.*

¹³ ARPA RFQ, *supra* note 10.

¹⁴ «Each system is oriented to the specialized research of the contractor and after connection to the network, will continue to operate primarily as a stands-alone system for that contractor's use. Each contractor will make some part of his facility frequently available to the network; however, network operation must not depend upon any single contractor's machine». ARPA-RFQ, *supra* note 10.

¹⁵ Circuit switching reserved a physical line between the two sides of a communication for the entire duration of the telephone call. Alternate paths might not be available and any of the devices that supported the communication could have been destroyed in a war, breaking the connection.

contractors¹⁶, connected the universities that cooperated with the major research projects controlled by ARPA¹⁷.

b) *Economic Incentives in the American telecommunication sector during the Sixties*

Before continuing with the history of the Internet, it is useful to take a step back in order to analyze why private business in the 1960s did not support the idea of a computer network over telephone lines.

The ARPANET was funded by the federal government at a time when AT&T had been asked by RAND to collaborate in developing a packet switching network that would solve the security concern about the fragility of their circuit switching telephone network. AT&T felt packet switching was a preposterous theory for a network system. They thought that the government simply did not understand the telephone system, therefore they refused to cooperate in the development of a packet switched network for the government. As a result, the military sector decided to build the network itself to keep the program alive¹⁸.

(i) The Bell system: a Government's regulated Monopoly

In the 1960s, the American telephone system operated as a monopoly regulated by Federal and State Governments, in

¹⁶ Steve Bickerstaff, «Shackles on the Giant: How the Federal Government Created Microsoft, Personal Computers, and the Internet», *Texas Law Review*, Volume 78, Number 1, November 1999.

¹⁷ Although electronic mail was not in the original plans, ARPANET researchers were distributed across several time zone, and soon grew tired of attempting to catch each other on the telephone to discuss their research. By 1973, they had implemented distributed electronic mail across the network so that they could easily communicate across time zones. E-mail quickly became the most popular service on the ARPANET.

¹⁸ Bickerstaff, *Ibid*, p. 39.

compliance with a legal framework that was almost fifty years old¹⁹. Prof. Bickerstaff's described quite eloquently the state of American telephone system in those times:

At the time, the national telephone network operated as a monopoly regulated jointly by the FCC and the regulatory commissions of the various states. Local telephone systems were owned and operated by twenty-two Bell Operating Companies or by various independent telephone companies. Each local company operated as a monopoly provider of telephone service within its local calling area. AT&T, through its «Long Lines Department,» was the monopoly source of long distance transmission capabilities connecting these local calling areas. In addition, AT&T owned all or most of each of the local BOCs, along with Western Electric (its manufacturing subsidiary) and Bell Laboratories (its research and development arm). The combination of AT&T, the local BOCs, and the associated subsidiaries was known as the «Bell System».

Altogether, the Bell System and the independent telephone companies constituted not only a nationwide telephone network, but a unified, comprehensive marketing structure through which residential and business consumers obtained their telephone instruments, household wiring, equipment and wiring maintenance, operator services, directory information services, local calling capability, long distance services, and other telecommunication needs. For each consumer there was one, and only one, telephone company²⁰.

¹⁹ The system was firstly created with the Kingsbury Commitment of 1913 (between Bell and the United States Department of Justice), which eventually achieved stability with the Federal Communication Commission Act of 1934. See R. Noll, B. Owen, «Anticompetitive Uses of regulation: United States vs. AT&T (1982)», in J. Kwoka and L. White, *The Antitrust Revolution* (http://www3.oup-usa.org/sc/0195161181/pdf/0673468801_12.pdf), p. 331.

²⁰ Bickerstaff, p. 7.

(ii) Inadequacy of the Government monopoly to innovate

As Prof. Armentano points out, the Federal regulations on the telephone system promoted the absence of competition, inhibited innovation and favored AT&T's self-protective lobbying behavior.

Government regulation had been the primary obstacle to a truly open-market competitive process in telecommunications. The Federal Communications Commission has long restricted entry into long distance telecommunications and had regulated the rates of the monopoly supplier, AT&T. Entry into local telephone markets had been legally restricted by state governments, and phone service and rates had been regulated by public utility authorities. AT&T had a long history of advocating government regulation and monopoly in telecommunications and of opposing attempts to increase competition by decreasing government regulations²¹.

Prof. Rothbard emphasized as well the anticompetitive situation created by this government-controlled monopoly.

When the FCC confers a monopoly on AT&T, there are numerous other firms and businessmen, small and large, who are injured and *excluded* from the privileges. The conferring of a monopoly of communications on AT&T by the FCC, for example, for a long while kept the now rapidly growing data communications industry stagnating in infancy; it was only an FCC decision to allow competition that enabled the industry to grow by leaps and bounds. Privilege implies exclusion, so there will always be a host of businesses and businessmen, large and small, who will have a solid economic interest in ending State control over their industry²².

Indeed, as for any government-protected monopoly, AT&T's attitude toward innovation was somehow short sighted. Even

²¹ D. Armentano, *Antitrust: The Case for Repeal*, Ludwig von Mises Institute, 1999, p. 28.

²² M. Rothbard, *For a New Liberty*, Collier Books, London, 1973, p. 318.

Hafner & Lyon, which historical account of the period is considered without exceptions one of the most trustable, describe without reserves AT&T's conservatism and lack of innovation drive:

The company was tenacious about its strong hold on both telephone services and the equipment that made such services possible. Attachment of foreign (non-Bell) equipment to Bell lines was forbidden on the grounds that foreign devices could damage the entire telephone system. There was almost no way to bring radical new technology into the Bell System to coexist with the old. [...] Not surprisingly, then, in the early 1960s, when ARPA began to explore an entirely new way of transmitting information, AT&T wanted no part of it²³.

Although in 1966 the physical network remained almost wholly designed for circuit switching of analog voice communications, the FCC, and many other observers, already felt that the Bell System might soon become a source of computer services for the general public²⁴. However, a legal restriction on market entry and competition (known as «1956 consent decree») prevented AT&T from competing in non regulated markets, such as data processing²⁵.

In the 1960s the FCC was concerned that data processing services by the telephone company would compete with services sold by computer firms, while these same firms would be dependent on the telephone company for reasonably priced communication facilities and services. On the other hand, these

²³ Hafner K., Lyon M., *Where the wizards stay up late*, Touchstone, 1996, New York, p. 52

²⁴ Bickerstaff, p. 12.

²⁵ Armentano, p. 26. In the 1956 consent decree, the Bell System had agreed that, in return for being able to retain ownership of Western Electric, the Bell System would limit itself to providing only «regulated common carrier services». The consent decree actually provided that: «The defendant AT&T is enjoined and restrained from engaging . . . in any business other than the furnishing of common carrier communications services; provided, however, that this Section V shall not apply to . . . (g) businesses or services incidental to the furnishing by AT&T . . . of common carrier communications services.» Bickerstaff, p. 15.

non-regulated computer firms were increasingly able to transmit messages between different customers, an activity that the FCC viewed as limited to the communications common carrier²⁶.

The inquiry conducted by the FCC in 1971, known as *Computer I*, decided not to regulate the computer industry and confirmed the 1956 consent decree. In other words, AT&T was not allowed to provide data processing services over its network, while computer firms were allowed to do it²⁷.

We have here an example of how the non-abolition of an existing antitrust restriction influences the development of the market. Moreover, this is the first obstacle encountered by those who support the view that the private industry failed to provide the groundwork for investing in the creation of a computer network. This is a crucial point indeed. When scientists were ready to explore the feasibility of a computer network over telephone lines, the experts acknowledged that the inadequacy of the AT&T's outdated analog network represented the major barrier²⁸. Not driven by the competition, telephone companies lacked adequate incentives to make the digitalization of the local network a top priority. One reason for this lack of incentive can be identified in the *Computer I* prohibition for the Bell System to use its telephone network to provide computer services²⁹. With the Bell System prevented from furnishing any service that crossed the border of the regulated communications realm, we move now to see whether private computer companies or non-communication firms had the chance to fill this gap.

²⁶ Bickerstaff, p. 12-13.

²⁷ The FCC found that the data processing market was essentially competitive and observed that regulation was only appropriate where a «natural monopoly» exists. Otherwise, according to the FCC, allowance should be made for «the maximum possible latitude for individual initiative.» The Commission found no natural or economic barriers to entry in the data processing market and no indication of any threat of monopolization. Therefore, the Commission concluded that there was no public interest in requiring regulation of data processing and that, in fact, there was substantial public benefit in leaving the data processing market unregulated. Bickerstaff, p. 14.

²⁸ Bickerstaff, p. 26.

²⁹ Bickerstaff, p. 27.

(iii) Incentives toward innovation in the private sector

The unregulated non-telephone companies that wanted to venture into exploring the computer network communications found in their path two insurmountable obstacles, that eliminated every incentive for the entrepreneurial action. First, any company that was willing to offer computer and communication services among subscribers faced the risk of becoming subject to future regulation^{30,31}. Second, the economical and legal terms at which they would had to lease transmission lines from the telephone companies were everything but acceptable and affordable³².

³⁰ Bickerstaff, p. 19.

³¹ The FCC had left data processing unregulated but uncertainty about what might constitute a regulated hybrid computer-communications service left many businesses reluctant to initiate such a venture, fearing that such action would subject them to federal regulation. Bickerstaff, p.19.

³² Bickerstaff reports a detailed list for these legal and economical barriers:

1. Bell System tariffs prohibited the attachment of terminal equipment to the telephone network without the use of a protective interface acquired from the telephone company;
2. Broadband, high-speed digital transmission facilities continued to be largely unavailable as part of the public switched network, and dial communications over analog local lines were too slow and unreliable;
3. When available, dedicated lines capable of high speed digital transmission of data required costly special installation, were tarified at rates significantly above ordinary telephone lines, and varied in cost by the distance the data was transmitted;
4. Telephone company tariffs restricted the sharing and prohibited the resale of the use of telephone company lines, thereby further handicapping a subscriber's efforts at cost reduction;
5. Telephone company tariffs prohibited the interconnection of dedicated lines or the transmission facilities of other carriers to a telephone company's switched network;
6. Delays in the provision and maintenance of needed data circuits or other equipment by telephone companies were common;
7. Telephone company tariffs prohibited the use of telephone company facilities by a subscriber to transmit communications between two persons, thereby assuring that the telephone company could question any use of telephone company lines by a subscriber planning to transmit messages among computer users;
8. Intrastate tariffs or restrictions imposed by state and local government on intrastate and local calling and on interconnection to the local exchange network continued even after interstate restrictions were relaxed.

At a time when science was ready to take the first step towards the Internet, the federally regulated monopoly of communications was prohibited entrance to the new market and the private computer sector was discouraged in doing so. The government had blocked the development of the network by the private sector into a net of prohibitions, an unsolvable deadlock.

Given this, would it be reasonable to wonder why only the government was able to put in motion a project like the ARPANET and why only further public interventions and funding pushed ahead the venture without the emergence of any qualified private player?

(iv) AT&T 1982 Antitrust Divestiture

As the computer industry evolved and provided machines increasingly efficient, the regulatory and financial costs for providing services over a network soon became the most costly budget item. It was then that the FCC, once again, turned upside-down the industry with a historical decision, solicited, on one hand, by the grand advances made in the meantime by the microprocessor industry and, on the other hand by pressure from AT&T, who meanwhile had understood the great disadvantage caused by the prolonging of the old 1956 consent decree. The AT&T regulatory soap opera ended with a new antitrust divestiture that Armentano defined as «arguably the most significant employment of antitrust regulation in the history of antitrust enforcement» (United States v. AT&T, 1981, 1982)³³. The only positive aspect, from the point of view of this work, was the end of the 1956 consent decree.

By the time of divestiture on January 1, 1984, AT&T was authorized to enter the computer and networking market. However, much had changed since 1970. Instead of being the primary, if not the sole, carrier capable of efficiently mixing communications and computers, AT&T in 1984 found itself to be

³³ Armentano, p. 26.

just one (albeit the largest) of many long distance carriers, some of which had focused in previous years on providing broadband alternatives for data transmission by large companies³⁴. Moreover, AT&T no longer had control of the monopoly of local network whose access had to be obtained to provide network computers and long distance services. Perhaps even more importantly, the once-anticipated opportunity for a computer utility using centralized computer facilities to offer computer services to the general public seemed to have been overwhelmed by the revolution in personal computers³⁵.

c) The National Science Foundation

In the 80s the National Science Foundation (NSF), an independent federal agency, gradually took the reigns from the ARPA and became the central funding and decision-making agency for the ARPANET, although they jointly continued its expansion³⁶.

(i) CSNET

At the beginning of the 80s the NSF had ventured in starting up the CSNET, a network to connect the country's computer science departments. CSNET was an attempt to stop the exodus of computing talent from academia to industry³⁷ by using government

³⁴ Bickerstaff, p. 36.

³⁵ Bickerstaff, p. 36.

³⁶ Brett Frischmann, *Privatization and Commercialization of the Internet Infrastructure: Rethinking Market Intervention into Government and Government Intervention into the Market*, 2 COLUM. SCI. & TECH. L. REV. 1 (June 8, 2001) <http://www.stl.org/cite.cgi?volume=2&article=1>, p. 12

³⁷ Scientists were attracted by the opportunities offered by the successful computer industry and pushed away by the obsolescence of many university's facilities. Furthermore, linking the computer science departments to ARPANET was out of question, due to the high cost involved in participating to the ARPANET research program. HAFNER, LYON, p. 241-2.

financing for a new infrastructure³⁸. The experience accumulated by NSF in the process of starting up CSNET paved the way for further interventions in computer networking.

The privilege of accessing the government funded CSNET was granted only to personnel in the computer science field. Their colleagues soon began to complain that their own communities needed to be network connected as well.

In the middle of the 80s all research scientists came to believe they were at a competitive disadvantage unless they had network access. An agitation soon arose to interconnect five supercomputers created in 1985 around the country³⁹ through a new «backbone» to be financed by the agency. NSF did not have the means to build a national network (maintaining the ARPANET alone cost millions of dollars a year); therefore the Congress authorized the National Science Foundation to create what in 1985 would become NSFNET.

(ii) NSFNET

NSF agreed on building the backbone network⁴⁰ of the new NSFNET, to which also regional networks could connect⁴¹. In response, a dozen non-profit regional networks were formed

³⁸ Linking the computer science departments to ARPANET was out of question, due to the high cost involved in participating to the ARPANET research program (HAFNER, LYON, p. 241-2). NSF jump started the network providing \$5 million for a five years start-up period, after which it was to be fully funded by users fees. At the end of the 5 years period of NSF support, in 1986, nearly all the country's computer science departments, as well as a number of private computer research sites, were connected (HAFNER, LYON, p. 243). Hafner and Lyon claim that after the 5 years period the network was self-sufficient but this is highly questionable. That service would have been fundable without government financing only if its benefits were superior to any private alternative. However it is not possible to speculate about this possibility, since in the subsequent years the government agency embarked in grander public financed projects that provided the same type of service, that is, providing a network connection to the whole academic community.

³⁹ JVNc at Princeton, PSC at Pittsburgh, SDSC at UCSD, NCSA at UIUC, Theory Center at Cornell.

⁴⁰ The transmission speed of this backbone was 56Kbps. Quarterman, Carl-Mitchel, p.27

⁴¹ HAFNER, LYON, p. 245

around the country⁴², each one having the exclusive franchise in the region to connect to the NSFNET backbone. NSF provided the backbone essentially as a «free good» to the academic community in the sense that the regional networks did not pay to use it⁴³.

It is interesting to note that, by now, in the common language a distinction had emerged between words «internet» and «Internet» (with capital «I»): «internet» meant a private network (using the TCP/IP protocol), while «Internet» meant the public, federally subsidized network (that was made up of many linked networks, all using TCP/IP)⁴⁴.

(iii) Merit

After significant congestion problems due to overwhelming demand for networking services that saturated the backbone in 1987, NSF upgraded the NSFNET backbone. It did so by signing a cooperative agreement with Merit Inc. (a joint venture of IBM, MCI, and the University of Michigan⁴⁵), which won a five-year contract to manage the network and oversee upgrades⁴⁶. The new backbone gradually supplanted ARPANET⁴⁷ as the national backbone.

⁴² CERFnet, NYSERNET, BARRNET, WESTNET, SESQUINET, NorthWestNet, PREPNET, JvNCNet, MIDNET, SURANET, and NEARNET. Martin Irvine, William Drake, Earl Dowdy, (*Internet Industry History, 1999*, <http://cct.georgetown.edu/curriculum/505-99/internet3.html>). SDSCNET, JVNCNET, SURANET, and NYSERNET were NSF-funded (Hobbes' Internet Timeline by Robert H Zakon, <http://www.zakon.org/robert/internet/timeline/> - 1980s).

⁴³ On the other hand NSF grants to universities to connect their campuses to the regional network were always two-year, strictly non-renewable grants. This meant that after two years, universities were paying the cost of the regional connection out of their own pockets. HAFNER, LYON, p. 246

⁴⁴ HAFNER, LYON, p. 245

⁴⁵ In the Merit proposal to NSF IBM committed to \$10 million in «equipment, installation, maintenance, and operation»; MCI committed to \$6 million in «reduced communication charges»; the State of Michigan committed \$5 million «for facilities and personnel». Frischmann, p. 12.

⁴⁶ The transmission speed of this backbone was 1.544Mbps (T1). Quarterman, Carl-Mitchel, p. 27

⁴⁷ ARPANET was finally decommissioned in 1990.

Although the primary objective behind the initiative remained «getting researchers access to supercomputers and large databases, and facilitating collaboration via electronic communication», the shift from a procurement relationship to a cooperative agreement marked a transitional point in the evolving government-industry relationship⁴⁸. Indeed, it allowed NSF to maintain its active role in the evolution of the network (that is, its control) without having to provide maintenance and public funding to the network.

Here we have a clear example of distortion of economic calculation. The decision making process was controlled by an economic agent that did not have any incentive to minimize long term costs. At the same time, the firms that did manage to take care of the network maintenance were driven by the following incentives: a) secure solid and stable contracts with the public administration, b) obtain as much as possible as know-how in order to acquire a competitive advantage against competition; c) keep playing a first order influential role in lobbying.

The fact that government would seek to leverage private expertise is understandable since, with the lifting of the restrictions on private enterprise in the telecommunications sector⁴⁹, the industry was now allowed to provide the expertise needed in the development of an efficient network. However, Frischmann and others here maintain two questionable points about the cooperative agreement: first, the know-how obtained by industry participants facilitated *technology transfer*; second, it brought commercial interests and objectives into the planning process.

These claims are weak because the technology transfer remained localized to the stakeholders of the agreement that, on the contrary, did their best to leverage their unique position in the management of the NSFNET backbone, as Frischmann himself admits⁵⁰. Furthermore, the expectable push toward commercial use of the Internet would be hindered in the subsequent years by the NSF's Acceptable Use Policy (AUP).

⁴⁸ Frischmann, p. 13.

⁴⁹ See previous section, the 1982 lift up of the 1956 consent decree.

⁵⁰ Frischmann, p. 16.

(iv) Acceptable Use Policy

This policy, drafted by NSF in 1989⁵¹, allowed exclusively for the transport or interconnection services over the backbone for purposes «in support of Research and Education». More specifically, the AUP generally prohibited any traffic of commercial nature over the public NSF backbone⁵². This restriction gave rise to significant tensions because (1) local and regional networks desired commercial traffic in order to spread their costs and thereby to lower subscriber prices and (2) commercial interests wanted access to the backbone⁵³.

At that time, commercial companies accessed the Internet through the regional networks, also known as mid-level networks, which were generally organized as nonprofit associations of the academic institutions that they served. These networks typically enforced the NSF AUP, but provided Internet access for many commercial companies⁵⁴. Although technically this could have been defined as a «commercial use» of the Internet, it would have been a far unacceptable restriction to forbid private users and companies to access the same resources that were available to academic and government employees⁵⁵. Still, selling over the Internet (the activity that years later would have been labeled *E-Commerce*) was out of question.

The first local experiments in providing Internet services free of the AUP took place at the beginning of 1990, when

⁵¹ OIG Review of NSFNET, April 23, 1993, p.37, <http://www.nsf.gov/pubs/stis1993/oig9301/oig9301.txt>

⁵² However, the AUP explicitly permitted the use of the Internet by for-profit organizations where this use was «covered by the General Principles or as a specifically acceptable use.» This allowed the engineering departments of private companies (especially those in computer and communications companies) to use the Internet for Research and Development activities. Robert Larribeau Jr., «Internet Providers: The Future for the Commercial Internet Service Providers», *The Internet Business Journal*, Volume 1, Number 2 - August, 1993, http://lists.village.virginia.edu/lists_archive/Humanist/v07/0233.html

⁵³ Frischmann, p. 15.

⁵⁴ Larribeau, *supra* note 50.

⁵⁵ The NSFNET backbone was funded with taxpayers money, and even though this made the agency very sensitive about its usage, denying the use of it to the citizens that had paid for it would have been seriously criticable.

Performance Systems International (PSI), UUNET and CERFnet started offering internet access that did not require conformance to the NSF Acceptable Use Policy on their «own networks»⁵⁶. The first challenge for PSI, UUNET, and CERFnet was to provide an NSF AUP-free path for their customers to communicate with each other. At the time they were formed, these providers were interconnected by the NSFNET backbone. This meant, for example, that a PSI customer communicating with a UUNET customer had to conform to the NSF AUP. These three networks were isolated islands of commercialization that had to be bridged.

(v) Advanced Network & Service, Inc

In the meantime, the relationship between government and industry evolved as congestion on the backbone needed another upgrade. In September 1990 *Advanced Network & Service, Inc.* (ANS), a non-profit company, was formed by IBM, MCI, and Merit, Inc. to implement and operate an upgraded backbone for the NSFNET⁵⁷.

At this time Frischmann reports that a momentum towards «privatization» and «commercialization» of the Internet emerged as an important objective for both government and industry⁵⁸. It is undeniable that those businesses that had a relationship

⁵⁶ PSI was formed in 1989 as a spin-off from the NYSER-Net, a nonprofit academic network based in Syracuse, NY. UUNET began offering UUCP based information services in 1987. It created its AlterNet network in 1990 to provide Internet services. A third network, CERFnet, which provides AUP-free services in California was formed in 1988. Larribeau, *supra* note 12.

⁵⁷ IBM and MCI contributed private funds (\$4-6 million), personnel and equipment to ANS and obtained a significant equity interest in the upgraded network. Frischmann, p. 16. The transmission speed of this backbone was 45Mbps (T3). Quarterman, Carl-Mitchel, p.27

⁵⁸ To this end it is appropriate to define what we mean with «privatization» and «commercialization» of the public network. The former deals with the entities that operated the equipments that provided the network service. The latter has to do with the users of the Internet, allowing them the right to provide or consume commercial services over the net.

with the government were interested in leveraging their privileged position to get their stake in a future privatization. Moreover, inside the institutions that participated in shaping the future of the Internet there was a debate about a possible shift of the dominant government objective from «research and education» towards «commercialization»⁵⁹. However, at this time, the AUP was fully in place and subsequent presidential and congressional events, which we will analyze later, kept for a while a climate of political uncertainty for private enterprises that could offer commercial services over the network.

In 1991 alternative and competing means of providing AUP-free access to the Internet emerged. In March, the three islands (PSI, UUNET, and CERFnet) formed the Commercial Internet Exchange (CIX), to provide a direct AUP-free interconnection among the participants. The «CIX became, in effect, a commercial version of the Internet, offering the same set of connections to a different clientele»⁶⁰. Soon after the commercial Internet providers started business, though, a significant event in the development of the Internet occurred.

(vi) Commercial plus Research and Education

In May ANS formed a wholly owned for-profit subsidiary called CO+RE (Commercial plus Research and Education), to serve commercial customers and link them to the academic community. While this was a privilege denied to its commercial competitors, it was generally justified by that fact that ANS's sponsors (IBM and MCI) had spent far more on providing the network than what they received from the US government. (\$60 million total expenditure compared to \$18 million in Federal

⁵⁹ See for example the workshop held at the John F. Kennedy School of Government, Harvard University March 1-3, 1990, by the Harvard Science, Technology and Public Policy Program. Sponsored by the National Science Foundation and the U.S. Congress Office of Technology Assessment, the workshop was designed to explore the issues involved in the commercialization of the Internet. <http://www.cis.ohio-state.edu/cgi-bin/rfc/rfc1192.html>

⁶⁰ Frischmann, p. 18.

funds was an estimate given by Steve Wolff, NSFNET Director in July of 1991⁶¹).

The creation of the CO+RE gave rise to considerable and justifiable concerns among commercial network service providers who protested against the shift of the control of the backbone from a pure nonprofit, Merit, to a nonprofit with a commercial subsidiary⁶².

This apparent shift toward privatization without commercialization is quite easily criticized. With the prohibitions over commercial use of the Internet and the repeated privileges conceded to only few selected private partners, NSF chose the most harmful way to privatize the Internet. The privatization of a government-funded good should be handled in a way that does not introduce distortions in the market processes that the shift could jump start. Here exactly the opposite happened. The emergence of competitive long-haul private networks was not a direct consequence of NSF's policies⁶³, which actually represented a concrete obstacle to healthy free competition in the development of the sector⁶⁴. This scenario

⁶¹ However, a degree of doubt was cast upon this assertion in late 1992 when ANS's first Form 990 became available and showed expenditures for the backbone that roughly equaled income from Federal grants. Gordon Cook, *NSFnet «Privatization» and the Public Interest: Can Misguided Policy be Corrected?*, The Cook Report, 1992, <http://www.cookreport.com/p.index.shtml>

⁶² Frischmann, p. 16.

⁶³ As Frischmann maintains at p. 17.

⁶⁴ Gordon Cook (supra note 59) accounts of two notable episodes that at this point. Episode 1:

«ANS had been trying to get many mid-level customers to buy direct connections to it». «At the end of 1991 [...] Dialog was announced as ANS's first commercial customer and those mid-levels that had not yet signed the ANS connectivity agreement were blocked from connection. This made the impact of ANS's exclusive right to move commercial traffic across the former NSFNET backbone apparent to all. The resulting angry dispute made the New York Times and in January of 1992 Dialog was allowed to become an R&E customer of ANS so that it could be reached by the entire network.»

Episode 2:

«In 1992, faced with pressure from the network community to give up its insistence on settlements and join the CIX, ANS agreed to connect to the CIX so that networks which were already CIX members could use its backbone to send data to the CIX.»

of uncertainty was worsened by a new initiative in Congress, which looked like a round stop the Government retreat process that the main observers were expecting.

(vii) National Research and Education Network

Because of government and industry members concerns over what they perceived to be a high-technology lag in the U.S., compared to other countries, in 1989 the President's Office of Science and Technology Policy had issued its Federal High-Performance Computing Program report⁶⁵. The report proposed a three-step process with which the federal government would fund a new network (National Research and Education Network - NREN), based on the NSFNET. The NREN could eventually transmit data at higher speed⁶⁶ and would extend not only into the traditional research, university, and government arenas, but even into selected elementary and secondary schools. Once the network was built, it would gradually be commercialized, or run by commercial organizations instead of the government. In 1991, Al Gore successfully persuaded Congress to pass the High Performance Computing Act (HPCA), a law that suggested the concept of a national «data superhighway» and which called for funding of the proposed NREN to link educational institutions. The objections to the bill expressed a growing concern that the government was taking too large a role in the building of the Internet, and that it was giving an unfair advantage to a few selected enterprises⁶⁷.

At a time when private enterprises were hoping for the government to give up the management and control of the Internet, a new step of government funding for the new network was proposed. After ARPANET and NSFNET, now NREN appeared to be the new milestone in the history of the Internet.

⁶⁵ Sharon Fisher, «Whither NREN?», *Byte*, July 1991, <http://www.byte.com/art/9607/sec4/art1.htm#076b11c2>

⁶⁶ In the order of the Gbps.

⁶⁷ Fisher, *supra* note 63.

It involved a new round of public funding for the new infrastructure, with government selecting the appropriate commercial participants, followed by a transition period for privatizing the NREN.

We should not forget that 1992 was the year in which the 5 years contract assigned to Merit, back in 1987, expired⁶⁸. To those observers that were expecting the transition period to start at the end of the contract, this new initiative sounded like a round setback. Many opposed the new initiative because they believed the new infrastructure that the government wanted to create was already in place. To this end Sharon Fisher reports various comments of people concerned that the economy did not need the government to drive the next step in the evolution of the Internet⁶⁹.

With interested parties worried about a new episode of government planning the future of the net, we can now turn the attention to the events that led to the «commercialization» and «privatization» of the Internet.

⁶⁸ Merit's contract with the NSF for running the NSFnet backbone expired in October 1992. Fisher, *supra* note 63.

⁶⁹ Fisher, *supra* note 63.

Comment 1:

«It depends on your view of NREN,» says Martin Schoffstall, vice president and chief technical officer for Performance Systems International (PSI), which provides a commercial network service and a portion of the existing NSFnet backbone. «If it's a funding device for the grade schools or the high schools or the local libraries or the community colleges to participate in the Internet, then it is needed. If it means building a big network, owned and controlled by the government or by some contractor, then it probably is not [needed].»

Comment 2:

Many believe that the best way for the government to develop a network is to support existing services rather than to build another network. «The Internet, up to now, has been this wonderful socialwelfare state,» says Geoff Goodfellow, president of Anterior Technology, in Menlo Park, California, which provides E-mail and news feeds. «Not to say that the Internet hasn't been a good thing,» Goodfellow adds, «but we're now at that turning point when those commercial carriers can provide the same level of service that the government backbone can. Then it's time for the government, rather than funding the backbone, to put the money in the hands of the subscribers of the network and let them pick the

2. Commercialization and Privatization

a) *Information Superhighway*

The idea of building a data superhighway (which was rooted in Al Gore's HPCA of 1991) to stimulate the U.S. economy was explained in the Democratic presidential campaign in 1992. With the country not yet out of the 1991 recession⁷⁰, Bill Clinton and Al Gore put forward as one of the key component of their economic reconstruction policies the idea of an «Information Superhighway», a term that they repeated thousands of times⁷¹. Typical of a political campaign promise, it was not exactly clear to the public what this new network was concretely meant for. Reiterated requests for explanation finally pushed them to define the goal of connecting all the country's classrooms, an objective which was perfectly in line with a new big NREN government network envisioned by Al Gore.

In the meantime, at the end of 1992 the shift toward privatization of the Internet began. The Scientific and Advanced Technology Act of 1992, introduced by Congressman Boucher and signed into law on 23 October 1992, subtly modified NSF's authority to support computer networks that were not limited to research and education⁷². However, this was not a commercialization yet⁷³,

network service provider they wish to go with, along the same lines that they would pick a long-distance carrier.»

Comment 3:

«We want to eliminate, if possible, the chilling effect that some of these policies have. Folks are worried about whether they are in compliance with the acceptable-use policies.» Joel Maloff, former vice president of client services for Advanced Network and Services (ANS).

⁷⁰ Joseph Stiglitz, *Los Felices 90*, Taurus, Madrid, 2003, p.74. Spanish edition of *The Roaring Nineties*.

⁷¹ John Cassidy, *Dot.con: The Greatest Story Ever Told*.

⁷² OIG Review of NSFNET, super note 14.

⁷³ The Act said: «Thus, NSF is now authorized to support 'research and education access' to networks that are used primarily for commercial purposes, 'but only if' allowing commercial use will enhance the networks' utility 'for research and education».

because it did not address the fundamental AUP ban of sales and advertisement⁷⁴ over the net.

The privatization proceeded quickly with two further steps. In November 1992, the responsibility for managing NSFNET Network Operations was taken over by ANS⁷⁵. In December 1992 the NSF announced that it would stop its subsidy of the Merit-supplied NSFNET backbone, although the contracts were extended until 1995 to ensure a continuous expansion of connectivity.

When Clinton and Gore took office, at the beginning of 1993, they soon realized that their promise of providing an Internet connection to every American classroom was not feasible. This would cost a fortune, something like one trillion dollars⁷⁶, equal to the entire federal budget income for the year 1993. Considering the strict budget discipline that the Clinton Administration imposed on itself because of the huge federal deficit they inherited (in 1992 deficit amounted to 4,7% of GDP), the idea of making a further step in heavy government financing of the development of the Internet was quickly abandoned. They opted for passing this task to the private sector in a way that would quickly lighten public spending, that is, by speeding up the privatization process. That is why, from the legislative point of view, privatization and commercialization of the Internet effectively began within the frame of the 1993 political agenda.

b) National Information Infrastructure

The Clinton Administration immediately began to work on a new plan (National Information Infrastructure - NII) that would

⁷⁴ John S. Quarterman, Smoot Carl-Mitchel, *The Internet Connection*, 1994, Addison Wesley, p.56

⁷⁵ Merit, however, retained responsibility for providing NSFNET backbone services. Jeffrey K. MacKie-Mason, Hal R. Varian, *Some Economics of the Internet*, (1992), paper prepared for the Tenth Michigan Public Utility Conference at Western Michigan University March 25-27, 1993

⁷⁶ John Cassidy, *supra* note 69.

lift the government from the financial commitment of creating a new network and at the same time would keep the promise of creating more internet connections for the educational system. The Congress began to address the issue in terms of privatization and the NSF committed to submit its proposals. It was at this time, in March 1993, that the NSF, in an attempt of clear up the debate over the advantage that was given to ANS, decided to reinterpret the AUP to allow more commercial traffic over the NSFNET backbone. By stating that the NSF was only a customer of ANS, the AUP was interpreted to mean that ANS was free to use its portion of the backbone without restrictions. This was only a partial answer to the question of the acceptability of the use of the network for commercial traffic. While this did not satisfy the objections that many had over the «unfair advantage» that was given to ANS, it did help to show that the NSF was willing to consider commercial traffic over its network. Even if it did not satisfy everyone, it was an important step in commercializing the Internet⁷⁷.

The House passed The National Information Infrastructure Act of 1993 on July 26, 1993⁷⁸. The Act amended the High-Performance Computing Act of 1991 by making it specific that government funding would not go to «the network» in general, but only to «Federal test bed networks», where the research need of educational institutions could be met. The amendment also instructed the developers of the new network to purchase or contract «standard commercial transmission and network services,» as well as to use materials from the private sector in the development of the network. The plan was to privatize the existing NSFNET backbone, while at the same time creating a new network for research named the «National Research and

⁷⁷ John Thomson, Jr., *Privatization of the New Communication Channel: Computer Networks and the Internet*, 2000, <http://www.sit.wisc.edu/%7Ejcthomsonjr/j561/NSFpolicy-7.html>

⁷⁸ Was then introduced in the Senate as part of the National Competitiveness Act of 1993. A copy of the NIIA can be found at: <http://www.interesting-people.org/archives/interesting-people/199309/msg00076.html>. On September 15, 1993, the U.S. government issued the National Information Infrastructure Agenda for Action (NII Agenda for Action), which effectively implemented the plan.

Education Network» (NREN). The privatization took place with the creation of a new network architecture proposed by the NSF⁷⁹. This awarded contracts in 1994 to four companies⁸⁰, which would have provided access to the NSF backbone selling connections to groups, organizations, and businesses. Finally, as of April 30, 1995 the NSF no longer allowed direct access to the NSF backbone.

c) The effective dates of Commercialization and Privatization

The legislative shift was completed by the end of 1993 and its rapid implementation in 1994 clearly took the development of the Internet out of the hands of the government and placed it into the hands of the competitive marketplace. By 1995, all the private network providers that previously were not allowed to offer access to the Internet were connected to it. Among these we shall remember the major ones: Compuserve (the first one, established in 1969), America On Line - AOL (funded in 1982, the only one that did an IPO before the commercialization, in 1992), and Prodigy (1990).

To allow an economic analysis about the way the processes of commercialization and privatization were carried out, it is useful to fix some points that emerge from the historical account we just described.

First, the real commercialization of the Internet, that is the authorization to use the public network for any type of commercial activity (not only access for R&D, but also advertisement and

⁷⁹ Were created Network Access Points (NAP), new major network nodes through which all of the major commercial Internet Service Providers (ISP) could connect to the existing Internet. Regional and local networks would have paid commercial ISP for interconnection services. NSF also selected MCI to provide a very high speed backbone service linking the NAPs (initial transmission speed: 155 Mbps). Finally, a Routing Arbiter would manage the «ever-growing routing tables and databases for the providers connecting at the NAPs. Frischmann, p. 20.

⁸⁰ NAP Manager awards were given to different private companies, for example, to Sprint (for the New York City NAP), MFS Datanet (for the Washington, D.C. NAP), PacBell and Ameritec.

sales) came at the beginning of 1994. The first business plans to provide services over the network in a completely free competitive environment were allowed to be drafted starting from that moment.

Second, the privatization was implemented in 1994. It was a process that had not been announced years in advance and that took place in a very short time period. Orthodox economic theory often argues that sometimes market forces are not driven by the right incentives because of poor time horizons. In the case of the privatization of the Internet, it is hard to maintain that private business was given enough time to carry out solid long term planning.

Finally, since free competition in the Internet access market was in place only at the beginning of 1995, and taking into account that the Internet commercial services (again, not only access) needs Internet access by definition, we can conclude that the provision of a full range of commercial services over the Internet began to be feasible in 1995 as well.

In conclusion, day one for the free enterprises that wanted to act in absence of governmental restriction was the beginning of 1995.

3. Economic Analysis of the 1995 period

We have seen how the birth and the development of the Internet was influenced by government restrictions. The legislature laid down multiple barriers that in some cases forbid private initiative, and in others shut down the business incentives to offer Internet services. This, in turn, promoted the absence of competition.

By banning the use the publicly funded network for commercial purposes and by conceding privileges to selected private partners, government intervention inhibited, *ipso facto*, the creation of a market in the rising Internet sector.

The shift from government-control to market-control of the network allows at least for two observations that economists should not undervalue. First, the privatization represents an interesting counterexample to the orthodox market failure model.

Second, the commercialization implied a previous period of restrictions that had a negative impact in the development of the Internet services. In the following sections we propose an economic analysis of these claims.

a) Market and government failure

Neoclassic economics maintains that market forces generally provide an efficient supply of the goods and services required by society, on the grounds that the right profit incentives drive the entrepreneurs to meet the consumer demand.

Government intervention is considered appropriate by neoclassic economists when goods and services are under-supplied with respect to the market demand. This happens when, due to high fixed costs, proper profit incentives are not in place to attract entrepreneurial ventures. The reasons for this market failure are usually explained with arguments such as imperfect or asymmetric information, transaction costs, or attenuated time horizons. In this case, government intervention can either fix the deficiency in the market mechanism or directly provide society with the good or service⁸¹.

In our analysis of the birth of ARPANET and the commercialization of the NSFNET, we demonstrated that the lack of incentives for action on the side of the market forces was not due to high fixed cost but to previous government intervention that restricted or prohibited the entrepreneurial function. In this case, government action was not justified because the conditions for claiming the applicability of the market failure model were not in place. This clearly explains why the wrong (failed?) application of neoclassical theory led to a distorted development of the Internet.

In any case, the process was put into motion: in the 70s and in the 80s government intervention provided innovation and

⁸¹ Frischmann, p. 43. The rest of this paragraph is inspired by Frischmann's section III.2: *The Past: Justifying Market Intervention into Government*.

the network infrastructure (however, nobody can claim how the Internet would have been developed in absence of such disturbance⁸²).

A further problem arises when we consider the shift from public to private provision, which occurred at the end of the 80s. One could argue that after the initial stage of government funding, government intervention in the market was no longer justified because the market could adequately steer private investment into the Internet infrastructure.

However, this wasn't the rationale behind the privatization. As we have seen, the government retreat was imposed by budget constraints. In other words, we are facing an event in which the government is not able to cover the fixed cost required to provide a service that society demands, while at the same time the market has the right incentives to provide those funds. This is a plain case of government failure that requires a free market solution.

Orthodox theory assumes that market failures can always be cured by government intervention because the latter has unlimited resources. This hypothesis is completely unreal and calls into question the economics behind it. Although cases of government failure that require market intervention are known to conventional theory, this one would deserve further consideration⁸³.

⁸² Peter Klein, «Government Did Invent the Internet, but the Market made it Glorious», *Mises Daily*, 6/12/2006.

⁸³ Unfortunately, the author that inspired this paragraph does not address the point. Instead of calling for a revision of the conventional thought, Frischmann argues about concerns over an overextended privatization and commercialization that could produce «undue interference with the government provisional mechanism. To be more precise, *market intervention into the government should be limited to correcting the government failure*». All of this under the clairvoyant's type of assumption that, although at the moment the right incentives are in place to drive the market, we don't know if in the future this will still be the case.

b) *The Entrepreneurial Function*

Were the commercialization and the privatization of the Internet carried out in the right way? Did they allow for knowledge transfer from government-driven enterprises to private business? Was the information poured from government ventures to the private entrepreneurs of the kind the sector actually needed? To answer these questions we will profile how the entrepreneurial process works, following the Austrian paradigm.

The entrepreneur is a creative actor who seeks to solve situations of social discoordination, because these implicate profit opportunities⁸⁴.

A situation of social discoordination can be described by the following example. Two individual actors pursue each one a subjective goal that is not related, not to say in contradiction, with the one of the other. To reach his end one of the actors lacks a mean that is owned by the other, who does not know what to do with it.

An alert entrepreneur recognizes that there is business opportunity⁸⁵ in this social discoordination. He could act as an intermediary in order to solve the problem by buying the underused resource, eventually elaborating on it, and selling it as a service or good to someone who needs it. In doing so, he *creates information*. Furthermore, he will go on envisioning an image of the plan for providing that service or good, namely a business plan (a subjective one) that implies a series of tasks. By drafting a business strategy, organizing the production of the good or service and taking it to the market, he further creates information, which is nothing but a refinement, a specialization and an application of the one previously created.

At the moment of the commercial exchange, this information is *transmitted* to the buyer who will learn about a new opportunity

⁸⁴ J. Huerta de Soto, *Socialismo, Calculo Economico y funcion Empresarial*, 1992, Union Editorial, Madrid. An English translation of cap. II and III, can be found in «Entrepreneurship and the Economic Analysis of Socialism», in *New Perspectives on Austrian Economics*, Gerrit Meijer, ed. (London: Routledge, 1995).

⁸⁵ J. Huerta de Soto, *Ibid.*, p. 57.

to satisfy his subjective needs. The sale is also a confirmation for the seller (that is, further refined information) that his entrepreneurial appraisal was right. Moreover, this information is transmitted to the observers of the transaction⁸⁶, since it is condensed in the market price established in the exchange. This is why prices become a sort of signal; they summarize the constellation of subjective knowledge⁸⁷ disseminated in the mind of the exchange's participants. The price of a business transaction represents, in other words, a historical trace of the exchange just happened and that tomorrow will inspire others to venture on a similar (further information transmission) or new (further information creation) course of action.

After the entrepreneurial act, all the actors that took part in the business transaction are better off⁸⁸. Those who were affected by the social discoordination will be able to reach a subjective goal that previously was unsatisfied, while the entrepreneur will obtain a profit from it.

c) Capital Structure and Knowledge Structure⁸⁹

In order to offer goods and services, the entrepreneur must go through a process of production that requires time and that employs those means of production that he subjectively believes appropriate. A mean of production is also called «capital good»,

⁸⁶ J. Huerta de Soto, *Ibid.*, p. 65.

⁸⁷ There are two kinds of information (or knowledge) available to the economic actor: the objective one and the subjective one. Subjective knowledge is the one that is relevant to the end of the entrepreneurial act (Huerta de Soto, *Ibid.*, p. 52). Of course objective knowledge does exist and is employed as well by the entrepreneur, but it is not the one that is relevant for the entrepreneurial function. Hence, in this work (unless otherwise specified), when we mention information or knowledge, we refer to the subjective one.

⁸⁸ The wording «better off» should be interpreted in this subjective way, without pretending to introduce any objective metric that describes «how much» people are better off.

⁸⁹ This paragraph supposes that the reader is familiar with the standard notion of capital structure by Menger (see Menger, 1994, cap. II and Huerta de Soto, 2002, p. 233) and with the theory of capital by Bohm-Bawerk (see Huerta de Soto, 2002, p. 218 and Hennings, 2001, cap. VIII).

while its value (intended as the subjective estimation of the individual actor) at the current market prices is defined «capital»⁹⁰.

Accumulating capital goods⁹¹, successful entrepreneurs create information that can be valued and become, in itself, capital. As a matter of fact, when a product is sold it is not its material composition that determines its value. The buyer acquires it for some use, and it is precisely the subjective valuation of what he intends to do with it that determines its usefulness for a given price. If we think in terms of capital goods, this is quite clear. A hammer is not evaluated for being a piece of wood with a piece of iron on the top of it but, on the contrary, for its usefulness in knocking in a nail. A machine to can cigarettes it's not merely a set of complex mechanics and electronics; a computer program or a Internet connection are not only a thousand lines of code or a physical connection to a server. What we buy is in reality the subjective image of it as a mean for our ends. We don't know how the Internet connection works, we are not interested in the knowledge embodied in it, we just want to acquire that capital good in order to use it.

By acquiring the good we implicitly gain possession of that knowledge. This information has been created and accumulated in it by the previous efforts of entrepreneurs that finally discovered which product to sell. At a particular point in time and place, it was exactly that hammer, that machine, that program or that Internet connection that the consumer wanted to buy for a particular price⁹². *Ergo*, a capital good embodies knowledge⁹³.

Since a capital good represents a mean that is subjectively selected by the entrepreneur accordingly with its business plan,

⁹⁰ Huerta de Soto underlines that some Austrians (Hayek, Lachmann) have employed the term «capital» in a less strict way, to refer to the set of capital goods that constitutes the structure of production. Jesus Huerta de Soto, *Dinero, Credito Bancario y Ciclos Economicos*, 2nd Ed., Union Editorial, Madrid, 2002, p. 226. (English edition, Money, Bank Credit, and Economic Cycles, Ludwig von Mises Institute, Auburn 2006)

⁹¹ The *sine qua non* condition for producing (and/or being able to buy) capital goods is saving, intended as the act of renouncing to immediate consumption (that is, deferring consumption) in order to accumulate resources. Huerta de Soto, *Ibid*, p. 218.

⁹² Considering, obviously, the collection of conditions enclosed in the sale's contract.

⁹³ From an objectivistic point of view, other elements implicitly included in a capital good are the natural resources and the labor employed to build it, as well as the time needed to its process of production.

its monetary value (capital) is strictly connected to the use he intends for it. It is precisely the subjective plan of the entrepreneur that has been selected according to the information at his disposal what has been created.

Along his path, the entrepreneur accumulates know-how, improves the technologies he employs, progressively introduces in the market more advanced products that day by day embody more knowledge, more capital.

Through the division of knowledge, his venture specializes in core businesses that are more and more specific. The knowledge embodied in the capital goods he offers for sale increases and, at the same time, narrows down for more specific uses. In the mean time, the production structure becomes longer and more complex. That means a rise in the number of intermediaries that intervene in the construction of a product or service, before it reaches the consumer.

As the production structure grows, so does the capital structure, that is the capital employed in every stage of it. So does also the knowledge structure, which is the knowledge represented by that capital.

So we see how the simple act of choice carried out by the consumer allows the intertemporal building of a knowledge structure that meets precisely its wants and for this reason justifies the whole and complex universe of capital invested in it.

d) Absence of a Knowledge Structure

When the federal authorities authorized the commercial use of the Internet, the industry was unprepared to handle the situation. This is not to say that entrepreneurs were unable to face new opportunities in a field that, until then, had been obscure to them. Indeed, business was finally allowed to put in motion the law of supply and demand; in other words, entrepreneurship was ultimately authorized to solve the situations of social discoordination that were latent on the network.

The problem is that at day one of the commercialization, a knowledge structure did not exist for the internet services sector.

Since nobody before had been allowed to explore business opportunities «over the Internet», in 1995 the knowledge of what to offer, at what price and how to build it simply did not exist. Nobody in this sector had previously accumulated know-how, that is capital. A capital structure, a knowledge structure did not exist⁹⁴.

The reader should not confuse the concept of «Internet access» with the idea of «commercial services over the Internet». The former involves the privatization of the network infrastructure and the market structure for simply providing the access to the Internet. The latter is related with the commercialization and the cloud of services that one has at his disposal once he is already online. The distinction is important because while for the first one a capital structure already existed, though underdeveloped and distorted by the multiples government interventions we have illustrated, in the second case the knowledge structure did not exist at all.

e) Distortions induced by government intervention

What happens to a new market, which has the potential to grow exponentially, if a knowledge structure for it does not exist? We have seen that a knowledge structure is developed along a period of time, as consumers begin to express their preferences among an array of services offered thanks to a new groundbreaking technology. It takes time to build a knowledge structure that actually attracts further capital investments.

Entrepreneurial ventures, selected by consumer choice, advance on a «trial and error» basis⁹⁵. This process, which had been literally sabotaged and suffocated until 1995, is a powerful one and would have gone toward the right direction, that is, solving situations of social discoordination. The only fragile

⁹⁴ Even if at this point in time the concept should be sufficiently clear, it is not redundant to repeat that when the spontaneous working of the market is suffocated by regulation, the consumers won't be able to «reveal» their preferences. This in turn dazzles the path toward the development of the information and production structure, because it shuts down the acquisition of information on the side of the entrepreneurs.

⁹⁵ Mises express this concept in the clearest way. «The entrepreneurs and capitalists do not have advance assurance about whether their plans are the best appropriate

points in this process are external interferences. The factors that distorted this market process can better analyzed from the consumer side and from the production side.

(i) Consumer preferences' occultation and distortion

We have already seen that government intervention deviated from the spontaneous evolution of the sector. This implies also a change in the consumer's value scale⁹⁶. Clearly a buyer adapts his behavior to the products the market offers, he cannot be aware about opportunities that did not emerge because of government constrains⁹⁷.

Before 1995, two factors pushed public opinion toward the idea that Internet Access should be free or, at least affordable to all: the relevant «opinion-makers» and the high «price of Internet Access» offered by private operators.

As far as opinion makers are concerned, we should take into account the high credibility enjoyed by those institutions (academic

solution for the allocation of factors of production to the various branches of industry. It is only later experience that shows them after the event whether they were right or wrong in their enterprises and investments. The method they apply is the method of trial and error.» (p. 704). «What the operation of a market not sabotaged by the interference of compulsion and coercion can bring about is merely the best solution accessible to the human mind under the given state of technological knowledge and the intellectual abilities of the age's shrewdest men. As soon as any man discovers a discrepancy between the real state of production and a realizable better state, the profit motive pushes him toward the utmost effort to realize his plans. The sale of his products will show whether he was right or wrong in his anticipations. The market daily tries the entrepreneurs anew and eliminates those who cannot stand the test. It tends to entrust the conduct of business affairs to those men who have succeeded in filling the most urgent wants of the consumers. This is the only important respect in which one can call the market economy a system of trial and error.» (p. 705). Ludwig von Mises, *Human Action*, third revised edition, Fox and Wilkes, San Francisco, 1963.

⁹⁶ In the field of economics of transition, Prof. Colomatto proposes an interesting distinction between Neoclassical and Austrian paradigm. The former focuses on institutional engineering, while in the latter «the emphasis can easily shift away from institutional engineering, towards the analysis of the set of formal and informal constraints which affect individual behavior». Colomatto, 2000.

⁹⁷ Unless, obviously, he identifies the solution for a social discoordination and ventures, if free to do so, in the attempt of solving it.

and non-academic) that participated in the development of the Internet. These same institutions participated as well in the collection of the subsidies' waterfall lavished by the US Federal Government in the previous years. The opinion makers' elite gathered around these institutions and it is almost superfluous to note that their orientation reflected the incentives they had: preserve their (economic) *status quo*. The means to achieve this objective was of course to give support to the notion that the Internet had to remain a free public good and that in order to ensure this goal ...public subsidies were absolutely necessary^{98,99}.

The price of private Internet access was higher than those provided by public and non-profit organization for four simple reasons:

- a. Public and non-profit institutions discounted the advantage of the public subsidies.
- b. The Government produced tailored legislation in favor of public and non-profit institutions.
- c. Public and non-profit institutions had an unfair competitive advantage to connect to the network backbone in order to exchange traffic associated to its main mission (that for the business conversely had a commercial nature¹⁰⁰).
- d. Even in this case the typical effects of the distortion introduced in the private economy by the presence of government funded

⁹⁸ Further arguments maintained that the public network allowed to solve many social problems and contributed to a more efficient economy because it promoted a productivity increase.

⁹⁹ It is remarkable that in 2007 the private market embarked in a new business model that offers free Internet access in exchange for the right to track consumer behavior. The role of the public administration involved (the City of San Francisco) and the related privacy concerns are an interesting topic to be developed further in a different study. See City Of San Francisco, «*Wireless Broadband Internet Access Network Agreement Between The City And County Of San Francisco And Earthlink, Inc.*», 2007 (http://www.sfgov.org/site/uploadedfiles/dtis/tech_connect/process/SanFranciscoWirelessNetworkAreementFinal.pdf) and Electronic Frontier Foundation, «*Privacy Issues Associated with Municipal Wireless Internet Access*», 2007 (<http://www.eff.org/Privacy/sfwsltrfinal.pdf>)

¹⁰⁰ See the previous section on the NSFNET and, particularly, the fact that the public backbone was provided essentially as a «free good» to the academic community in the sense that the regional networks did not pay to use it.

projects (both public enterprises and project that privately run but publicly funded) were at work¹⁰¹.

The internet user of those times faced opinion makers sponsorship of a «public Internet» and the apparent inferiority of private networks' offering. This had an insidious influence on the consumers' perception of the service.

In conclusion, at the beginning of 1995, when the consumer preferences finally begun to drive from scratch the formation of an information structure, there was a clear public skepticism toward offering private Internet access.

(ii) Economic calculation distortion

In a previous section we have already mentioned an example of economic calculation's distortion (see Merit). In this section we develop further what happens when economic calculation has to be performed in absence of information or in the context of a very poor knowledge structure¹⁰².

Our thesis is that when the transition toward commercialization was already completed (that is, at the beginning of 1995), the lack of an information structure spontaneously built through a pure market process procured entrepreneurial errors. Because of this lack, the business models of the cloud of small firms that jumped into this new sector were developed in absence of the precious feedback that allows to build successes on the top of previous mistakes (in the typical entrepreneurial process of trial

¹⁰¹ «In addition, the establishment of government enterprise creates an «unfair» competitive advantage over private firms, for at least part of its capital was gained by coercion rather than service. It is clear that government, with its subsidization, can drive a private business out of the field. Private investment in the same industry will be greatly restricted, since future investors will anticipate losses at the hands of privileged governmental competitors. Moreover, since all services compete for the consumer's dollar, all private firms and all private investment will to some degree be affected and hampered». Rothbard, 1993, p. 823.

¹⁰² Economic calculation is a fundamental notion for the Austrian paradigm and indeed it represents the backbone of Huerta de Soto, 1992 (see p. 68 and ch.IV-VII).

and error). In other words, the economic calculation performed by the first entrepreneurs of the Internet was distorted.

To support this thesis we will have to review briefly, from the praxeological point of view, why the lack of information introduces distortion in the economic calculation. Prof Huerta de Soto underlined the importance of the «bridge» existing between the subjective world of individual valuation (ordinal) and the external world of market prices estimations, fixed in monetary units (cardinal)¹⁰³. This bridge is possible only if an action of interpersonal exchange is completed. Motivated by distinct subjective valuations, this action is traced by a monetary market price (also known as historical exchange relation in monetary units) which is a number that later may be taken into account as valuable information by the entrepreneur performing the economic calculation of his business activity. By impeding human action through coercion, the voluntary interpersonal exchanges are not performed. As a consequence the bridge between individual subjective valuations (ordinal) and market prices (cardinal), is broken, rendering therefore impossible the economic calculation^{104,105}.

¹⁰³ The bridge was first highlighted by Mises in the *The Theory of Money and Credit* (Ch 2. On the Measurement of Value) and *Human Action*, and by Rothbard in *Man, Economy, and State*.

¹⁰⁴ See Huerta de Soto, 1992 (p. 169, n. 16), where he recognizes that this important extension of the Misesian thought was advanced by Rothbard in «The End of Socialism and The Calculation Debate Revisited». It is well known that inside the Austrian school there is a debate over the origin of the impossibility of economic calculation (lack of information vs. lack of private property of the means of production). In this debate some Austrians (following Rothbard and Salerno) tended to trace a strong line between Mises and Hayek over the elements that really influenced the possibility of calculation. Huerta de Soto (p. 73, n. 42 and p. 169, n. 16) recognizes the important contribution of both sides, by defining them two arguments of the same theoretical apparatus against socialist economic calculation. On the one hand, Mises was more focused on the aspects concerned with the *dynamics* of the problem. On the other hand Hayek may have been interpreted too strictly as if the problem was bound only to the dispersion of *existing* knowledge, and leaving aside the elements associated to uncertainty and future creation of knowledge (aspects that were highlighted by Mises). As a contribution to the debate, Huerta de Soto (p. 96-104) proposes the identification of two arguments against the practicability of socialist calculation, the first being a *static* argument (the Hayekian argument that the relevant information is not transmissible) and the second being a *dynamic* argument (taking into consideration Mises teachings).

¹⁰⁵ Huerta de Soto also maintained that in simple situations, the actor holds already all the information needed to take a decision, that is, to perform economic

To conclude the defense of our thesis, it is finally useful to remark a further aspect on the trial and error nature of the entrepreneurial process. Mises already advanced this concept¹⁰⁶ and Kirzner splendidly extended it by stating that entrepreneurs tend to gradually discover the errors in the information that previously led them to malinvestment¹⁰⁷.

Let us now move to the recent Austrian literature that identifies the consequences that arise when government intervention produces distortions in the market process.

Prof. Huerta de Soto argues that as a result of Government intervention and the concession of privileges to selected groups, the market indicators that usually drive the entrepreneur ventures

calculations. It is far more complex when the actor does not dispose of all the means he needs to pursue his goals; therefore he is forced to interact with other, that is, to take part in interpersonal exchanges. See Huerta de Soto, 1992, p. 57. However, I believe this point deserves further investigation. For example, shall I need to obtain further knowledge on what can I do with my internet connection in order to decide what to do with it?

¹⁰⁶ «The sole way by which sellers can arrive at reliable knowledge about the valuations of consumers is the way of trial and error». *The Theory of Money and Credit* (Part II, Ch.8 in paragraph II.8.120). «What the operation of a market not sabotaged by the interference of compulsion and coercion can bring about is merely the best solution accessible to the human mind under the given state of technological knowledge and the intellectual abilities of the age's shrewdest men. As soon as any man discovers a discrepancy between the real state of production and a realizable better state, the profit motive pushes him toward the utmost effort to realize his plans. The sale of his products will show whether he was right or wrong in his anticipations. The market daily tries the entrepreneurs anew and eliminates those who cannot stand the test. It tends to entrust the conduct of business affairs to those men who have succeeded in filling the most urgent wants of the consumers.» *Human Action*, (Chapter XXVI. The Impossibility of Economic Calculation Under Socialism, 4 Trial and Error), p.704-5.

¹⁰⁷ «The process through which the market tends to generate the «right» quantity of a commodity, and the «right» price for it, can be seen as a series of steps during which market participants gradually tend to discover the gaps or errors in the information on which they had previously been basing their erroneous production and/or buying decisions». «The market process is one in which, driven by the entrepreneurial sense for grasping at pure profit opportunities (and for avoiding entrepreneurial losses), market participants, learning more accurate assessments of the attitudes of other market participants, tend toward the market-clearing price-quantity combination». «Entrepreneurial Discovery and The Law of Supply and Demand», *The Freeman*, a publication of The Foundation for Economic Education, Inc., February 2000, Vol. 50, N° 2.

result manipulated. These market signals allow the smooth *rendezvous* of the uncoordinated subjective valuations of the individual (that is, of the market discoordinations). However, if these market signals are suffocated (by government intervention), the economic information associated with them is not created and transmitted. This in turns impedes social coordination and creates further economic imbalances¹⁰⁸.

Furthermore, Prof. Rothbard adds the concept of «islands of chaos». The presence of government intervention turns off the market process in a given sector and creates island of calculational and allocational chaos, because inside these islands, the absence of the prices of the means of production render impossible the execution of economic calculation¹⁰⁹.

Since 1995, the lack of an information structure rendered impossible or highly distorted the associated economic calculation; this in turn facilitated entrepreneurial errors, that eventually developed in clusters¹¹⁰ of malinvestment starting 1995.

¹⁰⁸ «El ejercicio sistemático de la coacción y la manipulación de los indicadores del mercado, resultado de la intervención gubernamental o de la concesión de privilegios por parte del gobierno a grupos de interés (sindicatos, bancos, etc.), impiden que se cree y descubra la información necesaria para coordinar la sociedad, generándose de manera sistemática graves desajustes y descoordinaciones sociales». Huerta de Soto, 2002, p. 280, nota 66.

¹⁰⁹ «...two or more stages could not be totally integrated vertically on the market for total integration would eliminate a whole segment of the market and establish an island of calculational and allocational chaos, an island that would preclude optimal planning for profits and maximum satisfaction for the consumers. In the case of simple government ownership, still another extension of this thesis becomes evident. For *each* governmental firm introduces its *own* island of chaos into the economy; *there is no need to wait for full socialism for chaos to begin its work*. No government enterprise can ever determine prices or costs or allocate factors or funds in a rational, welfare-maximizing manner. No government enterprise could be established on a «business basis» even if the desire were present. Thus, *any governmental operation injects a point of chaos into the economy; and since all markets are interconnected in the economy, every governmental activity disrupts and distorts pricing, the allocation of factors, consumption/investment ratios, etc.* Every government enterprise not only lowers the social utilities of the consumers by forcing the allocation of funds to other ends than those desired by the public; it lowers the utility of everyone (including the utilities of some government officials) by distorting the market and spreading calculational chaos. The greater the extent of government ownership, of course, the more powerful will this impact become.» Rothbard, 1993, p. 825 (Underlined mine).

¹¹⁰ On this subject the works of Hulsmann and Kirzner are strongly suggested.

For completeness it is useful to remark that the markets associated to the Internet in those years were subject to a second cause of distortion, due to the inflationary monetary and credit policies adopted by the Federal Reserve that led, five years later to the pop of the Internet Bubble¹¹¹.

III. CONCLUSIONS

The most remarkable events of the History of the Internet have been highlighted, from its birth to 1995, the year of effective commercialization. This period is spread with continuous signs of government intervention that introduced distortions in the market process involved in the conception and development of the Internet.

At the time of the birth of the Internet, many institutional restrictions were in place. At the same time science and society were ready to explore the concept of a computing network. Only the US Federal Government, allowing itself a freedom not permitted to actors of the private sector, was able to set the first milestone: ARPANET

Furthermore, the prohibition to provide commercial services over the public Internet originated severe distortions; among them, the failure to allow a spontaneous formation of a knowledge structure for the Internet sector. The success of other industries (mainly the microprocessors' one) exerted such a pressure that obligated the US Government to pass the control over the private sector. The transition was finalized with the Privatization and Commercialization Act, effective by 1995.

Our economic analysis has been focused on two points. First, the government failure in maintaining a service that had been public funded precisely under the justification of the market

¹¹¹ Starting 1995 the United States were victims of a violent monetary expansion policy that put in motion an Austrian economic cycle. The cycle adds a further layer of distortion to the development of the productive structure associated to the Internet. For an analysis of the application of the Austrian Business Cycle to the Internet Bubble, see Neri, 2004.

failure to provide such a service. Second, the absence of a knowledge structure in the Internet sector, once the commercialization was completed, represented the fertile soil over which entrepreneurial errors sprouted from. These errors were the sparkle that probably generated the first malinvestments during the period of the Internet Bubble.

BIBLIOGRAPHY

- ARMENTANO, D. (1999), *Antitrust: The Case for Repeal*, Ludwig von Mises Institute, p.28
- BICKERSTAFF, S. (1999), «Shackles on the Giant: How the Federal Government Created Microsoft, Personal Computers, and the Internet», *Texas Law Review*, Volume 78, Number 1.
- CASSIDY, J. (2002), *Dot.con: The Greatest Story Ever Told*, HarperCollins Publishers; 1st edition.
- COLOMBATTO, E. (2000), «Is There an Austrian Approach to Transition?», ICER.
- COOK, G. (1992), «NSFnet «Privatization» and the Public Interest: Can Misguided Policy be Corrected?», *The Cook Report*, 1992, <http://www.cookreport.com/p.index.shtml>
- FISHER, S. (1991), «Whither NREN?», *Byte*, July <http://www.byte.com/art/9607/sec4/art1.htm#076b11c2>
- FRIEDMAN, M. (1953), «The Methodology of Positive Economics», in *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press.
- FRISCHMANN, B. (2001), *Privatization and Commercialization of the Internet Infrastructure: Rethinking Market Intervention into Government and Government Intervention into the Market*, 2 COLUM. SCI. & TECH. L. REV. 1 (June 8) <http://www.stlr.org/cite.cgi?volume=2&article=1>.
- GEIST, M. A., *The Reality of Bytes: Regulating Economic Activity in the Age of the Internet*, (<http://web.archive.org/web/20020319043328/http://www.law.washington.edu/wlr/GEIST.HTM>).
- HAFNER, K. y M. Lyon (1996), *Where the wizards stay up late*, Touchstone, New York.

- HENNINGS, K. (2001), *La teoria austriaca del valor, el capital y el interés*, Ediciones Aosta.
- HUERTA DE SOTO, J. (1986), «Método y crisis en la ciencia económica», in *Lecturas de Economía Política*, Vol I, Unión Editorial.
- HUERTA DE SOTO, J. (1992), *Socialismo, Cálculo Económico y Función Empresarial*, Unión Editorial, Madrid. (3rd edition 2005).
- HUERTA DE SOTO, J. (2002), *Dinero, Crédito Bancario y Ciclos Económicos*, 2nd Ed., Unión Editorial, Madrid. (3rd edition 2006).
- INFANTINO, L (2003), *Ignorance and Liberty*, Routledge.
- INFANTINO, L. y N. Iannello (2004), *Ludwig von Mises: le scienze sociali nella Grande Vienna*, Rubettino.
- Information Infrastructure Executive Order 9/15/93; <http://www.interesting-people.org/archives/interesting-people/199309/msg00076.html>.
- IRVINE, M., DRAKE, W. y DOWDY, E. (1999), *Internet Industry History*, <http://cct.georgetown.edu/curriculum/505-99/internet3.html>.
- LARRIBEAU, R. Jr. (1993), «Internet Providers: The Future for the Commercial Internet Service Providers», *The Internet Business Journal*, Volume 1, Number 2 - August, http://lists.village.virginia.edu/lists_archive/Humanist/v07/0233.html.
- LEINER, B.M., VINTON, G.C., CLARK, D.D., ROBERT, E.K., KLEINROCK, L., LYNCH, D.C., POSTEL, J., ROBERTS, L.G., WOLFF, S. (2003), *A Brief History of the Internet*, The Internet Society, (<http://www.isoc.org/internet/history/brief.shtml>).
- MACKIE-MASON, J.K., VARIAN, H.R. (1993), «Some Economics of the Internet», (1992), paper prepared for the Tenth Michigan Public Utility Conference at Western Michigan University March 25-27.
- MENGER, C. (1994), *Principles of Economics*, Libertarian Press.
- MISES, L. von (1963), *Human Action*, third revised edition, Fox and Wilkes, San Francisco.
- MASSIMILIANO, N. (2004), «Applicazione della teoria austriaca del ciclo economico all'Internet Bubble», in Infantino y N.Iannello, *Ludwig von Mises: le scienze sociali nella Grande Vienna*, Rubettino Editore.
- Network Working Group (1990), *Commercialization of the Internet, Summary Report*, Harvard, November, <http://www.cse.ohio-state.edu/cgi-bin/rfc/rfc1192.html>.

- NOLL, R., OWEN, B., «Anticompetitive Uses of regulation: United States vs. AT&T (1982)», in J. Kwoka and L. White, *The Antitrust Revolution* (http://www3.oup-usa.org/sc/0195161181/pdf/0673468801_12.pdf).
- Office of Inspector General of the National Science Foundation (1993), *OIG Review of NSFNET*, April 23, <http://www.nsf.gov/pubs/stis1993/oig9301/oig9301.txt>.
- QUARTERMAN, J. S., SMOOT, C.M. (1994), *The Internet Connection*, Addison Wesley.
- ROTHBARD, M. (1973), *For a New Liberty*, Collier Books, London.
- ROTHBARD, M. (1993), *Man, Economy, and State*, The Ludwig von Mises Institute.
- STIGLITZ, J. (2004), *The Roaring Nineties*, W. W. Norton & Company.
- THOMSON, J. Jr. (2000), *Privatization of the New Communication Channel: Computer Networks and the Internet*, <http://www.sit.wisc.edu/%7Ejcthomsonjr/j561/NSFpolicy-7.html>
- U.S. Department of Defense (1968), *Request for Quotation*, http://www.cs.utexas.edu/users/chris/DIGITAL_ARCHIVE/ARPANET/RFQ-ARPA-IMP.pdf.
- Zakon, R. H, *Hobbes' Internet Timeline*, <http://www.zakon.org/robert/internet/timeline/> - 1980s.

DID F. A. HAYEK EMBRACE POPPERIAN FALSIFICATIONISM? - A CRITICAL COMMENT ABOUT CERTAIN THESES OF POPPER, DUHEM AND AUSTRIAN METHODOLOGY

LUDWIG VAN DEN HAUWE*

Resumen: La perspectiva metodológica de Hayek a la hora de investigar el ciclo comercial se acercaba más al apriorismo praxeológico que al falsacionismo popperiano. Una consideración de la tesis de Duhem destaca el hecho de que, incluso desde una perspectiva metodológica común, el falsacionismo es más problemático de lo que se suele pensar. A pesar de que las líneas de argumentación praxeológicas rechazan el énfasis popperiano en la falsación por distintos motivos y desde un fondo distinto, las perspectivas del falsacionismo en la metodología económica no parecen ser nada prometedoras.

Palabras clave: metodología general; metodología austriaca; falsacionismo; Popper; Hayek; Duhem; argumento duhemiano; prueba de teorías; significado e interpretación de resultados econométricos; correlación y causalidad.

Abstract: The author of this article argues that Hayek's methodological outlook at the time he engaged in business cycle research was actually closer to praxeological apriorism than to Popperian falsificationism. A consideration of the Duhem thesis highlights the fact that even from a mainstream methodological perspective falsificationism is more problematic than is often realized. Even if the praxeological and mainstream lines of argumentation reject the Popperian emphasis on falsification for different reasons and from a different background, the prospects for falsificationism in economic methodology seem rather bleak.

* Ludwig van den Hauwe received his Ph. D. from the Université Paris-Dauphine.

Key words: General methodology; Austrian methodology; falsificationism; Popper; Hayek; Duhem; Duhemian Argument; testing of Theories; meaning and Interpretation of econometric results; correlation and causality.

JEL Classification: B20, C10, B23, A12, E32, B53, B40

I. INTRODUCTION

In his remarkable intellectual biography of F. A. von Hayek, Hans Jörg Hennecke (2000, 83) contends that F. A. Hayek, at the time he engaged in business cycle research and in particular when he wrote *Monetary Theory and the Trade Cycle* (Hayek [1933] 1966), had independently reached a falsificationist methodological position.

A closer reading and analysis of the text of the first chapter of Hayek's *Monetary Theory and the Trade Cycle* (Hayek [1933] 1966) reveals that Hayek was not defending the view, commonly ascribed to Popper, that theoretical propositions are (sometimes) falsified, or at least, should conceivably be falsifiable, on the basis of statistical or empirical evidence¹.

A few methodological issues considered relevant in the context of a consideration of Popper's falsificationism, in particular from an Austrian perspective, are discussed first.

II. A REMINDER: POPPER'S FALSIFICATIONISM

The philosopher K. R. Popper made a career and became famous on the basis of his rejection of induction and his elaborate defence of the thesis that a hypothesis is only scientific if it is capable

¹ We are here only concerned with the methodological views Hayek expressed as an economist, that is, the views he expressed at the time he engaged in business cycle research. There can be little doubt that Hayek's methodological views evolved, arguably even considerably, during the remainder of his long career. It is commonly believed that Hayek's methodological views evolved in a direction that made them more akin to those of his friend K. R. Popper. These issues are not considered here. Only Hayek's early methodological views are considered.

of being proved false by observation. The doctrine of falsifiability asserts that the criterion of the scientific status of a theory is its falsifiability or refutability, not its verifiability or confirmability.

Popper's proposal of falsifiability as a criterion of demarcation was first launched in his *The Logic of Scientific Discovery* ([1959] 1980). This proposal was based upon an *asymmetry* between verifiability and falsifiability. This asymmetry results from the logical form of universal statements since these are never derivable from singular statements, but can be contradicted by singular statements. Consequently it is possible by means of purely deductive inferences —with the help of the *modus tollens* of classical logic — to argue from the truth of singular statements to the falsity of universal statements. Such an argument to the falsity of universal statements is the only strictly deductive kind of inference that proceeds, as it were, in the «inductive direction»; that is, from singular to universal statements (Popper [1959] 1980, ch. I).

Thus according to Popper, there is no induction, because there is no way of deducing universal statements from singular statements. His own approach seemed to offer the advantage that it formulated a critical method for science which proceeded through trial and the correction of error. Therefore «testability is falsifiability» (Popper [1963] 2002, 48). Falsifiability by potential negative instances is claimed to play a distinguished role to the exclusion of inductive supportability or probabilistic confirmability by positive instances.

It was in fact soon recognized that Popper's falsificationist methodology raised several problems which were never completely solved by Popper himself. Among these the issues raised by the Duhemian argument, which is considered further, remain most challenging to falsificationists².

² In fact falsificationist methodology gives rise to several problems, such as (a) the characterization of the notion of truthlikeness and the conditions under which we may speak of increasing verisimilitude of our theories; (b) the specification of a possible measure of the «degree of corroboration»; (c) the issue of how to detect possible «immunizing stratagems» introduced «ad hoc» in order to save the concerned theory from falsification; and, last but not least, (d) the possibility of finding a

To summarize, Popper's methodological position can be characterized as a variant of *methodological monism*. Methodological monism amounts to the claim that scientific explanation and prediction are always of one and the same logical structure, in the sciences of nature no less than in the sciences of human action and society. A clear statement of Popper's methodological monism can be found in his *The Poverty of Historicism* in a section entitled «The Unity of Method» (Popper [1957] 1994, 130 ff.). Popper does not deny that there may be some differences between the methods of the theoretical sciences of nature and of society. According to Popper, however, the methods in the two fields are fundamentally the same. The methods always consist in offering deductive causal explanations, and in testing them by way of predictions. This method of hypothesis as it is often called does not achieve absolute certainty for any of the scientific statements which it tests; rather, these statements always retain the character of tentative hypotheses, even though their character of tentativeness may cease to be obvious after they have passed a great number of severe tests (Popper [1957] 1994, 131).

Popper provided an excellent summary of his position in footnote:

«The opposition here pointed out, between *deductivism* and *inductivism*, corresponds in some respects to the classical distinction between *rationalism* and *empiricism*: Descartes was a deductivist, since he conceived all sciences as deductive systems, while the English empiricists, from Bacon on, all conceived the sciences as collecting observations from which generalizations are obtained by induction. But Descartes believed that the principles, the premisses of the deductive systems, must be secure and self-evident - 'clear and distinct'. They are based upon the insight of reason. (They are synthetic and *a priori* valid, in Kantian language). As opposed to this, I conceive them as

convincing answer to the objection contained in the Duhem-Quine thesis. The latter issue is here considered in more detail. Another interesting problem which cannot here be treated in any in-depth manner concerns the formulation of a falsifying rule for probability statements. For a statement of the main idea, see Gillies (1995).

tentative conjectures, or hypotheses» (Popper [1957] 1994, 131 footnote 2).

Inductivists have generally remained unimpressed by Popper's contention that science is deductive rather than inductive. Popper's approach has been attacked by advocates of the objective Bayesian view who, following Cox (1961), point out that probability theory is inductive logic, and vice versa, and that the laws of probability are laws of inference. According to this view, it is not the function of induction to tell us which predictions are right; it is only when inductive inferences are wrong that new things about the real world will be learned (see Jaynes 2003 *passim*; also Garrett 1989). It has also been attacked by subjective Bayesians such as Howson and Urbach (1989) who argue that much of standard statistical practice, which is implicitly based on methodological falsificationism, should be abandoned³.

With respect to economic methodology, it has nevertheless been observed that economists rarely play the falsificationist game consistently (Hoover 2005, 12). Several authors have considered that no scientifically significant proposition has ever been decided on the basis of a statistical test and reject the falsificationist strategy altogether (Summers 1991; Keuzenkamp and Magnus 1995). Where Blaug (1992) has called for a redoubled commitment to «serious» falsificationism, Keuzenkamp (2000) considers that both on the positive level, and on the normative level, the Popperian emphasis on falsification has done the reputation of econometrics much harm.

As regards the causes of the non-falsifiability of theories in economics, attention has been drawn to the logical properties of the theory, in particular the use of parametric constants which are not numerical but algebraic magnitudes and of which it is assumed that they are in fact variable (Klant 1984, 155); and to the inapplicability of a «constancy principle» (Hoppe 2006); or

³ Trying to answer some of these objections Gillies (1990) points out that it is unlikely that the standard methods of statistical testing will be given up. For a standard introduction to some conventional tests, see e.g. chapter 1 in Hayashi (2000).

simply to the absence of constants in economics (Hicks 1979, 39; also Boland 1998).

III. THE DUHEMIAN ARGUMENT AGAINST FALSIFICATIONISM

One of the most compelling cases against the possibility of the unambiguous falsification of individual scientific hypotheses has been based on a set of ideas associated with the French physicist and historian of science, Pierre Duhem (Duhem [1914] 1991).

At the core of the thesis are two related ideas: *non-separability*, meaning that the empirical claims of hypotheses arise from conjunctions of hypotheses and background knowledge rather than from individual hypotheses taken in isolation; and *unfocused refutation*, in the sense that anomalous empirical evidence implies falsity somewhere in the conjunction of hypotheses and background knowledge under consideration, rather than necessarily implying that any particular hypothesis is false⁴.

Pierre Duhem made the sound and useful point that the falsification of a scientific prediction is a highly ambiguous item of information. For if a group of scientific theories and auxiliary hypotheses T_1, T_2, \dots, T_n collectively yield a prediction P that *fails* to be realized, then what we have is just the following pair of facts:

- (1) $(T_1 \ \& \ T_2 \ \& \ \dots \ \& \ T_n) \Rightarrow P$
- (2) $\neg P$

⁴ This set of ideas is also known as the Duhem-Quine Thesis, because of a similar—and slightly stronger—thesis to be found in Quine's *Two Dogmas of Empiricism*, reprinted in Quine ([1953] 1980, 20-46). Here we find Quine's famous statement that «our statements about the external world face the tribunal of sense experience not individually but only as a corporate body ()» (ibid. 41) but also his stronger and more questionable claim that «any statement can be held true come what may, if we make drastic enough adjustments elsewhere in the system ()» (ibid. 43).

And from this we can conclude: $-(T_1 \& T_2 \& \dots \& T_n)$. All that we have is that something is wrong somewhere within the family: T_1, T_2, \dots, T_n . But we have no idea what is amiss; we can make no particular imputation of fault. The lesson is straightforward. When things go wrong with a prediction to which various theories contribute, we cannot tell specifically where to attribute the blame.

Pierre Duhem formulated his thesis in the context of a philosophical reflection about the essential features of the experimental method in physics. Even in physics, he argued, the testing of theories is a great deal more complicated than the uncritical observer might imagine; «crucial experiments» are impossible.

From the perspective of a correct understanding of the methodology of the sciences of human action, it is not at all obvious that the economist will confront the Duhem problem in his or her attempts to appraise economic theories. There are *prima facie* no reasons to believe that econometric modelling may serve as a substitute for the experimental method, which will allow the economist to conduct «crucial experiments» on the basis of which it can be expected to be possible to decisively refute and reject a particular theory, and to validate a different, rival theory or hypothesis⁵.

Nevertheless empirical economists who advocate the use of econometric modelling methods will confront a Duhem problem of sorts, if only in virtue of the impossibility to satisfy the unspecified *ceteris paribus* condition to which all economic predictions are subject⁶.

⁵ For a sensible defense of data mining by an author who states that «[t]o have created by data mining a regression with certain properties is not in itself to have discovered anything of significance about the world» (ibid. 251), see Hoover (1995). An interesting discussion of the methodology of econometrics, containing an overview of the main econometric approaches, is contained in Hoover (2005).

⁶ That any economic prediction is subject to a *ceteris paribus* assumption has also been recognized from a praxeological perspective. As Ludwig von Mises reminds us: «The assumption *ceteris paribus* is the self-evident appendage of every scientific doctrine and there is no economic law that can dispense with it.» (Mises 1981, 152)

This circumstance is related to the fact that macroeconomics has as its object of study a system that is not amenable to effective closure. No matter how many variables the macroeconomist includes in an *explanans* set, an indefinitely large number of potentially relevant variables are known to be left out⁷. When a prediction turns out to be false, it might at first seem as if the situation as regards the general laws used in making it is indeterminate: it seems that it cannot be known with certainty whether one or all of the general laws have been disconfirmed or whether the *ceteris paribus* condition has not been fulfilled. In general, however, the confidence of economists in the simplifications and *ceteris paribus* assumptions will be much lower than their confidence in the basic laws, and thus the more likely explanation for the apparent disconfirmation will usually be a failure of the simplifications and *ceteris paribus* assumptions. This observation has led one author to conclude that economics is an «inexact and separate science» since «it becomes almost impossible to learn from experience» (Hausman 1992, 307)⁸.

The praxeologist is confident, however, that this sad conclusion regarding the inexact nature of economic science can be avoided⁹. Not surprisingly, Popper has argued against the Duhem thesis. A critical examination of Popper's critique is instructive. According to Popper, Pierre Duhem, in his famous criticism of crucial experiments, succeeds in showing that crucial experiments can never *establish* a theory. He fails to show, Popper contends, that they cannot *refute* it (Popper [1963] 2002, 150 footnote 26).

A first argument (Popper [1963] 2002, 324) is that, in axiomatized systems, counterexamples can be found by the practice of

⁷ An interesting analysis of the meaning of the Duhem-Quine Thesis in a macroeconomic context is contained in Cross (1982).

⁸ This author has argued from within a Bayesian framework that economic laws will be *de facto* nonfalsifiable (1992a, 208; 1992b, 64). Praxeological methodology offers a more principled argument against the falsifiability of economic laws.

⁹ See section 4 hereafter. It is interesting to note that Mises wrote with respect to the quantity theory: «Neither can any sort of refutation or limitation of the quantity theory be deduced from the fact that a number of writers claim validity for it only on the assumption *ceteris paribus*; not even though they state further that this supposition never is fulfilled and never could be fulfilled.» (Mises 1981, 151-2).

independence proofs, that is, proofs which show that certain axioms of an axiomatic system cannot be derived from the rest. The more simple of these proofs consist in the discovery of a model which satisfies all of the axioms except the one whose independence is to be shown. For this one axiom—and therefore for the theory as a whole—the model constitutes a counterexample. This point fails because Duhem is not referring to purely axiomatic systems, but to scientific theories in which theories are in some way linked to observational evidence. A second challenge (*ibid.* 151) is that scientists can take background knowledge and auxiliary assumptions as given, and regard anomalous evidence as refuting one or other of the hypotheses which are the targets for testing. The suggestion is that if we take each of the two theories between which the crucial experiment is to decide *together* with all this background knowledge, then we decide between two systems which differ *only* over the two theories which are at stake. This argument fails because the «refutation» would still remain inconclusive in that the fault may lie in the background knowledge or auxiliary hypotheses taken as given (Duhem [1914] 1991, 216-18)¹⁰.

A third challenge is that scientists do invoke good reasons for changing specific components of their theoretical systems when confronted by refutations (Popper 1983, 187 ff.). Thus, from the normative viewpoint, Lakatos reminds us that the sophisticated falsificationist will allow *any* part of the body of science to be replaced *but* only on the condition that it is replaced in a

¹⁰ Popper apparently envisages the following situation. When we are deciding between H1 and H2, we are comparing (A&B...&D) & H1 against (A&B...&D) & H2. If the former entails X, while the latter does not, and a test gives not-X, then H1 is taken as falsified. Now one might contend that anyone is free to suspect that H1 is nevertheless true; Popper's suggestion seems to be that in that case the work will shift to attempts to falsify (at least) one of «A, B, D». In other words, A is taken as a new H1 and the process is repeated, with our knowledge growing at each step. However, this is not the logic of falsification according to which it is possible to conclusively reject a particular hypothesis by purely deductive means alone. Nothing guarantees that each one of the separate hypotheses can be taken apart. Moreover, even if one would be somehow justified in taking H1 as falsified, it does not follow from this that H2 is thereby somehow corroborated. There may exist countless other hypotheses H3, Hn all of which are not contradicted by the evidence either but which are pairwise incompatible with H2.

'progressive' way, so that the replacement successfully anticipates novel facts (Lakatos 1978, 99). This is not denied by the Duhem-Quine thesis. The point is that such refutations *cannot logically force one* to give up one component of the theoretical system rather than another. These reasons of good sense do not impose themselves with the same implacable rigor that the prescriptions of logic do (Duhem [1914] 1991, 217).

IV. THE PRAXEOLOGICAL CRITIQUE OF FALSIFICATIONISM

The precepts of Austrian methodology allow to sidestep Hausman's sad conclusion that since empirical methods do not allow the economist to conduct «crucial experiments» in order to sift correct theories from false ones, it is not possible to learn from experience in economics.

Neoclassical economists still by and large accept the positivistic thesis to the effect that no non-trivial part of economic theory could be of a *synthetic a priori* nature, thus implicitly or explicitly embracing a variant of the analytic-synthetic dichotomy. The propositions of economics, according to this view, are inductive hypotheses, and the method of economics consists in the building of testable models, selection among which is effected, at least in principle, on the basis of relative predictive strength. Realism, according to this view, falls out of account as a criterion of theory selection. Austrian economists, in contrast, and while they do not contest the relevance of empirical and applied work, at first attempt to grasp conceptually the basic categories in which the science of economics has its roots¹¹.

Austrians make a distinction between conception (theory) and understanding (history), while recognizing that historical

¹¹ Certain differences between the views of the different protagonists of Austrian methodology and apriorism can be discerned, see e.g. the views expressed in Hoppe (1995), Huerta de Soto (1998), Smith (1996), among others. An elucidation of these differences may be instructive but falls outside the scope of this article.

understanding is the vital goal for which the theoretical construct of economics is to be employed. The entire purpose of theory is to aid the act of historical interpretation.

Thus from an Austrian viewpoint historical facts cannot be used to «test» the truth of the theory. Economic theories *cannot* be «tested» by historical or statistical fact. These historical facts are complex and cannot, like the controlled and isolable physical facts of the scientific laboratory, be used to test theory. There are always many causal factors impinging on each other to form historical facts. Only causal theories derived *a priori* to these facts can be used to isolate and identify the causal strands¹².

The essence of Austrian methodology was briefly and brilliantly summarized by M. N. Rothbard in the Introduction to his *America's Great Depression* (Rothbard [1963] 1975). Considering how to gauge the results of economic policies, M. N. Rothbard refers to the circumstance that the «facts» will always underdetermine theory choice. He wrote: «Suppose a theory asserts that a certain policy will cure a depression. The government, obedient to the theory, puts the policy into effect. The depression is not cured. The critics and advocates of the theory now leap to the fore with interpretations. The critics say that failure proves the theory incorrect. The advocates say that the government erred in not pursuing the theory boldly enough, and that what is needed is stronger measures in the same direction. Now the point is that

¹² At best it could be said that facts can test historical hypotheses, that is, hypotheses about the ways in which particular theoretical propositions are *relevant* in particular historical constellations of facts. In fact this is often what researchers are referring to when they talk about «facts testing theory». But such hypotheses are not «theory» as the Austrian sees it. Theory always has a conditional, that is, an *if-then* structure. For instance, researchers could possibly disagree about whether there was policy-induced malinvestment going on during the 1920s which rendered the boom ultimately unsustainable. This is a dispute concerning whether the Austrian theory of boom and bust *applies* to—and is *relevant* with respect to—a particular historical episode. The outcome of this discussion can never be a test of the theory itself, which only maintains that *if* there is policy-induced malinvestment etc., *then*, *ceteris paribus*, the resulting boom is unsustainable. A lot of research of a statistical and econometric nature is really about such questions of *applicability* and *relevance* and not about testing the fundamental propositions of economics. In other words, such research is, correctly interpreted, a contribution to historiography and not to economic theory. As such it is perfectly legitimate.

empirically there is no possible way of deciding between them. Where is the empirical «test» to resolve the debate? How can the government rationally decide upon its next step? Clearly, the only possible way of resolving the issue is in the realm of pure theory - by examining the conflicting premises and chains of reasoning.»(Rothbard [1963] 1975, 4-5).

Elsewhere Prof. Rothbard further clarifies:

«This methodology begins with the conviction that while the economist, unlike the physicist, cannot test his hypotheses in controlled experiments, he is, in another sense, in a *better* position than the physicist. For while the physicist is certain of his empirical laws but tentative and uncertain of his explanatory generalizations, the economist is in the opposite position. He begins, not with detailed, quantitative, empirical regularities, but with broad explanatory generalizations. These fundamental premises he knows with certainty; they have the status of apodictic axioms, on which he can build deductively with confidence.» (Rothbard 1979, 34).

As one author has pointed out, the praxeological and Duhem-Quine positions possess the same implication for the idea of the «testability» of theoretical propositions in scientific work (Boettke 1998, 538). As regards economics, this contention must be qualified, however.

First, it can be pointed out that theoretical propositions in economics are unambiguously tested, namely in the praxeological thought experiment and in the process of ratiocination. As Prof. Rothbard aptly clarifies:

«The nature of the evidence on which the praxeological axiom rests is, moreover, fundamentally similar to that accepted by the self-proclaimed empiricists. To them, the laboratory experiment is evidence because the sensory experience involved in it is available to each observer; the experience becomes «evident» to all. Logical proof is in this sense similar; for the knowledge that B follows from A becomes evident to all who care to follow the demonstration. In the same way, the fact of human action and

of purposive choice also becomes evident to each person who bothers to contemplate it; it is just as evident as the direct sense experience of the laboratory.» (ibid. 36-37).

Thus logical proof is no less evidence than the direct sensory experience of the laboratory experiment. Valid (or correct) praxeological reasoning transmits *truth* from the premises to the conclusion. One of the basic tools for the deduction of the logical implications of the axiom of human action is the use of the *Gedankenexperiment*, or «mental experiment». The *Gedankenexperiment* is the economic theorist's substitute for the natural scientist's controlled laboratory experiment. Since the relevant variables of the social world cannot actually be held constant, the economist holds them constant in his imagination. Using the tool of verbal logic, he mentally investigates the causal influence of one variable on another.

Furthermore, if there exists any superficial analogy between the insights provided by the Duhem-Quine thesis on the one hand and praxeological methodological insights on the other, it is rather to be found in the context of that other major discipline dealing with human beings, viz history. This discipline examines the applicability and relevance of particular theoretical propositions in particular historical contexts.

As Ludwig von Mises had already pointed out, the economic historian is confronted with a somewhat analogous problem which is related to the use of *judgments of relevance* in historical research and their inevitability.

The course of history is determined by the actions of individuals and by the effects of these actions. The actions are determined by the value judgments of the acting individuals, that is, the ends which they were eager to attain, and by the means which they applied for the attainment of these ends. The choice of the means is an outcome of the whole body of technological knowledge of the acting individuals (Mises 1998, 49). It belongs to the preliminary work to be achieved by the historian to establish the facts that people were motivated by definite value judgments and aimed at definite ends. Then understanding must appraise the effects and the intensity of the effects brought about by an action; it must deal with the relevance

of each motive and each action (*ibid.* 55). To every historical factor understanding tries to assign its relevance (*ibid.* 57).

The historian can enumerate all the factors which cooperated in bringing about a known effect and all the factors which worked against them and may have resulted in delaying and mitigating the final outcome. But he cannot, except by understanding, assign to each of n factors its role in producing the effect P . Understanding is in the realm of history the equivalent, as it were, of quantitative analysis and measurement (*ibid.* 56). In the realm of physical and chemical events there exist (or, at least, it is generally assumed that there exist) constant relations between magnitudes, and man is capable of discovering these constants with a reasonable degree of precision by means of laboratory experiments. No such constant relations exist in the field of human action (*ibid.* 55).

Mises's most important conclusion with respect to historical understanding was that it «can never produce results which must be accepted by all men.» (Mises 1998, 57). Two historians who fully agree with regard to the teachings of the non-historical sciences and with regard to the establishment of the facts as far as they can be established without recourse to the understanding of relevance, may disagree in their understanding of the relevance of these facts. They may fully agree in establishing that the factors a , b , and c worked together in producing the effect P ; nonetheless they can widely disagree with regard to the relevance of the respective contributions of a , b , and c to the final outcome. As far as understanding aims at assigning its relevance to each factor, it is open to the influence of subjective judgments. Of course, these are not judgments of value, they do not express preferences of the historian. They are judgments of relevance.

V.

A CLOSER LOOK AT HAYEK'S VIEW

Hans Jörg Hennecke (2000, 83) contends that a prefiguration of Popper's falsificationism can be found in Hayek's assertion that «[i]t is therefore only in a negative sense that it is possible to verify theory by statistics.» (Hayek [1933] 1966, p. 34).

In the passage immediately preceding the previously quoted statement, Hayek writes:

«It might be shown, for instance, by statistical investigation that a general rise in prices is followed by an expansion of production, and a general fall in prices by a diminution of production; but this would not necessarily mean that theory should regard the movement of price as an independent cause of movements of production. So long as a theory could explain the regular occurrence of this parallelism in any other way, it could not be disproved by statistics, even if it maintained that the connection between the two phenomena was of a precisely opposite nature.» (Hayek *ibid.*, pp. 33-4).

Hayek further wrote: «Even as a means of verification, the statistical examination of the cycles has only a very limited value for Trade Cycle theory. For the latter-as for any other economic theory- there are only two criteria of correctness. Firstly, it must be deduced with unexceptionable logic from the fundamental notions of the theoretical system; and secondly, it must explain by a purely deductive method those phenomena with all their peculiarities which we observe in the actual cycles. Such a theory could only be 'false' either through an inadequacy in its logic or because the phenomena which it explains do not correspond with the observed facts. If, however, the theory is logically sound, and if it leads to an explanation of the given phenomena as a necessary consequence of these general conditions of economic activity, then the best that statistical investigation can do is to show that there still remains an unexplained residue of processes. It could never prove that the determining relationships are of a different character from those maintained by the theory.» (Hayek *ibid.*, pp. 32-3).

In footnote Hayek quotes from Pigou's *Industrial Fluctuations* what has become the textbook proposition that «correlation does not imply causation» (with the corollary that «the absence of correlation does not imply the absence of causation»):

«The absence of statistical correlation between a given series of changes and industrial fluctuations does not by itself disprove-and

its presence does not prove-that these changes are causes of the fluctuations.»(Hayek *ibid.*, p. 31)

It is not entirely useless to rehearse this otherwise well-known textbook truth, however. An economist of the caliber of Milton Friedman has on occasion declared the Austrian theory of the business cycle «wrong» on the basis of a supposed absence of any observed statistical correlation between the amplitude of expansions and the amplitude of the succeeding recessions (considered at a chosen, in particular too high a level of aggregation), which Dr. Milton Friedman considers «decisive refutation of von Mises». (Hammond 1992, p. 102).

Besides the fact that working at too high a level of aggregation may actually tend to conceal rather than to reveal the most relevant relationships (Garrison 2001, 224 ff.), in fact statistical studies will indeed tend to establish the *applicability* (or the absence thereof) of a particular theory in a particular historical context:

«(...) very complicated statistical investigations are needed to ascertain whether these circumstances whose presence indicates the applicability of theoretical conclusions were in fact operative.»(Hayek *ibid.*, p. 37).

According to Hayek the use of statistical studies is thus rather limited:

«*A priori* we cannot expect from statistics anything more than the stimulus provided by the indication of new problems.» (Hayek *ibid.*, p. 31).

It remains true that «[o]ften statistical analysis may detect phenomena which have, as yet, no theoretical explanation, and which therefore necessitate either an extension of theoretical speculation or a search for new determining conditions.»(Hayek *ibi.*, p. 37).

There thus seem to be no compelling reasons for Austrians to reject econometric methods *per se*, provided the aspirations (and

pretences) with respect to the possible accomplishments of these methods are appropriately tempered. The requirement that econometric analysis should attempt to lead to the refutation (or the falsification) of established theories clearly reflects a too ambitious aspiration, and this will inevitably tend to damage the credibility of the whole econometric enterprise. Econometricians tend to search for adequate empirical representations of particular data. If econometricians are able to deliver useful approximations to empirical data, they achieve a major accomplishment¹³.

Economists may disagree, for instance, about whether there was any significant credit expansion going on during a particular historical period, say, the (late) 1920s. Only under conditions of such credit expansion is the Austrian theory of the business cycle deemed applicable. Austrians will thus point out that there is a crucial difference between contending that the empirical evidence with respect to this historical episode *refutes* (or *falsifies*) the theory of the business cycle on the one hand (which is deemed methodologically impossible), and the contention that this evidence substantiates the claim that the theory *does not apply* to the facts of this period (or that certain facts of this period are not explained by the theory), on the other hand (which is deemed methodologically possible but in *casu* factually false)¹⁴. Statistical

¹³ Keuzenkamp (2000, 159 ff. and *passim*). In particular, this author rightly expresses his scepticism regarding the claim that econometric modelling may serve as a substitute for the experimental method. On the other hand this author rejects apriorism (*ibid.* 6-7).

¹⁴ That credit expansion and malinvestment indeed explain the unsustainability of the boom of the 1920s has typically been held by Austrian economists. In a recent paper, Eichengreen and Mitchener argue that the perspective provided by the credit-boom view is indeed a useful supplement to more conventional interpretations (Eichengreen and Mitchener 2003). The suggestion, however, that the severity of the recession that followed the crisis was caused by the magnitude of the preceding credit (asset price) boom remains contested. It is widely believed that it was monetary policy failures that explain why the 1920s experience was followed by the greatest depression of all time; in other words, according to this interpretation, it was the policy response after 1930 and not the credit boom that accounts for the severity of the bust.

The exact role of the interwar gold standard remains equally subject to controversy. Econometric studies can help sort out these matters; however, the conclusion that the significant contraction of the money supply that accompanied the depression would have been impossible under a gold standard with a 100 percent reserve

investigations can indeed inform us about the applicability (or the absence thereof) of previously derived theoretical propositions. For the Austrian economist, investigations of a conceptual, theoretical nature on the one hand and applied (statistical, historical) research on the other thus always remain largely distinct cognitive acts¹⁵.

VI. CONCLUSION

The suggestion that Hayek, at the time he wrote *Monetary Theory and the Trade Cycle*, had independently arrived at a methodological position much akin to Popperian falsificationism cannot withstand

requirement—as has been consistently pointed out by the advocates of such an arrangement—follows from straightforward conceptual considerations. See also the comments by Michael D. Bordo and Charles Goodhart on the Eichengreen-Mitchener paper (ibid. 82 ff.).

¹⁵ When Hayek uses the expressions «verification» and «corroboration» in this context, he really means that certain statistically established facts *illustrate* or *exemplify* the theory. Thus Hayek writes that «empirical studies () can, at best, afford merely a verification of existing theories; they cannot, in themselves, provide new insight into the causes or the necessity of the Trade Cycle.» (p. 27) «The reason for this is clear. The means of perception employed in statistics are not the same as those employed in economic theory; and it is therefore impossible to fit regularities established by the former into the structure of economic laws prescribed by the latter.» (p. 28). «Just as no statistical investigation can prove that a given change in demand must necessarily be followed by a certain change in price, so no statistical method can explain why all economic phenomena present that regular wave-like appearance which we observe in cyclical fluctuations.» (p. 30). «The statistical approach, unlike deductive inference, leaves the conditions under which established economic relations hold good fundamentally undetermined; and similarly, the objects to which they relate cannot be determined as unequivocally as by theory. Empirically established relations between various economic phenomena continue to present a problem to theory until the necessity for their interconnections can be demonstrated independently of any statistical evidence. The concepts on which such an explanation is based will be quite different from those by which statistical interconnections are demonstrated; they can be reached independently. Moreover, the corroboration of statistical evidence provides, in itself, no proof of correctness (pp. 30-1).

«In thus emphasizing the fact that Trade Cycle theory, while it may serve as a basis for statistical research, can never itself be established by the latter, it is by no means desired to deprecate the value of the empirical method. On the contrary, there can be

critical analysis. The methodological view outlined by Hayek in the first chapter of *Monetary Theory and the Trade Cycle* is actually more akin to the Misesian or praxeological view regarding the epistemological status of theoretical propositions. Even from the perspective of mainstream methodology, however, falsificationist methodology remains more problematic than is often realized in view of the issues raised by the Duhem thesis, which falsificationists haven't resolved satisfactorily¹⁶. Even if it remains true that both lines of argumentation reject the Popperian emphasis on falsification for different reasons and from a different background, the prospects for falsificationism in economic methodology seem rather bleak.

REFERENCES

- BLAUG, M. (1992), *The Methodology of Economics: Or How Economists Explain*, 2nd edition, Cambridge: Cambridge University Press.
- BOETTKE, P. J. 'Von Mises, Ludwig', in: *The Handbook of Economic Methodology*, Davis J. B., Wade Hands D. and Uskali Mäki (eds.), Cheltenham: Edward Elgar, 534-539.
- BOLAND, L. A. (1998) 'Understanding the Popperian Legacy in Economics', downloaded version.
- COX, R. T. (1961), *The Algebra of Probable Inference*, Baltimore: The Johns Hopkins Press.

no doubt that Trade Cycle theory can only gain full practical importance through exact measurement of the actual course of the phenomena which it describes. But before we can examine the question of the true importance of statistics to theory, it must be clearly recognized that the use of statistics can never consist in a deepening of our theoretical insight.» (pp. 31-2). «Thus it is not by enriching or by checking theoretical analysis that economic statistics gain their real importance. This lies elsewhere.»(p. 35).

¹⁶ It has been argued that the Duhem problem can be solved by Bayesian means. This conclusion, which is not here examined in detail, can be related to the fact that evidence of the kind that refutes a test system may have a sharply asymmetric effect on the probabilities of the different components of this test system. For the Bayesian approach toward a solution of the Duhem problem, reference can be made to Dorling (1979); see also the discussion in Howson and Urbach (1989) 92 ff. and in Jeffrey (2004) 35 ff.

- CROSS, R. (1982), 'The Duhem-Quine Thesis, Lakatos and the Appraisal of Theories in Macroeconomics', *The Economic Journal*, **92** (June), 320-40.
- DORLING, J. (1979), 'Bayesian Personalism, the Methodology of Research Programmes, and Duhem's Problem', *Studies in History and Philosophy of Science*, vol. 10, 177-187;
- DUHEM, P. ([1914] 1991), *The Aim and Structure of Physical Theory*, Princeton: Princeton University Press. Eichengreen, B. and Mitchener, K. (2003), 'The Great Depression as a credit boom gone wrong', *BIS Working Papers No. 137*, 81 pp.
- GARRISON, R.W. (2001), *Time and Money-The Macroeconomics of Capital Structure*, London: Routledge.
- GARRETT, A. J. M. (1989), 'Probability, Philosophy and Science: a briefing for Bayesians', in Skilling, J. (ed.) *Maximum Entropy and Bayesian Methods*, Kluwer Academic Publishers, 107-116.
- GILLIES, D. (1990), 'Bayesianism versus Falsificationism. Review of Howson and Urbach 1989', *Ratio* (New Series) III (1), 82-98.
- GILLIES, D. (1995), 'Popper's Contribution to the Philosophy of Probability', in: O'Hear A., *Karl Popper: Philosophy and Problems*, Cambridge University Press, 103- 120.
- HAMMOND, J.D. (1992), 'An Interview with Milton Friedman on Methodology', *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, **10**, pp. 91-118.
- HAMMOND, J.D. (1996). *Theory and measurement - Causality issues in Milton Friedman's monetary economics*, Cambridge University Press.
- HAUSMAN, D.M. (1992a), *The inexact and separate science of economics*, New York: Cambridge University Press.
- HAUSMAN, D.M. (1992b), *Essays on philosophy and economic methodology*, Cambridge University Press.
- HAYASHI, F. (2000), *Econometrics*, Princeton University Press.
- HAYEK, F.A. ([1933] 1966), *Monetary Theory and the Trade Cycle*, New York: Augustus M. Kelley.
- HAYEK, F.A. [1935] 1967), *Prices and Production*, 2nd edn (revised and enlarged), New York: Augustus M. Kelly.
- HENNECKE, H.J. (2000), *Friedrich August von Hayek-Die Tradition der Freiheit*, Düsseldorf: Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH.

- HICKS, J. (1979), *Causality in economics*, New York: Basic Books.
- HOOVER, K. D. (1995), 'In Defense of Data Mining: Some Preliminary Thoughts', in: *Monetarism and the Methodology of Economics*, Hoover K. and Sheffrin S. M. (eds.), Aldershot: Edward Elgar, 242-257.
- HOOVER, K.D. (2005), 'The Methodology of Econometrics', prepared for the Palgrave *Handbooks of Econometrics, volume 1: Theoretical Econometrics*, downloaded version.
- HOPPE, H.-H. (1995), *Economic Science and the Austrian Method*, Auburn: Ludwig von Mises Institute.
- HOPPE, H.-H. (2006), 'Is Research Based on Causal Scientific Principles Possible in the Social Sciences', in: *The Economics and Ethics of Private Property*, Auburn: Ludwig von Mises Institute.
- HOWSON, C. and P. Urbach (1989), *Scientific Reasoning: The Bayesian Approach*, Open Court.
- HUERTA DE SOTO, J. (1998), 'The Ongoing Methodenstreit of the Austrian School', *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, Vol. 8, N° 1, 75-113.
- JAYNES, E.T. (2003), *Probability Theory - The Logic of Science*, Cambridge: Cambridge University Press.
- JEFFREY, R. (2004), *Subjective Probability - The Real Thing*, Cambridge University Press.
- KEUZENKAMP, H.A. and J.R. MAGNUS (1995), 'On Tests and Significance in Economics,' *Journal of Econometrics* 67 (1), 5-24.
- KEUZENKAMP, H. A. (2000), *Probability, Econometrics and Truth-The methodology of econometrics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- KLANT, J.J. (1984), *The rules of the game - The logical structure of economic theories*, Cambridge: Cambridge University Press.
- LAKATOS, I. (1978), *The methodology of scientific research programmes*, Cambridge: Cambridge University Press.
- MISES, L. von (1998), *Human Action*, Auburn: The Ludwig von Mises Institute.
- MISES, L. von (1981), *The Theory of Money and Credit*, Indianapolis: LibertyClassics.
- POPPER, K.R. ([1957] 1994), *The Poverty of Historicism*, London: Routledge.

- POPPER, K.R. ([1959] 1980), *The Logic of Scientific Discovery*, London: Hutchinson.
- POPPER, K.R. ([1963] 2002), *Conjectures and Refutations*, London: Routledge.
- POPPER, K.R. (1983), *Realism and the Aim of Science*, London: Hutchinson.
- QUINE, W. V. O. ([1953] 1980), *From a Logical Point of View*, London: Harvard University Press.
- ROTHBARD, M.N. ([1963] 1975), *America's Great Depression*, Kansas City: Sheed and Ward, Inc.
- ROTHBARD, M.N. (1979), *Individualism and the Philosophy of the Social Sciences*, Cato Paper No. 4, San Francisco: Cato Institute.
- ROTHBARD, M.N. (1997), *The Logic of Action I: Method, Money, and the Austrian School*, Cheltenham: Edward Elgar.
- SMITH, B. (1996), 'In Defense of Extreme (Fallibilistic) Apriorism', *Journal of Libertarian Studies*, 12:1, 179- 192.
- SUMMERS, L. H. (1991), 'The Scientific Illusion in Empirical Macroeconomics,' *Scandinavian Journal of Economics* 93(2), 129-48.

EL RECHAZO DE CARL MENGER A LA ECONOMÍA MATEMÁTICA. UNA APROXIMACIÓN

MARÍA BLANCO GONZÁLEZ*

Resumen: El objetivo de este documento de trabajo es, por un lado, analizar los motivos que llevaron al fundador de la Escuela Austriaca, Carl Menger, a rechazar el empleo de las matemáticas como herramienta de la teoría económica y el alcance de esta oposición. Por otra parte, se trata de considerar si actualmente esta postura metodológica sigue siendo válida o, por el contrario, los avances en la matemática permiten un empleo más amplio en la teoría económica manteniendo los postulados mengerianos.

Hoy en día, la matemática también ha evolucionado y han aparecido disciplinas como la Teoría de la Decisión Multicriterio que intenta solucionar los problemas que afloran en la toma de decisiones cuando existen objetivos múltiples y, a menudo, conflictivos entre sí. Estos avances ponen sobre la mesa el recalcitrante rechazo hacia las matemáticas, no tanto de Menger, como de sus seguidores.

Palabras clave: Metodología de la economía, Escuela Austriaca de Economía, Carl Menger, economía matemática, Teoría de la Decisión Multicriterio.

Abstract: This article tries, on the one hand, to analyse why Carl Menger, the Austrian School of Economics founder, rejected the use of mathematics as a tool for economic theory and the scope of his opposition. On the other hand, the article considers the advances in mathematical science in order to question at what point Menger's methodology is still sounding, or on the contrary, if these new developments allow a wider use of mathematical economics maintaining, at the same time, the Austrian methodological assumptions.

Nowadays, the Multicriteria Decision Theory has emerged as a powerful tool to assist in the process of searching for decisions, which best satisfy a multitude of conflicting objectives. These advancements may question the

* Universidad CEU-San Pablo. Insituto Juan de Mariana. Correo: mariabg@ceu.es

persistent opposition to mathematical economics not so much from Carl Menger but from his successors.

Key words: Economic methodology, Austrian School of Economics, Carl Menger, mathematical economics, Multicriteria Decision Theory.

JEL Classification: B1, B2, B4, C6, C8.

I. INTRODUCTION

El objetivo de este artículo es, por un lado, analizar los motivos que llevaron al fundador de la Escuela Austriaca, Carl Menger, a rechazar el empleo de las matemáticas como herramienta de la teoría económica y el alcance de esta oposición. Por otra parte, se trata de considerar si actualmente esta postura metodológica sigue siendo válida o, por el contrario, los avances en la matemática permiten un empleo más amplio en la teoría económica manteniendo los postulados mengerianos.

En la sección I, se analizan las similitudes y diferencias principales entre Menger y los otros dos marginalistas, Walras y Jevons. La sección II se centra en un estudio pormenorizado de la metodología de Menger haciendo referencia especialmente a su opinión respecto al empleo de las matemáticas en la investigación económica. La tercera sección expone la formación matemática de este autor. La sección IV consiste en un análisis de algunas aportaciones matemáticas a la economía más recientes y se cuestiona si se adecuan o no a la metodología de los primeros austriacos. La V sección analiza la herencia metodológica que sus dos principales discípulos recibieron de Menger. Para terminar se exponen las conclusiones.

II. CARL MENGER Y LA REVOLUCIÓN MARGINAL

La Escuela Austriaca de pensamiento económico que surgió en Viena a partir del último cuarto del siglo XIX, se caracteriza por su preocupación por el método y el campo de estudio de la teoría

económica y tradicionalmente se la considera uno de los principales oponentes a la matematización de la economía. Aunque estos autores tenían una concepción apriorística y deductiva de la teoría pura de la economía, no contemplaban el uso de las matemáticas más que de forma auxiliar. En contra de lo que suele pensarse, no las rechazaban totalmente sino que consideraban el ámbito de su aplicación muy reducido, y por tanto les restaban importancia. Sin embargo, esta opinión varía con el paso del tiempo.

Ésta Escuela nació alrededor de la figura de Carl Menger, uno de los tres pioneros de la llamada Revolución Marginal, junto con el francés Léon Walras y el británico William Stanley Jevons. Se denomina Revolución Marginal al surgimiento de una teoría del valor basada en la Ley de Utilidad Marginal Decreciente de forma simultánea e independiente por los tres autores mencionados, contrapuesta a la teoría del valor clásica basada en el coste de producción, y que tuvo lugar en la década de 1870. Esta teoría derivaba en una concepción de la producción como un tipo de intercambio y rompía con la tradición de los economistas clásicos. Este nuevo enfoque de la economía es el germen de la corriente neoclásica.

Habitualmente se asocian los nombres de Menger, Jevons y Walras sin especificar las diferencias que hay entre sus teorías. Incluso se consideran las teorías de la Escuela Austriaca como una versión no matemática de las de Walras y Jevons (Bousquet, G.-H., 1924, pp. 840 y ss.; Bloch, H.-S., 1940 reimpresso en Blaug, 1990, p. 429; Kirzner, I.M., 1987, p. 146; Seligman, B.B., 1963, p. 271).

Erich Streissler, historiador del pensamiento económico austriaco, considera que el objetivo de la teoría económica para los marginalistas neoclásicos era la investigación de las condiciones bajo las cuales se asignan los recursos productivos óptimamente entre usos competitivos de forma que se maximice la utilidad de los consumidores, en un modelo con información completa. Además es una teoría de la decisión en la que primero se fija la función objetivo, a continuación se eligen las variables y, por último, se consideran las restricciones. Por el contrario, la teoría austriaca es una investigación sobre las restricciones de la actividad económica y los cambios en las mismas, todo ello en un mundo con incertidumbre y, aunque introduce la utilidad marginal, no es la clave de su investigación (Streissler, 1972, 426-27).

Son varios los aspectos de las teorías de Menger que sustentan estas opiniones. Por ejemplo, el énfasis que pone en la dimensión temporal de los fenómenos y los problemas económicos; la clasificación vertical de los bienes en rangos inferior y superior, desde los bienes de capital más alejados del consumo, hasta los bienes finales, lo que sugiere un acercamiento a la división clásica entre materias primas y productos finales, y en consecuencia, un distanciamiento con los supuestos neoclásicos (Streissler y Weber, 1973, p. 229; Huerta de Soto, 2000).

La obra de Menger se centra en los aspectos «imperfectos» de la economía y el objeto de su estudio es una economía que siempre está en desequilibrio. Llega a rechazar la ley de la unicidad del precio en equilibrio (Streissler, 1972, p. 439; Jaffé, 1976, p. 153). Su idea es que un bien no tiene en un momento determinado el mismo precio en todos los lugares, menos aún en momentos cercanos en el tiempo. Incluso en mercados bien ordenados sólo se pueden determinar precios límite, dentro de los cuales el precio se determina mediante procesos de negociación. El que la demanda y la oferta no sean iguales es una característica habitual de la economía, y en consecuencia el intercambio tiene costes; este hecho es para Menger un argumento más para rechazar la idea del precio de equilibrio (Streissler 1972, 436-437).

Por otro lado, su concepto de Utilidad Marginal no es exactamente igual al de Jevons y Walras (Kirzner, 1987, p. 146). Hay que tener en cuenta que Menger no se inspiró en las mismas fuentes que estos autores, sino que con independencia de la fuerte influencia que ejercían los economistas alemanes Knies y Roscher en las universidades austriacas y que alcanzó a Menger, su maestro fue Joseph Kudler, de quien tomó los conceptos de partida para elaborar su teoría del valor (Kauder, É., 1961, p. 75). Además de Kudler, también influyeron en él Eberhard Friedländer y Karl Rau. Este último fue uno de los primeros economistas en estudiar la estabilidad del equilibrio del mercado mediante gráficos y fórmulas algebraicas (Zuidema, J.R., 1988, p. 14).

Menger no sólo nunca utilizó el término «marginal», sino que además evitó siempre el término «utilidad» y cuando lo empleó siempre advirtió lo inadecuado que le parecía su uso porque llevaba a confundir los conceptos de utilidad, grado de utilidad y

valor de uso (Menger, C., 1983, n.5, p. 105; Howey, R.S., 1960, p. 40). La utilidad para Menger es la capacidad que tienen los bienes de satisfacer las necesidades humanas. Tanto los bienes económicos como los no económicos son útiles pero se diferencian en que los primeros son escasos y los segundos no (Menger, C., 1983, p. 107). Para Howey, aunque no lo expuso explícitamente, esta actitud se debe a que Menger no concebía la utilidad como la medida del valor de las cosas ya que es una cualidad no susceptible de graduarse, a diferencia del valor. Por eso, siempre utilizó el concepto de «importancia de la satisfacción» porque aunque la satisfacción tampoco es divisible en grados, la importancia que tiene a los ojos de los individuos sí. De esta forma, para Menger el valor de un bien es igual a la importancia (o significación) de aquella necesidad para cuya satisfacción el individuo necesita disponer del bien en cuestión. Esta significación de la satisfacción de la necesidad es de carácter subjetivo y, por tanto, está sujeta a error (Menger, C., 1983, pp. 132-35).

Precisamente, otra divergencia entre Menger y los otros pioneros es la caracterización del *homo oeconomicus* como un individuo lleno de incertidumbre y que se equivoca, incapaz de calibrar sus decisiones con el objeto de maximizar su satisfacción, en contraste con el individuo racional que nos presenta la teoría neoclásica (Jaffé, W., 1976, p. 154; Streissler y Weber, 1973, p. 229). Es bastante significativo el hecho de que el propio Menger no quisiera que le incluyeran dentro de la Escuela Marginalista (Howey, R.S., 1960, p. 142)

Sin embargo, la diferencia más llamativa entre Menger y Jevons y Walras es su rechazo al concepto de divisibilidad sin límites de los bienes y en consecuencia al cálculo diferencial, de forma que en la teoría económica nada es diferenciable; para Menger, no existen funciones continuas (Gramm y Walsh, 1972, p. 52). Streissler afirma que Menger había incluido en su obra prácticamente todos los conceptos que dificultaban la aplicación del cálculo marginal; su rechazo del análisis del equilibrio explica su reparo al empleo de las matemáticas (Streissler, 1972, p. 439-440). Como veremos más adelante, los sucesores de Menger heredaron esta renuencia al uso de funciones continuas.

Jevons y Walras se dieron cuenta de que el supuesto de continuidad impedía que sus modelos se ajustaran a la realidad y, de hecho, intentaron explicar el caso de bienes no divisibles en algún apartado de sus obras, pero sólo de forma secundaria (Howey, R.S., 1960, p. 45).

III. LA METODOLOGÍA DE CARL MENGER

En sus dos obras principales *Principios de Economía Política* (1871) e *Investigaciones sobre el método de las Ciencias Sociales* (1883) Carl Menger demuestra su preocupación por los problemas metodológicos. El primer libro constituyó un intento de aplicar el análisis teórico a la economía dentro de la tradición germánica y chocó frontalmente precisamente con esa tradición historicista que emanaba de Alemania e invadía las universidades de Austria (Streissler y Weber, 1973, p. 240). Menger, que en principio no trataba en absoluto de revolucionar la ciencia, se dio cuenta de que no sólo se rechazaba su libro sino cualquier atisbo de teoría en el campo de la economía (Schumpeter, J.A. 1971, pp. 28-29). La controversia entre la Escuela Histórica y Menger conocida como *Methodenstreit* no era un malentendido fruto del dogmatismo de ambos sino que mantenían posturas epistemológicas irreconciliables (Mildford, K., 1995, pp. 28-29).

Frente a la obsesión por la investigación histórica, Menger distinguía entre enunciados analíticos, que se refieren a conceptos y dan lugar a leyes exactas y enunciados sintéticos que se refieren a objetos y dan lugar a leyes empíricas. Estas leyes empíricas no se diferencian de las exactas en que el proceso de obtención sea deductivo o inductivo, puesto que ambas son resultado de procesos mixtos, sino en la naturaleza formal de las mismas y el tipo de análisis al que llevan (Zuidema, 1988, pp. 18-19; Oller, J.L., 1973, p. 24). Las leyes empíricas tienen un bajo nivel de abstracción y relacionan fenómenos observables, por lo que admiten ser contrastadas con la realidad. Las leyes exactas tienen un alto nivel de abstracción y ponen de manifiesto

relaciones necesarias entre conceptos, no admiten contrastación empírica porque encuentran en sí mismas el fundamento de su validez (Hutchison, T.W., 1973 y 1981, p. 179). Emil Kauder, estudioso de Menger y su escuela, apunta que el significado de las llamadas «leyes exactas» de Menger no se corresponde con el concepto matemático usual de precisión absoluta que puede alcanzarse solamente mediante el uso de datos medibles y formulaciones matemáticas. Menger expresa plenamente lo que quiere decir cuando escribe a Walras y las denomina «lois fixes»; es decir, son enunciados sobre secuencias invariables que no están influidas por el tiempo ni por el lugar. Más que construcciones mentales individuales son descripciones de configuraciones eternas en la vida económica (Kauder, É., 1957, pp. 416-417).

Las ciencias naturales formulan leyes exactas y su método es análogo al de las ciencias sociales, con la diferencia de que éstas últimas toman como punto de partida los individuos y sus propósitos, mientras que las primeras están en desventaja porque parten del estudio de los átomos y las fuerzas, que no tienen un referente inmediato conocido.

Aunque defiende la utilización del método deductivo reconoce sin reservas la utilidad del método inductivo (Bloch, 1940, p. 443). Pero, a diferencia de Roscher, Menger defiende que las leyes empíricas son de tanta utilidad en Economía como las teóricas, lo que sucede es que cada tipo de ley se aplica para un tipo de investigación diferente. Es curioso que Menger se interesara por el estudio teórico de la ley del precio en 1869, cuando trabajaba haciendo informes en la revista de carácter económico editada por el Ministerio *Wiener Zeitung*, para lo cual recogía datos sobre las condiciones del mercado; observó que los precios de los bienes no venían determinados como los estudios tradicionales de economía le enseñaban, sino que los hombres de negocios sólo tomaban en consideración la práctica del mercado¹.

¹ Según recoge Hayek en la página 20 de la «Introducción» a los *Principios de Economía Política* de Menger, Wieser afirmaba que Menger se lo había comentado.

Para Menger la Economía Política se divide en tres ramas: la Teoría Económica, las Ciencias Históricas, como la Estadística o la Historia Económica, y las Ciencias Prácticas, como la Ciencia de la Hacienda o la Política Económica (Oller, 1973, p. 68). Defina la Teoría Económica como una ciencia apriorística en la que se proponen modelos conceptuales que no necesariamente tienen que tener un correlato empírico inmediato, son simplemente «retratos de la realidad que subyace a la apariencia cotidiana» (Oller, 1973, p. 19). Menger consideraba que la economía teórica no debe ocuparse de las interrelaciones de los fenómenos económicos, sino que su objetivo principal debe ser descubrir las relaciones de causalidad que los ligan.

Para lograr este objetivo hay que razonar partiendo de lo más simple para terminar estudiando los fenómenos más complejos, y además, es necesario buscar la causa de cada paso del razonamiento en el paso anterior (Antonelli, É., 1953, pp. 271-272). De esta forma, las conclusiones a las que llegamos en cada eslabón de la cadena deben ser originadas en el eslabón anterior. Este argumento es crucial porque, como indica Emil Kauder, constituye el principal punto de ruptura entre el método mengeriano y el matemático; es por esta herencia aristotélica por lo que Menger rechaza la interdependencia, el equilibrio, las ecuaciones y las relaciones funcionales. El principio causal es totalmente incompatible con las matemáticas (Kauder, 1965, p. 70).

Además, para Menger, los cambios en los fenómenos contemplados dejan inalterada su esencia y solamente amplían el ámbito de la investigación. El concepto de «cambio» como realización de algo que estaba, en potencia, en la esencia del fenómeno y la definición de la Historia como descripción de estos cambios, explican que para Menger los fenómenos económicos tenían que contemplarse en su desarrollo temporal.

Partiendo de estos principios y a modo de resumen, José-Luis Oller establece una serie de postulados que definen el esquema conceptual de la teoría económica mengeriana. En primer lugar, hay un conjunto de fenómenos que son consustanciales a la actividad económica e independientes de la estructura social; este conjunto está formado por la necesidad, la escasez y la capacidad de satisfacer las necesidades por parte del individuo.

Además existe otro tipo de fenómenos que surgen en cualquier forma de actividad económica con un mínimo de desarrollo como el cambio, el precio, el mercado, etc., y que aparecen con un mayor o menor grado de complejidad según los distintos tipos de economía. Para comprender cada uno de los fenómenos cambiantes se han de poder explicar en su desarrollo genético-causal en cada una de las etapas del proceso.

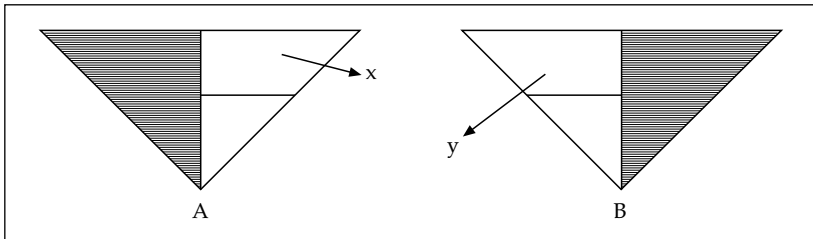
Por último, la explicación del paso de un estadio a otro debe reducirse a relaciones entre los factores originarios que hemos mencionado en primer lugar (escasez, necesidad y capacidad de las personas de satisfacer sus necesidades). Menger llama a este método analítico-causal o analítico-sintético y afirma que es el único adecuado para lograr el objetivo de la teoría económica.

Respecto a la utilidad de las matemáticas como instrumento para la investigación teórica, tal y como explica a Léon Walras en una de las últimas cartas que se intercambiaron, son una ciencia auxiliar válida únicamente para ilustrar gráficamente una demostración o como mera forma de exposición, pero no como instrumento de análisis capaz de hacer avanzar la investigación (Antonelli, 1953, pp. 273-274). Puesto que mediante el método analítico-sintético (o genético-causal) es necesario, en primer lugar, llegar al conocimiento de las esencias de los elementos más simples, que subyacen a la realidad y son independientes de la voluntad humana, para descubrir la ley que rige los fenómenos más complejos derivados de ella, las matemáticas no pueden más que jugar un papel secundario, puesto que, según Menger, se ocupan del estudio de las magnitudes (Antonelli, 1953, p. 280). Las matemáticas son epistemológicamente incapaces de descubrir las esencias (Alter, M., 1990, p. 95). Fue precisamente esta actitud de Menger hacia las matemáticas la que provocó el final de la correspondencia que hasta entonces habían mantenido los dos autores.

También se sabe que criticó el libro de Gossen llamado *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs* (1854), y que Menger leyó en 1886, por su enfoque hedonístico, su énfasis en la importancia del trabajo y la aplicación de las matemáticas al ámbito de la psicología (Hayek, 1991, n. 60, p. 370).

En 1889 comentó la teoría de los precios de los economistas Auspitz y Lieben y, aunque se niega, en principio, a comentar el valor de la exposición matemática de los principios doctrinales de la Economía Política, apunta como algo negativo el que los autores utilizaran el método matemático no sólo como medio de exposición sino como método de investigación (Hayek en Menger 1983, n.6, p. 18).

En las anotaciones no publicadas al libro *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* (1863) de Karl Rau recogidas y estudiadas por Emil Kauder, Menger utiliza figuras geométricas y fórmulas sencillas para explicar el intercambio aislado entre dos individuos. En esta revisión que data de 1867, utiliza un ejemplo que más tarde emplearía en sus *Principios* de 1871, aunque algo simplificado (Menger 1983, n.2, p. 159). Lo que Menger trata de ilustrar es cómo en el caso de dos individuos aislados cada uno de los cuales tiene un exceso del bien que el otro carece, el intercambio favorece a ambos. El origen de esta teoría la encontramos en el borrador de los *Principios* y en las anotaciones que hizo al libro de Karl Rau en 1867 (Kauder, 1961, p. 75). Para ello representa los bienes que cada individuo A y B posee mediante triángulos, de la siguiente forma:



Menger no escribió en ellos notación alguna, pero de acuerdo con el ejemplo que tratan de ilustrar, Emil Kauder añadió una notación que aparece entre paréntesis (Kauder, 1961, pp. 76-78).

Menger supone dos individuos A y B, que poseen dos bienes a y b respectivamente, y que x es la cantidad adicional del bien poseído por el individuo A, e y es la cantidad adicional del bien poseído por el individuo B. El individuo A ofrecerá la cantidad x de su bien a contra una cantidad indeterminada, unas unidades

de y , el excedente del bien b propiedad del individuo B, y viceversa. Para A, vale más lo que posee B que lo que posee él mismo, es decir $b+y > a+x$ y para B será al revés. Seguirán demandando y ofreciendo en la medida en que ambos ganen con el intercambio (Kauder, 1961, p. 77). En el ejemplo de los *Principios*, Menger denomina W al valor que tiene para el individuo A una unidad adicional del bien a y $W+x$ al valor de una unidad adicional del bien b para el mismo individuo; de la misma forma w es el valor que una unidad de b tiene para B y $w+y$ al valor que tiene una unidad de a para el individuo B. Cuando intercambian $1a$ por $1b$, el individuo A se encuentra en una situación en la que ha ganado x y B ha ganado y (Menger 1983, n. 2, p. 159 de nuevo). Es decir, el mayor valor que un individuo da subjetivamente al bien que no posee es exactamente la cantidad que está dispuesto a ceder de su bien para conseguirlo.

En las páginas siguientes del libro, Menger incluyó una tabla numérica con el objeto de facilitar la comprensión de la investigación y para ilustrar la escala de la «significación escalonada de las necesidades» de los individuos que es descendente, según Menger, en proporción aritmética. Pero en una nota aclara que las cifras no expresan cantidades absolutas sino relativas, de forma que si 20 y 40 son la significación de la satisfacción de dos necesidades diferentes, eso sólo quiere decir que la segunda tiene el doble de importancia para el individuo (Menger, n.3, p. 162).

Sin embargo, si bien Menger acepta que es posible relacionar los valores subjetivos de los bienes estableciendo una jerarquía, sostiene que esta comparación es demasiado inexacta como para tomarla como medida del valor.

IV. LA FORMACIÓN MATEMÁTICA DE MENGER

No hay un acuerdo entre los economistas que han estudiado a Menger en lo que se refiere a su formación matemática. Si bien era jurista, en los Gymnasium de la antigua Austria se impartían clases de matemáticas. No se sabe el nivel de dificultad de la enseñanza, pero es uno de los argumentos que aducen algunos

autores para afirmar que tenía formación matemática (Kauder, 1957, p. 412 y 1965, p. 63). Según la información aportada por su propio hijo, se ha encontrado un cuaderno de notas fechado en 1867-68 en el que hay un par de páginas en las que incluye gráficos en los que la utilidad viene dada por debajo de una gráfica lineal, que representa la utilidad marginal. En cualquier caso, Menger (hijo) opina que su padre nunca tuvo un conocimiento operativo del cálculo. También cuenta que aprendió cálculo diferencial de forma autodidacta en la década de 1890 (Menger, K. 1985, pp. 55-72). Menger mostró su interés por las matemáticas y en especial por las obras de Cournot en una carta escrita en 1911 a Ismar Feilbogen. Incluso le aconsejó a Walras, en la misma carta en la que le explicaba su rechazo a las matemáticas, la lectura de autores que habían aplicado ese método con anterioridad a Cournot, Jevons y Gossen, y cita incluso las páginas de las obras en las que emplean las matemáticas; entre esos trabajos nombra los *Principes d'Economie Politique* (1801) de Canard, el *Saggi Economici* (1827) de Fuoco y *Der isolierte Staat* (1842-50) de von Thünen (Antonelli, 1953, pp. 272-273). Otros autores como Streissler consideran que sabía las suficientes matemáticas como para que su rechazo a su empleo se debiera sólo a motivos metodológicos y no a su ignorancia, pero la base de su argumento es que provenía de una familia de «mentes matemáticas» puesto que su hijo y su hermano eran matemáticos (Hayek en Menger, 1983, p. 18); simplemente los instrumentos matemáticos que tenía a su alcance, el cálculo, sólo era adecuado para la descripción de las situaciones de equilibrio, que no le interesaban.

V.

ALGUNAS POSIBLES APORTACIONES DE LA MATEMÁTICA ACTUAL

Hoy en día sabemos que es posible utilizar una parte de las matemáticas en el análisis de la escala de la 'significación escalonada de las necesidades' de la que hablaba Menger. J. Huston McCulloch estudió en 1977 la teoría ordinal de la utilidad

marginal austriaca utilizando las matemáticas de conjuntos ordenados. Dada una ordenación (según su significación) de las necesidades satisfechas por una cantidad determinada de un bien en conjuntos, considera que, si P_n es el conjunto de necesidades que es satisfecho por n unidades de un bien y P_{n-1} es el conjunto de necesidades satisfecho por $n-1$ unidades de dicho bien, el conjunto diferencia $P_n - P_{n-1}$ será el conjunto de necesidades que dependen de la unidad de bien n -ésima; a ese conjunto diferencia lo llama *uso marginal*. A partir de ahí, McCulloch define la Ley Austriaca del Uso Marginal según la cual, la utilidad del incremento de un bien está determinada por la posición de su uso marginal en la escala de los conjuntos de necesidades. La consecuencia inmediata de esta Ley es el hecho de que si tenemos una cantidad mayor de un bien, las necesidades que dependen de él tendrán un menor rango en la escala y por lo tanto su utilidad marginal será menor; según esta formulación el principio de disminución marginal de la utilidad es un teorema no un supuesto como en las teorías de Walras y Jevons. Como los austriacos no creían en la indivisibilidad infinita de los bienes, la utilidad se refiere a incrementos no infinitesimales. Además, la utilidad marginal no es la diferencia aritmética de los niveles de utilidad sino el conjunto diferencia de las necesidades. Para McCulloch, los austriacos operaban con conjuntos implícitamente y tal vez ni ellos mismos lo sabían; esto es posible porque el álgebra de conjuntos no es más que la formalización de categorías elementales de la lógica y la notación de conjuntos es relativamente reciente (McCulloch, 1977, pp. 249-256). Sobre esta base continúa analizando las curvas de indiferencia, los bienes complementarios y la elasticidad de sustitución, así como el índice de utilidad del modelo von Neumann-Morgenstern y los problemas que se plantean cuando conservamos el carácter ordinal de la utilidad (McCulloch, 1977, pp. 257-277).

Entre 1873 y 1892, Menger corrigió los *Principios de Economía Política* sobre una copia de la edición de 1871 que se conserva en su biblioteca privada. En ella hay anotaciones sobre la teoría del capital, de la productividad y de la renta nacional en las que incluye fórmulas simples. Por ejemplo: si durante un período de tiempo un granjero necesita x cantidad de semillas y granos e y

de trabajo, y si $y=2x$, entonces después de algunos meses cosechará una cantidad $6x$. Como sus gastos son de $3x= x+y$, siendo $y=2x$, tras la cosecha tendrá un beneficio de $3x$, es decir, $6x$ de producto bruto menos $3x$ de coste. Si el granjero no tiene una cantidad adicional $x+y$ para esperar a la cosecha, debe renunciar a una ganancia de $3x$. En la introducción de la segunda edición del libro que estaba preparando utilizó un cálculo similar para determinar el capital presente y futuro (Menger, 1961, p. 79).

Emil Kauder, quien ha consultado la biblioteca de Menger actualmente propiedad de la universidad de Tokio, estudiando detenidamente todos los escritos publicados e inéditos, se sorprende ante esta actitud de Menger, sobre todo dadas las repetidas críticas que había hecho sobre el empleo de las matemáticas en economía. Por otro lado, llama la atención que no se diera cuenta de las posibilidades de esta ciencia auxiliar una vez que empezó a recurrir a ella. Otro especialista, Karl Borch hace hincapié en el tratamiento simétrico que hizo Menger de tiempo e incertidumbre careciendo de conocimientos matemáticos, porque es una relación que no resulta tan evidente para los economistas no matemáticos de la época y que fue tratada sólo por los actuarios (Borch, 1973, pp. 61 y ss.).

En los años en que Menger escribió había actuarios que trabajaban en compañías de seguros y trataban estos problemas de forma matemática pero no hay signos de contacto alguno entre ellos y los austriacos. Lo que Menger estudia es la incertidumbre acerca del output que se puede obtener a partir de un *input* determinado. Matemáticamente, si la función de producción normal se representa como $y= f(x_1, x_2, \dots, x_n)$, Menger habría expresado su función mediante una relación estocástica como por ejemplo: $\Pr(\text{output}= y) = f(y/x_1 \dots x_n)$ que es la función de distribución de la probabilidad condicionada. Este paso lo dió el austriaco Gerhard Tintner en 1941 (Borch, 1973, p. 66). A principios del siglo XX existía en Viena una importante escuela de matemáticos actuarios encabezados por Emanuel Czuber y Blaschke, que se dedicaban al estudio de los mismos problemas que Böhm-Bawerk y la Escuela Austriaca, sin hacer referencia a la teoría económica. La única mención a Menger la hizo Czuber en 1902, cuando afirmó que el fundamento de la nueva teoría del valor

antes creada por Menger, Jevons y Walras era el Principio de Bernoulli. El matemático Daniel Bernoulli estudió en 1732 el riesgo que supone para un individuo apostar sucesivas sumas de dinero en un juego de azar según la expectativa de ganancia. Bernoulli estableció que la medida del riesgo (o de la utilidad del beneficio) de cada apuesta venía dada por la «expectativa moral» que tenía en cuenta la fortuna previa del jugador como factor que disminuía la utilidad esperada de la ganancia, en lugar de la esperanza matemática (Borch, 1973, p. 73). De acuerdo con Streissler, las matemáticas actuales sí pueden resolver los problemas que preocupaban a Menger, por ejemplo, la teoría de los procesos estocásticos, etc (Streissler, 1972, p. 440).

De hecho, recientemente, se ha desarrollado una rama de las matemáticas que se dedica a investigar acerca de la teoría de la decisión de manera más elaborada que en la época de Menger. Se trata de la Teoría de la Decisión Multicriterio que intenta solucionar los problemas que afloran en las tomas de decisión cuando existen objetivos múltiples y, a menudo, conflictivos entre sí. El objetivo es obtener una escala natural para cuantificar las preferencias expresadas verbalmente a partir de la observación de la pauta habitual del juicio comparativo humano en áreas independientes como la historia, la planificación y la psicofísica. Esta teoría surge del rechazo hacia la investigación operativa basada en la optimización. La optimización matemática parte del postulado según el cual, en cualquier situación que entraña una elección, existe al menos una decisión que, disponiendo del tiempo y los medios necesarios, puede ser objetivamente demostrada como óptima, y esto permaneciendo neutral en relación al proceso de decisión en sí. Para los teóricos de la Decisión Multicriterio, es imposible tomar decisiones con esos supuestos, además, la optimización supone que la decisión resultante es indiscutible e irreversible y que el decisor es plenamente responsable y tiene información perfecta. Otro argumento en contra de la optimización es que las técnicas de cálculo se han desarrollado por encima de lo razonable en detrimento de una formulación correcta del problema, de una evaluación crítica de los datos y de una revisión permanente del modelo. Finalmente, consideran que las acciones potenciales, a menudo son juzgadas

por sus consecuencias que, en la práctica, son heterogéneas y mal definidas. De manera que, en ocasiones, la falta de instrumentos de cuantificación adecuados lleva a rechazar determinadas consecuencias que se dan en la realidad. En cierto sentido, estas críticas se aproximan al punto de vista austriaco expuesto más arriba.

Hay dos principales corrientes según el enfoque dado a la Decisión Multicriterio. Por un lado está la escuela americana encabezada por Saatsy y el proceso de análisis de la jerarquía que trata de incorporar el juicio humano subjetivo de diferentes maneras. Por otro lado está la corriente francesa liderada por Bernard Roy y el sistema binario de superioridad de rango, ELECTRE. En ambos casos se trata de la evaluación de un número finito de alternativas A_1, A_2, \dots, A_n , según un número finito de criterios C_1, C_2, \dots, C_m , por un único decisor o «cuerpo decisorio», teniendo en cuenta que la elección de una alternativa tendrá consecuencias conocidas de antemano ya que se supone que la incertidumbre respecto al futuro estado del mundo es insignificante.

La corriente americana contempla cuatro temas principales dentro de esta línea de investigación: la programación matemática con múltiples criterios, las alternativas discretas multicriterio, la teoría de la utilidad multiatributo y la teoría de la negociación. De todos ellos, por su posible relación con la teoría económica mengeriana, nos interesan los dos últimos.

La Teoría de la Utilidad Multiatributo parte del trabajo de von Neuman y Morgenstern de 1944. Esta teoría de suele definir como la valoración y adecuación entre las funciones de utilidad y la teoría de la probabilidad. Las funciones de utilidad se emplean para clasificar decisiones alternativas y facilitar la elección, o bien como funciones objetivos en los problemas de programación matemática. Implícitamente, la teoría de la utilidad es una teoría multiatributo. En ella se emplea un muestreo aleatorio para evaluar las funciones de utilidad equivalentes a los resultados fijados. Por regla general, este muestreo incluye al menos dos resultados, el mejor y el peor de todos los posibles.

La Teoría de la Negociación es interpretada desde puntos de vista muy diferentes. Se considera bien como una rama de la

teoría de juegos, bien en relación con la teoría de la utilidad, como parte de la psicología, del análisis del comportamiento organizativo e incluso como parte de la ciencia política (Zionts, en Goicoechea, Duckstein y Zionts, eds., 1992, pp. 34-35.). Tiene claras limitaciones importantes pero puede resultar útil para elaborar sistemas de apoyo a la toma de decisiones, encaminados a ayudar a los negociadores a comprender y estructurar sus propias posiciones así como también a determinar una función de utilidad que se pueda emplear en la evaluación de decisiones alternativas.

La escuela francesa, por su parte, defiende el complejo proyecto ELECTRE. Este sistema se basa en la consideración de un par de alternativas a las que o bien se les asigna un valor numérico si es cuantificable —por ejemplo, el coste monetario— o, en caso contrario, se representa su valor en una escala cualitativa. Es necesario introducir unos umbrales en la escala de valor para obtener información necesaria respecto a las preferencias y así poder determinar si una opción es indiferente a la otra, si existe una preferencia débil o una preferencia estricta entre una y otra. De esta manera el decisor establecerá el rango de la relación entre dos opciones. El paso siguiente consiste en la asignación de un factor de importancia a los criterios de su elección y en la elaboración de un análisis de sensibilidad del modelo. Finalmente, para cada par de alternativas, el sistema ELECTRE asigna un índice de concordancia y otro de discordancia, que reflejan respectivamente las evidencias a favor y en contra de la superioridad de rango de una alternativa frente a la otra.

Estos tipos de análisis, sin embargo, presentan algunos problemas. Por un lado, el sistema ELECTRE no siempre puede identificar la alternativa preferida y se limita a ofrecer un núcleo de alternativas más importantes. Por otro lado, un análisis de sensibilidad del modelo para determinar la susceptibilidad de cambio de los resultados cuando se alteran uno o varios de los factores y condiciones iniciales, basado en una diversidad de escalas geométricas muestra que, tanto la corriente francesa como la americana, no son capaces de ordenar sin ambigüedad las alternativas en una clasificación subjetiva de las preferencias. (Lootsma, F.A., en Goicoechea, Duckstein y Zionts, eds., 1992, p. 253 y ss.)

A pesar de sus limitaciones, la teoría de la decisión multicriterio se está empleando en la planificación de la mejora de la calidad de vida, el desarrollo de programas de ordenador y estudios acerca del suministro de agua (Goicoechea, Stakhiv y Li, en Goicoechea, Duckstein y Zionts, 1992, pp. 2-16).

Todas estas aportaciones no terminan de contentar a los economistas de la escuela austriaca actual quienes plantean como algo inalcanzable el reto de conciliar el empleo de las matemáticas modernas en el análisis económico de los procesos de acción (que no de decisión) humana.

VI. LOS PRIMEROS DISCÍPULOS DE MENGER

Los principales seguidores de Menger fueron sus discípulos (aunque no alumnos) Eugen von Böhm-Bawerk y Friedrich Frierherr von Wieser, quienes no sólo difundieron las teorías del maestro, sino que también las completaron en algunas partes esenciales (Kirzner, I., 1987, p. 145-46). A pesar de las diferencias de matiz en algunas de sus teorías respecto a las de Menger, conservaron el método y, en concreto, la postura reticente hacia las matemáticas.

Böhm-Bawerk (1851-1914) no trató los problemas metodológicos tan extensamente como Menger (Seligman 1963, p. 296 y 1981, p. 204). Sí definió cuál era su punto de vista que a grandes rasgos coincide con el del maestro, sobre todo en una carta de Walras, con el que discutía la teoría del interés, en la que el francés afirma tajantemente que el rechazo manifiesto que Böhm-Bawerk le había expresado hacia la utilización del método matemático por parte de Walras en economía hacía su acercamiento teórico imposible (Jaffé, ed., 1965, pp. 316-317).

En sus cartas con Walras se observan otros puntos de divergencia importantes entre el enfoque austriaco y el enfoque matemático. En primer lugar, su desacuerdo en lo referente a la continuidad de la función de utilidad (Hutchison, 1967, pp. 175-176). Böhm-Bawerk le expone a Walras que de acuerdo con la teoría Austriaca del valor las variaciones en la utilidad son discretas;

como réplica, Walras remite a Böhm-Bawerk a la «ley de los grandes números» enunciada por Cournot, según la cual variaciones de la oferta y la demanda discontinuas a nivel individual se traducen en cambios continuos de la oferta y la demanda generales. En su respuesta, Böhm-Bawerk no nombra dicha ley, por lo que no sabemos si realmente la conocía. Sin embargo, y a diferencia de Menger, Böhm-Bawerk admite que existen algunos bienes infinitamente divisibles lo que implica que su función de utilidad es continua, pero él prefiere tratarlos como no infinitamente indivisibles aunque no explica por qué. Es más, afirma que si hubiera conocido exactamente las teorías de Walras a este respecto con anterioridad, habría estudiado la ley de los precios para ambos casos, divisibilidad e indivisibilidad; sin embargo, tampoco lo hizo más adelante (Jaffé, ed., 1965, pp. 193-195).

En su libro *Positive Theorie des Kapitals* (1889) expresa su opinión sobre la teoría del capital walrasiana diciendo que contiene notables pasajes pero lamenta el que esté expresada en lenguaje matemático porque le parece problemático y difícil, y añade que «la concepción de la Economía Política como una ciencia eminentemente matemática» es una idea con la que nunca estará de acuerdo (Jaffé, ed., 1965, p. 317).

También expresa su recelo respecto a la consecución del equilibrio. Para Walras, dado que el principio de proporcionalidad entre «raretés» y precios es la condición de satisfacción máxima de las necesidades de los individuos, el que el equilibrio se mantenga depende de hasta qué punto cada individuo sabe obtener y mantener su satisfacción máxima. Pero Böhm-Bawerk opina que hay excesivos «rozamientos» en este intento de buscar el equilibrio económico (Jaffé, ed., 1965, p. 183). De acuerdo con Max Alter, la defensa del método correcto por parte de Böhm-Bawerk nunca fue mucho más que «una llamada al sentido común» y su rechazo del análisis matemático se apoyaba en motivos didácticos pero no aportó argumentos metodológicos para sostenerlo (Alter, 1990, p. 226). Por otro lado, en su revisión de 1894 del libro de Wicksell *Über Wert, Kapital und Rente*, Böhm-Bawerk dudaba que muchos lectores siguieran las explicaciones algebraicas y geométricas en un libro que trataba de economía teórica.

Sin embargo a lo largo de los años, Böhm-Bawerk demostró una mayor flexibilidad respecto a los economistas matemáticos. Este cambio de actitud se observa en el estudio y crítica que hizo de las diferentes teorías del capital y el interés en su libro *Capital e Interés*, publicado en 1884 y en cuya segunda edición de 1900 añadió un análisis de las teorías surgidas en esos años (Böhm-Bawerk, 1947, p. 560 y ss.). En primer lugar, llama la atención la ausencia de algún comentario sobre el método matemático de autores como Jevons o Marshall; y en segundo lugar, todavía sorprende más que acusara a Marshall de realizar un doble cálculo del interés y que le reprochara llegar a dos fórmulas diferentes que partían de premisas incompatibles entre sí para calcular el mismo concepto, presentándolas simplemente en una nota a pie de página, en lugar de «ilustrar el estado de sus opiniones mediante una fórmula», lo que según Böhm-Bawerk responde a un intento por parte de Marshall de esquivar un conflicto matemático manifiesto (Böhm-Bawerk, 1947, n. 67, pp. 561-563). A pesar de ello, dado que él mismo no se considera lo suficientemente matemático no entra a analizar en detalle hasta qué punto Marshall ha ocultado sus incongruencias mediante la formulación matemática del tema. De estas acusaciones se deduce, por un lado, un cierto conocimiento de la economía matemática y, por otro lado, una mayor apertura que Menger a la hora de discutir temas de teoría económica desde el enfoque matemático. Como acertadamente señaló Schumpeter, asombra la seguridad y corrección con que Böhm-Bawerk utilizó formas de pensamiento esencialmente matemáticas sin recurrir ni a símbolos ni a tecnicismos matemáticos (Schumpeter, 1971, pp. 267-268). El economista holandés Heijman opina que precisamente porque no empleó las matemáticas, resulta difícil interpretar algunas partes de su obra y que a esto se debe que su teoría del interés no fuera más aceptada por los economistas de su época (Heijman, 1988, p. 89).

Friedrich Frieher von Wieser fue el discípulo que más extendió las teorías de Menger, entre otras cosas porque sobrevivió tanto al maestro como a su amigo Böhm-Bawerk. Aunque no se interesó por la metodología en sí, Wieser expuso claramente su opinión acerca del ámbito de la utilización de las matemáticas en la teoría económica. Acepta las matemáticas en el análisis de

los fundamentos estáticos de la teoría económica pura (Alter, 1990, pp. 221-223). En la introducción de su libro *Social Economics* (1914), no considera que sean de alguna ayuda para los estudiantes de economía. Las matemáticas son aplicables a la teoría del valor y la teoría de los precios en cuanto que éstas se presenten bajo el supuesto de una economía estática, porque en este caso se pueden establecer las hipótesis más abstractas e ideales; en este ámbito es el instrumento más exacto para formular los resultados. En cuanto a la economía desde el punto de vista dinámico, ni siquiera estas dos teorías se pueden presentar en forma matemática estricta. Dado que nuestro método de investigación consiste en acercarnos a los problemas de la economía pasando de una mayor a una menor abstracción, al avanzar en ella nos veremos forzados a abandonar la formulación matemática. Además, Wieser pone el ejemplo de la escuela clásica de economía que no necesitó de las matemáticas para conservar su dominio durante mucho tiempo. En las mismas teorías del valor y de los precios, las verdades fundamentales pueden expresarse sin la ayuda de símbolos matemáticos (Wieser, 1967, pp. 3-13).

En el primer capítulo, Wieser explica lo peligroso de centrarse exclusivamente en el análisis estático de los problemas, que es lo que hacían los economistas matemáticos. Según él, este análisis es útil para resaltar la visión de los problemas de la Economía Política como una unidad, pero «amenaza con introducir métodos de la Física matemática que no son los adecuados para el objeto de estudio». Admite que a pesar de los contrastes manifiestos, el proceso económico funciona con tal homogeneidad que puede idealizarse y representarse como un todo, como una unidad. Pero el análisis estático termina por simplificar tanto los supuestos relacionados con el hombre en sus actividades como los relacionados con los bienes y las necesidades, y de esta forma permite que se deduzca una condición de equilibrio perfecto; esto está en contradicción con la experiencia, ningún ajuste ha tenido como efecto tender a un equilibrio estricto.

Además el enfoque estático pasa por alto tanto la consideración de la diversidad de la riqueza natural en términos de mercancías como las diferencias en las escalas de las necesidades según los bienes y las localidades. Las simplificaciones que llevan

consigo el análisis estático dificultan la solución de otros problemas de considerable importancia y que también requieren una explicación teórica.

También hace manifiesto su desacuerdo con el método de Walras en su libro publicado en 1893 *Natural Value*. En su introducción, si bien afirma que las leyes que rigen el valor son a la economía política lo que la ley de la gravedad es a la mecánica, lo que resulta tan cercano a las opiniones de Walras, pocos párrafos después sostiene que el trabajo de Walras, aunque admirable, sufre de la preponderancia del elemento matemático. Aún cuando reconoce que las leyes que gobiernan las cantidades del valor admiten expresión matemática, y que a medida que estas leyes sean más complicadas la expresión matemática es la más exacta posible, aún cuando reconoce la importante función que en este sentido pueden llevar a cabo las matemáticas, la teoría del valor no se limita a ser una ley de la cantidad sino que debe aclarar el concepto del valor, describir las formas en las que se manifiesta, mostrar su conexión con muchos otros fenómenos económicos, y para todo ello se necesita «una filosofía del valor que no necesita números sino palabras» (Wieser, 1971, p. xxxiii). Después de estas explicaciones se entiende por qué Wieser consideraba las matemáticas como una ciencia auxiliar de la teoría económica.

Menger abandonó la Universidad en 1903 y le sucedió Wieser. Hasta su muerte en 1914, el principal representante de la Escuela Austriaca fue Böhm-Bawerk a través de su seminario, que llegó a ser famoso como centro intelectual de la Escuela Austriaca. Entre sus alumnos estaba Joseph Alois Schumpeter y Ludwig von Mises, ex-alumno de Böhm-Bawerk en la Universidad (Hutchison, 1981, p. 200). Von Mises creó más adelante su propio seminario privado, que se reunía en la Cámara de Comercio y al que acudían jóvenes economistas, filósofos y sociólogos. Entre los economistas destacaban Friedrich von Hayek, Oskar Morgenstern, G. Haberler y F. Machlup. Wieser dejó en 1926 a Hans Mayer como sucesor en la universidad. Éste formó un grupo de seguidores entre los que destaca Erich Streissler, quien en 1968 se hizo cargo de la cátedra y que hoy en día sigue estudiando cultivando la historia del pensamiento económico austriaco (no así su actual programa de investigación). Mayer también rechazó explícitamente

el empleo de las matemáticas con los mismos argumentos que Wieser (Hutchison, 1981, p. 207; Mayer, 1994). Para Streissler el rechazo de sus maestros Wieser y Mayer a la economía matemática se debe a que los fenómenos económicos son en esencia discontinuos y discretos y el cálculo diferencial de la época no podía tratarlos de forma adecuada (Streissler, 1973).

VII. CONCLUSIONES

La metodología de Carl Menger no era completamente contraria a la economía matemática, sino más bien al modo en el que se aplicaban entonces al análisis económico y al tipo de las matemáticas que se empleaban. Tampoco Wieser o Böhm Bawerk mostraron una actitud tan tajante contra las matemáticas como en un principio podría considerarse si bien ambos autores también criticaron el modo en el que se aplicaban y la rigidez de esa parte de las matemáticas.

La discrepancia sigue viva, en parte porque la teoría económica mantiene modelos e instrumentos 'rancieros'. Seguramente la solución no consiste en descalificar por completo la economía matemática sino en dejar que la teoría económica sea más permeable a los avances de las ciencias que complementan la nuestra, como las matemáticas y la psicología, y desde luego, tener en cuenta las restricciones que implican cuidadosamente en lugar de hacer uso sistemático de ellas en cualquier ocasión.

Por otro lado, hay que plantearse que como toda ciencia, la economía se basa en la explicación de la realidad mediante ideas simples a partir de la abstracción. Esta idea no es ajena a Menger. La pega del fundador es el restringir la teoría económica al estudio del proceso genético-causal, no la existencias de leyes inmutables y simples que expliquen la realidad.

Sin embargo, los sucesores de Menger plantean más problemas (Huerta de Soto, 2000). El lenguaje matemático moderno incluyendo la teoría de juegos, la topología y la teoría del caos responden a las exigencias de la lógica formal y de los fenómenos del mundo de la naturaleza. En la realidad no existen superficies perfectas sin

rozamiento, exactamente igual que tampoco existe una función de utilidad cardinal. Ello no impide que los físicos estudien el universo a partir de supuestos más o menos restrictivos y deduzcan leyes universalmente válidas. Para los economistas austriacos, la diferencia entre el estudio de la física y el de los procesos económicos es que en éstos últimos el hombre crea y, además, tiene la capacidad de crear una estructura de tendencia al fijarse determinados objetivos. En los procesos naturales, los agentes que intervienen, sean átomos o bolas que caen por un plano, pueden moverse o reaccionar ante estímulos pero no crear o decidir en función de unos fines subjetivos.

Estos son los motivos principales por los que desde el punto de vista de los actuales economistas austriacos la economía matemática sigue siendo inválida. Aspectos como la percepción subjetiva del tiempo o la creación empresarial todavía quedan fuera del análisis ofrecido por la economía matemática, y son, precisamente, la base del proceso de mercado, es decir, de la parte esencial de la economía austriaca. La pregunta relevante es si aceptamos que la ciencia económica debe ceñirse al estudio del proceso de mercado o si abarca tanto los problemas que plantea la escuela austriaca como los que analiza la economía matemática (un mundo determinista en el que la creatividad empresarial brilla por su ausencia).

BIBLIOGRAFÍA

- ALTER, Max (1990) *Carl Menger and the origins of Austrian Economics*, Westview Press.
- ANTONELLI, Etienne (1953), «Léon Walras et Carl Menger à travers leur correspondance», *Economie Appliquée*, vol. 6, Abril-Septiembre.
- BLOCH, Henri-Simon (1940), «Carl Menger, the founder of the Austrian School», *Journal of Political Economy*, vol.48, Junio. Reimpreso en *Carl Menger (1840-1921)*, *Pioneers in Economics* 26, Marc Blaug ed., 1990.
- BÖHM-BAWERK, Eugen von (1947), *Capital e Interés* [1884], edición parcial de la 6ª edición alemana, México: F.C.E.

- BORCH, KARL (1973), «The place of uncertainty in the theories of the Austrian School», en *Carl Menger and the Austrian School of Economics*, Hicks y Weber, eds., Oxford Clarendon Press.
- BOUSQUET, GEORGES-HENRI (1924), «Les nouvelles tendances de l'École Autrichienne», *Revue de l'Économie Politique*, Septiembre.
- GOICOECHEA, A., DUCKSTEIN, L., ZIONTS, S., eds., (1992), *Multiple Criteria Decision Making. Proceedings of the Ninth International Conference: Theory and Applications in Business, Industry and Government*, New York: Springer-Verlag.
- GRAM, HARVEY NELSON y WALSH, VIVIAN CHARLES (1978), «Menger and Jevons in the setting of Post-von Neumann-Sraffa economics», *Atlantic Economic Journal*, Vol. 6, N.º 4, Diciembre.
- HAYEK, Friedrich (1991), *The Trend of Economic Thinking*, Routledge.
- HEIJMAN, W. (1988), «Böhm-Bawerk on time preference: economic action based on future needs», *Journal of Economic Issues*, Vol.15, N.º 3/4.
- HOWEY, Richard S. (1960), *The Rise of the Marginal Utility School*, University of Kansas City Press.
- HUERTA DE SOTO, J. (2000), *La Escuela Austriaca: mercado y creatividad empresarial*, Madrid: Síntesis.
- HUTCHISON, T.W. (1967), *Historia del Pensamiento Económico*, Madrid: Editorial Gredos.
- HUTCHISON, T.W (1973), «Some themes from *Investigation into method*», en *Carl Menger and the Austrian School of Economics*, J.R. Hicks y W.Weber, eds., Oxford Clarendon Press.
- HUTCHISON, T.W. (1981), *The Politics and Philosophy of Economics. Marxians, Keynesians and Austrians*, Blackwell.
- HUTCHISON, T.W. (1981), «Carl Menger on philosophy and method», cap. 6 de *The politics and philosophy of Economics. Marxians, keynesians and austrians*, Oxford: Blackwell.
- JAFFÉ, William, ed., (1965), *Correspondence of Léon Walras and related papers*, Amsterdam: North-Holland.
- JAFFÉ, William (1976) «Menger, Jevons and Walras De-homogenized», *Economic Inquiry*, Vol. 14, N.º 4, reimpresso en *William Stanley Jevons. Critical Assessments*, vol.III, J.C. Wood, ed.

- KAUDER, Emil (1957), «Intellectual and Political Roots of the Older Austrian School», *Zeitschrift für Nationalökonomie*, Vol. 17.
- KAUDER, Emil (1961), «Freedom and economic theory», *Hitsot-subashi Journal of Economics*, Vol. 2, N.º 1, Septiembre
- KAUDER, Emil (1965), «Menger, Walras et Jevons, différences de méthode», cap. 6 de *L'Utilité Marginale*, Ligugé: Maison Mame.
- KIRZNER, Israel M. (1987), «Austrian School of Economics» *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, vol. I, Eatwell, Milgate y Newman, eds., MacMillan.
- MAYER, Hans (1994), *The Cognitive Value of Functional Theories of Price* [1932], en Kirzner, I. (ed.), *Classics in Austrian Economics*, Vol. 2. Traducción española en *Procesos de Mercado*, Vol. 1, N.º 2, Otoño 2004, pp. 143-265.
- MCCULLOCH, J. Huston (1977), «The Austrian theory of the marginal use and of ordinal marginal utility», *Zeitschrift für Nationalökonomie*, Vol. 37, N.º 3-4.
- MENGER, Carl (1963), *Problems of Economics and Sociology* [1883], F.J.Nock, ed., University of Illinois Press. Traducción española, *Método de las Ciencias Sociales*, Madrid: Unión Editorial (2006).
- MENGER, Carl (1983), *Principios de Economía Política*, [1871], Unión Editorial.
- MENGER, Karl (1985) «Marginalismo austríaco y economía matemática», *Cuadernos Económicos de ICE*, N.º 29-1.
- MILFORD, Karl (1995), «Roscher's epistemological and methodological position. Its importance for the *Methodenstreit*», *Journal of Economic Studies*, Vol. 22, N.ºs 3/4/5.
- OLLER, José Luis (1973), «Teoría de la ciencia», capítulo 1 de su Tesis Doctoral inédita: *La teoría económica de Carl Menger. Una reinterpretación*, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Barcelona, Febrero.
- SCHÄRLIG, Alain (1990), *Décider sur plusieurs critères. Panorama de l'aide à la décision multicritère*. Lausanne: Presses polytechniques et universitaires romandes.
- SCHUMPETER, Joseph Alois (1971), *Diez grandes economistas*, [1951], Madrid: Alianza Editorial.
- SELIGMAN, Ben B. (1963), *Main currents in modern economics*, The Free Press of Glencoe. [Traducción castellana Oikos-Tau].

- STREISSLER, Erich (1972), «To what extent was the Austrian School marginalist?», *History of Political Economy*, Vol. 4, N.º 2.
- STREISSLER, Erich y WEBER, W. (1973), «The Menger tradition», en *Carl Menger and the Austrian School of Economics*, J.R. Hicks y W. Weber, eds., Oxford University Press.
- WIESER, Friedrich Frieherr von (1971), *Natural Value* [1884], Augustus M. Kelley.
- WIESER, Friedrich Frieherr von (1967), *Social Economics* [1914], Georges Allen&Unwin.
- ZUIDEMA, J.R. (1988), «Carl Menger, author of a research programme», *Austrian Economics. Roots and ramifications reconsidered*, parte I, J.J. Krabbe, A. Nentjes y H. Visser, eds., número especial del *Journal of Economic Studies*, vol. 15, N.º 3/4.

Notas

CRÉDITO, BÚSQUEDA E INNOVACIÓN DE PRODUCTO

JOSÉ ANTONIO GARCÍA-DURÁN DE LARA*

Resumen: El problema planteado por Hayek de que los precios no sigan a los costes cuando hay innovaciones de proceso y autoridad monetaria que estabiliza de los precios, de modo que se plantean distorsiones en la asignación intertemporal y una inflación larvada no aparente, puede quedar resuelto si en vez de considerar innovaciones de proceso se centra la atención en las innovaciones de producto.

Palabras clave: Innovación, residuo de Solow, publicidad.

Abstract: The question raised by Hayek about the distortions caused by prices which do not follow the costs after a process of innovation, may be solved if one focuses on product innovation.

Key words: Innovation, Solow residual, advertising.

JEL Classification: O3O, D24, M37.

* Catedrático de Teoría Económica. Universidad de Barcelona. Muntaner, 271. 08021 Barcelona. 93 200 51 58. Correo: josgadu@yahoo.es

Mis primeros años de vida profesional fueron años keynesianos (1960-1975). Después viví los años hayekianos (1975-1990). ¿Dónde estamos ahora? Antes de intentar una respuesta conviene ganar algo de perspectiva. Ése es el objetivo de este escrito. Se comentan algunos detalles, olvidados quizás, de los debates que siguieron a la Gran Depresión.

I. HAYEK Y LA INNOVACIÓN DE PROCESO

En 1927 Hayek presenta sus tesis acerca de que el medio de pago (tanto el oro como un dinero administrado, aunque éste más) interfiere en las elecciones intertemporales de asignación.

El problema real que plantea era de actualidad: 1) El progreso técnico amplía la producción agrícola y bajan los precios de los productos del campo. 2) El oro es más valioso y se incrementa su producción. 3) Hay entradas de oro e incrementa la cantidad de dinero del mundo. 4) Suben las rentas monetarias y reales; pero no se trata de un cambio permanente de la posición de mercado de los favorecidos, porque todas las demás rentas monetarias subirán a un cierto ritmo. 5) La subida de precios hace que ya no se produzca más oro, con lo que la demanda adicional deja de actuar. 6) Parte de la producción estimulada no podrá venderse a precios que cubran los costes, habrá pérdidas. 7) Todos los sectores productivos tendrán que retornar a los niveles de rentas reales de antes: la expansión se revela injustificada. 8) Las existencias de dinero han aumentado de una forma que no tiene utilidad alguna. 9) Los ciudadanos se ven forzados a aceptar como pago final algo que no desean.

Si en vez de tratarse de un sistema de dinero mercancía como el patrón oro se trata de un sistema de dinero administrado, la situación puede ser peor porque el regulador automático que ha aparecido en 5), puede no existir, con lo que el estímulo a la producción es mayor, de modo que las pérdidas serán mayores. Habrá inflación de beneficios, oculta tras la estabilidad de precios, porque éstos no reflejan la disminución de los costes consecuencia del progreso técnico.

II. LA CONFERENCIA DE KEYNES EN CHICAGO

Cuando Keynes, en Chicago, en 1931, intenta convencer a las personas del Medio Oeste de Estados Unidos, acerca de la conveniencia de una política monetaria expansiva (como la que hubiera practicado Strong sin dudas tras la caída de Wall Street), tiene muy presente la visión de Hayek. En su consideración de los años veinte insiste en dos ideas: a) Ha habido durante ese decenio un equilibrio perfecto entre la expansión de los distintos sectores; no se trata de que unos se hayan adelantado a otros. b) No ha habido inflación de beneficios por encima de los costes normales de producción; sino que el ahorro ha sido el financiador de las inversiones enormes realizadas. Si esto es así, cuando se pide una política monetaria expansiva constante por parte de las autoridades monetarias, como respuesta a la caída de la inversión y de la bolsa, no se está incurriendo en un estímulo artificial. La caída de la inversión, por la madurez de los sectores expansivos, ha hecho que el ahorro sea mayor que la inversión y que se remansen fondos líquidos (preferencia por la liquidez, incremento de la demanda de dinero), y la solución a estos problemas ya la había formulado Bagehot: si hay más demanda de dinero, que no falte.

El frenazo a la cantidad de dinero, la liquidación, no vuelve a cada uno a sus posiciones anteriores (precios industriales que habían subido mucho que se equiparan a los agrícolas), sino que la reducción es de todos los precios, lo que eleva el valor real de las deudas y todos resultan perjudicados.

III. ALVIN HANSEN Y LA PRESIDENTAL ADDRESS DE 1938 EN DETROIT

Cuando Hansen (todos los alumnos del profesor Lasuén en Barcelona nos introducimos en la macroeconomía a través de su *Guía de Keynes*) hace balance ante la profesión de los economistas sobre la Gran Depresión, señala que se ha entrado en una nueva era.

Los tres motores del crecimiento son los inventos, el descubrimiento de nuevos territorios o recursos y el crecimiento de la población. De estos tres motores sólo el primero seguía en pie (ya sabemos que no es así, que luego el crecimiento de la población volvió a acelerarse, para volver a caer en los últimos años). Pero si de eso se tratara, la primera constatación ha de ser que las innovaciones de proceso no son suficientes.

Es verdad que los cambios rápidos de tecnología para hacer los mismos bienes permiten crear empleo en la producción de las nuevas máquinas; pero incluso con población estacionaria no bastaría, porque con competencia imperfecta, con obsolescencia monopolizada, «sólo se introducen las nuevas máquinas si el valor restante de la máquina antigua es cubierto por las economías que implica la nueva técnica».

Lo que ha de mover el mundo ha de ser la innovación de producto. Esa es la lección de la historia: ferrocarriles y automóvil han marcado la expansión económica. «No basta con que una industria madura continúe su actividad en un plano horizontal a un nivel elevado. Es el cese del crecimiento lo que resulta desastroso. En la década que hemos vivido «no ha aparecido nada así», lo que «explica en gran medida el incremento del gasto federal».

Por otro lado, no ha habido gran desequilibrio de la producción: ha habido más incremento del capital con la producción (*widening*, ampliación), que incremento del capital por encima de la producción (*deepening*, profundización). «La espera, por así decirlo, implicada en nuestras acumulaciones de capital no es mayor hoy que hace medio siglo».

¿Cuál puede ser nuestro comentario a esas proposiciones? Las distorsiones enfatizadas por Hayek no parecían estar muy presentes. Pero su análisis consideraba sólo innovaciones de proceso, reductoras de coste, y no innovaciones de producto, que son los verdaderos motores o frenos del crecimiento.

¿Significa algo para la visión macroeconómica ese desplazamiento intelectual de la innovación de proceso a la innovación de producto? Desde luego. Recordemos que toda la preocupación de Hayek proviene del acompañamiento monetario a un shock positivo de oferta, que infla la burbuja hasta que explote. Ahora la perspectiva es distinta. Hace falta liquidez para mover

recursos hacia el diseño de nuevos bienes, hace falta liquidez para cuando el nuevo sector llegue a su madurez devolver poder adquisitivo hacia los sectores tradicionales que aún tienen algo de cuerda.

La superación del patrón oro significaba que puede ponerse el dinero antes que el ahorro para financiar la búsqueda de las nuevas industrias.

IV. LA PREOCUPACIÓN DE JOAN ROBINSON POR EL NUEVO SECTOR

En 1956, superada ya la segunda guerra mundial, Joan Robinson escribe un libro titulado *La acumulación de capital* con el objetivo de discutir las tesis adelantadas por Rothbard en 1946 sobre la supremacía industrial de los Estados Unidos. Robinson escribe bajo los mismos supuestos restrictivos de Hayek : 1) «la producción total de bienes de consumo se compone de unidades de una mercancía rígida compuesta»; 2) si se introducen «nuevos tipos de bienes, tales como automóviles o aparatos de TV...entonces...todo tratamiento realista tropieza con las ambigüedades de los números índice»; 3) de modo que «podemos evitar esta dificultad introduciendo en el modelo una concepción abstracta del progreso técnico, que consistiría en mejoras de los métodos de producción sin ningún cambio en el producto compuesto que representa la producción total de bienes de consumo». Ya estamos, al igual que en el factor residual de Solow, evitando la significación de los nuevos productos. De hecho, la producción de lo nuevo puede ser menos eficiente que la de lo antiguo, en la que hay ya experiencia, de modo que los momentos con menor residuo pueden ser los de mayor progreso técnico.

Pero Joan Robinson escribe en el momento de la expansión de la publicidad, de Madison Avenue, y no puede por menos que reconocerlo:

«Consideremos ahora un caso extremo de atrofia del mecanismo de la competencia. Salarios constantes y los precios han

dejado de bajar con los costes; la competencia que subsiste toma la forma de publicidad y técnica de ventas. (Para simplificar suponemos que la publicidad emplea un monto insignificante de trabajo, de manera que los publicistas están absorbiendo, en efecto, una parte de los beneficios de los empresarios productivos)...Una vez arraigada la competición en ventas, los empresarios...descubren que tienen necesidad de aumentar los márgenes de ganancias para cubrir los crecientes costes de ventas, de modo que las rebajas de precios parecen quedar absolutamente fuera de cuestión».

Y algo más tarde empieza a reconocer la nueva realidad: la política monetaria administrada, es decir, liberada del patrón oro, que impide cualquier conato de deflación aunque bajen los costes de producción, permite el incremento de la publicidad, y con él, el desarrollo de todo un sector nuevo, gran creador de empleo, porque la publicidad financia los programas de televisión, pasa a financiar las emisiones de radio, buena parte de la prensa, y , a través del concepto de «imagen corporativa», incluso las universidades o los congresos profesionales. Pero la autora no se atreve a seguir ese camino.

Sus consideraciones sobre la publicidad son limitadas: «una gran parte del precio que paga el consumidor cubre los costes de persuadirlo a que compre»; «el consumo es en gran medida un acto social» ...»tendencia reforzada por la presión de ventas de los empresarios en competencia» ... »uno se ve acosado por la publicidad y la tentación de nuevas mercancías»; «los consumidores conformistas obtienen más por su dinero...uno de los propósitos de la publicidad es uniformar los gustos (a menudo mediante una especie de extorsión basada en el temor humano de dar la impresión de ser raro) para que ciertos productores obtengan economías de escala».

Y acaba con una consideración negativa que vuelve a reaparecer hoy con insistencia: «cuando las nuevas necesidades se crean más rápidamente que los medios de satisfacerlas, la satisfacción subjetiva baja mientras el consumo físico aumenta».

V. DESDE LA PERSPECTIVA

La lectura de los trabajos de teoría económica como interpretaciones de lo que está pasando en aquel momento en la realidad puede resultar esclarecedora. Habría que hacer un libro de historia económica que fuera un collage de los escritos de los autores teóricos. ¿Qué nos ha aparecido en estas cuatro notas de lectura? Primero, que Hayek veía con claridad como detrás de la expansión de los veinte había un elemento perturbador que era que los precios no seguían a los costes. Keynes, sin embargo, ve con más claridad que la disminución de los precios no resuelve nada: contaba para ello con toda la experiencia financiera codificada por Bagehot. Hansen insiste en que sólo los nuevos productos permiten emplear los recursos liberados por las innovaciones de proceso, sobre todo si no hay crecimiento de la población. Robinson, en un libro cuyo 95% está destinado a estudiar las innovaciones de proceso, reconoce la fuerza motora de la televisión, el nuevo producto estrella de la postguerra (que se había presentado ya en 1929, poco después del inicio de la Gran Depresión), pero no explica que se paga a través de la publicidad de otros productos a pesar de que entrevé que el hecho de que los precios no sigan a los costes es una de las condiciones de su expansión.

La moraleja de esta lectura es doble: a) Las relaciones entre la microeconomía y la macroeconomía son más *ad hoc* de lo que a primera vista, o leyendo la literatura sobre los fundamentos macroeconómicos de la macroeconomía, pudiera parecer: el problema teórico que planteó Hayek existe, pero lo resolvió un producto nuevo que se configuró a partir de esa situación. ¿Es la I+D el nuevo favorecido? . b) Hemos aprendido que el dinero no debe faltar (Gran Depresión) y que no debe sobrar (inflación de los setenta), pero para resolver cuestiones de fondo hay que olvidarse de la innovación de proceso —a la que se han dedicado tantos esfuerzos— y estudiar con detalle la innovación de producto por separado.

BIBLIOGRAFÍA

- HANSEN, A.H. (1939), «Economic progress and declining population growth». *American Economic Review*, marzo 1939, págs. 1-15.
- HANSEN, A.H. (1953), *Guía de Keynes*, México, Fondo de Cultura Económica, 1957.
- HAYEK, F. (1927), «El equilibrio intertemporal de los precios y los movimientos en el valor del dinero». Capítulo V de *Ensayos de Teoría Monetaria I*, Madrid, 2000, Unión Editorial, págs. 267-316.
- KEYNES, J.M. (1931), «An economic analysis of unemployment». En *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. XIII, págs. 343-373, y vol. XX, págs. 529-588.
- ROBINSON, J. (1956), *La acumulación de capital*, México, Fondo de Cultura Económica.

EL DERECHO COMO INSTITUCIÓN ESPONTÁNEA

JUAN R. RALLO*

En este artículo trataremos de mostrar la viabilidad y conveniencia de un orden jurídico descentralizado frente a una organización monocéntrica que genere e imponga sus propios mandatos jurídicos.

En la primera parte, comenzaremos con el análisis hayekiano del orden espontáneo para explicar las distintas características y etapas que componen una institución. En la segunda, aplicaremos estas conclusiones al caso particular del derecho.

Con este análisis podremos elaborar ciertas predicciones y explicaciones sobre la evolución política del Estado y pergeñar estrategias para lograr defender la libertad.

I.

INSTITUCIONES: CARACTERÍSTICAS, FUNDAMENTOS, DESARROLLO Y CRISIS

1. Características de las instituciones

Para Hayek las instituciones sociales «no sólo no han sido creadas por ninguna mente, sino que su persistencia y funcionamiento dependen de las acciones de gentes que no están impulsadas por el deseo de preservarlo»¹. Ello no significa, sin embargo, que las instituciones carezcan de utilidad ya que «las instituciones que se desarrollan

* Universidad de Valencia e Instituto Juan de Mariana.

¹ Friedrich August von Hayek, *La Contrarrevolución de la Ciencia*, Unión Editorial, 2003, pág. 135.

espontáneamente son útiles porque fueron las condiciones sobre las que se basó el desarrollo humano posterior»².

Por tanto, las instituciones vendrían caracterizadas por tres rasgos: a) la ausencia de autor o mente creadora concreta, b) continua evolución descentralizada de las mismas a través del mecanismo de prueba y error, y c) la utilidad que le atribuyen sus participantes.

De estos tres rasgos podemos deducir la condición necesaria de Hayek para una sociedad libre: la ausencia de un fin universal que restrinja los fines particulares. De hecho, la grandeza de las instituciones reside en que aun no habiendo sido diseñadas por hombre alguno y no estar constreñidas por una finalidad inicial resultan tremendamente flexibles para que cada individuo las adapte a sus fines concretos sin, por ello, dañar las expectativas ajenas.

En otras palabras, las instituciones permiten un gran margen de certidumbre sobre el rumbo de nuestras propias acciones. Un solo individuo no puede utilizar la institución como medio de agresión hacia otro individuo, ni tampoco puede, a través de la propia institución, modificarla bruscamente. De esta manera, encontramos dos nuevos rasgos de las instituciones que no son más que la derivación lógica de los tres anteriores: d) la voluntariedad y e) la estabilidad.

Una «institución» coactiva no puede ser institución por cuanto consolida comportamientos pautados «inútiles» (violando así el tercer rasgo de la «utilidad»). En efecto, cuando el planificador impone su voluntad a los demás individuos provoca inevitablemente una mengua en su utilidad³. Pero, además, esta consolidación de los comportamientos «inútiles» ocasiona la

² Ibidem, pág. 133.

³ Dado que sin voluntariedad no es posible la utilidad, podría parecer sugerente unificar las características c) y d). Es más, gracias al concepto rothbardiano de preferencia demostrada, sabemos que no se producirá la voluntaria participación sin la expectativa de utilidad. Con todo, puede ser útil por motivos pedagógicos contraponer las características a) y c), esto es, que a pesar de que ninguna mente ha creado la institución, resulta útil —se inserta en la cadena de medios— para conseguir los fines particulares de cada individuo. Además también nos permite analizar desde distintas perspectivas (utilidad sin voluntariedad) la legislación estatal.

petrificación de la institución y la paralización de su característico proceso de prueba y error (b). La violencia permite consolidar instituciones que ya deberían haber desaparecido o haber adoptado una forma totalmente distinta. Y es que, toda institución es fruto de las consecuencias no intencionadas de las acciones de los individuos, de manera que al modificar su acción (por ejemplo, al dejar de participar en la institución), provocan también los cambios necesarios para que ésta mejore o se reoriente.

Por otro lado, aunque la influencia de la acción de cada individuo tiene repercusiones sobre la institución, ninguna influencia es suficientemente grande como para provocar un cambio abrupto⁴. De hecho, si alguien tuviera el poder para modificar por sí solo la institución (y no a través de la acción sucesiva del resto de las personas), nos encontraríamos ante el caso de una «mente consciente planificadora» y ello violaría nuestra característica a).

La violación de cualquiera de estos dos rasgos provocará que las instituciones dejen de cumplir su labor esencial en una sociedad libre, esto es, permitir la coordinación de los individuos sin imponerles un fin común.

De ahí que podamos adelantar otra característica de las instituciones: f) la autocorrección. Hemos dicho que las instituciones son fruto de las consecuencias no intencionadas de las acciones de los individuos. Si los individuos pueden fallar, ello significa que las acciones no intencionadas de los individuos, esto es, las instituciones, también podrán ser y generar errores.

⁴ El caso de los líderes no supone una excepción a nuestra afirmación. Debemos distinguir nítidamente entre el hecho de que una persona fije unilateral y brusca-mente las reglas por las que el resto de los individuos van a regirse a partir de un momento dado y que un individuo persuade a un numeroso grupo de individuos para que modifiquen y *adapten* su conducta de manera acelerada y ello provoque un cambio súbito de la institución. Mientras que en el primer caso, la modificación de la institución fuerza un cambio en las acciones de los individuos, en el segundo, el cambio de acción de los individuos fuerza una modificación de la institución (Pero es el propio conjunto de individuos quien precipita el cambio). O dicho de otra manera, si mañana el gobierno suspendiera el pago de deuda pública, provocaría el hundimiento del sistema monetario. En cambio, si el gobierno convence a los ciudadanos para que no reclamen la deuda pública, simplemente logrará una adaptación de las instituciones monetarias a las nuevas necesidades de la gente.

Sin embargo, las instituciones podrán autocorregirse siempre que permitan al mismo proceso evolutivo generar los mecanismos necesarios para desechar aquellos comportamientos paudatos inútiles. Como ya hemos explicado más arriba, cuando el individuo decide no valerse de una institución o modificar el uso que le da, la institución, a través de la adaptación del resto de usuarios, experimenta un cambio.

Si ese cambio se extiende —por ser la institución inútil o inservible o porque la competencia entre las instituciones descubre aplicaciones más útiles— las malas instituciones, fruto de los errores de la acción humana, tenderán a desaparecer. Por el contrario, las buenas instituciones —las que son útiles— perdurarán como guía de la acción humana y, en buena medida, colaborarán en la minimización de sus errores⁵.

Baste esto para refutar la afirmación frecuente de que el Estado es una «institución» fruto de la evolución espontánea de las sociedades⁶. Podemos creer que el Estado resulta necesario, pero no que sea una institución. Primero, porque sus leyes y su composición sí son fruto de la consciente planificación de una persona o grupo de personas (los redactores de la parte orgánica de las Constituciones); segundo porque el Estado paraliza la evolución espontánea de prueba y error y no se autocorrije⁷; ter-

⁵ La institución del lenguaje, por ejemplo, minimiza los errores en la comunicación. De esta manera, los acuerdos entre las partes se vuelven más fiables y el nivel de certidumbre del actor aumenta. La institución del Derecho, paradigmáticamente, nos ayuda a discriminar entre acciones legítimas e ilegítimas y, en caso de que no estemos en presencia de legislación estatal, a poder emprender nuestros proyectos con mucha mayor seguridad de no equivocarnos.

⁶ Para una defensa de esta tesis, véase Raimondo Cubeddu, *Atlas del Liberalismo*, Unión Editorial, 1999, págs. 90-93. El problema principal que presentan este tipo de razonamientos es su incapacidad para discriminar entre las instituciones y el resto de la realidad circundante. En efecto, desde un punto de vista reduccionista toda la realidad es fruto de la evolución. Llamar al Estado institución implica creer que todo lo que proviene de la evolución es una institución, cuando ésta es una característica necesaria pero no suficiente.

⁷ Las acciones del Estado o bien son un acierto global o bien un error global; no se produce ninguna competencia descentralizada entre los agentes. Esto implica que las actuaciones del Estado se corresponden más con un modelo de actuación individual (elección y error) que con las sinergias institucionales. Es decir, la institución no se adapta continuamente a las necesidades de las personas, sino que son éstas

cero, porque la falta de voluntariedad implica, en muchos casos (especialmente en el de los contribuyentes netos), una disminución de su utilidad; cuarto, porque el Estado sí lleva incorporado en su propia lógica constructivista la posibilidad e incluso conveniencia de cambiar unilateralmente sus pautas de actuación; y quinto porque, en resumen, no coordina a los individuos (sino que más bien los descoordina) y los dirige hacia el fin común establecido por los políticos.

2. Fundamento de las instituciones

Atendiendo al carácter no planificado de las instituciones, parece evidente que éstas se desarrollan de manera no intencionada sobre lo que podríamos denominar un «fundamento» o una «infraestructura».

Por fundamento de la institución entenderemos aquella característica sin la cual la institución no puede surgir o proseguir existiendo. Por supuesto, podría pensarse que las instituciones surgen y se reproducen por simple casualidad, sin que se apoyen sobre ningún tipo de base. Pero en este caso, todas las instituciones serían indistinguibles y no prestarían función singular alguna.

Para conocer cuál es la infraestructura de las distintas instituciones deberemos extender y aplicar lo que Ludwig von Mises llamó «teorema regresivo», esto es, retrotraer la institución hasta el momento en que no existía y estudiar cuál es el elemento fundamento⁸.

las que interiorizan sus errores. Dicho de otra manera, si bien los errores de los individuos enriquecen a la institución (pues la purga, la modifica, y la adapta), el error del Estado nos empobrece a todos. Por otro lado, el componente centralizador del Estado, como ya apuntara Mises, nos permite concluir que el Estado sólo puede fracasar.

⁸ Mises aplicó este teorema sólo al caso de la institución del dinero y llegó a la conclusión que el dinero surgía a partir de la intensa demanda sobre un bien que todavía nadie había concebido como medio general de intercambio. Por tanto, el sustento de la institución del dinero está en la liquidez.

3. Primera manifestación

Una vez la institución se ha desencadenado sobre su fundamento llega el momento en que los individuos la reconocen como tal; es decir, cuando los individuos se dan cuenta de que las consecuencias no intencionadas de sus acciones han engendrado una realidad que, empleada correctamente, puede ser útil para sus fines.

Mientras que el fundamento no llega a ser institución, sino sólo su presupuesto, la primera manifestación consiste en la utilización consciente que los individuos hacen de las pautas e instrumentos que han generado sobre esa infraestructura.

4. Desarrollo

La evolución ulterior dependerá de las distintas acciones de los individuos, esto es, de sus errores, de sus aciertos y de cómo ellos mismos reconozcan e interioricen esos errores y aciertos.

Los errores pueden reconocerse como tales y solucionarse (en cuyo caso se generan mecanismos preventivos y represivos para no volverlos a cometer); o, aunque se reconozcan, no saber solucionarse (en cuyo caso se adoptaran mecanismos defensivos para esos errores irresolubles). Pero también pueden no reconocerse y perpetuarlos hasta que conduzcan a la crisis de la institución (que comentaremos en el siguiente epígrafe).

Los aciertos pueden reconocerse y consolidarse (de modo que se generalizan y se incorporan en la institución); o pueden reconocerse pero sin ser capaces de reproducirlos en más ocasiones (en cuyo caso se genera un proceso de investigación o una desviación hacia acciones similares) o pueden confundirse con errores (de modo que su descubrimiento exitoso vuelve a quedar latente pero podría incluso dificultarse por la creación de mecanismos defensivos contra esas acciones).

5. Crisis

Cuando en una sociedad los fundamentos de las instituciones son sistemáticamente atacados, ésta entra en crisis. La institución no puede seguir evolucionando correctamente si su soporte desaparece.

La crisis aparece cuando la institución ha incorporado en su estructura tal cantidad de errores que ya no sirve para satisfacer los fines humanos. En este contexto, la institución sólo puede «sanearse» a través de un período de catarsis masiva que en ocasiones puede conducir incluso a su completa desaparición.

Es importante darse cuenta de que las crisis pueden retrasarse notablemente si el ataque al fundamento de la institución se va difuminando con la participación de otras instituciones no corrompidas. En efecto, si la interrelación de instituciones puede proporcionar a los individuos una utilidad que aun no esté completamente desplazada por los instrumentos erróneos generados hasta el momento, los ataques al fundamento de la institución podrán continuar por más tiempo hasta que terminen de corromper la nueva institución.

A la explicación de este fenómeno la llamaremos teorema progresivo⁹.

II.

LA INSTITUCIÓN DEL DERECHO

En este apartado vamos a tratar de aplicar todas las conclusiones teóricas anteriores al caso de la institución del derecho entendida como un orden espontáneo de normas jurídicas que

⁹ Con clara influencia en el teorema regresivo de Mises, el teorema progresivo fue propuesto ochenta años después por el profesor Salerno, pero también aplicado al dinero: «El teorema asegura que los problemas inherentes a la reserva fraccional no pueden ser resueltos a través de ningún medio técnico como un fondo común de reservas, seguros de depósito, cláusulas de opción de redención... Estos mecanismos sólo trasladan el problema a otro nivel y, al mismo tiempo, lo empeoran. La única solución real pasaría por abandonar totalmente la reserva fraccionaria». Salerno, Joseph, «Two Traditions in Monetary Theory», *Journal des Économistes et des Études Humaines* 2, n.º 2/3 (1991): 37.

emergen de la interacción humana y la compararemos con la organización estatal como productor de legislación.

1. Nacimiento

Cuando el ser humano se sitúa en el intercambio autístico, no se precisa ninguna norma jurídica. Éstas sólo son necesarias cuando los seres humanos se relacionan entre sí. Es improbable que alguna vez en la humanidad haya nacido un ser humano completamente autístico, toda persona nace en el seno de una familia y de una sociedad. Sin embargo, como hipótesis puede resultar interesante estudiarlo, es decir, retrotraernos a una situación robinsoniana para estudiar el surgimiento de las primeras pautas jurídicas.

Parece claro que el punto de partida del derecho está en la necesidad de resolver los conflictos de intereses que existen entre los individuos de una sociedad. Y parece claro que para dar solución a un conflicto primero tiene que surgir. Si un individuo pretende apropiarse de unas pieles de oso de otro individuo, pero éste muestra su consentimiento, ningún conflicto emerge. Ahora bien, si el individuo lo hace sin su consentimiento, es posible que comience una lucha entre ambos.

En este sentido, entre dos individuos con una fuerza semejante, ante las recurrentes escaramuzas, pronto operará la regla tácita de que nadie de los dos debe atentar contra la libertad y la propiedad del otro. Es decir, se establecerá el respeto mutuo a la libertad ajena siempre que no atente contra la mía. Tendremos un embrión de norma jurídica tácita.

Por supuesto, que dos individuos tengan la misma fuerza es poco frecuente, pero aun ante la disparidad de poder, el débil podrá recurrir a tres mecanismos para lograr defender su libertad.

- a) *Asociaciones de individuos inferiores en tribus o clanes*: El poderoso fácilmente puede verse superado por «acuerdos de ayuda y defensa mutua» entre individuos, a pesar de que sean más débiles que él por separado. De esta forma, aparece una nueva norma jurídica (contrato interno entre los miembros de una tribu destinado a protegerse entre sí).

- b) *El nomadismo*: Si bien una de las razones por las que los primeros pueblos eran nómadas la encontramos en la insuficiente acumulación de capital, lo cierto es que el nomadismo tiene importantes ventajas a la hora de conseguir la paz social.

Cuando un individuo carece de propiedades inmobiliarias, las facilidades para huir y escapar del más fuerte son mucho mayores. Aquel individuo que quisiera imponer su fuerza y esclavizar o expoliar a otro, se encontraría, de repente, solo. Es decir, no tendría a nadie de quien nutrirse, pues todos los otros individuos huirían.

De esta manera, aunque a corto plazo pueda parecer preferible el expolio a las relaciones voluntarias entre individuos, sin duda éstas son preferibles al intercambio intrapersonal. La repetición del expolio genera incentivos al nomadismo y, por tanto, a abandonar a los más violentos. El simple interés propio induce a respetar las vidas y las propiedades de los demás.

- c) *La incertidumbre*: Por último, hay que mencionar el elemento de la incertidumbre. El resultado de la acción humana es inherentemente incierto; las personas no pueden conocer ex ante si vencerán o perderán la batalla. De ahí que muchas decidan no asumir el elevado riesgo que podría suponer perder una guerra.

La lógica precaución puede llevar a un individuo a preferir la paz a la guerra, aun cuando su bienestar hubiere aumentado en caso de ganarla. Lógicamente, el incremento de los contratos de asistencia mutua supone un aumento de la incertidumbre por cuanto el resultado final de las batallas, al incrementar el número de participantes, se vuelve menos previsible.

Hay que recordar que la incertidumbre de una guerra es una incertidumbre pura, esto es, que no puede eliminarse con un mayor conocimiento de la acción humana ni de las condiciones de la misma. Sin duda, conocer el tipo de armamento o la estrategia del rival reduce la incertidumbre, pero no puede eliminarla por entero, por cuanto depende de acciones humanas no previsibles. No se pueden anticipar las heroicidades, los errores que se convierten en aciertos o las contraestrategias

del rival. En otras palabras, no existe una decisión *ex ante* acertada, pues el resultado final no es anticipable.

En todo caso, debemos darnos cuenta de que las normas jurídicas sólo emergerán una vez alcanzada una mínima paz social, lo que resulta equivalente a respetar la libertad y la propiedad de aquellos individuos que vayan a ser partícipes en la institución del derecho. Sin ese respeto mutuo, en realidad, no emerge norma jurídica alguna, pues los derechos y obligaciones de una parte dependen exclusivamente de la voluntad de la otra. No existe reciprocidad, sino sólo sumisión.

Por ejemplo, los acuerdos de defensa mutua de los que ya hemos hablado son unos acuerdos jurídicos *donde ya se presupone la libertad del resto de las partes* y que se constituyen con la finalidad de que continúen siéndolo. Pero mientras no se logre ese mismo reconocimiento con respecto a otros clanes beligerantes, no habrá relaciones jurídicas entre ellos.

En definitiva, la necesidad de proteger nuestra libertad y nuestra propiedad favorece la aparición de instituciones, acuerdos y normas jurídicas dirigidos hacia este objetivo; es decir, instituciones que hagan que el comportamiento previsible ajeno no sea la iniciación de la violencia.

Cabe concluir que la propiedad no es por tanto una consecuencia del derecho, sino el requisito para que emerja. Sin la creencia y el deseo de conservar nuestra libertad y nuestra propiedad, no tendríamos ningún incentivo para protegernos o huir de los agresores. Y sin estos requisitos ninguna pauta jurídica puede surgir, salvo la imposición continuada de la voluntad del más fuerte¹⁰.

¹⁰ «Para una facción, la propiedad es infraestructura. Es endógena, aparece en todas las sociedades humanas, desde los moradores de las cavernas en adelante, y la ejecución del respeto a la propiedad es tan vieja como la humanidad (o, como algunos estudiantes de primates han descubierto, más vieja). Una propiedad razonablemente segura y su consecuencia, el comercio, son, para esta visión, anteriores a la autoridad política, al estado y al sistema legal centralizado.(...) Para la visión opuesta, la propiedad es una superestructura que debe su existencia a un mecanismo de ejecución elaborado por la sociedad y que opera bajo el Estado. El Estado, el sistema legal, las leyes contractuales y otras «instituciones de mercado», constituyen la infraestructura sobre la que la superestructura de la propiedad y el mercado

El fundamento de la institución del derecho sería, de este modo, la autonomía de la voluntad entendida como la capacidad de decisión última (o propiedad) sobre nuestros bienes, incluido el propio cuerpo¹¹.

2. Primera manifestación

Una vez se ha consolidado un cierto respeto por la propiedad los individuos puede colaborar y cooperar entre ellos para lograr sus fines. La división del trabajo y el intercambio son ejemplos de cómo los individuos aúnan esfuerzos en busca de su particular bienestar.

La noción del derecho comenzaría cuando se toman acuerdos y compromisos entre las partes con el ánimo de colaborar, esto es, de crear una reciprocidad de derechos y obligaciones mutuamente beneficiosa¹².

El primer intercambio de esos derechos y obligaciones tuvo que adoptar la forma de acuerdos informales entre personas de confianza (familiares o amigos). El contrato de sociedad en el derecho romano ilustra perfectamente este punto. La sociedad

se construyen. La propiedad es un privilegio social, su inviolabilidad no puede invocarse en contra de la sociedad en sí misma, quien puede modificar o retirar los derechos de propiedad que ha garantizado y protegido». Anthony de Jasay, *Justice and its Surroundings*, Liberty Fund, 2002, págs. 6-7.

¹¹ Al utilizar el término propiedad para explicar el origen del derecho podría pensarse que ya estamos haciendo referencia a una norma jurídica anterior que define las atribuciones de la propiedad; sin embargo, como ya expliqué en otro sitio: «El derecho de propiedad concede a su titular una capacidad de decisión última sobre el objeto de la jurisdicción dominical. El propietario puede poseer, usar, consumir, destruir o enajenar el objeto sin que ningún otro sujeto tenga poder para revocar su decisión.(...) Una cosa es que los individuos tengan prohibido ejercer el derecho de propiedad y otra, muy distinta, es que este derecho de propiedad absoluto no sea ostentado por nadie. Por necesidad fáctica, siempre existirá un poder de decisión última sobre los recursos». Juan Ramón Rallo, *Una Sociedad de Precaristas*, Instituto Juan de Mariana: <http://www.juandemariana.org/comentario/447/>

¹² El art. 1088 del Código Civil español lo expresa con suficiente claridad: «Toda obligación consiste en dar, hacer o no hacer alguna cosa». En otras palabras, todas las obligaciones y los derechos recaen sobre la libre disposición de nuestras propiedades y de nuestras acciones.

privada se asentaba en la confianza¹³ y la *fraternidad*¹⁴ de sus socios¹⁵; por tanto, sin confianza esa sociedad quedaba extinguida¹⁶.

El mecanismo para reproducir esos pactos entre personas con las que no se tuviera una confianza precedente pasaba por tratar de afianzarla a través de distintos mecanismos, el primero de los cuales fue el juramento¹⁷. Si el juramento se violaba, no sólo se perdía la reputación en la palabra dada, de manera que se paralizaban los acuerdos futuros que hubieren sido mutuamente beneficios, sino que además solía atentarse contra alguna divinidad.

3. Desarrollo

Con todo, en sí mismo el juramento es un mecanismo bastante ineficiente para hacer autoejecutables los acuerdos, por lo que cuando se reconoció su error o insuficiencia se fueron generando empresarialmente nuevos instrumentos que dieran respuesta a esta necesidad.

Por un lado, cabe hablar de los mecanismos preventivos, es decir, que el propio contrato contemple algunas cláusulas que

¹³ «La sociedad privada consiste en la creación de una comunidad de derechos sobre la base de un convenio de confianza libremente acordado por los socios». *Derecho Privado Romano*, Álvaro D'Ors, Ediciones Universidad de Navarra, 1997, página 542.

¹⁴ Así, en el Digesto 17, 2,63 podemos leer: *cum societas ius quodammodo fraternitatis in se habeat*. En cierto modo, vemos que la relación de confianza tuvo que nacer en el núcleo familiar (o tribal), hasta el punto de que la jurisprudencia romana seguía equiparando la familia con el ideal de sociedad privada. Es más, el derecho español, exige la custodia de las cosas *con la diligencia propia de un buen padre de familia*. (art. 1089 del Código Civil)

¹⁵ «La atracción social (gustar, generosidad, amistad) inicia y mantiene la cooperación; es una disposición a ofrecer un favor a quien te gusta y se dirige hacia quienes parecen dispuestos a devolver algo». Francisco Capella, *Emociones* (<http://www.intelib.com/Emociones.htm>).

¹⁶ «Todo contrato de sociedad (...) debe cesar tan pronto cesa la confianza entre ellos [los socios]». *Derecho Privado Romano*, Álvaro D'Ors, Ediciones Universidad de Navarra, 1997, página 547.

¹⁷ «La etimología de *ius* (...) está en relación evidente con *ius-iurare*, "jurar"». *Ibidem*, pág. 43.

penalicen al incumplidor o a un tercero. Sería el caso de las garantías reales y los fiadores.

Las garantías reales son, básicamente, la prenda y la hipoteca. Para garantizar el cumplimiento de los contratos, una parte puede traspasar a la otra la posesión de un objeto más valioso que el de evitar el beneficiarse por incumplir el contrato. En esos casos, es evidente que no existe ningún incentivo a convertirse en *free-rider*.

Los fiadores son personas que se obligan en caso de que una de las partes no cumpla. Siendo ello así, es evidente que el desarrollo del sistema bancario juega un papel esencial. El banco puede convertirse en fiador de una de las partes, reteniendo un montante equivalente en concepto de depósitos¹⁸.

Ahora bien, es evidente que la existencia de estos mecanismos preventivos supone costes adicionales para las partes. Por un lado, obliga a perder la posesión durante un período de tiempo de una cosa o a tener inmovilizada una cierta cuantía de dinero en el banco. Por otro, las transacciones se ralentizan. Por no hablar de toda aquella gente que, por el motivo que sea, es incapaz de conseguir en ciertos momentos prendas o fiadores que avalen su credibilidad. En este sentido, los mecanismos preventivos constituían simplemente los precedentes necesarios para que, ante la repetición del juego, las partes adquirieran y basaran sus contratos, nuevamente, en la confianza.

Así, una vez las relaciones se vuelven a basar en la confianza ésta supone un activo para cada parte. Como hemos dicho, si no existe confianza deberán ofrecerse costosas garantías. Por tanto, defraudar en un juego supone incurrir en mayores costes en el siguiente.

Otra serie de respuestas contra el fraude la constituían los mecanismos represivos. El primero de ellos consistiría en, como ya hemos dicho, soportar los costes de las garantías.

¹⁸ Como explica Bruce Benson en relación con el crédito mercantil: «Había terceros (los bancos, por ejemplo) que facilitaban crédito a los compradores, y se desarrollaron instrumentos como la prenda hipotecaria para proteger a los acreedores del impago por parte de los deudores. De esta forma, los acreedores se aseguraban de que, si no se les reembolsaba su crédito, podrían vender la prenda para cobrar». Bruce Benson, *Justicia sin Estado*, Unión Editorial, 2000, pág. 49.

El segundo, mucho más radical, pasa por la exclusión social¹⁹ del defraudador²⁰. No consiste solamente en añadir costes a las transacciones futuras, sino en impedir incluso incurrir en ellas²¹.

Así pues, es posible que los defraudadores tuvieran que renunciar a cualquier acción que implicara el uso de capital inmovilizado, esto es, allí donde la rentabilidad y los pagos no fueran absolutamente líquidos. En otras palabras, deberían convertirse en trabajadores y abandonar su actividad empresarial. Se produce una purga entre buenos y malos empresarios a través de las instituciones jurídicas.

Muchos son los que hoy en día consideran al Estado como la evolución definitiva de estos mecanismos preventivos y represivos para lograr la ejecución de los acuerdos contractuales. Sin embargo, ya hemos explicado por qué el Estado no puede considerarse como parte de esta institución.

En los siguientes epígrafes compararemos el funcionamiento de un derecho descentralizado o policéntrico que surja de la evolución espontánea frente al de una serie de mandados centralizados que pretendan suplantarlos.

¹⁹ «El tramposo puede perder mucho si su trasgresión se hace pública y se le excluye de la cooperación social; la culpa motiva una confesión sincera antes del descubrimiento del hecho como una demostración de arrepentimiento que puede ayudar a obtener el perdón (especialmente si el daño puede ser reparado)». Francisco Capella, *Emociones*, cit.

²⁰ Volviendo al caso de las sociedades romanas, es curioso que el quebrantamiento doloso de la confianza de los socios (certificada a través de la condena por la *actio pro socio*) suponía, especialmente, la inclusión de una nota social de infamia, lo cual se configura claramente como un mecanismo de exclusión social.

²¹ «La fuerza ejecutiva de las sentencias se basaba en la amenaza de exclusión social, una medida de presión muy efectiva. Si un tribunal de mercaderes dictaminaba que un mercader residente en Londres habría incumplido un contrato con otro de Colonia celebrado en la feria de Milán, por ejemplo, el mercader londinense tendría buenas razones para pagar la indemnización que el tribunal juzgara apropiada. Si no lo hacía, los demás mercaderes jamás volverían a hacer tratos con él». Bruce Benson, *Justicia sin Estado*, Unión Editorial, 2000, pág. 46

4. Características del derecho descentralizado u orden policéntrico

Un orden policéntrico es una suma de muchos centros de jurisdicción. La primera cuestión a dilucidar será cuál es el centro jurisdiccional que tomamos como referencia.

Por jurisdicción entendemos la capacidad de decisión última de un individuo sobre un recurso escaso o, más en general, sobre un medio. Es importante que se trate de un medio económico (esto es, un recurso escaso) para poder hablar de jurisdicción ya que, en caso contrario, no estamos ante decisiones *últimas*. Lo que no es escaso, es infinito (al menos para los propósitos en consideración) y, sobre lo infinito, no cabe por definición una última decisión. Es decir, no hay decisiones conflictivas por las que una debe prevalecer sobre la otra. Por tanto, estamos hablando de centros de poder último sobre medios económicos.

Así mismo, al hacer referencia a las «decisiones» (poder jurisdiccional) y a los «medios económicos» (objeto sobre el que recae la jurisdicción), necesariamente estamos presuponiendo la idea de acción y, en concreto, de acción humana. Sólo el ser humano actúa, esto es, toma decisiones que conciernen a medios económicos. Esto significa que el poder jurisdiccional, necesariamente, deberá ejercerlo un ser humano.

Ya tenemos, pues, la primera estructura: ser humano → decisión → medio económico, que se corresponde con «órgano jurisdiccional» → «poder jurisdiccional» → «objeto de la jurisdicción».

De esta manera consagramos dos principios como bases del derecho espontáneo: la libertad y la propiedad privada. La libertad sería la condición de órgano jurisdiccional y la propiedad privada, los medios económicos sobre los que se ejercería la jurisdicción, esto es, sobre los que se tendría una capacidad de decisión última. Esta conclusión es idéntica a la que ya habíamos alcanzado cuando hablamos del fundamento de la institución del derecho.

Las normas en el orden policéntrico surgen de la interacción de los agentes. Dado que cada centro jurisdiccional es soberano, podrá lícitamente decidir no mantener relaciones con ningún otro centro jurisdiccional. Sin embargo, habida cuenta de las

ventajas de la división del trabajo, del comercio, y de la escasez de recursos, la pauta será que todos los órdenes jurisdiccionales se relacionen entre sí.

Para ello será necesario establecer normas expresas (pactos o convenios) donde se establezcan claramente las condiciones del trato²². Si, por ejemplo, el sujeto A quiere entrar en un territorio bajo jurisdicción de B, A deberá someterse a las normas que haya pactado con B. Esto no significa (ni siquiera cuando A se quedara a vivir en territorio de B) que hayamos abandonado el orden policéntrico, siempre y cuando siga siendo posible que B aparte a A o que A se separe de B.

Estas normas convencionales, además, entran en un proceso competitivo por alcanzar los fines de los órganos jurisdiccionales. Cuando una norma sea, finalmente, la que mejor permite satisfacer sus fines el individuo establecerá como fija esta regla. Esto provocará que otros individuos que tengan unos fines similares a los suyos puedan observarlas, adopten esa misma norma «eficiente»; con el resultado final de que la «buena norma» comenzará a extenderse en aquellas unidades jurisdiccionales que tengan fines similares.

En un orden policéntrico, se establece una experimentación individual de las mejores normas (es decir, de los mejores modos de relacionarse con los demás centros jurisdiccionales) y, al mismo tiempo, una competencia entre las diversas normas eficientes para alcanzar los respectivos fines²³.

Algunas de estas normas eficientes, de hecho, pueden ser tan útiles (es decir, apropiadas para los fines de mucha gente) que se generalicen por todo un territorio²⁴, adquiriendo una

²² Estos pactos podrán ser simples contratos de adhesión («quien entre en mi propiedad deberá acatar las siguientes normas») o contratos *ad casum*.

²³ «El hecho no se convertirá en derecho porque una voluntad política se apropie de él después de hacer constar su coherencia con determinados valores que ella estima relevantes, o sea, después de una criba filtradora totalmente confiada a aquella voluntad. El hecho aquí es ya derecho por su fuerza intrínseca, desde el mismo momento en que ha demostrado la propia eficacia, o sea, la capacidad que encuentra en sí mismo para incidir de forma duradera sobre la experiencia». Paolo Grossi, *El orden jurídico medieval*, Marcial Pons, 1996, pág. 75.

²⁴ Por ejemplo, «quien entre en mi propiedad no deberá destruir nada sin consentimiento del propietario».

naturaleza global²⁵. Cualquier individuo que quiera entrar en tal región, se someterá necesariamente a esa norma.

No es necesario, claro está, que esa generalización tenga un alcance territorial. En ocasiones, ciertas normas se extenderán entre los individuos que ejerzan una determinada profesión (*lex mercatoria*) o practiquen un cierto culto (derecho canónico). En estos casos, hablaremos de una costumbre regional, profesional o religiosa. No sólo eso, una misma persona podrá sujetarse a distintas normas cuando actúe en distintos ámbitos (por ejemplo un comerciante católico estaría sujeto a ambos derechos consuetudinarios).

Dada la notable generalización de determinadas normas entre los miembros de una profesión esta norma se hará cierta y previsible. No será necesario que cada individuo se informe de las normas concretas que le resultan aplicables en cada situación particular, bastará simplemente con que cada persona sepa con quién se está relacionando. De hecho, en caso de que un sujeto no se someta a una determinada costumbre, se preocupará por «romper la apariencia jurídica» y anunciar anticipadamente —con certeza y previsibilidad— que no se somete a ese ordenamiento²⁶. De esta manera, las normas de un orden policéntrico cumplen con el principio de certeza, tanto en su acepción griega como romana²⁷.

Los pactos pueden estar obviamente escritos y, en todo caso, la costumbre será una generalización de esos pactos escritos; por tanto, cumplen con la certeza a corto plazo. Por otro lado,

²⁵ «El así llamado «Derecho vulgar» es, por ello, un filón alternativo: se trata de instituciones viejas que se deforman, instituciones nuevas que se crean, mediante una libre extracción del gran aljibe de la vida cotidiana». Paolo Grossi, *El orden jurídico medieval*, Marcial Pons, 1996, pág. 71.

²⁶ Otro asunto es que al no someterse al ordenamiento general sea excluido de las relaciones con otros órganos jurisdiccionales. Por ejemplo, el mercader que no acate el derecho mercantil terminará sin relacionarse con ningún otro mercader. Todo ello no significa que el derecho se cristalice, ya que los cambios graduales que se introduzcan contarán con la aquiescencia del resto de sujetos en caso de que supongan una mejora para la consecución de sus fines.

²⁷ «La concepción griega de la certeza de la ley era que fuera una ley escrita (...) podríamos denominarla una certeza a corto plazo de la ley. (...) Los romanos aceptaban y aplicaban un concepto de certeza de la ley que podría ser descrito como que la ley nunca debía someterse a cambios repentinos y no predecibles. (...) Éste es un concepto a largo plazo». Bruno Leoni, *Freedom and the Law*, Liberty Fund, 1991, págs. 50.

al globalizarse esas normas consuetudinarias, nadie tiene el poder para modificarlas unilateralmente salvo en su jurisdicción (y, en todo caso, deberá modificar las normas con suficiente anticipación para que el resto de individuos que se relacionan con él sean conscientes del cambio).

Podemos comprobar rápidamente que todas estas características están presentes en el caso de la institución jurídica de un orden policéntrico: a) Nadie ha extendido conscientemente los contratos —ni su objetivo era el de crear normas generales— sino que provienen de una competencia entre normas que generaliza las más útiles para los fines de los distintos individuos²⁸; b) Este proceso de competencia está antecedido, como ya hemos visto, por un proceso de prueba y error individualizado consistente en buscar la mejor regla para las relaciones con el resto de individuos; c) Como hemos dicho, esas reglas deberán ser útiles para los fines de los individuos; d) Serán adoptados de manera voluntaria²⁹, pudiendo no someterse a las mismas; y e) Son estables en tanto nadie tiene la capacidad para modificarlas a su antojo³⁰, debiendo advertir a los demás del cambio de regla.

La cuestión es cómo un orden policéntrico puede lograr autocorregirse sin ningún mecanismo exógeno que modifique globalmente las normas.

²⁸ Esto establece una diferencia esencial con respecto a la legislación estatal. La legislación positiva lleva en sí misma el germen del cambio súbito. El derecho no es algo externo, sino algo que debe crearse. En ese sentido, es el propio individuo quien concibe las instituciones. Como diría Bruno Leoni acerca del derecho romano: «*Nadie promulgaba la ley; nadie podía cambiarla a su propio arbitrio. Esto no significaba que no hubiera cambio, sino la certeza de que nadie se iba a la cama haciendo sus planes sobre la base de una regla actual para levantarse a la mañana siguiente y descubrir que esa ley había sido derogada por una innovación legislativa*». *Ibidem*, pág. 55.

²⁹ «Un rasgo característico de estos procesos [el orden espontáneo jurídico] es que se realizan a través de la colaboración voluntaria de un enorme número de individuos cada uno de los cuales participa en el proceso de acuerdo con sus deseos y su habilidad para mantener o incluso modificar la condición actual de la economía, el lenguaje, la moda, etc...» *Freedom and the Law*, Bruno Leoni, Liberty Fund, pág. 95

³⁰ Según Leoni, el hecho de que las normas no dependan de nadie en particular es otra forma de referirse a la certeza romana de las leyes o a largo plazo: «La ley nunca estaba sometida, como pauta general, a ningún deseo arbitrario o al poder arbitrario de una asamblea legislativa, o a una sola persona, incluyendo los senadores y otros prominentes magistrados del Estado». *Ibidem*, pág. 136

Lo cierto es que, como ya hemos dicho, los ordenamientos jurídicos en competencia permiten seleccionar las normas más adecuadas para conseguir los fines de los sujetos.

De hecho, esta cualidad humana para buscar los mejores medios hacia sus fines es un proceso típicamente empresarial, tal y como describe el profesor Huerta de Soto³¹. Los individuos más perspicaces descubrirán de manera continuada³² las normas más eficientes para sus fines y este *descubrimiento*³³ supone la generación de *nueva información*³⁴, que podrá ser aprehendida y extendida por el resto de individuos³⁵.

Pero además, los desajustes sociales supondrán oportunidades de ganancia para aquellos individuos que sepan y estén dispuestos a corregirlos³⁶. En el caso de órdenes jurisdiccionales múltiples, esto significa que, ante la existencia de conflictos entre dos órdenes jurisdiccionales (por ejemplo, en relación con la interpretación de las normas), podrán surgir empresarios dispuestos a *arbitrar* y corregir el desajuste interpretativo, de la manera más satisfactoria para ambas partes. Aquellos tribunales de arbitraje que aporten soluciones más creativas³⁷, eficientes y adecuadas

³¹ La función empresarial es «la capacidad típicamente humana para darse cuenta de las oportunidades de ganancia que surgen en el entorno actuando en consecuencia para aprovecharse de las mismas». Jesús Huerta de Soto, «La Teoría de la Eficiencia Dinámica», *Procesos de Mercado* n.º 1, 2004

³² «El proceso empresarial jamás se detiene ni agota». *Ibidem*.

³³ «La virtud ejemplar del Derecho Romano, por lo que debe seguir siendo estudiado en la actualidad, consiste en haber sido fundamentalmente un derecho científico, es decir, jurisprudencial, y no un orden impuesto por el legislador». *Derecho Privado Romano*, Álvaro D'Ors, Ediciones Universidad de Navarra, 1997, pág. 27.

³⁴ «Todo acto empresarial supone el descubrimiento de una información nueva que antes no tenía el actor (una oportunidad de ganancia que previamente había pasado inadvertida). Esta información que constantemente crean los empresarios cuando actúan es subjetiva, práctica (en el sentido de que sólo se crea mediante el ejercicio de la acción empresarial en sus correspondientes contextos), dispersa (pues está diseminada en la mente de todos los seres humanos) y tácita (en el sentido de que es muy difícilmente articulable de manera formalizada)». Jesús Huerta de Soto, «La Teoría de la Eficiencia Dinámica», *Procesos de Mercado* n.º 1, 2004

³⁵ «La función empresarial transmite información». *Ibidem*.

³⁶ «Todo desajuste social se plasma en una oportunidad de ganancia que queda latente para ser descubierta por los empresarios». *Ibidem*.

³⁷ «La función empresarial, por su propia naturaleza, es esencialmente creativa». *Ibidem*.

medrarán a costa de los más torpes. Es más, a su vez, estas interpretaciones más eficientes pasarán a constituir jurisprudencia de referencia para los restantes tribunales de arbitraje y también pautas de comportamiento para el resto de órganos jurisdiccionales³⁸.

Estamos ante un proceso de realimentación según el cual los mejores empresarios generan y extienden las mejores normas; discriminando, por su lado, a las malas normas, en un proceso descentralizado de prueba y error individualizado, que a través de la generalización de las buenas normas, provoca una mejora institucional, de la cual se benefician todos los sujetos que decidan libremente adscribirse. Esta mejora institucional permite utilizar nuevos instrumentos más eficientes para reducir los conflictos y así permiten un comportamiento más acertado de los individuos y, de nuevo, otra mejora institucional.

Las buenas normas dan paso a buenas acciones y las buenas acciones, a su vez, a mejores normas. Se trata de un círculo virtuoso encaminado a la minimización de los errores³⁹.

Así pues, la competencia libre entre distintos órdenes jurisdiccionales da paso a una selección continua de las mejores normas⁴⁰. Estas mejores normas impulsan y son impulsadas por la función empresarial⁴¹, esto es, el libre actuar de los órganos

³⁸ «La función empresarial es coordinadora. Como consecuencia del acto empresarial que venimos describiendo, A y B aprenden a disciplinar o coordinar su comportamiento en función de las necesidades ajenas del otro». *Ibídem*.

³⁹ El profesor Huerta de Soto acertadamente lo ha denominado «Big Bang social coordinado»: «el acto empresarial, a la vez que coordina, crea nueva información que a su vez modifica en el mercado la percepción general de fines y medios de los actores implicados, lo cual da lugar a la aparición de nuevos desajustes, que a su vez tienden a ser descubiertos y coordinados empresarialmente, y así sucesivamente a lo largo de un proceso que jamás se detiene de expansión sin límite del conocimiento y los recursos, apoyado sobre un volumen de población siempre creciente, y que tiende a ser tan coordinado como sea humanamente posible en cada circunstancia histórica». *Ibídem*.

⁴⁰ La Iglesia Católica también parece haber llegado a conclusiones similares a las de este círculo virtuoso: «En la medida en que el hombre hace más el bien, se va haciendo también más libre. No hay verdadera libertad sino en el servicio del bien y de la justicia. La elección de la desobediencia y del mal es un abuso de la libertad y conduce a "la esclavitud del pecado"»(cf Rm 6, 17), *Catecismo de la Iglesia Católica*, Libertad y Responsabilidad.

⁴¹ «La praxis construye día a día su Derecho, lo plasma y lo modifica según las exigencias de los lugares y los tiempos». Paolo Grossi, *El orden jurídico medieval*, Marcial Pons, 1996, pág. 80.

jurisdiccionales. El orden policéntrico tiende a reducir los conflictos y a coordinar a los individuos al descubrir cuáles son las mejores normas para la sociedad⁴². Resulta claro que las normas de un orden policéntrico se autocorrigien, de manera que cumplen todas las características de una institución jurídica.

5. Características de una organización jurisdiccional centralizada o monocéntrica

Una vez concluido el estudio del orden policéntrico debemos abordar las características de la organización monocéntrica. En este caso, nos encontraremos ante un único poder sobre distintas personas; es decir, el órgano jurisdiccional será un individuo con características especiales que tomará las decisiones últimas sobre todas las propiedades y las personas que se encuentren dentro de su jurisdicción⁴³; en otras palabras, los individuos pasan a convertirse en medios económicos del órgano jurisdiccional.

Pero además, hay que señalar que, a diferencia del orden policéntrico, en una organización monocéntrica la jurisdicción recae sobre los bienes económicos y sobre los llamados «bienes libres», esto es, aquellos sobre los que no existe disputa o conflicto.

Ya hemos dicho que, por definición en el orden policéntrico no caben decisiones últimas sobre bienes que no son escasos, esto es, que pueden ser usados por una infinidad de individuos. Con todo, la organización puede obligar a los individuos —objetos de su jurisdicción— a que actúen *como si* esos bienes libres fueran escasos.

⁴² En palabras de Bruno Leoni: «Tanto los romanos como los ingleses compartían la idea de que la ley era algo que debía ser descubierto más que promulgado y la de que nadie era tan poderoso en la sociedad como para identificar su propio deseo con la ley del territorio». *Freedom and the Law*, Liberty Fund, 1991, pág. 8.

⁴³ Por supuesto, el rasgo territorial es importante, pero en absoluto distintivo. La organización monocéntrica adquiere carta de naturaleza cuando la capacidad de decisión última de un individuo no depende de sí mismo, sino de otra persona. Lo que caracteriza, pues, a la organización monocéntrica es que el ser humano actúa en una situación de precarista: sus decisiones, cualesquiera que sean, resultan revocables por decisión de un órgano jurisdiccional superior.

Dado que el conflicto emerge de las relaciones humanas y dado que el Estado controla esas relaciones humanas, le resulta viable crear conflictos artificiales en relación con un bien libre y convertirlo en objeto litigioso. A partir de ese momento, el bien libre se convierte en escaso, de manera que el Estado puede ejercer su poder sobre el mismo.

El órgano jurisdiccional, por su parte, puede adoptar una gran variedad de formas: un único individuo, varios individuos, una asamblea, distintas formas según el ámbito de poder, o incluso la totalidad de las personas que, a su vez, son objeto de jurisdicción siempre que no exista el derecho de secesión o separación individual. Para simplificar llamaremos a ese órgano jurisdiccional, sea cual sea su forma, Estado.

La estructura de la organización monocéntrica sería similar a la ya vista con el orden policéntrico: Estado → decisión → medios económicos, incluyendo en estos últimos, individuos y bienes libres.

La mutación esencial que se produce en la transformación de un orden policéntrico a una organización monocéntrica es el paso de un sistema de normas generales donde todos los individuos pueden satisfacer sus fines a una maraña inconexa de mandatos donde los fines de unos individuos se imponen a los de otros individuos⁴⁴.

Tal mutación podemos observarla perfectamente comparando las características de la institución jurídica espontánea con la legislación estatal:

⁴⁴ «La ley en general empezó a ser concebida como el resultado de las decisiones del grupo en lugar de las elecciones individuales, y algunos teóricos como el profesor Hans Kelsen fueron lo suficientemente lejos como para negar que sea posible hablar incluso de comportamiento jurídico o político de unos individuos sin hacer referencia a un conjunto de normas a partir de las cuales el comportamiento pueda ser calificado de legal o no». Bruno Leoni, *Freedom and the Law*, Liberty Fund, 1991, pag. 95.

Kelsen, padre del positivismo contemporáneo, se incluye claramente entre aquellos individuos que consideran el sistema legal una superestructura necesaria para la aparición de la propiedad. Ya hemos demostrado en los apartados precedentes que, en cambio, como dice Jasay, la propiedad es la infraestructura necesaria para que emerja cualquier sistema normativo. Por tanto, los argumentos de Kelsen que denuncia Leoni carecen por entero de fundamento.

- a) *Ausencia de autor o mente creadora concreta*: Mientras que todo el sistema normativo policéntrico no ha surgido por la planificación consciente de nada; en la legislación estatal, los órganos jurisdiccionales organizan el territorio a través de una serie de mandatos coactivos. El sistema jurídico procede de la mente de un individuo o de un conjunto de individuos que crean las normas con voluntad universalista.

Todas las acciones individuales que coincidan con un determinado «supuesto de hecho» deberán, necesariamente, adaptarse al mandato estatal. No es posible otra previsión a menos que, de nuevo, el mandato estatal expresamente conceda un cierto grado de autonomía.

- b) *Continua evolución descentralizada de las mismas a través del mecanismo de prueba y error*: En la organización monocéntrica, hay que hacer una distinción aparente. Por un lado, tenemos aquellos sistemas autocráticos donde los individuos que recaen en una jurisdicción son utilizados, sin ningún tipo de contemplación, como medios para los fines particulares del dirigente. Por tanto, el mandato coactivo pretende coordinar a los individuos para que trabajen en beneficio del dirigente. En este caso, el mecanismo de prueba y error está muy atenuado, por cuanto sólo un individuo —el órgano jurisdiccional— está legitimado para experimentar instrumentos normativos.

El segundo caso sería aquel donde los intereses de los dirigentes consisten en alcanzar el bienestar de los gobernados, esto es, existe una perfecta identificación entre los intereses del órgano jurisdiccional y de los individuos objeto de la jurisdicción⁴⁵.

Los mandatos se conciben como medios para que los fines de los individuos obtengan cumplida satisfacción. En este caso, hay que decir que la experimentación queda totalmente paralizada. Por un lado, los individuos, cada individuo, no tienen capacidad para elegir unas normas y desechar otras, de manera que sus fines no vienen dados por el respeto a los

⁴⁵ En términos neoclásicos, podríamos decir que la función de utilidad del dirigente es igual al sumatorio de todas las funciones de utilidad individuales.

fines ajenos, sino por la acomodación a las normas establecidas desde arriba⁴⁶.

El proceso de mercado y de experimentación se sustituye por el de buscar un nicho entre las normas. No hay manera de comprobar si una norma es buena o mala para conseguir los fines del actor, porque el actor sólo puede acceder a aquellos fines que la norma le deja acceder. Dado que el dirigente no puede conocer cuáles son los fines de cada individuo, será incapaz de comprobar y experimentar si una norma es buena o mala.

En realidad, pues, si un Estado pretende que todos los individuos sean capaces de lograr sus fines deberá retirar su estrecha regulación y permitir que sean los propios individuos quienes, libremente y de acuerdo con sus fines, se interrelacionen, dando lugar a distintas formas de regulación

- c) *Utilidad que le atribuyen sus participantes*: La organización monocéntrica, como ya hemos visto, es el mecanismo por el que ciertos individuos imponen sus fines a los demás. En principio, pues, habrá participantes que le atribuyan utilidad y otros a los que se la reduzca. En tanto sea un mecanismo redistributivo, unos individuos ganarán y otros perderán.
- d) *La voluntariedad*: La participación voluntaria de una institución estatal supondría su desaparición en la práctica. El Estado se basa en la filiación coactiva; en caso contrario, aquellos individuos explotados por leyes injustas se secesionarían del mismo.
- e) *La estabilidad*: La misma concepción del Estado supone la capacidad unilateral para modificar todos sus mandatos. El

⁴⁶ Bruno Leoni nuevamente denuncia que cuando se elimina la evolución espontánea de las normas los abogados de la segunda generación (aquellos que no han conocido la institución espontánea) son incapaces de comprender el proceso de descubrimiento que supone el derecho. «Se acostumbran a referirse simplemente al código y no al trasfondo histórico». Bruno Leoni, *Freedom and the Law*, Liberty Fund, 1991, pág. 95

En otras palabras, el comportamiento de los «doctores» del derecho se convierte en recepticio o pasivo. Los abogados, tribunales y la doctrina en general abandonan su posición típicamente proactiva y empresarial que hace avanzar al sistema jurídico.

Estado puede, por su propia legitimidad, modificar las normas sin basarse en el derecho preexistente.

Esto significa que las normas por las que el actuar humano se rige hoy pueden ser radicalmente modificadas mañana y que, por tanto, el individuo no tenga la posibilidad de adaptarse.

Puede, por tanto, que las normas sean ciertas en un sentido griego (si bien la inflación legislativa provoca que, por muy escritas que estén las normas, el individuo sea incapaz de abarcarlas y conocerlas), pero en ningún caso existe certidumbre en sentido romano, esto es, a largo plazo. No hay modo de saber si lo que hoy es legal, lo será en el futuro y, por ello, la certidumbre del derecho es nula.

- f) *Autocorrección*: Mientras que los individuos estén obligados a seguir los mandatos del gobierno, no podrán ejercer su actividad empresarial. El conocimiento deja de seleccionarse en términos de valor y simplemente se impone por la fuerza. De esta manera, se impide que los individuos descubran, a su vez, las necesidades insatisfechas de otras partes de la sociedad⁴⁷.

El efecto de cada norma, de cada mandato debido, es restringir la creatividad y la coordinación empresarial. Si esa serie de mandatos se sitúan en ámbitos concretos de la acción humana, la parálisis se producirá de modo especial, pero no único, en esos ámbitos. La razón es que pueden seguir existiendo incentivos para participar en áreas reguladas por el gobierno, y al incrementar los costes en la misma, otras necesidades quedarán insatisfechas.

El caso límite del socialismo, donde todas las acciones se encuentran reglamentadas, implica que toda la selección de información se realizará arbitrariamente por el gobierno. Es más, se dejará de crear un gran volumen de información que no podrá ser descubierto por el gobierno.

⁴⁷ «Es muy importante entender claramente que la agresión no sólo impide el aprovechar la oportunidad de ganancia, sino que impide incluso el descubrimiento de dicha oportunidad». Jesús Huerta de Soto, *Socialismo, Cálculo Económico y Función empresarial*, Unión Editorial, 1992, pág. 91.

En otras palabras, los individuos no descubrirán continuamente las mejores normas, por lo que el gobierno no podrá copiarlas. Bien conocido es el caso de la codificación decimonónica en Europa, momento en el que los gobiernos recopilaron todo el derecho consuetudinario anterior y lo imprimieron en códigos nacionales.

Los juristas coinciden en considerar este proceso la petrificación de la costumbre, lo cual, a su vez, ha dificultado la actividad legislativa durante todo el siglo XX, en tanto el desfase temporal ha dificultado que los gobernantes tuvieran un espejo empresarial en el que mirarse. Su labor, con todo, no ha sido salvajemente constructivista pues todavía disponen de toda la sabiduría milenaria que supone la convergencia del derecho romano y canónico en el derecho común europeo.

Pero, en todo caso, es evidente que las normas jurídicas estatales paralizan la actividad empresarial al imponerles un curso de acción que libremente no habrían seguido y que, por tanto, les impide utilizar la información del mejor modo posible. En otras palabras, desde la perspectiva de la eficiencia dinámica los mandatos monocéntricos no contribuyen a un desarrollo eficiente de la institución jurídica.

6. Crisis de la institución

Como ya hemos visto, los mandatos estatales reprimirán seriamente la función empresarial, de manera que una buena porción de los individuos no podrá conseguir sus fines. De esto modo, podemos distinguir tres actitudes frente a la violencia estatal:

- *Apoyarla por ser útil para mis intereses (grupo 1)*: Éste sería el caso de los políticos, los funcionarios, los «intelectuales orgánicos» y todo el resto de personas que viven de las subvenciones o de los privilegios del Estado (sindicatos, agricultores...). El Estado y el uso de la fuerza les permite vivir a costa de los demás. Por tanto, seguirán apoyando las políticas que les benefician a no ser que, por ejemplo, se convenzan de la

inmoralidad de sus actuaciones y el ingreso monetario no les compense la insatisfacción psíquica.

- *Apoyarla por creer que es útil a mis intereses (grupo 2)*: Este sería el caso de todos aquellos individuos que creen necesario al Estado para proporcionar el entramado jurídico e institucional⁴⁸.

En este caso se encuentra la inmensa mayoría de la población en las sociedades occidentales. Actúan conforme a las pautas marcadas por el Estado porque creen que así —y sólo así— lograrán sus fines. También se encuentran en este grupo todas las personas que se acogen a intervenciones del Estado creyendo que son buenas para la sociedad, como por ejemplo, invertir con tipos de interés rebajados a través de la expansión crediticia⁴⁹.

Mientras que el primer grupo vive del Estado y, por tanto necesita al Estado, este grupo vive creyendo que el Estado existe para su beneficio, cayendo en una profunda ilusión⁵⁰.

- *Rechazarla por violar mis intereses (grupo 3)*: En este grupo se encontrarían todas aquellas personas que no están dispuestas a acatar las normas por suponer una violación de su derecho de propiedad y de los fines que establece para su vida. Ahora bien, también podríamos incluir todas aquellas personas que actuaran en calidad de free-riders con el Estado, esto es, creyendo erróneamente que es necesario, pero que su no

⁴⁸ «Los gobiernos siempre disfrutan de una gran ventaja: la presunción a su favor, esto es, la mayoría de las personas dirigidas cree que el gobierno es necesario para proveer ciertos servicios. En otras palabras, creen que una sociedad basada sólo en cooperación voluntaria no podría funcionar». Jörg Guido Hülsmann, «Political Unification: A generalized Progresión Theorem», *Journal of Libertarian Studies*, 13-1. Vemos como Hülsmann ha alcanzado conclusiones muy similares a las nuestras. Precisamente, nuestro primer cometido ha sido demostrar que la sociedad sí puede estar basada en instituciones cooperativas y, como decimos, la mayoría de defensores del Estado lo hacen aduciendo que es el único método que nos permitiría proveer justicia y seguridad.

⁴⁹ «Si los bancarios que se acogen a la reserva fraccionaria no son penalizados porque los actores del mercado creen que sus negocios son legítimos, entonces hay, ipso facto, un gobierno». Jörg Guido Hülsmann, «Toward a General Theory of Error Cycles», *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 1-4.

⁵⁰ «Hay una institución envolvente en la que la ilusión es inherente. Esta institución es el gobierno; esto es, una persona o grupo de personas que violan permanentemente los derechos de propiedad de otra gente». *Ibidem*.

observancia no daña sustancialmente al bienestar general y si incrementa el particular.

Hay que tener presente que estos grupos no clasifican a sujetos, sino a acciones individuales con respecto a ciertas normas. Un agricultor, por ejemplo, puede apoyar las subvenciones pero luego desconfiar del Estado y buscar su reducción en otros ámbitos. Un liberal, de la misma manera, puede defender la privatización de la educación, pero no de la justicia (por creer que contribuye al bien común).

La distinción nos interesa porque, dependiendo de la actitud, las personas reaccionarán de una forma distinta respecto a las normas. Cuando la gente siente que las normas están dictadas en su interés particular tenderá a defenderlas aun recurriendo a la manipulación y a la mentira. Si en cambio piensa que las normas contribuyen al bien común, la respuesta será desde una tímida indiferencia hasta una defensa razonada de las mismas; si bien es posible que termine dándose cuenta de su error cuando experimente el fracaso o métodos privados más eficientes. Por último, si los individuos creen que una norma es injusta y que atenta contra sus intereses tendrán incentivos para recurrir al mercado negro:

- *Apología de las normas*: Los grupos que viven del Estado serán los que de manera más activa colaborarán en justificar el régimen y en moldear el ordenamiento jurídico. Su función será aprobar normas que los sitúen a ellos mismos en el grupo 1 y propagarlas entre la población para que o bien se mantengan en el grupo 2 o pasen del grupo 3 al 2⁵¹.

⁵¹ «En todo momento y en todo lugar, los gobiernos tratan de persuadir a la gente de dos cosas: primero, que la resistencia no es un derecho del pueblo y, segundo, que un incremento de los impuestos es necesario o beneficioso». «Political Unification: A generalized Progression Theorem», Jörg Guido Hülsmann. También: «La función de los ideólogos al servicio del Estado es tejer los falsos ropajes del emperador para inducir a los ciudadanos a la aceptación de un doble rasero: que cuando el Estado comete los más graves y execrables crímenes no hace en realidad tal cosa, sino que lleva a cabo una tarea necesaria, adecuada, vital, ejecutada incluso —en edades pasadas— por mandato divino. El éxito secular de los ideólogos del Estado es probablemente la más gigantesca trampa de la historia del género humano». Murray Rothbard, *La Ética de la Libertad*, Unión Editorial, 1995, pág. 234.

Sobre el ordenamiento jurídico, la influencia de estas normas se traduce en inducir a la gente al error. Tratan de convencer a los individuos para que crean que el fin perseguido por las normas no sólo es posible sino que además les resulta útil. Sin embargo, en tanto éstos incorporen los mandatos gubernamentales a sus propios planes, sin tener en cuenta las contrapartidas y los costes no percibidos⁵² (tengamos presente que si esta gente creyera que los costes del mandato superan a sus beneficios, entonces integraría el grupo 3), habrán incurrido en un error que les impedirá completar sus planes⁵³. Por tanto, este grupo será el inductor de los errores del segundo.

La actitud de estas personas, pues, no sólo provocará que los mandatos estatales interrumpen la consecución de los fines, sino que las actividades empresariales de los sujetos caigan en continuos errores.

- *Acatamiento de las normas*: Los individuos respetan las normas y creen que su comportamiento contribuye de manera conjunta al bien común. En estos casos las instituciones resultantes serán fruto del generalizado engaño de que el gobierno es necesario, esto es, de que resulta mucho más útil de lo que en realidad es. La gente hará provisiones de seguridad, resolución de pleitos, cumplimiento de los acuerdos, calidad educativa o estabilidad de precios, que no se cumplirán.

Estos comportamientos erróneos dan lugar a instituciones que también serán erróneas. Los comportamientos pautados

⁵² «Lo que quería señalar es que las decisiones de grupo se cree frecuentemente que cuestan mucho menos de lo que le parecería a un observador superficial». Bruno Leoni, *Freedom and the Law*, Liberty Fund, 1991, pág. 10.

⁵³ «La víctima de un comportamiento fraudulento no se da cuenta de su comportamiento y, por tanto, actúa como si todo estuviera aun en orden. Piensa que puede realizar sus proyectos tal y como había planeado. No se ha dado cuenta de que la cantidad de sus medios ha disminuido. Por consiguiente, no ajustará la estructura de su propiedad a las nuevas circunstancias». Jörg Guido Hülsmann, «Toward a General Theory of Error Cycles», *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 1-4. Por supuesto, la víctima de una agresión gubernamental podría llegar a ser consciente del coste de oportunidad de la actividad del gobierno (si bien, dados los sistemas fiscales actuales y el sinfín de regulaciones, tal posibilidad es casi imposible), pero, si permanece en el grupo 2, sobrevalorará la utilidad de los medios políticos, con lo cual cometerá un error tecnológico.

que difundan estos individuos serán comportamientos que interioricen la restricción del mandato como adecuada para sus fines. Por ello, se producirá un error *generalizado*.

Lo significativo de este grupo es que a través de la prueba y el error puede pasar a integrar el tercer grupo, esto es, puede convencerse de que el gobierno va en contra de su interés. No obstante, los apologistas del gobierno consiguen que este grupo crea que, aun cuando sus planes hayan fracasado, sin la intervención estatal, el resultado habría sido todavía peor. De esta manera, la gente permanece en el grupo dos y los errores se vuelven *recurrentes*⁵⁴.

Mientras el fraude permanezca las instituciones seguirán siendo erróneas. El problema no es tanto que una gente engañe a otra, sino que la gente desengañada sea perseguida o reeducada por el Estado para que no pueda mostrar a los demás su comportamiento más eficiente.

- *Oposición a las normas*: Con independencia de si la oposición a la norma procede del convencimiento de su injusticia o de un calculado interés en quebrantarla, lo cierto es que en principio la no sujeción a un mandato supone la experimentación con formas alternativas de resolver los problemas sociales. El problema es que, como en breve desarrollaremos, la sanción que todo Estado debe asociar a su mandato disuade en ocasiones una actitud de oposición a la norma y sobre todo hace que esa oposición y esas soluciones alternativas permanezcan ocultas y fragmentadas.

El resultado lógico del choque entre estas tres fuerzas debería ser, lógicamente, el de la victoria de la tercera. Por mucho que los aduladores del Estado difundieran el mensaje de que éste es imprescindible, los sujetos del segundo grupo se moverían rápidamente al tercero en tanto no alcanzaran el fin general y vieran que otros sí lo hacen.

Pero este resultado únicamente acaece cuando estamos en un orden policéntrico donde los errores se autocorrigen. En la organización monocéntrica, basada en la fuerza, los

⁵⁴ «La teoría del ciclo económico no tiene que explicar solamente la ocurrencia del error, sino también la recurrencia de un cluster de errores». *Ibidem*.

individuos del tercer grupo, como ya hemos comentado, son sancionados siempre que quieran experimentar nuevas normas.

Ahora bien, este uso de la coacción no le resulta gratuito al Estado. Toda sanción requiere del uso de la fuerza, es decir, de un incremento del intervencionismo practicado. Este intervencionismo adicional provendrá de tres vías: el incremento de la violencia necesario para aplicar las normas, la degeneración institucional (que irá reduciendo la utilidad de la institución jurídica como mecanismo de resolución de conflictos) y la cultura de la irresponsabilidad (la propagación de pautas violentas de conducta como reproducción y aprendizaje de las desarrolladas por el Estado).

Las instituciones jurídicas acaban corrompiéndose y quebrantándose, con lo que la degeneración del derecho alcanza el punto en el que la catarsis deviene inevitable⁵⁵. De la misma manera que la crisis económica sigue a la inflación crediticia, la crisis social sigue a la inflación jurídica. Los individuos adoptan, en su caso, tres estrategias distintas frente al Estado que se corresponden con los tres recursos ya estudiados:

- *Violencia interna*: Cuando la agresión es contemplada como tal, diversos individuos decidirán organizarse y defenderse abiertamente del agresor. Así aparecen mafias o grupos independentistas que claman la jurisdicción sobre zonas de su territorio. El Estado debe desaparecer de esas zonas o el conflicto devendrá inevitable. El caso extremo sería el de la guerra civil, la batalla entre los que todavía no se han desencantado del gobierno contra los que pretenden sustituirlo. La institución jurídica en estos casos desaparece por completo, y sólo cuando la guerra termina los individuos supervivientes pueden volver a realizar acuerdos creíbles y promesas.

⁵⁵ «Este ensayo ahondará en la posibilidad de que el esfuerzo para imponer un orden social pueda en realidad conducir al quebrantamiento del orden y de que cualquier estructura formal legal pueda contener elementos disfuncionales que lleven a ese resultado». Butler D. Shaffer, «La violencia como producto del orden impuesto», *Libertas* n.º 9, 1988.

- *Migraciones masivas (Nomadismo)*: Obviamente, en las sociedades modernas la práctica del nomadismo ha sido sustituida por las migraciones masivas. La parte de la población que ya ha comprendido la naturaleza asfixiante del Estado decide huir. Dado que tienen importantes riquezas en el territorio jurisdicción del Estado, se trata de una medida muy dolorosa y costosa que muy pocos están dispuestos a emprender.

Los efectos de las migraciones masivas son completamente desastrosos para una sociedad. En efecto, existen motivos para pensar que quienes primero abandonarán el país serán las personas más capaces, los mejores empresarios. Por un lado, serán ellos los que perciban un mayor coste de oportunidad por permanecer en un Estado absolutamente reglamentado; por otro, también tenderán a minimizar los costes de la migración, por cuanto su capacidad les permitirá «volver a empezar» en otras partes del mundo más libres.

La migración de las mentes más capaces y emprendedoras agravará la situación de atrofia institucional, requiriendo dosis mayores de intervencionismo.

- *Sometimiento (Incertidumbre)*: Aun cuando sectores importantes de la población muestren su descontento con el gobierno, durante largos períodos de tiempo pueden considerar que no conviene sublevarse o migrar, bien porque los costes son muy elevados o porque el resultado también lo es. En estos casos, asistimos a un sometimiento o esclavitud voluntaria de los individuos. Se trata de una situación generalmente inestable que, en todo caso, terminará con algún tipo de revolución, que puede ser más o menos pacífica (como la ocurrida en los antiguos satélites de la URSS) o sangrienta (como ha sucedido con muchos procesos de descolonización en África).

Esto nos permite aplicar el teorema progresivo de las instituciones al caso del derecho lo que significa que necesariamente la institución sufrirá una profunda degeneración que acabará en una crisis catártica.

Además, también podemos concluir que si los Estados quieren mantener su monopolio monocéntrico —dado que

no parece probable que logren someter a la población en la esclavitud al estilo de la URSS stalinista—, tenderán a recurrir a unificaciones políticas que amplíen sus jurisdicciones, bien a través de tratados internacionales o de la constitución de nuevos bloques estatales.

A través de la unificación política, los diversos Estados conseguirían hacer frente a la globalización y eliminar los perversos efectos para sus pretensiones dominadoras. En caso de llegar al supuesto extremo de un gobierno mundial, los individuos no podrían recurrir a las migraciones masivas como mecanismo de defensa. Todo el mundo estaría bajo un mismo mandato.

La institución jurídica sufriría una parálisis sin precedentes y los individuos deberían aceptar convertirse en esclavos del poder político, renunciando a sus vidas y a sus fines, o emprender guerras de liberación y secesión. En cualquier caso, la institución jurídica que favorece la cooperación y los acuerdos creíbles entre los individuos se quebraría y fragmentaría. Cuando el ataque a la propiedad privada se vuelve máximo —bien a través de la esclavización o de la guerra sin cuartel— la institución jurídica simplemente desaparece.

Por tanto, nuestro teorema progresivo del derecho sería el siguiente: todo ataque a la propiedad privada genera una degeneración de la institución jurídica; toda degeneración jurídica conducirá, en una organización monocéntrica, o bien a la destrucción completa de la institución jurídica (a través de la esclavitud de los ciudadanos) o bien a gobiernos cada vez mayores, pero que sólo servirán para aplazar la crisis de la institución ⁵⁶.

⁵⁶ Hülsmann considera que la integración política es consecuencia inevitable de la progresiva insolvencia de los distintos gobiernos: «El hecho fundamental es que la mayoría de los gobiernos modernos están muy endeudados. Y no hay duda de que pagar las deudas resulta muy impopular por el incremento de impuestos que requeriría. Por tanto, hay sólo tres vías posibles, a saber: inflación, denunciar la deuda, y la unificación política(...) La tercera opción consiste en proporcionar liquidez de los gobiernos que todavía no hayan quebrado. El precio a pagar por esta asistencia es, por supuesto, en términos de favores políticos». Jörg Guido Hülsmann,

7. La teoría del desprendimiento

Las organizaciones monocéntricas nos niegan el derecho de secesión, por lo que la única manera pacífica de defendernos consiste en la emigración, bien personal o bien de nuestras riquezas. Esta amenaza de migración no sólo mantiene contenida la rapiña estatal, sino que además permite el ejercicio de la función empresarial a escala internacional a través de las transacciones supraestatales⁵⁷. Si las unificaciones políticas, los impuestos internacionales⁵⁸ o la armonización internacional de normas se materializan, entonces el círculo vicioso se acelerará e inevitablemente provocaremos la destrucción de la institución jurídica, de la paz y de la prosperidad.

Sin embargo, la globalización permite resistir la inevitable degeneración de nuestra convivencia, ya que ayudar a entender que no necesitamos de una organización monocéntrica para sobrevivir. Cuanto más interactúen los individuos en el orden espontáneo internacional (en los mercados OTCs), más gente pasará del grupo 2 al 3 y, por tanto, más débiles serán las bases

«Political Unification: A Generalized Progression Theorem», *Journal of Libertarian Studies*, 13-1. Su tesis no es, en absoluto, incompatible con la nuestra. Nosotros hemos analizado la necesidad de una unificación política desde el punto de vista jurídico, sin embargo no dudamos de que las razones financieras impulsan también hacia ella. De hecho, la deuda de los gobiernos tiene su origen en su necesidad de mantener bajo control a la población, a través de controles policiales, educativos y económicos (por ejemplo, ninguna persona de 55 años en la Unión Europea sería tan insensata como para levantarse contra el Estado, arriesgándose a perder la única pensión de la que dispondrá durante el resto de su vida). Es más, Hülsmann ve claramente que un nuevo ataque a la propiedad privada desde el lado impositivo supondría o bien un levantamiento popular o una fuga de capitales que los gobiernos no están dispuestos a consentir. Por otro lado, una impresión masiva de dinero daría al traste con la institución monetaria. De ahí que la única solución para no desencadenar una crisis jurídica o una crisis monetaria pasa por la unificación política.

⁵⁷ Que a su vez sirven como referencia para que los mandatos de los dirigentes no sean tan represivos para la función empresarial; tal y como sucedía con el Gosplan soviético que fijaba sus precios internos en función de los precios internacionales.

⁵⁸ Por ejemplo, la famosa Tasa Tobin no es más que un intento de incrementar los costes de la migración, elevando la capacidad expoliadora y represiva de los Estados.

del Estado. La globalización nos demuestra la viabilidad de un orden policéntrico y, por tanto, nos enseña a desprendernos del Estado⁵⁹.

⁵⁹ Como ha expresado Antonio Mascaró en su «Teoría del desprendimiento»: «No es un desprendimiento tajante. Es gradual a medida que cada uno va descubriendo nuevas salidas hacia la libertad y la responsabilidad individual. Se agrava el problema de la economía sumergida, dirán los que se han especializado en partir y repartir desde arriba. No, lo que pasa es que la confianza en el Estado del Bienestar se hunde porque éste hace aguas y la gente se espabila y aprende a nadar». Antonio Mascaró, «La Teoría del desprendimiento», Instituto Juan de Mariana, Comentario diario, 9-12-2005 (<http://www.juandemariana.org/comentario/395/>).

UNA NOTA SOBRE LA CRISIS DEL SOCIALISMO

JESÚS HUERTA DE SOTO*

No hay nada más práctico que una buena teoría. Por eso, me propongo explicar en términos teóricos qué es el socialismo y por qué es un error intelectual, una imposibilidad científica. Mostraré por qué se desmoronó, por lo menos el socialismo real, y por qué el socialismo que sigue existiendo en forma de intervencionismo económico en los países occidentales, es el principal culpable de las tensiones y conflictos que padecemos. Vivimos en un mundo esencialmente socialista, a pesar de la caída del Muro de Berlín, y seguimos soportando los efectos que según la teoría son propios de la intervención del Estado sobre la vida social.

Definir el socialismo exige entender previamente el concepto de «función empresarial». Los teóricos de la economía definen la función empresarial como una capacidad innata del ser humano. No nos estamos refiriendo al empresario típico que saca adelante un negocio. Nos estamos refiriendo a esa innata capacidad que tiene todo ser humano para descubrir, crear, darse cuenta de las oportunidades de ganancia que surgen en su entorno y actuar en consecuencia para aprovecharse de las mismas. De hecho, etimológicamente, la palabra empresario evoca al descubridor, a quien se da cuenta de algo y lo aprehende. Es la bombilla que se enciende.

La función empresarial es la primera capacidad del ser humano. Es lo que por naturaleza más nos distingue de los animales, esa capacidad de crear y descubrir cosas. En este sentido general, el

* Catedrático de Economía Política, Universidad Rey Juan Carlos (Madrid). Conferencia dictada en honor a Pascal Salin y publicada en inglés en *L'Homme Libre: Mélanges en L'Honneur de Pascal Salin*, Les Belles Lettres, París 2006, pp. 330-340.

ser humano, más que *homo-sapiens* es *horno-empresario*. ¿Quién es, pues, empresario? Pues la Madre Teresa de Calcuta, por ejemplo. No estoy hablando sólo de Henri Ford o de Bill Gates, que sin duda alguna son grandes empresarios en el ámbito comercial y económico. Un empresario es toda persona con una visión creativa, revolucionaria. La misión de la Madre Teresa era ayudar a los más necesitados, y buscaba medios para lograrlo de forma creativa y aunando voluntades. Por eso, Teresa de Calcuta fue un ejemplo paradigmático de empresario. Por tanto, entendamos la función empresarial como la más íntima característica de nuestra naturaleza como seres humanos, que explica el surgimiento de la sociedad como una red complicadísima de interacciones. Son relaciones de intercambio de unos con otros y las entablamos porque de alguna manera nos damos cuenta de que salimos ganando. Y todas ellas están impulsadas por nuestro espíritu empresarial.

Todo acto empresarial produce una secuencia de tres planos. El primero consiste en la creación de información: cuando un empresario descubre o crea una idea nueva, genera en su mente una información que antes no existía. Y esa información, por una vía o por otra, se transmite en oleadas sucesivas, dando lugar al segundo plano. Aquí veo un recurso barato que se utiliza mal, y allí descubro una necesidad urgente de ese mismo recurso. Compró barato, vendo caro. Transmito la información. Finalmente, agentes económicos que actúan de manera descoordinada, aprenden, descubren que deben guardar un recurso porque alguien lo necesita. Y esos son los tres planos que completan la secuencia: creación de información, transmisión de información y, lo más importante, efecto de coordinación o ajuste. Desde que nos levantamos hasta que nos acostamos, disciplinamos nuestro comportamiento en función de necesidades ajenas, de personas a las que ni siquiera llegamos a conocer, y eso lo hacemos *motu proprio* porque siguiendo nuestro propio interés empresarial nos damos cuenta de que así salimos ganando. Es importante presentar esto de entrada porque, por contraste, vamos a ver ahora qué es el socialismo.

El socialismo se debe definir como «todo sistema de agresión institucional y sistemática en contra del libre ejercicio de la

función empresarial». Consiste en imponer por la fuerza, utilizando todos los medios coactivos del Estado. Podrá presentar determinados objetivos como buenos, pero tendrá que imponerlos irrumpiendo por la fuerza en ese proceso de cooperación social protagonizado por los empresarios. Por tanto, y esta es su primera característica, actúa mediante coacción. Esto es muy importante, porque los socialistas siempre quieren ocultar su cara coactiva, que es la esencia más característica de su sistema. La coacción consiste en utilizar la violencia para obligar a alguien a hacer algo. Por un lado está la coacción del criminal que asalta en la calle; por otro, la coacción del Estado, que es la que caracteriza al socialismo. Porque si se trata de una coacción asistemática, el mercado tiene sus mecanismos, en la medida de lo posible, para definir el derecho de propiedad y defenderse de la criminalidad. Pero si la coacción es sistemática y procede institucionalmente de un Estado que tiene todos los medios del poder, la posibilidad de defendernos de los mismos o evitarlos es muy reducida. Es entonces cuando el socialismo manifiesta su realidad esencial con toda su crudeza.

No estoy definiendo el socialismo en términos de si existe propiedad pública o privada de los medios de producción. Eso es un arcaísmo. La esencia del socialismo es la coacción, la coacción institucional procedente del Estado, a través de la cual se pretende que un órgano director se encargue de las tareas necesarias para coordinar la sociedad. La responsabilidad pasa de los seres humanos de a pie, protagonistas de su función empresarial, que tratan de buscar los fines y crear lo que más les conviene para alcanzarlos, a un órgano director que «desde arriba» pretende imponer por la fuerza su particular visión del mundo o sus particulares objetivos. Además, en esta definición del socialismo es irrelevante si ese órgano director ha sido o no elegido democráticamente. El teorema de la imposibilidad del socialismo se mantiene íntegro, sin ninguna modificación, con independencia de que sea o no democrático el origen del órgano director que quiere imponer por la fuerza la coordinación de la sociedad.

Definido el socialismo de esta manera, pasemos a explicar por qué es un error intelectual. Lo es porque es imposible que

el órgano director encargado de ejercer la coacción para coordinar la sociedad se haga con la información que necesita para dar un contenido coordinador a sus mandatos. Ése es el problema del socialismo, es su gran paradoja. Necesita información, conocimiento, datos para que su impacto coactivo —la organización de la sociedad— tenga éxito. Pero nunca puede llegar a hacerse con esa información. Los teóricos de la Escuela Austriaca de Economía Mises y Hayek, elaboraron cuatro argumentos básicos durante el debate que mantuvieron en el siglo XX contra los teóricos de la economía neoclásica, que nunca fueron capaces de entender el problema que planteaba el socialismo. ¿Y por qué no fueron capaces de entenderlo? Por esta razón: creían que la economía funcionaba como se explica en los libros de texto de primer curso, pero lo que se explica, en los libros de texto de primer curso de economía con respecto al funcionamiento de la economía de mercado es radicalmente erróneo y falso. Esos libros de texto basan sus explicaciones del mercado en términos matemáticos y de ajuste perfecto. Es decir, el mercado sería una especie de computadora que ajusta de manera automática y perfecta los deseos de los consumidores y la acción de los productores, de tal manera que el modelo ideal es el de competencia perfecta, descrito por el sistema de ecuaciones simultáneas de Walras.

Siendo yo estudiante, en mi primera clase de economía, el profesor comenzó con una frase sorprendente: «Supongamos que toda la información está dada». Y luego comenzó a llenar la pizarra de funciones, curvas y fórmulas. Ése es el supuesto que utilizan los neoclásicos: que toda la información está dada y no cambia. Pero ese supuesto es radicalmente irreal. Va contra la característica más típica del mercado: la información no está nunca dada.

El conocimiento sobre los datos surge continuamente como resultado de la actividad creativa de los empresarios: nuevos fines, nuevos medios. Luego no podemos construir una teoría económica bajo ese supuesto sin que sea errónea. Los economistas neoclásicos pensaron que el socialismo era posible porque supusieron que todos los datos necesarios para elaborar el sistema de ecuaciones y encontrar la solución estaban «dados».

No fueron capaces de apreciar lo que sucedía en el mundo que tenían que investigar científicamente, no pudieron ver lo que de verdad sucedía.

Sólo la Escuela Austriaca siguió un paradigma distinto. Nunca supuso que la información estaba dada, consideró que el proceso económico era impulsado por empresarios que continuamente cambian y descubren nueva información. Solamente ella fue capaz de darse cuenta de que el socialismo era un error intelectual. Desarrolló su argumento empleando cuatro asertos, dos que podemos considerar «estáticos» y otros dos que podemos considerar dinámicos.

En primer lugar —afirma—, es imposible que el órgano director se haga con la información que necesita para dar un contenido coordinador a sus mandatos por razones de volumen. El volumen de la información que manejamos los seres humanos es inmenso, y lo que siete mil millones de seres humanos tienen en la cabeza es imposible de gestionar. Este argumento quizá lo pudieran entender los neoclásicos, pero es el más débil, el menos importante. Al fin y al cabo, hoy en día con la capacidad informática de que disponemos podemos tratar volúmenes inmensos de información.

El segundo argumento es mucho más profundo y contundente. La información que se maneja en el mercado no es objetiva; no es como la información que está impresa en la guía de teléfonos. La información empresarial tiene una naturaleza radicalmente distinta, es una información subjetiva, no objetiva; es tácita, es decir, sabemos algo, un *Know How*, pero no sabemos en qué consiste detalladamente, es decir, el *Know That*. Explicado de otra forma: es la información del que sabe montar en bicicleta. Es como si alguien pretendiera aprender a montar en bicicleta estudiando la fórmula de la física matemática que expresa el equilibrio que mantiene el ciclista cuando pedalea. El conocimiento necesario para montar en bicicleta no se obtiene así, sino mediante un proceso de aprendizaje, habitualmente accidental, que finalmente permite experimentar el sentido del equilibrio subido a una bicicleta y que al torcer en las curvas debemos inclinarnos para no caer. Con toda seguridad, Indurain desconoce las leyes que le han permitido ganar el Tour de Francia, pero

tiene el conocimiento de cómo se monta en bicicleta. La información tácita no se puede plasmar de manera formalizada y objetiva, ni trasladar a ningún sitio, y menos a un órgano director. Sólo se puede transmitir a un órgano director para que éste asimile y coaccione, dando un contenido coordinador a los mandatos, una información unívoca que no se preste a malentendidos. Pero la mayor parte de la información de la que depende el éxito de nuestras vidas no es objetiva, no es información de la guía de teléfonos, es información subjetiva y tácita.

Pero estos dos argumentos —que la información es de un volumen enorme y que además tiene un carácter tácito— no bastan. Hay otros dos, dinámicos, que son todavía mucho más contundentes y que implican la imposibilidad del socialismo.

Los seres humanos estamos dotados de una innata capacidad creativa. Continuamente descubrimos «nuevas» cosas, «nuevos» fines, «nuevos» medios. Difícilmente se va poder transmitir a un órgano director la información o el conocimiento que todavía no ha sido «creado» por los empresarios. El órgano director se empeña en construir un «nirvana social» mediante el Boletín Oficial del Estado y la coacción. Pero para eso tiene que saber qué pasará mañana. Y lo que pase mañana dependerá de una información empresarial que todavía no se ha creado hoy, no se puede transmitir hoy para que nuestros gobernantes nos coordinen bien mañana. Esa es la paradoja del socialismo, la tercera razón.

Pero eso no es todo. Existe un cuarto argumento que es definitivo. La propia naturaleza del socialismo —que como hemos dicho antes se basa en la coacción, el impacto coactivo sobre el cuerpo social o sociedad civil— bloquea, dificulta o imposibilita, allí donde precisamente impacta y en la medida en que impacta, la creación empresarial de información, que es precisamente la que necesita el gobernante para dar un contenido coordinador a sus mandatos.

Esa es la demostración en términos científicos de que el socialismo es teóricamente imposible, porque no puede hacerse con la información que necesita para dar un contenido coordinador a sus mandatos. Y éste es un análisis puramente objetivo y científico. No hay que pensar que el problema del socialismo reside en que «los que están arriba son malos». Ni la persona con mayor

bondad del mundo, con las mejores intenciones y con los mejores conocimientos, podría organizar una sociedad sobre el esquema coactivo socialista; lo convertiría en un infierno, ya que, *dada la naturaleza del ser humano* resulta imposible conseguir el objetivo o el ideal socialista.

Todas estas características del socialismo tienen consecuencias que podemos identificar en nuestra realidad cotidiana. La primera es su atractivo. En nuestra naturaleza más íntima encontramos el riesgo de caer en el socialismo porque su ideal nos tienta, porque el ser humano se rebela contra su naturaleza. Vivir en un mundo con un futuro incierto nos inquieta, y la posibilidad de controlar ese futuro, de erradicar la incertidumbre, nos atrae. Dice Hayek en *La fatal arrogancia* que en realidad el socialismo es la manifestación social, política y económica del pecado original del ser humano, que es la arrogancia. El ser humano quiere ser Dios, es decir, omnisciente. Por eso, siempre, generación tras generación, tendremos que estar en guardia contra el socialismo, asumir que nuestra naturaleza es creativa, es de tipo empresarial. El socialismo no es un simple tema de siglas o de partidos políticos en determinados contextos históricos. Siempre se infiltrará de manera sinuosa en comunidades, familias, barrios, partidos políticos de derechas y liberales... Tenemos que estar en contra de esa tentación del estatismo porque es el peligro más original que tenemos los seres humanos, nuestra mayor tentación: creernos Dios. El socialista se considera capaz de superar ese problema de la ignorancia radical que desacredita en su esencia su sistema social. Por eso, el socialismo siempre es resultado de un pecado de soberbia intelectual. Detrás de todo socialista hay un arrogante, un intelectual soberbio. Y eso lo podemos constatar en todos los ámbitos.

Además, el socialismo tiene unas características que podemos llamar «periféricas»: descoordinación y desorden social. El acto empresarial puro coordina, pero el socialismo lo coacciona y produce un efecto de descoordinación. El empresario se da cuenta de que hay una oportunidad de ganancia. Compra barato, vende caro. Transmite información y coordina. Dos personas que en un principio actuaban contra sus respectivos intereses, ahora, sin darse cuenta, actúan de forma coordinada o ajustada.

El socialismo, al impedir eso por la fuerza, en mayor o menor medida, desajusta. Y lo peor es que los socialistas, cuando observan el desajuste causado por ellos, la descoordinación, el conflicto y el agravamiento del problema, lejos de llegar a las conclusiones razonables que hemos expuesto, demandan más socialismo, más coacción institucional. Y pasamos a un proceso en el que los problemas, en vez de solucionarse, se agravan indefinidamente, incrementándose todavía más el peso del Estado. El ideal socialista exige extender los tentáculos del Estado por todos los intersticios sociales y genera un proceso que conduce hasta el totalitarismo.

Otra característica del socialismo es la falta de rigor. Se prueba, se cambia de criterio, se constata el agravamiento de los problemas y se da un giro político coaccionando de manera errática. ¿Por qué? Porque los efectos que tienen las medidas de intervención suelen parecerse poco a los pretendidos. El salario mínimo, por ejemplo, pretende mejorar el nivel de vida. ¿El resultado? Más paro y más pobreza. ¿Los más perjudicados? Los grupos sociales que por primera vez acceden al mercado de trabajo, que son los jóvenes, las mujeres, las minorías étnicas y los inmigrantes. Otro ejemplo: se diseña una política agraria comunitaria y se inunda de productos la Unión Europea mediante subvenciones o precios políticos. El consumidor paga precios más elevados y se perjudica a los países pobres porque los mercados internacionales se llenan de productos excedentes de la UE a precios con los que no pueden competir.

El socialismo actúa además como una especie de droga u opio inhibidor. Genera malas inversiones, porque distorsiona las señales acerca de dónde hay que invertir para satisfacer los deseos de los consumidores. Agudiza los problemas de escasez y genera irresponsabilidad sistemática de los gobiernos, porque no hay posibilidad de conocer la información necesaria para actuar responsablemente, no es posible conocer los costes. El gobernante sólo puede actuar de modo voluntarista, dejando constancia en el Boletín Oficial del Estado de su mera voluntad; eso, como afirma Hayek, no es «LEY» —así, con mayúsculas—, sino «legislación», normas, habitualmente excesivas e inútiles, aunque digan ampararse en datos «objetivos». Lenin decía que toda la

economía debía organizarse como el servicio de correos y que el departamento más importante de un sistema socialista es el Instituto Nacional de Estadística. «Estadística» procede etimológicamente de «Estado». Por tanto, es un término ante el que debemos ponernos en guardia si queremos evitar el socialismo, un concepto sospechoso. Jesús nació en Belén porque el emperador ordenó una estadística relacionada con los impuestos. Lo primero que tiene que hacer todo gran liberal es pedir la eliminación del Instituto Nacional de Estadística. Ya que no podemos evitar que el Estado haga daño, al menos ceguémosle los ojos para que sea más aleatorio cuando forzosamente se equivoca.

Otro efecto claro del socialismo es el que produce sobre el entorno natural. Es terrible. La única manera de defenderlo es definiendo bien los derechos de propiedad. Nadie llama a la casa de uno y le tira un cubo de basura a su cara. Eso sólo se hace en las «zonas comunes». Como se afirma en un viejo dicho español, «lo que es del común es del ningún». La tragedia de los bienes comunales, sean aguas sucias, bancos de peces que desaparecen o la extinción del rinoceronte, siempre es resultado de una limitación estatal del derecho de propiedad que exige una economía de mercado. Porque allí donde se privatiza el monte hay caza, pero no la hay en los montes públicos. Y donde se han privatizado los elefantes, los elefantes sobreviven. Y siguen existiendo las reses bravas porque los empresarios de la Fiesta Nacional se encargan de cuidarlas. La única manera de mantener el medio ambiente es mediante una economía de mercado, a través del sistema capitalista y de los derechos de propiedad bien defendidos. Donde estos principios desaparecen el medio ambiente se degrada. Los ríos ingleses son de titularidad privada. Todos están limpios, en todos se puede pescar; lo hacen diferentes clubes de pesca, caros, medianos y baratos. Vayan ustedes a buscar peces a los ríos españoles...

Y la corrupción. El socialismo corrompe. Los que vivieron las economías socialistas que se escondían tras el Muro de Berlín se dieron cuenta de la gran mentira que suponía todo ese mundo. Y no nos durmamos en la complacencia pensando que lo hemos superado, que esa gran mentira no existe aquí. Sigue existiendo, aunque con una diferencia de grados. ¿Por qué corrompe el

socialismo? Por varias razones. En primer lugar, los seres humanos coaccionados en el esquema socialista no tardan en darse cuenta de que para lograr sus objetivos es mucho más efectivo dedicar su esfuerzo e ingenio a influir sobre los gobernantes que a tratar de descubrir oportunidades de ganancia y servir a los demás. De ahí surgen los grupos de interés, que tratan de condicionar las decisiones del órgano director. El órgano director socialista atrae como un imán todo tipo de influencias perversas y corruptoras. Además, inicia un proceso de lucha por el poder. Cuando prepondera el esquema socialista es vital quién esté en el poder, si es «de los míos» o no. Una sociedad socialista siempre está muy politizada. No ocurre como en Suiza, por ejemplo, donde seguramente la gente no conoce ni el nombre de su Ministro de Defensa, o incluso el del Presidente del Gobierno. Y además no le importa, porque no es vital quién esté en el poder.

Los seres humanos deberíamos dedicar la mayor parte de nuestro esfuerzo a sacar adelante nuestras vidas sin este tipo de intervenciones. Y este proceso de lucha por el poder, de intervencionismo, hace que poco a poco se vaya modificando el hábito de comportamiento moral del ser humano. Los seres humanos manifiestan un comportamiento cada vez más amoral, menos sometido a los principios. Nuestro comportamiento es cada vez más agresivo. Se trata de lograr el poder para imponer cosas a los demás. Y eso se traslada miméticamente al comportamiento individual, hace que cada vez disciplinemos menos nuestro comportamiento, que dejemos de lado el esquema pautado de normas morales. La moral es el piloto automático de la libertad. He aquí otra influencia corruptora del socialismo.

Además, cuanto más socialismo hay más se desarrolla la economía llamada sumergida o mercado negro. Pero como se decía en los países del este, en un medio socialista «la economía sumergida no es el problema, es la solución». Por ejemplo, en Moscú no había gasolina, pero todo el mundo sabía que en determinado túnel se vendía gasolina en el mercado negro. Gracias a eso la gente podía conducir.

Pero, obviamente, un gobierno socialista no puede conformarse con aceptar todas estas críticas, de manera que recurre a

la propaganda política. Todo problema —se dice— es detectado a tiempo por el Estado, que lo arregla inmediatamente. Una y otra vez, de manera sistemática, la propaganda política está en todos los ámbitos para tratar de contrarrestar la crítica, creando una cultura de lo estatal que aturde y desorienta a la ciudadanía, que llega a pensar que ante cualquier problema el Estado se hará cargo de todo. Y ese modo de pensar, estrictamente socialista, se transmite de generación en generación.

La propaganda conduce a la megalomanía. Las organizaciones burocráticas, los funcionarios, los políticos etc., no están sometidos a una cuenta de pérdidas y ganancias. Una mala gestión no supone para ellos la expulsión del mercado. El gobernante y el funcionario solamente responden ante un presupuesto y un reglamento. No hay maldad personal en ello. Al menos, no necesariamente. Son como cualquiera de nosotros, pero en el entorno institucional en el que están insertos sus acciones son perversas. Su actividad dentro del Estado los lleva a pedir más funcionarios, más presupuesto, y a afirmar que su labor es vital. ¿Recuerdan algún funcionario, político o burócrata que después de un profundo análisis haya llegado a la conclusión de que el organismo para el que trabaja es inútil, que tiene un coste superior al beneficio que proporciona a la sociedad, y haya propuesto a su responsable gubernamental y a su ministro que elimine el epígrafe presupuestario correspondiente y lo clausure? Nunca. Por el contrario, siempre —en todos los contextos y con todos los gobiernos— es «vital» el papel que uno cumple en el Estado. El socialismo es megalómano e impregna de ese carácter al conjunto de la sociedad. A la cultura, por ejemplo, transformada en política cultural y definida por un distinguidísimo representante de la Unión Europea del siguiente modo, según le dijo a un compañero de partido cuando estaba a cargo del Ministerio de Cultura: «Mucho dinero público, mucha fiesta para los jóvenes y premios para los amiguetes».

Igualmente, el socialismo conduce a la prostitución de los conceptos de ley y de justicia. El derecho, entendido en su concepción clásica, no es sino un conjunto de normas o leyes materiales abstractas que se aplican con carácter general a todos por igual. Y la justicia consiste en enjuiciar si los comportamientos

individuales se han ajustado o no a ese esquema de normas objetivas y abstractas. Se trata de normas ciegas. Por eso, tradicionalmente se representa a la Justicia con los ojos tapados. En el Levítico se dice «con justicia juzgaras a tu prójimo, no dejándote llevar ni por las dádivas del rico ni por las lágrimas del pobre». En el momento en el que se violan los principios generales del derecho, aunque se pretenda hacerlo «por una buena causa» (porque nos conmueve un desahucio por impago de la renta, o porque un pequeño hurto en un gran almacén carece de relevancia en los ingresos de la empresa afectada) se inflige un daño terrible a la justicia. Los jueces que actúan de esta forma y no aplicando la ley, caen en ese error fatal de la arrogancia intelectual, de creerse dioses. Sustituyen la ley por su impresión sobre las circunstancias particulares del caso y abren la puerta a quienes no pretenden del juez que haga justicia sino que se conmueva. La demanda se convierte en un boleto de lotería que puede salir premiado si uno tiene suerte en el juzgado, y se desencadena un efecto de bola de nieve que sobrecarga a los jueces, que son cada vez más imperfectos en la emisión de sus sentencias y alimentan el proceso con su arbitrariedad. Desaparece la seguridad jurídica y la justicia se corrompe.

La solución, por supuesto, no pasa por dotar de más medios al sistema judicial, pero eso es justamente lo que se pedirá.

En última instancia, el daño más perverso de la corrupción del socialismo es ese efecto mimético sobre el ámbito de la acción individual. Para la gente de buena fe es muy atractivo: si hay problemas, el Estado pondrá los medios e impondrá la solución. ¿Quién puede estar en contra de conseguir un objetivo tan bueno y loable? El problema es la ignorancia que anima ese argumento. El Estado no puede saber lo que necesitaría saber para obrar así, no es Dios, aunque algunos creen que lo es. Esa creencia perturba el proceso empresarial y agrava los problemas. En vez de actuar de manera automática siguiendo principios dogmáticos sometidos al derecho, actúa arbitrariamente, y eso es lo que desmoraliza y corrompe más la sociedad. La lucha antiterrorista ilegal que se desarrolló en España durante el mandato del Partido Socialista Obrero Español (PSOE) es un ejemplo perfecto de lo que decimos. Fue un error terrible. Los principios no

son un obstáculo que impida alcanzar los resultados deseados, sino el único camino que nos puede conducir hasta ellos. Como afirma un dicho anglosajón, «la mejor política pragmática es actuar atendiendo a principios», es decir, ser honestos, siempre. Y eso es precisamente lo que no hace el socialismo, porque en su esquema de racionalización de fines y medios, creyéndose Dios, la decisión óptima es violar los principios morales.

El socialismo no sólo es un error intelectual, también es una fuerza realmente antisocial, porque su más íntima característica consiste en violentar, en mayor o menor medida, la libertad empresarial de los seres humanos en su sentido creativo y coordinador. Y como eso es lo que distingue al ser humano, el socialismo es un sistema social antinatural, contrario a lo que el ser humano es y aspira a ser.

En la encíclica «Centesimus Annus», Juan Pablo II, preguntándose cuál es el sistema social más conforme a la naturaleza humana, escribe lo siguiente: «Si por «capitalismo» se entiende un sistema económico que reconoce el papel fundamental y positivo de la empresa, del mercado, de la propiedad privada y de la consiguiente responsabilidad para con los medios de producción, de la libre creatividad humana en el sector de la economía, la respuesta ciertamente es positiva». Aunque inmediatamente añade, «Pero...». Y ¿por qué? Porque Juan Pablo II pasó su vida advirtiendo de los efectos de un capitalismo salvaje, ajeno a los principios morales, éticos y legales. Teniendo en cuenta que lo censurable es el egoísmo, la inmoralidad, etc., porque a efectos del sistema social, el capitalismo es en el peor de los casos neutro. Pues en un esquema de intercambios voluntarios se promueve la moralidad, la distinción entre el bien y el mal, frente a la corrupción propia del socialismo.

Finalmente, ¿qué ha pasado con el socialismo? ¿Ha fracasado? ¿Ha desaparecido, se ha diluido como un azucarillo en un vaso de agua? Sí y no. Eso ha pasado con el socialismo real, pero nuestras sociedades siguen profundamente imbuidas de socialismo. Las diferencias entre los llamados partidos de izquierdas y de derechas son de grado, aunque en España algo se avanzó entre 1996 y 2004 en el ámbito de la libertad. Primero, con la desaparición de la esclavitud en pleno siglo XX: el servicio militar

pasó a ser voluntario, y eso es de vital importancia —por cierto, me permito recordar que el PSOE no quería—. En segundo lugar, se produjo una reducción tímida de impuestos y, luego, el principio del presupuesto equilibrado y alguna liberalización y privatización. Tampoco fue para tirar cohetes, pero hay que tener en cuenta que la inmensa mayoría de los 11 o 12 millones de votantes del partido que estuvo en el poder eran socialistas, en el sentido que hemos dado aquí a ese término. Poco más se podía hacer.

Ahora, la misión es nuestra, de los intelectuales, de los *second-hand dealers of ideas*, de los profesores en la universidad... Somos responsables de ir cambiando el espíritu, sobre todo de los jóvenes, que son capaces de salir a la calle a pecho descubierto a defender los ideales. El socialismo sigue siendo hoy predominante: entre el 40% y el 50% del Producto Interior Bruto de los países del mundo occidental moderno está gestionado por la Administración pública. Ahora, de nuevo con el PSOE en el Gobierno de España, parece que los vientos soplan otra vez en esa dirección. Así, terminaremos totalmente perdidos y muy lejos del único camino por el que puede avanzar nuestra sociedad. Nuestra única posibilidad radica, como siempre, en el poder de las ideas y en la honestidad intelectual de la juventud.

Documentos

EL LIBERALISMO Y EL PRINCIPIO DE NACIONALIDAD

LUDWIG VON MISES*

Los enemigos del liberalismo no han conseguido demostrar que sus doctrinas sobre el valor del capitalismo y del gobierno democrático sean falsas. ¿Han tenido más éxito al criticar la tercera parte del programa liberal, es decir, sus propuestas para una cooperación pacífica entre los diversos Estados y naciones? Al contestar a esta pregunta debemos recalcar de nuevo que el principio de nacionalidad no representa la solución liberal del problema internacional. Los liberales propugnaban la autodeterminación. El principio de nacionalidad es resultado de la interpretación que el pueblo de la Europa central y oriental, que nunca comprendió del todo el significado de las ideas liberales, dio al principio de autodeterminación. Es una desfiguración, no un perfeccionamiento, del pensamiento liberal.

Hemos dicho ya que los padres anglosajones y franceses de las ideas liberales no vieron los problemas en juego. Cuando estos problemas afloraron, el periodo creador del viejo liberalismo había terminado ya. Los grandes paladines habían desaparecido. Los epígonos, incapaces de combatir con éxito contra las tendencias crecientes del socialismo y del intervencionismo, ocupaban su puesto. Estos hombres no tenían la fuerza de afrontar nuevos problemas.

Sin embargo, el veranillo de San Martín del viejo liberalismo clásico produjo un documento digno de la gran tradición del liberalismo francés. Ciertamente a Ernest Renan no se le puede considerar realmente liberal. Ernest Renan hizo concesiones al socialismo porque sus conocimientos de la teoría económica eran más bien escasos; en consecuencia, fue también demasiado acomodaticio con los prejuicios antidemocráticos de su tiempo. Pero su famosa conferencia *Qu'est-ce qu'une nation?*, pronunciada en la Sorbona el 11 de marzo de 1882, está enteramente inspirada en el pensamiento liberal¹. Esta conferencia fue

* Ludwig von Mises, *Gobierno Omnipotente*, Unión Editorial, Madrid 2002, pp. 139-148.

¹ Renan, *Qu'est-ce qu'une nation?*, París 1934.

la última palabra que pronunció el viejo liberalismo occidental sobre los problemas del Estado y de la nación.

Para comprender como se debe las ideas de Renan es necesario recordar a qué equivalían para los franceses —como para los ingleses— los términos nación y Estado. Cuando Renan pregunta: «¿Qué es una nación?», quiere decir: «¿Qué es lo que debería determinar los límites de los distintos Estados?», y su respuesta es: «No la comunidad lingüística, ni el parentesco racial fundado en una común descendencia, ni la afinidad religiosa, ni la armonía de los intereses económicos, ni consideraciones geográficas o estratégicas, sino el derecho de la población a determinar su propio destino»². «La nación es el resultado de la voluntad de seres humanos de convivir en un Estado»³. La mayor parte de la conferencia está dedicada a demostrar, cómo se origina este espíritu de nacionalidad.

La nación es un alma, un principio espiritual («une âme, un principe spirituel») ⁴. Una nación, dice Renan, confirma diariamente su existencia al manifestar su voluntad de cooperar políticamente dentro del mismo Estado; efectúa, por decirlo así, un plebiscito diario. Una nación no tiene, pues, derecho a decir a una provincia: me perteneces, me voy a apoderar de ti. Una provincia consiste en sus habitantes. Si alguien tiene derecho a ser oído en ese caso son sus habitantes. Las disputas de fronteras deberían ser zanjadas mediante plebiscito⁵.

Es importante comprender que esta interpretación del derecho a la autodeterminación difiere del principio de nacionalidad. El derecho de autodeterminación en que pensaba Renan no es de grupos lingüísticos, sino de individuos, y se deriva de los derechos del hombre. «L'homme n'appartient ni à sa langue, ni à sa race; il n'appartient qu'à lui-même»⁶.

Considerada desde el punto de vista del principio de nacionalidad, la existencia de Estados como Suiza, compuesta de pueblos de diferente idioma, es tan anómala como el hecho de que los anglosajones y los franceses no quieran unir en un solo Estado a todas las personas que hablan su lengua. Para Renan no hay nada irregular en esos hechos.

Más notable que lo que Renan dice es lo que no dice. Renan no ve el hecho de las minorías lingüísticas ni el de los cambios lingüísticos. Consultad al pueblo; que el pueblo decida. Muy bien. ¿Y qué ocurre si

² Renan, *op. cit.*, p. XI.

³ Renan, *op. cit.*, pp. 84, 88.

⁴ Renan, *op. cit.*, p. 83.

⁵ Renan, *op. cit.*, pp. VIII ss; pp. 89-90 ss.

⁶ El hombre no pertenece ni a su lengua ni a su raza; no se pertenece más que a sí mismo. *Op. cit.*, p IX.

una minoría conspicua disiente de la voluntad de la mayoría? Renan no contesta satisfactoriamente esta pregunta. Respecto al escrúpulo de que los plebiscitos pudieran llevar a la disolución de antiguas naciones y a un sistema de pequeños Estados (a lo que hoy llamamos balcanización) manifiesta que no hay que abusar del principio de auto-determinación, sino aplicarlo de una manera muy general (*d'une façon très générale*)⁷.

La brillante exposición de Renan prueba que los amenazadores problemas de la Europa oriental no eran familiares en Occidente. Acompañó su folleto con una profecía: nos precipitamos hacia guerras de destrucción y exterminio, porque el mundo ha abandonado el principio de la unión libre y ha concedido a las naciones, como en otros tiempos a las dinastías, el derecho a anexionarse provincias en contra de sus deseos⁸. Pero no veía más que la mitad del problema, y su solución no podía ser, por lo tanto, más que una solución a medias.

Sería, sin embargo, una equivocación decir que el liberalismo ha fracasado en ese terreno. Las propuestas del liberalismo en pro de la coexistencia y la cooperación de naciones y Estados no son más que una parte del programa liberal, y sólo pueden ser llevadas a la práctica, sólo pueden funcionar, en un mundo liberal. Lo mejor del plan liberal de organización social, económica y política es precisamente eso: que hace posible la pacífica cooperación de las naciones. El que no pueda realizarse en un mundo antiliberal y el que deba fracasar en una época de intervencionismo y socialismo no es una limitación del programa liberal.

Para comprender plenamente el significado de este programa necesitamos imaginarnos un orden mundial en que impere el liberalismo, en que o todos los Estados sean liberales o haya los bastantes para que uniéndose puedan rechazar los ataques de agresores militaristas. En ese mundo liberal, o en esa parte liberal del mundo, la propiedad de los medios de producción es privada. El funcionamiento del mercado no tropieza con la intervención gubernamental. No hay barreras comerciales; los hombres pueden vivir y trabajar donde quieran. En los mapas figuran fronteras, pero no estorban a las migraciones humanas ni a la circulación de mercancías. Los indígenas no disfrutan de derechos negados a los extranjeros. El gobierno y *sus* servidores limitan *sus* actividades a la protección de la vida, la salud y la propiedad contra las agresiones fraudulentas o violentas. No discriminan contra los extranjeros. Los tribunales son independientes y protegen efectivamente a todo

⁷ Renan, *op. cit.*, p. 91.

⁸ Renan, *op. cit.*, p. VIII.

el mundo contra las arbitrariedades de los funcionarios. A todos les está permitido decir, escribir e imprimir lo que quieran. La instrucción no está sujeta a la intervención gubernamental. Los gobiernos son como guardias nocturnos a quienes los ciudadanos han encomendado el manejo de la fuerza policial. Quienes ejercen el poder son considerados como mortales, no como seres sobrehumanos ni como paternas autoridades que tienen el derecho y el deber de mantener al pueblo bajo tutela. Los gobiernos carecen de facultades para imponer a los ciudadanos la lengua que deben usar en su vida diaria ni la que deben emplear para educar e instruir a *sus* hijos. Los órganos de la administración y de la justicia deben usar el idioma de cada ciudadano al tratar con él, siempre que lo hable en el distrito un número razonable de habitantes.

En un mundo así no importa dónde estén las fronteras. Nadie tiene un interés material en ampliar el territorio del Estado donde vive; nadie sufre pérdidas si al Estado se le segrega parte del territorio. Tampoco tiene importancia el que las partes del territorio del Estado tengan una directa conexión geográfica o estén separadas por un trozo de tierra que pertenece a otro Estado. No tiene importancia económica que el país llegue hasta la orilla del mar o no. En un mundo así el pueblo de cada aldea o distrito podría decidir en plebiscito a qué Estado quisiera pertenecer. No habría más guerras porque no habría incentivos para la agresión. La guerra no sería negocio. Los ejércitos y las armadas sobrarían. Para combatir la delincuencia bastaría la policía. En un mundo así el Estado no es una entidad metafísica, sino simplemente el productor de seguridad y de paz. Es el vigilante nocturno, como decía Lassalle despectivamente. Pero cumple su labor de una manera satisfactoria. El ciudadano duerme tranquilo, las bombas no le destruyen el hogar, y si alguien llama a la puerta a altas horas de la noche se puede tener la seguridad de que no es la Gestapo ni la OGPU soviética.

La realidad en que tenemos que vivir difiere mucho de este mundo perfecto de idealismo liberal: Pero eso se debe únicamente a que los hombres han rechazado el liberalismo por el estatismo y han impuesto al Estado, que podría ser un vigilante nocturno más o menos eficiente, otras muchas obligaciones. Lo que ha llevado al estatismo no es la naturaleza o la acción de fuerzas que escapan al control humano, o una necesidad ineluctable, sino los actos de los hombres. Enredados en falaces dialécticas y en ilusiones fantásticas, creyendo ciegamente en erróneas doctrinas, movidos por la envidia y por una insaciable codicia, los hombres han desdeñado el capitalismo y lo han sustituido por un orden que engendra conflictos a los cuales no se les puede encontrar una solución pacífica.

NACIONALISMO AGRESIVO

El estatismo —sea intervencionismo o socialismo— lleva inevitablemente al conflicto, a la guerra y a la opresión totalitaria de grandes masas de población. Bajo el estatismo, el Estado verdadero y justo es aquel en que yo o mis amigos, que hablan mi lengua y comparten mis opiniones, son soberanos. Los demás Estados son ilegítimos. No se puede negar que también existen en este mundo imperfecto, pero son enemigos de mi Estado, del único Estado justo, aunque sólo exista todavía en mis sueños y deseos. Nuestro Estado nazi alemán es el Reich, dice Steding; los demás Estados no son más que degeneraciones de él⁹. La política, dice el jurista nazi más eminente, Carl Schmitt, consiste en distinguir entre amigo y enemigo¹⁰.

Para comprender estas doctrinas debemos antes considerar la actitud liberal ante el problema de los antagonismos lingüísticos.

Quien vive como miembro de una minoría lingüística en una comunidad donde otro grupo lingüístico forma la mayoría carece de los medios para influir en la política del país. (No tratamos del caso especial en que una minoría lingüística ocupa una posición privilegiada y oprime a la mayoría, como sucedía, por ejemplo, con la nobleza de habla alemana de los ducados bálticos en los años anteriores a la rusificación de esas provincias.) En una comunidad democrática la opinión pública determina el resultado de las elecciones y por lo tanto las decisiones políticas. Quien quiere que sus ideas prevalezcan en la vida política debe intentar influir en la opinión pública mediante la palabra hablada o escrita. Si consigue convencer a sus conciudadanos, sus ideas obtienen apoyo y se mantienen.

En esta lucha de ideas no pueden tomar parte las minorías lingüísticas, que son espectadores sin voz en los debates políticos de donde salen los votos decisivos. Las minorías lingüísticas no pueden participar en discusiones ni en negociaciones cuyo resultado determina su destino. Para ellas la democracia no significa autodeterminación; son otros los que las controlan. Son ciudadanos de segunda clase. Tal es la razón de que en un mundo democrático se considere desventajoso el ser miembro de una minoría lingüística, razón que al mismo tiempo explica que en épocas anteriores, cuando no había democracia, no hubiera conflictos lingüísticos. En estos tiempos de democracia, el pueblo en general prefiere vivir en una comunidad donde la mayoría de los conciudadanos habla el mismo idioma que él. La consecuencia es que en

⁹ Steding, *Das Reich und die Krankheit der Kultur* (Hamburgo 1938).

¹⁰ Carl Schmitt-Dorotic, *Der Begriff des Politischen* (Munich 1932).

los plebiscitos en que se decide a qué Estado debe pertenecer una provincia, los individuos, *generalmente pero no siempre*, votan a favor del país en el que no serán miembros de una minoría lingüística.

Pero reconocer este hecho no significa que el liberalismo afirme el principio de nacionalidad. El liberalismo no dice: cada grupo lingüístico debería formar un Estado y sólo uno, y cada individuo perteneciente a ese grupo debería, de ser posible, pertenecer a dicho Estado. Tampoco dice: ningún Estado debe comprender pueblos de diferentes grupos lingüísticos. El liberalismo postula la autodeterminación. El que, en el ejercicio de este derecho, los hombres se dejen guiar por consideraciones lingüísticas, es para el liberalismo simplemente un hecho, no un principio de derecho natural. Si deciden otra cosa, como sucedió por ejemplo con los alsacianos de habla alemana, el asunto no les incumbe más que a ellos. También una decisión semejante debe ser respetada.

Pero en nuestra época de estatismo es distinto. El Estado estatista debe necesariamente extender todo lo posible su territorio. Los beneficios que puede brindar a sus ciudadanos aumentan en relación con su territorio. Todo lo que un Estado intervencionista puede proporcionar puede proporcionarlo con más abundancia un Estado grande que un Estado pequeño. La esencia del estatismo consiste en quitar a un grupo para dar a otro, y cuanto más pueda quitar más podrá dar. A todos aquellos a quienes el gobierno puede favorecer les interesa que su Estado llegue a ser lo más grande posible. La política de expansión territorial goza de popularidad. El pueblo, lo mismo que los gobiernos, desea ardientemente la conquista. Todos los pretextos para la agresión parecen buenos. Los hombres llegan a no aceptar más que un argumento en favor de la paz: que el presunto adversario sea lo bastante fuerte para derrotarles si lo atacan. ¡Ay del débil!

La política interior de los Estados nacionalistas se inspira en su propósito de mejorar la situación de algunos grupos de ciudadanos en perjuicio de los extranjeros y los ciudadanos que hablan un idioma extranjero. En política exterior el nacionalismo significa discriminación contra los extranjeros. En política interior significa discriminación contra los ciudadanos que hablan un idioma que no es el del grupo dominante. Los habitantes de lengua alemana en Merano, Bolzano y Bressansone forman la mayoría en sus distritos; y son minoría porque Italia se ha anexionado su región. Lo mismo les sucede a los alemanes en el Egerland, a los ucranianos en Polonia, a los magiares en el distrito Szekler de Transilvania y a los eslovenos en la Carniola ocupada por los italianos. Quien habla un idioma extranjero en un Estado donde predomina otra lengua es un paria a quien le están virtualmente negados los derechos de ciudadano.

El mejor ejemplo de las consecuencias políticas de este nacionalismo agresivo lo proporciona la situación de la Europa oriental. Si se pregunta a representantes de grupos lingüísticos de la Europa oriental cuál creen que debería ser una justa demarcación de sus Estados nacionales y si se marcan estas fronteras en un mapa, se verá que la mayor parte del territorio la reclaman por lo menos dos naciones y que una parte no insignificante la reclaman tres o más¹¹. Cada grupo lingüístico defiende su reclamación con argumentos lingüísticos, raciales, históricos, geográficos, estratégicos, económicos, sociales y religiosos. Ninguna nación está sinceramente dispuesta a renunciar a la menor de sus reclamaciones. Cada una de ellas está en cambio dispuesta a recurrir a las armas para alcanzar sus pretensiones. El resultado es que cada grupo lingüístico considera enemigos mortales a sus vecinos y busca ayuda armada de los vecinos para lograr sus aspiraciones territoriales a costa del enemigo común. Cada grupo trata de aprovecharse de todas las oportunidades para satisfacer sus reclamaciones a expensas de sus vecinos. La historia de las últimas décadas prueba que esta melancólica descripción es exacta.

Tomemos, por ejemplo, el caso de los ucranianos. Durante cientos de años estuvieron bajo el yugo de los rusos y de los polacos. No ha habido en nuestra época un Estado nacional ucraniano. Se podría suponer que los portavoces de un pueblo que ha tenido tanta experiencia de las privaciones que impone una implacable opresión extranjera serían prudentes en sus pretensiones. Pero como los nacionalistas no pueden renunciar, los ucranianos reclaman un territorio de más de 360.000 millas cuadradas con una población total de unos sesenta millones, de los cuales, según sus propias manifestaciones, sólo «más de cuarenta millones» son ucranianos¹². Estos ucranianos oprimidos no se contentarían con su propia liberación; aspiran a oprimir a veinte millones o más de no ucranianos.

En 1918 los checos no se contentaron con establecer un Estado independiente propio. Incorporaron a él millones de personas de habla alemana, todos los eslovacos, decenas de millares de húngaros, los ucranianos de la Rusia cárpata y, por razones ferroviarias, algunos distritos de la baja Austria. ¡Y qué espectáculo ha dado la República de Polonia, que en veintiún años de independencia intentó robar violentamente a tres vecinos —Rusia, Lituania y Checoslovaquia— parte de sus territorios!

¹¹ La ciudad de Fiume, por ejemplo, la reclaman los húngaros, los croatas, los yugoslavos y los italianos.

¹² Hrushevsky, *A History of the Ukraine* (editada para la Asociación Nacional Ucraniana por Yale University Press, New Haven 1941), p.574.

Esta situación la describe acertadamente August Strindberg en su trilogía *A Damasco*.¹³

EL PADRE MELCHER: En la estación de Amsteg, de la línea del San Gotardo, habrá visto usted probablemente una torre llamada castillo de Zwing-Uri; la celebra Schiller en *Guillermo Tell*. Se yergue como monumento a la inhumana opresión que los habitantes de Uri sufrieron a manos del emperador alemán. ¡Hermoso! En el lado italiano del San Gotardo está, como usted sabe, la estación Bellinzona. También allí hay muchas torres, pero la más notable es el Castel d'Uri. Es un monumento a la inhumana opresión que el cantón italiano sufrió a manos de los habitantes de Uri. ¿Comprende usted?

EL FORASTERO: ¡Libertad! Danos libertad, para que podamos suprimirla.

Con todo, Strindberg no añade que bajo el liberalismo del siglo XIX los tres cantones de Uri, Schwyz y Unterwalden cooperaron pacíficamente con el Ticino, a cuyo pueblo habían oprimido durante casi trescientos años.

¹³ Parte 1I, Acto IV, Escena 1I.

SOBRE LA TEORÍA DEL CAPITAL

CARL MENGER*

La falta de claridad existente en la economía política sobre la esencia del capital, el carácter polémico de la doctrina científica del capital, se basa indudablemente en buena parte en la dificultad específica del problema que se pretende solucionar. El hecho de encontrar distintas y confusas interpretaciones de los diferentes autores sobre la naturaleza del capital, se atribuye, por lo menos parcialmente, a su carácter complicado, a la esencial dificultad científica de comprender este fenómeno y al hecho de que su sustrato objetivo tenga al parecer tan poco en común con su naturaleza económica. Sin embargo la causa principal del estado poco satisfactorio de dicha doctrina es la consecuencia de un desarrollo desfavorable de la misma dentro de nuestra ciencia. En toda la ciencia teórica, en la medida en que la investigación avanza, saca a la luz conocimientos y por lo tanto conceptos hasta entonces desconocidos, tanto para el pensamiento común como para el idioma de la vida cotidiana. La tendencia inherente de cada investigación teórica de reducir los fenómenos complicados a sus factores constitutivos y, paralelamente, el afán de agrupar dichos fenómenos del mismo tipo en categorías científicas comunes en lo que a las causas y efectos se refiere —aunque la reflexión popular no reconoce dichas similitudes— conducen a nuevos conocimientos y, como consecuencia inevitable, a nuevos conceptos para los que el idioma del pueblo carece de la denominación exacta. Cada profundización del conocimiento teórico tiene nuevas categorías científicas en su séquito y suscita la necesidad de una terminología científica específica. El hecho de que el idioma científico cree nuevas palabras o aplique las hasta entonces utilizadas en un sentido técnico no es, por ser inseparable de la investigación teórica, en modo alguno una dolencia de la misma, sino un efecto secundario de su desarrollo continuado.

* Traducción al español de Ingolf Gunter Krumm, revisada por José Ignacio del Castillo. Es la primera vez que el importante ensayo de Menger *Zur Theorie des Kapitals*, escrito en 1888 (separata del *Jahrbüchen für Nationalökonomie und Statistik*, Verlag von Gustav Fischer, Jena) se publica en español.

Sin embargo, equivale a un desacierto que no puede ser lo suficientemente condenado, cuando la ciencia no sólo utiliza expresiones de la vida cotidiana para definir las más estrictamente o aplicarlas (técnicamente) en un sentido más o menos amplio, sino utiliza para conceptos completamente nuevos, palabras ya utilizadas en el lenguaje popular para categorías de fenómenos esencialmente diferentes.

En este error cayeron Adam Smith y sus discípulos al utilizar el término de capital. Por un lado pasaron por alto el *concepto real* del capital, que es a la vez tan claro como corriente para el hombre práctico e importante —como veremos más adelante— desde el punto de vista práctico, producto de la contemplación inmediata y de la ocupación práctica incesante. Por otro lado utilizaron *la palabra* capital para la denominación de una serie de nuevas categorías científicas de toda clase, que la investigación teórica en su trascurso suele sacar a la luz. De este modo, y a falta de un término más adecuado en el uso común del idioma, se denominaron como «capital» en el transcurso de la investigación distintos resultados del análisis y de la reflexión —una confusión grave en la terminología, que se cimentó en primer lugar allí donde por descuido o falta de claridad, se identificó la nueva comprensión del capital con los conceptos populares del mismo. De tal manera hemos llegado a las innumerables aplicaciones técnicas del nombre «capital»; el concepto original del capital, es decir el concepto real, corriente entre los hombres prácticos en el campo de la economía, se perdió en nuestra ciencia e incluso fue denunciado como una confusión del razonamiento popular.

«El diccionario de la academia francesa» se lamenta Roscher¹ «ha recopilado hasta hace poco todos significados imaginables de la palabra «capital» pero suprimió la explicación económica científica.» Ello es indudablemente un vacío lamentable en las viejas ediciones de esta obra de consulta tan apreciada, aunque los autores pueden ser disculpados por la dificultad de elegir, entre las innumerables definiciones científicas del capital, precisamente «la científica económica». Sin embargo si se reconoce la laguna arriba mencionada como un mal, más evidente aún es la carencia en nuestra ciencia, que en efecto conoce numerosas aplicaciones técnicas de la palabra «capital», pero no presta de verdad atención, o malinterpreta la comprensión que tiene el hombre práctico en el campo de la economía del capital.

La historia del término capital es de hecho «un ejemplo curioso de una terminología confusa»; sin embargo en este caso me parece que el mal no se encuentra «en el uso de la terminología científica también en la vida diaria», sino más bien en el hecho de que la primera

¹ *System*, 1, § 42, nota 1.

comprensión del capital se ha distanciado e incluso apartado de la comprensión de la vida cotidiana; la economía política tomó prestada de la vida sólo la *palabra* capital, pero no el *concepto* capital².

Habría que adjetivar incluso como inadecuado el procedimiento arriba mencionado, si las nuevas categorías científicas, a las que ha conducido la investigación teórica, hubiesen sido el resultado de un análisis justificado objetivamente o hubiesen sido una combinación de fenómenos económicos. Además dichas categorías, como veremos más adelante, en la mayoría de los casos, fueron el resultado de confusiones en la investigación teórica y agravaron esencialmente los defectos que acabamos de describir. Y es que, la escuela smithiana no sólo omitió definir el concepto real del capital, sino que utilizó al mismo tiempo la palabra *capital* para la denominación de una serie de creaciones de conceptos artificiales e incluso insustanciales, provocando de ese modo la confusión sin precedentes que caracteriza hasta hoy día la doctrina científica del capital.

El único camino que puede tomar una reforma de la doctrina del capital está señalado claramente por lo que hemos dicho. La teoría económica puede intentar alcanzar, igual que antes, (a través del análisis de fenómenos complicados o a través la agrupación de fenómenos idénticos aún no reconocidos como tales) nuevas categorías científicas y denominarlas con nuevas palabras apropiadas según el espíritu del idioma. No obstante el capital no es una categoría científica de este tipo, ni es un conocimiento para el que haga falta seguir el camino del análisis científico o de la reflexión teórica: para averiguar lo que es el capital podemos indagar de forma inmediata la vida misma. El camino para suprimir la confusión reinante en el campo de la teoría del capital es el regreso al concepto real del capital.

Cada uno puede denominar los resultados de *su* investigación científica con las expresiones que a su entender son adecuadas. Pero para entender lo que es capital, tenemos que tener en consideración aquellos fenómenos económicos que la vida misma designa como tales.

Sin embargo la solución de esta tarea no está ausente de dificultades. No pienso en principio en el carácter complicado del fenómeno de capital, ni en las complicaciones derivadas de la naturaleza del asunto, que contraponen el problema a la investigación. Lo que dificulta tanto la investigación afortunada sobre la naturaleza del capital son aquellas teorías artificiales que, como consecuencia de la autoridad de sus fundadores y el desarrollo alto que han experimentado, impiden una contemplación imparcial del fenómeno del capital.

² Sobre el significado de los terminos verbales para la economía teórica véase Fr. v. Wieser, *Ursprung und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes*, 1884, p. 8 ss.

Criticar estas doctrinas es un trabajo penoso y a la vez —teniendo en cuenta el nivel actual de la investigación económica—una tarea ingrata; más penosa cuanto más artificiales y confusas son las teorías predominantes y cuanto más provoca su naturaleza abstracta una investigación abstracta; un ingrato aún mayor cuanto más cómodo les parece a los representantes de la economía científica aceptar sin ninguna crítica «lo grande, que produjeron nuestros predecesores en el campo de la teoría», o, cuando ellos se conforman con la corrección de detalles secundarios al mantener las confusiones principales de la teoría predominante³.

En la economía científica actual destacan tres conceptos básicos del capital —capital desde el punto de vista de la economía singular—; a parte de estos tres conceptos básicos, a cuya valoración me limitaré, el número inmenso existente de las demás interpretaciones representa sólo variantes y combinaciones más o menos bien pensadas de dichos conceptos básicos. Bajo el concepto de capital se entiende:

Primero, los componentes del patrimonio de una persona dedicados a la generación de ingresos en contraste a las llamadas existencias de uso [*Gebrauchsvorräte*]

Segundo, los medios de producción en contraste a los productos (o sea el patrimonio de ocio [*Genussvermögen*] en contraste a los bienes de consumo inmediato) y finalmente

Tercero, los «productos» destinados a la producción posterior en contraste a los destinados a la producción de productos de otro tipo (las cosas de la naturaleza y rendimiento laborales).

El análisis de las tres interpretaciones sobre la naturaleza del capital, me ofrecerá la oportunidad de rechazar las opiniones equivocadas predominantes en el campo de la doctrina del capital y para ganar de este modo el terreno para una interpretación más realista del capital.

I.

LA INTERPRETACIÓN DEL CAPITAL COMO PATRIMONIO DEDICADO A LA FORMACIÓN DE INGRESOS EN CONTRASTE A LAS EXISTENCIAS DE USO (*GEBRAUCHSVORRÄTE*)

La primera de las interpretaciones del capital citada se desprendió de las necesidades de la teoría económica de distinguir los componentes del patrimonio según su pertenencia a la economía de lucro

³ Véase Emil Sax, *Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft*, 1887, pp. 44 ss.

[*Erwerbswirtschaft*] o a la economía para usos personales [*Aufwandswirtschaft*]⁴. Su finalidad científica consiste en la comprobación y la delimitación de las categorías del patrimonio de la economía singular, importante tanto para la investigación teórica como para la vida práctica. El patrimonio lo separamos en una parte de la cual esperamos unos ingresos y en otra parte —en contraste con nuestro propósito de obtener ingresos— que está destinada a una finalidad personal. Capital en este sentido es equivalente al «patrimonio lucrativo» [*werbenden Vermögen*], las existencias de uso lo son a los bienes económicos del hogar, es decir a la economía para usos personales.

Incluso el desarrollo posterior de esta doctrina, que está relacionado sobre todo en la teoría economía alemana con la incorporación del concepto de los capitales de uso [*Gebrauchskapitalien*] dentro del concepto del capital, persigue por lo menos, aunque su valor es dudoso respecto a la doctrina del capital, una finalidad justificada para determinados problemas de la teoría económica.

Por el llamado capital de uso se entienden aquellas partes del patrimonio económico para usos personales, que no contribuyen con su consumo sino con su empleo a la satisfacción de nuestras necesidades. Se argumenta que los bienes del mencionado tipo, aunque no ingresos, sí nos proporcionan ventajas económicas permanentes e incluso —desde el punto de vista práctico— ventajas económicas ilimitadas. Ejemplos de dichas ventajas económicas son una casa familiar, el mobiliario y joyas (uso del ajuar de una casa, del mobiliario o de las joyas). Aunque no nos proporcionan ingresos de forma inmediata, en la mayoría de los casos su tenencia nos ahorra un desembolso periódico; de todos modos los bienes arriba mencionados son una fuente de ventajas económicas permanentes y en cierto sentido un quasi ingreso. Debido a que cada fuente de ingresos es capital, podremos designar a los componentes del patrimonio en cuestión capitales de uso.

Estoy lejos de desmentir la justificación, e incluso el valor de la separación de las categorías mencionadas para la investigación y exposición científica. Sin embargo la denominación del «patrimonio lucrativo» o incluso del «patrimonio de uso» con la palabra «capital» es una arbitrariedad injustificable.

⁴ El traductor es consciente de que esta traducción del término alemán «*Aufwandswirtschaft*» no es la más apropiada; es criticable en la misma manera que siempre Mises ha criticado el término «*Bedarfsdeckungswirtschaft*» (economía que cubre las necesidades) para contrastar este término con «la economía del mercado o de lucro»; ambos términos (*Aufwandswirtschaft* y *Bedarfsdeckungswirtschaft*) implican equivocadamente que ellos sí cubren mejor las necesidades del sujeto económico que una economía de mercado, a pesar de que es cierto justo lo contrario. N.d.T.

En la vida cotidiana se distingue rigurosamente entre «patrimonio lucrativo», y aún en un grado mayor «bienes de uso» [*Nutzungsgütern*] por un lado y capital por otro lado. Nadie se opondrá a reconocer que los terrenos dedicados a la agricultura pertenecen al «patrimonio lucrativo» del terrateniente, mientras el mobiliario de su casa forma parte de su patrimonio de uso. Sin embargo, entre los teóricos y el hombre práctico en el campo de la economía se pronunciarían disparidad de opiniones sobre la cuestión de si los terrenos pertenecen al «capital», o si el mobiliario es una parte del «patrimonio lucrativo» e incluso corresponde a su capital.

¿Qué pretende entonces esta terminología tan poco conveniente?. Si para las categorías científicas esbozadas —justificadas como ya he dicho más arriba— no existe en la lengua común una expresión adecuada, habrá que circunscribir el término o elegir, como lo hago yo, expresiones técnicas apropiadas conformes al espíritu de nuestro idioma. Ninguna ciencia, y menos aún una que, como la nuestra, se ocupa de los fenómenos de la vida común, tiene derecho a utilizar arbitrariamente, para cualquier nueva categoría científica, una expresión con la cual, tanto el hombre práctico en el campo de la economía, como el lenguaje popular, designan ya a una categoría de fenómenos —como veremos más adelante— tan determinada, como importante para la teoría.

El concepto amplio del patrimonio de uso⁵ y el concepto más estrecho del «patrimonio lucrativo» corresponden por completo a la finalidad arriba mencionada. Si se aceptaran mis definiciones, se ahorraría cualquier necesidad de los representantes de la interpretación

⁵ El concepto del patrimonio de uso, es decir aquel patrimonio que se mantiene en la economía mientras proporciona periódicamente una utilidad económica, requiere una explicación más precisa. Si se interpreta este concepto en el sentido *técnico* entonces abarcará el «capital fijo» y los bienes «duraderos» de la provisión de uso; y es que en la manera en que se mantienen, ambas categorías del patrimonio nos proporcionan una utilidad duradera en el sentido técnico de la palabra - la primera categoría para nuestra economía de lucro y la segunda para nuestra economía de usos personales. Sin embargo, si se aplica el concepto arriba mencionado en el sentido *económico* entonces abarcará parte de los bienes «duraderos» de la economía de usos personales, también el «patrimonio lucrativo» y no sólo el capital «fijo» sino también el capital «circulante», porque el último, debido a que se mantiene también esencialmente, no nos proporciona utilidades técnicas pero sí económicas; a la naturaleza de las últimas citadas se advirtió en otro lugar (véase *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, pp. 133 s ; v. *Mataja*, *Der Unternehmensgewinn*, pp. 187 ss. y en contra *E. von Böhm* «Geschichte und Kritik der Kapitaltheorien» pp. 260 ff.). En la teoría económica alemana más reciente ha destacado el afán de identificar el «capital» con el patrimonio de uso en el sentido mencionado en último lugar, es decir en el sentido más amplio posible.

expuesta de denominar las mencionadas categorías con la expresión «capital.»

En la medida en que el patrimonio lucrativo (incluyendo terrenos, la fuerza laboral e incluso los bienes de uso duraderos) se denomina como «capital», la teoría mencionada no sólo se contradice con el uso común del idioma, sino que padece además de una dolencia aún mayor: no nos proporciona la respuesta para la pregunta sobre las diferentes categorías del patrimonio lucrativo, importante para la comprensión teórica de los fenómenos del rendimiento, ni tampoco la respuesta sobre su naturaleza o sobre su delimitación. A través de la mera agrupación del patrimonio lucrativo y del patrimonio de uso no se logra nada en relación con la tarea descrita, ni se crea la condición previa necesaria para una teoría del rendimiento patrimonial. Si se designa como «capital» todo lo que arroja ingresos y todo lo que proporciona un uso duradero, entonces no sólo el propietario de bienes materiales, que forman parte de la categoría del patrimonio lucrativo, recibe sin ninguna diferencia ingresos de capital, sino que también lo hace el trabajador por su fuerza laboral, el agricultor por sus tierras y fincas, el propietario del nombre de una reputada empresa, e incluso tendría ingresos del patrimonio lucrativo el dueño del mobiliario de un piso⁶. Y sí es cierto lo que acabamos de decir y entonces cada ingreso originario e incluso cada fomento duradero de nuestro bienestar que nos proporciona la tenencia de bienes, fuera un ingreso del capital (e incluso interés del capital), ha de surgir la pregunta ¿qué valor tiene esta teoría para la aclaración de la doctrina de las fuentes de ingresos, es decir, para una teoría que históricamente ha estado relacionada de la forma más estrecha con la última teoría mencionada?. Por un lado el capital, dentro de la teoría de la distribución de la renta, no puede ser interpretado únicamente como una categoría del patrimonio lucrativo, y por otro lado y al mismo tiempo, ser identificado con el patrimonio lucrativo en el sentido más amplio de la palabra.

Si después de todo, el concepto del capital, aparte del concepto del patrimonio lucrativo, tiene algún sentido, el capital tiene que ser bien

⁶ Denominar a la silla «patrimonio lucrativo» o incluso «capital» porque su tenencia nos permite echar la siesta, e interpretar la comodidad que nos proporciona dicha silla como «ingresos», o incluso como «intereses del capital», no sólo está en contradicción con el uso común de la lengua, sino que es una deformación de la teoría del capital y de la renta. Todo ello es la consecuencia de un intento generalizador malentendido y de la circunstancia de que en concreto los economistas, al contrario que la vida práctica, no son aún conscientes de la importancia de distinguir entre la economía de lucro y la de usos personales y los fenómenos específicos derivados de esta distinción.

el resultado de una relación específica entre el patrimonio productivo y el sujeto económico, o bien una categoría importante del patrimonio productivo, una fuente de ingresos peculiar, cuya determinación específica es precisamente la tarea de la teoría económica.

Es evidente que esta interpretación nos conduce de nuevo inevitablemente a una separación del «capital» en sus diferentes clases relevantes para la teoría económica, y como consecuencia a las incontables, amplias y estrictas interpretaciones del capital. Al respecto de las innumerables opiniones, cabe recordar al capital en su sentido de los enseres del hogar, a la propia fuerza laboral y al capital en el sentido de sumas de dinero fructífero. El curioso resultado de todo ello ha sido que, si bien es verdad que la teoría económica definía el término capital en un sentido completo, que comprende todo patrimonio lucrativo e incluso todos los bienes de uso «duraderos», el transcurso posterior de la investigación incluyó sólo sumas de dinero fructífero, mientras se descuidó de forma obvia el análisis de los rendimientos de los demás tipos del patrimonio lucrativo, e incluso a veces se evitó por completo.

Sin embargo, el hecho de que esta interpretación del capital haya alcanzado una difusión tan grande, encuentra su explicación en el hecho de que la mayoría de los economistas, en su afán de sentar los conceptos básicos de la economía, no se fijan en la esencia de los fenómenos en cuestión, ni en el uso común de la lengua, sino únicamente en la etimología. Efectivamente en el sentido etimológico la palabra «capital» proviene de la palabra «caput», es decir el *bien principal* frente a sus provechos, frutos etc. Pero del origen etimológico de la *palabra* capital no se debe concluir, que se pueda ampliar el *término* de capital a todos los bienes principales que generen un rendimiento o un quasi rendimiento, porque de esta manera se violaría el uso común de la lengua. La interpretación anterior del término de capital es insostenible, tanto desde el punto de vista de la sistemática científica, como del uso común de la lengua.

Si los seguidores no alemanes de esta doctrina tienen un motivo para la excusa, ésta se encontrará en la insuficiencia de los idiomas de origen romano e inglés: ambos carecen de una expresión adecuada para el concepto del patrimonio en general y del patrimonio en el sentido popular más estricto en particular. El patrimonio en el sentido más estricto comprende en el alemán sólo bienes económicos capaces de generar un rendimiento independiente del trabajo⁷. Para los

⁷ El concepto del patrimonio se comprende en la vida común en un doble sentido, en un sentido más amplio y en un sentido más estricto. El primer sentido —que es peculiar en nuestra ciencia— abarca la totalidad de los bienes económicos

autores no alemanes la palabra «capital» representa de este modo un recurso de urgencia, aunque un recurso de urgencia insuficiente para la palabra alemana «patrimonio». El hecho de que los autores alemanes a pesar de lo dicho confundan «capital» con patrimonio lucrativo e incluso con patrimonio de uso, es un claro reflejo de la relación de dependencia de la doctrina inglesa y francesa por parte de la teoría económica alemana, una relación de dependencia —al menos en lo que se refiere a los fenómenos económicos— que las aspiraciones de la escuela histórica alemana no podían suprimir. Dicha dependencia se ha hecho aún más profunda, al descuidar aquélla los estudios teóricos.

II.

LA INTERPRETACIÓN DEL CAPITAL COMO MEDIO DE PRODUCCIÓN FRENTE A LOS BIENES DE CONSUMO

La distinción entre medios de producción y bienes de consumo (es decir, bienes que indirectamente satisfacen nuestras necesidades a través del proceso productivo y bienes destinados directamente a la satisfacción de nuestras necesidades) no sólo es justificada, sino que dicha distinción es de una relevancia fundamental para la teoría económica. Creo que no será hasta un futuro más o menos lejano, cuando se entienda por completo la distinción estricta de los bienes de consumo (bienes del primer orden) y de los medios de producción (bienes de un orden superior) y los diferentes escalones dentro de los bienes del orden superior hasta el producto final⁸, sobre todo en lo que se refiere a su importancia para la doctrina relacionada con el valor o precio de los factores de producción por un lado, y los productos por otro. Por supuesto no tengo la intención de poner en duda la distinción mencionada de

disponibles para una persona (económico, es decir teniendo en cuenta sus fines económicos). En el segundo sentido, que es más estricto y que corresponde al uso común de la lengua, «patrimonio» es la encarnación de todos los bienes económicos (económicamente!) disponibles para cada persona dedicados a los fines de la creación de ingresos (no aquellos de la *Aufwandswirtschaft*). En este sentido se dice que alguien tiene un mobiliario lujoso, una biblioteca valiosa, unos ingresos considerables pero *no tiene patrimonio*. El concepto de «patrimonio» coincide aquí con el concepto de patrimonio lucrativo.

⁸ Véase mis *Principios de economía*, p. 7, 1871; E.v. Böhm-Bawerk *Rechte und Verhältnisse vom Standpunkt der wirtschaftlichen Güterlehre*, 1881, pp. 100 ss. y «Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts» en los *Jahrbücher* 1886, XIII, p. 6 ss.; Friedrich von Wieser: *Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes*, 1884, p. 47 ss.

los bienes para la economía. Lo que se quiere destacar aquí es que dicha distinción —en la medida en que no se quiera interpretar el capital en un sentido arbitrario— no coincide con la agrupación del patrimonio en capital y las demás categorías de la tenencia de bienes de la economía singular.

También los bienes no económicos o bienes libres pueden ser medios de producción, a menudo factores imprescindibles de la producción. Por ejemplo el agua que necesita un dueño de un restaurante para la preparación de sus platos, o el agua que emplea un farmacéutico para la elaboración de sus medicamentos, es sin duda alguna tan medio de producción en dicho sentido técnico como la carne, los combustibles o las sustancias medicinales valiosas que utilizan dichas personas para su producción. No obstante, nadie afirmaría de forma seria que el agua —presuponiendo su carácter de bien libre en los casos mencionados— forma parte del «patrimonio» e incluso del capital de dichas personas⁹.

Y es que, incluso si se limitase el concepto del capital a aquellos medios de producción que son bienes económicos, dicho concepto sería aún insostenible. Las materias primas y consumibles sobre las que dispone un hogar que sean destinadas para la producción de bienes de consumo y sirvan al sujeto económico para el consumo propio (por ejemplo las provisiones de alimento, tela, combustibles etc.) son indudablemente medios productivos en el sentido aquí tratado, es decir, bienes dedicados a la producción técnica. Se trata de bienes del hogar disponibles para su propio uso, pero no son patrimonio productivo ni mucho menos capital, sino que son provisión de uso, o con más precisión, una provisión de uso para la cual se requiere una transformación técnica posterior. En la economía de cada uno existen categorías de bienes que, aún siendo medios productivos en el sentido técnico de la palabra, no son patrimonio sino bienes no económicos, y

⁹ Sin embargo en la interpretación del capital que aquí refutamos se pasa por alto el importante hecho de que en la doctrina del capital se tiene que distinguir entre medios de producción de la economía singular, cuyos productos consumimos totalmente y aquellos que consumimos conforme a sus gastos patrimoniales (o sea de su valor comercial). Ambas categorías de bienes son «medios de producción» (es decir bienes económicos y no económicos que se encuentran en el proceso productivo) pero al respeto de la doctrina de capital son dos clases de bienes esencialmente distintas. El supuesto tácito en que se basa dicha teoría, que cada producción técnica aspira a ingresos, es erróneo porque incluye la confusión de los medios de producción en el sentido *técnico* con el sentido *económico* de la palabra, una confusión entre bienes que se encuentran en el proceso productivo técnico y el patrimonio lucrativo. Véase sobre todo E.v. Böhm-Bawerk *Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien*, 1884, S. 127 ss.

otros que sí son «patrimonio» en un sentido amplio de la palabra, pero no son patrimonio lucrativo y menos aún «capital», sino «provisión de uso.»

Por otro lado, los bienes de consumo en manos de los productores o comerciantes representan capital, igual que cualesquiera materias primas o consumibles que hagan falta para el proceso productivo. Hay capital que no consta de medios productivos, como existen medios productivos que no son capital, un hecho que se comprende mejor si tenemos presente que podemos observar bienes de capital, como por ejemplo los capitales dinerarios, para los cuales el carácter de un medio productivo técnico no tiene relevancia ninguna.

El concepto de medio productivo técnico no se corresponde con el concepto de capital, por lo menos con el concepto del capital en el sentido de la economía singular hasta ahora discutido. Utilizar el hecho de que un bien es un medio productivo en el sentido técnico de la palabra, como criterio para distinguir entre capital y aquellos componentes del patrimonio lucrativo que no son capital, es un error fundamental.

Los representantes de dicha opinión inevitablemente se verán obligados a denominar numerosos bienes que son medios productivos como no capital, y por el contrario, reconocer numerosos bienes como capital que no son medios productivos; y aún más importante, se verán forzados a abandonar el punto de vista técnico de la doctrina de capital y subsumir bajo el término de «producción» cada creación de rendimientos o de ingresos. Finalmente se verán empujados hacia la interpretación que entiende todo objeto patrimonial, que «produce» un rendimiento o una renta como «medio de producción», *independientemente a su naturaleza técnica*.

Sin embargo, de este modo quedan suprimidos los reparos que se oponen a la interpretación del capital en el sentido antes desarrollado. No obstante está claro que la interpretación así modificada, corresponde esencialmente con aquella opinión que reconoce en el capital «el patrimonio dedicado a la creación de ingresos», es decir con tal doctrina cuya insuficiencia ya he comprobado en párrafos anteriores.

Independientemente del sentido en que se interprete el concepto del medio productivo, la identificación del capital con los medios productivos resulta arbitraria desde el punto de vista de la terminología, y equivocada desde el punto de vista objetivo¹⁰. En efecto unos economistas han defendido dicha interpretación del capital no tanto para

¹⁰ La interpretación de Knies del Capital (*Geld und Kredit*, I., 1885, pp. 45ss., sobre todo pp. 50ss.) se mueve esencialmente dentro de los márgenes de las teorías del capital rechazadas en los dos párrafos de arriba. Según él, la palabra capital se

la economía singular, sino más bien para la Ciencia Económica. A ello y a los equívocos que han cometido dichos autores al respecto me voy a referir más adelante.

III.

LA INTERPRETACIÓN DEL CAPITAL COMO «PRODUCTO DEDICADO A LA PRODUCCIÓN POSTERIOR»

La tercera y más importante de las interpretaciones básicas de la esencia del capital antes mencionada, evita las deficiencias de las dos primeras teorías. Limitando el concepto del capital a los *productos* dedicados a la producción posterior (en el sentido de la creación de ingresos), no confunde el capital con los medios técnicos de la producción ni con el patrimonio lucrativo en general. Su finalidad consiste más bien, en la integración del patrimonio en el «patrimonio de uso» y en el «patrimonio lucrativo» por un lado, y en la integración de este último en sus diferentes categorías relevantes para la teoría económica por otro. En efecto, Adam Smith se esforzó en mostrar el capital como una categoría peculiar del patrimonio productivo. Por el genio de su fundador, la doctrina según la tercera interpretación del capital estuvo a salvo del error más grave que puede tener una teoría, esto es, pretender solucionar problemas que no tienen relevancia alguna. La teoría, como veremos más adelante, es un intento consciente —pero no logrado por basarse en una clasificación inapropiada del patrimonio lucrativo— de alcanzar un concepto de capital en el sentido de una rama peculiar del patrimonio lucrativo.

Antes de pasar a la estimación de esta doctrina, me gustaría advertir sobre diversas variantes de la misma que, en relación con la definición del capital en cuestión, han surgido como consecuencia de la ambigüedad de los conceptos «*producción*» y «*producto*», y que cuando los

utiliza «tanto en la vida como en la economía teórica» en un «sentido» doble, «ambas veces para denominar objetos muy importantes en la vida económica»; por un lado como denominación «de un stock de bienes y medios productivos (que comprende también los bienes de consumo) disponibles para el propietario» y por otro lado como denominación de «un medio de producción real» (en el sentido técnico de la palabra). Dicha interpretación de este autor, tan cuidadoso y sagaz, es sintomática y muestra más que cualquier otra el insostenible estado actual en que se encuentra la doctrina científica del capital. La verdad es que ni la vida, ni la ciencia denominan el stock total de bienes disponible para el propietario como capital (vgl. *V.Mataja, Unternehmervergewinn*, p. 187), y tampoco es cierto que la vida reconozca en cada «medio productivo real» capital (véase las afirmaciones de arriba pp. 8 ss.).

autores no han sido lo suficiente conscientes de dicha ambigüedad, ésta ha conducido siempre a numerosas inexactitudes.

Esto es cierto, en primer lugar, para el concepto de la *producción*. Ya hemos indicado más arriba que no *todos* los productos que se dedican —en el sentido técnico de la palabra— a la «producción», deben ser designados como «capital», puesto que los mismos son «patrimonio de uso», o eventualmente no son en absoluto bienes económicos y menos aún «capital». Por lo tanto, el término de «producción» no debe ser interpretado en el sentido técnico, es decir únicamente como una combinación técnica de los elementos de producción, sino más bien hay que interpretar la producción como un proceso de creación de ingresos. Capital, entendido en este sentido, no son aquellos bienes que se elaborarán aún más en sentido técnico con la finalidad de consumirlos, sino que capital son sólo aquellos bienes determinados a la producción, capaces de crear ingresos y cuyos productos únicamente serán consumidos después de haber sustituido los gastos patrimoniales. Es decir sólo el patrimonio inicial consagrado a una producción capaz de aumentar el patrimonio, es para nosotros capital (presuponiendo su carácter de «producto»), un hecho en el que Adam Smith —más correcto que otros economistas— puso repetitivamente su énfasis. En este análisis investigaré el concepto de capital sólo en este sentido decisivo, porque creo con mis comentarios anteriores haber tratado lo suficiente las teorías ambiguas, que respecto al concepto de capital confunden la producción *técnica* con su significado *económico* específico, es decir, la producción como proceso dedicado a la creación de ingresos. Ante todo me ocuparé de la doctrina smithiana, predominante hoy día en la teoría económica y según la cual únicamente *los productos* pueden convertirse en «capital» —presuponiendo siempre que estén orientados a la creación de ingresos—.

Además, debido a su relevancia, tengo que tratar una segunda ambigüedad del concepto de capital, que es el resultado de la ambigüedad del concepto de «producto».

También el concepto de «producto» se puede entender en un sentido técnico o en un sentido económico. En el primer sentido se entiende por «productos» sólo aquellos bienes a los cuales se ha aplicado trabajo humano¹¹. Mejor dicho, bienes que son el resultado del trabajo

¹¹ Incluso a cosas de la naturaleza se las denomina en cierto sentido como productos (productos de la naturaleza). Sin embargo si se ampliase esta definición del concepto de producto a las cosas de la naturaleza no manipuladas por el trabajo humano, la limitación aquí cuestionada del concepto de capital a «productos» sería superflua e incluso equivocada. Se eliminaría la idea esencial en la que se basa la teoría de capital smithiana, esto es, que sólo *productos*, en contraposición a las cosas puras de la naturaleza y a la fuerza laboral bruta, pueden convertirse en capital.

humano, mientras que en el segundo sentido, resultados de la «producción económica» es decir, la actividad económica que tiene como objetivo la creación de ingresos¹².

Parece evidente que la interpretación del concepto de capital en cuestión, depende de si se toma la primera o la segunda interpretación por base. En el primer caso, son los productos de trabajo dedicados a la creación de ingresos los que se presentan como «capital»; en el segundo caso lo son los ingresos dedicados a la creación de ingresos posteriores (por tanto también renta de la tierra, intereses del capital, etc.).

Por lo visto, Adam Smith tuvo en consideración ambas interpretaciones cuando determinó su concepto de capital; estaba familiarizado con la idea de capital en el sentido «de ahorros dedicados a la creación posterior de ingresos». No obstante el significado de capital en la interpretación básica smithiana, deducible de la posición que él proporciona al capital dentro de su sistema de las categorías económicas, es el de «productos dedicados a la creación posterior de ingresos», entendiendo «productos» en su sentido técnico. Por ello, capital en el sentido de Adam Smith es aquella parte del patrimonio lucrativo constituidos por productos de trabajo o de gastos de trabajo.

Siempre que se ha llevado la doctrina smithiana a sus últimas consecuencias, sus representantes se han visto obligados a reducir la oposición entre renta de la tierra, el salario y los ingresos de capital a la *naturaleza técnica* de las fuentes de ingresos en cuestión, es decir, la renta de la tierra como ingreso del «factor naturaleza», el salario como ingreso del trabajo, pero la renta de capital había que designarla como la renta de los «productos» dedicados a la creación de ingresos (de productos del trabajo humano).

En última instancia la doctrina smithiana entiende capital como patrimonio lucrativo en la medida en que es *producto*, en contraste a patrimonio lucrativo como un factor de la naturaleza y en contraste a patrimonio lucrativo de la fuerza laboral bruta (entendida como fuente de ingresos).

Me dedicaré en los párrafos que siguen a la crítica de la doctrina smithiana que, como se verá, no está exenta de contradicciones, concentrándome en aquel punto que sea decisivo para fijar el valor o no valor de dicha doctrina.

¹² El doble sentido arriba mencionado es evidente sobre todo en los términos «productivo», «productividad» etc., un hecho que ha contribuido esencialmente a la confusión existente entre el punto de vista técnico y el punto de vista económico en la teoría del capital y de la renta. Véase sobre todo Böhm a.a. O. p. 127.

1.

La clasificación de los bienes en cosas puras de la naturaleza y en productos, o —si se reconocen los rendimientos laborales empleados en los productos como un bien— en cosas puras de la naturaleza, trabajo y productos, es justificable desde el punto de vista de la investigación del origen técnico de los bienes. La naturaleza y el trabajo humano son los factores técnicos más originales de la producción de bienes, el producto es la combinación técnica de ambos. Si se entienden como bienes sólo las cosas físicas, entonces cada bien puede ser interpretado como una cosa pura de la naturaleza, o como un producto en el sentido de un objeto de la naturaleza convertido por el trabajo; si además se reconocen también —y de hecho se han reconocido a lo largo del desarrollo de la teoría económica— cosas no físicas y los rendimientos laborales como bienes, entonces resulta automáticamente la tricotomía de los bienes en «cosas puras de la naturaleza», «trabajo» y «productos».

Sin embargo, surgen ciertas dudas al considerar más a fondo la clasificación de los bienes que acabamos de exponer. Pero de ello no trataré aquí. La clasificación de los bienes en sí no encontrará aquí una valoración, sino el lugar que proporcionó la escuela smithiana a los bienes dentro del sistema de nuestra ciencia y el hecho de que dicha escuela lo tomaba como base para la teoría de las fuentes de ingresos, de tal manera, que adquirió un significado decisivo para la teoría del capital.

La doctrina que sostiene que sólo aquellos bienes que son «productos» —siempre que estén destinados a la producción posterior— pueden convertirse en capital, contradice a la experiencia.

Incluso teóricos que defienden *ex profeso* esta interpretación del capital, no son capaces de rechazar el hecho de que también las «cosas puras de la naturaleza» —bajo las mismas condiciones que los «productos»— pueden convertirse en capital. Y es que, ni el hombre práctico, ni un teórico imparcial, negaría que materias primas, materias consumibles, etc., dedicadas a la formación de ingresos son capital y habría que designarlas como «capital», como también habría que hacerlo por ejemplo con troncos, frutas, aguas minerales, etc., incluso si son —según su origen técnico— cosas puras de la naturaleza que se han convertido en bienes económicos únicamente como consecuencia de su escasez relativa¹³. No hay quien defienda que un tronco salvaje utilizado para la construcción

¹³ Roscher no reconoce el sentido de mi doctrina de los bienes económicos (*Grunds.* I, S. 51 ff.) cuando afirma (*System*, I § 2 Not. 6) «que el río más grande en un país lo menos poblado posible es un bien económico.» Un río así entendido, es en cierto sentido un bien, bajo ciertas circunstancias, incluso un bien altamente favorable para la economía del país, aunque tal bien, o más exactamente el derecho a

de un barco no es «capital», mientras que sí lo es un tronco cultivado que tenga las mismas características; lo mismo es aplicable al agua mineral procedente de la naturaleza en comparación con el agua mineral producida¹⁴.

Que a nadie se le ocurra objetar, que en los casos mencionados hay siempre al final que emplear trabajo, por lo menos para el descubrimiento o la apropiación de las cosas de la naturaleza, y que por consiguiente, y a pesar de todo, deben ser calificados como «productos». Si se aceptase como sólida esta objeción, se tendría que abandonar la idea de diferencia entre las cosas naturales y los productos. Si las cosas puras de la naturaleza se convierten en productos como consecuencia de la mera apropiación, o incluso ya por el reconocimiento de sus cualidades, entonces su característica de ser producto ya está determinada por *su cualidad como bien*; luego todo patrimonio lucrativo es *eo ipso* «producto» y la distinción básica de la doctrina smithiana entre bienes que se pueden convertir en capital (¡productos!) y bienes que no pueden (¡las cosas de la naturaleza en general!) es abandonada por el hecho de haber derribado los cimientos en que se apoya dicha teoría. Efectivamente dicha conclusión es desconocida en la teoría smithiana. A pesar de la actividad de la apropiación necesaria, existen según Adam Smith «cosas puras de la naturaleza» que se pueden convertir en «fuentes de ingresos».

Por otro lado, sabemos por experiencia, que los «medios de producción», sobre los cuales se ha empleado mucho trabajo técnico, o sea, costes en ellos, no se convierten en capital cuando por ejemplo, como consecuencia de una producción ineficaz, no alcanzan el carácter de un bien económico. En la jungla por ejemplo, la madera (abundante, en lo que se refiere a la cantidad) producida con un gran esfuerzo de trabajo y de costes, no se convertirá en capital incluso si se empleara dicho producto para una producción posterior.

usarlo en el caso *concreto*, no es necesariamente un bien *económico*. Y sólo de ello se trata en nuestro caso. Una jungla puede tener similares efectos favorables para una región económica, sin que la existencia abundante de madera llegue a ser denominada como un bien económico. Roscher pasa por alto que los bienes no económicos pueden fomentar una economía y que, al contrario, un bien no es un bien económico sólo porque fomenta la economía. Otra pregunta distinta y secundaria es si la jungla en su totalidad, o sea el río, es en sí un bien económico. Una respuesta a esta pregunta se encuentra en mis *Principios de Economía* [p. 64 ss.]. Véase también *Mataja, Der Unternehmerngewinn*, p. 128 ss.; Pierson, *Lerboek Staathuishoukunde*, 1884, p. 43.

¹⁴ Lo que se ha afirmado aquí sobre bienes *muebles* de la naturaleza no vale de ningún modo, como demostraremos más adelante, para los inmuebles (sobre todo terrenos) cuando ellos, como consecuencia de su escasez relativa, se convierten en bienes económicos del patrimonio lucrativo.

Por lo tanto, una persona imparcial no puede rechazar la conclusión de que, por un lado a menudo las cosas de la naturaleza se convierten en capital, y por otro lado productos (resultados de la producción técnica), incluso si están dedicados a una producción técnica posterior, no alcanzan necesariamente el carácter de capital. El hecho de que si los «medios de producción» son o no son *productos* en el sentido técnico de la palabra, no es esencial para la cuestión de si los mismos pueden o no convertirse en capital en el sentido decisivo. El carácter de un bien como «producto» no puede ser un criterio para su calificación como capital.

2.

No quiero continuar mi análisis de la teoría smithiana del capital, sin haber señalado antes una anomalía interesante e importante para la teoría económica.

Según Adam Smith los *terrenos* por sí mismos no pueden ser capital, sino sólo en relación al trabajo en ellos empleado, es decir, en relación al empleo de bienes económicos en la mejora de los terrenos [*Ame-liorierungskosten*], mientras que no saca la misma conclusión respecto a otros objetos, sobre todo respecto a las *cosas muebles de la naturaleza*. Si no se tienen en consideración los terrenos (o más exactamente bienes inmuebles), ni —como destacaremos más adelante— la fuerza laboral humana, entonces todas las demás «cosas de la naturaleza» serían, si se empleara trabajo en ellas y si se dedicaran a la producción posterior, «productos» *por antonomasia*, o sea «capital» por antonomasia. Por el contrario los terrenos, independientemente de la cantidad de trabajo o capital en ellos empleados, sólo serán capital en relación al trabajo, mientras que el resto siguen siendo «factor de la naturaleza». Adam Smith rechaza *ex profeso* la idea de que los terrenos puedan ser «productos» por antonomasia, o sea «capital» según su valor entero de mercado. Troncos y frutas crecidas de forma salvaje, piedras preciosas encontradas sin esfuerzo, etc. pueden convertirse, si se emplea a posteriori trabajo o costes en ellos, en «productos» y «capital» (productos *por antonomasia* y capital según su valor entero de mercado), mientras que por el contrario un terreno, independientemente de la cantidad de trabajo que se emplee en él, sólo puede serlo con relación al empleo de bienes económicos para la mejora de los mismos; un bloque de mármol o un stock de hulla pueden serlo en su totalidad; la cantera de mármol o la mina de hulla sólo respecto a los costes y trabajo en ellos empleados. El agua de la fuente medicinal es «producto» y «capital» en su totalidad porque tomamos posesión de ella (ninguna parte del agua o su valor de mercado sigue

siendo factor de la naturaleza). Mientras que por el contrario, la fuente misma de agua medicinal, incluso en el caso de apropiación con el esfuerzo más grande de capital y trabajo, sólo puede convertirse en capital justamente en la medida en que se ha empleado capital y trabajo; el resto sigue siendo «factor de la naturaleza» y los ingresos resultantes son renta de la tierra¹⁵.

¿Con qué justificación se supone que las cosas de la naturaleza en las que se ha empleado trabajo y costes, son en este caso en su totalidad y según su valor entero de mercado «producto» o «capital», mientras que en otro caso las cosas de la naturaleza son «producto» o «capital» sólo respecto al trabajo y los costes empleados y en lo restante siguen siendo un factor de la naturaleza?.

Lo dicho es también cierto en la interpretación de Adam Smith, según la cual la fuerza laboral de una persona sólo es capital respecto a los costes de su formación profesional, mientras que la parte en la que no se ha incurrido en dichos costes, no es capital¹⁶. No quiero discutir aquí si la capacidad de trabajar *en general* puede ser interpretada como «patrimonio» o como capital. Lo que quiero señalar es el hecho —si se considera la capacidad de trabajar de una persona desde el punto de vista de un elemento patrimonial, es decir, de una parte del patrimonio lucrativo— de que no existe ningún motivo para interpretar que dicha capacidad no sea capital en su totalidad, sino sólo respecto al empleo de bienes económicos para su mejora, mientras en otras partes del patrimonio lucrativo, como hemos visto, la interpretación contraria es cierta.

En general, es una postura insostenible suponer que el resto de bienes, *también las cosas puras de la naturaleza*, se convierten en productos por antonomasia si se ha empleado trabajo o costes en ellos, o en capital (si son destinados a una producción posterior) y para las cosas inmuebles de la naturaleza y la fuerza laboral humana es cierta la relación opuesta.

¹⁵ Véase J. Conrad in *Hildebrands Jahrb.* 1870, XIV, p. 159 ss. Es característico en la falta de coherencia de la teoría predominante del capital, que los economistas alemanes clasifiquen terrenos como por ejemplo parques, zonas infantiles de juego etc., destinados al uso propio del dueño, como «capital de uso», mientras que si los terrenos son dedicados, por ejemplo, al uso agrícola se los califica como «capital productivo» pero sólo en la parte referente al empleo de bienes económicos para la mejora de los terrenos.

¹⁶ Mientras A. Smith, por norma, reconoce como bienes sólo cosas materiales, denomina no obstante capital, de forma inconsecuente, a la formación profesional de la fuerza laboral originada por gastos de trabajo y gastos de capital.

3.

Hasta aquí, mi intención ha sido únicamente demostrar que es contradictorio a la *experiencia*, reducir el concepto de capital a los productos de trabajo dedicados a la producción posterior, y que inevitablemente los representantes de la doctrina arriba mencionada, estarán obligados a reconocer también las cosas puras de la naturaleza como capital y que, además, es insostenible la distinción del patrimonio lucrativo en bienes que se convierten en capital por haber empleado trabajo y costes, y bienes que sólo se convierten en capital al respecto de los bienes económicos para la mejora de los terrenos.

Sin embargo, una investigación más rigurosa muestra que las categorías smithianas prestadas de la técnica de la producción de bienes, no sólo van en contra de la experiencia en lo que se refiere a su peculiar clasificación del patrimonio lucrativo en «factor de la naturaleza», «fuerza laboral natural» y «capital», sino que también es insuficiente para el pretendido fin de clasificar el patrimonio lucrativo en sus categorías *económicamente* relevantes: insuficiente porque existen una serie de bienes que pueden convertirse en capital —como los productos en general y las materias primas y consumibles, etc. en particular— que no están incluidos en las categorías de bienes preestablecidas por la doctrina smithiana.

Esto tiene validez sobre todo en lo que se refiere al trabajo humano, a la fuerza laboral y al rendimiento laboral. No cabe duda de que los esclavos son «capital», a saber, capital fijo para el plantador y capital circulante para el traficante de esclavos, es decir en el mismo sentido que «productos». Sin embargo, también los rendimientos laborales de los trabajadores libres son «capital» *para la economía del empresario* en el momento en que adquiere los rendimientos laborales (cuando contrata los trabajadores), cuando vende beneficiosamente dichos rendimientos o los resultados de los mismos. El hecho de que este empresario emplee su capital dinerario, es decir una parte para adquirir rendimientos laborales, no significa que haya extraído su capital del fin de la creación de ingresos, ni que pierda parte del capital; más bien los rendimientos de capital de los que ahora dispone han sustituido al capital dinerario y los rendimientos son ahora «capital» en su verdadero sentido, como cualquier otro medio de producción.

También los rendimientos laborales de los trabajadores contratados por un fabricante son capital, o más exactamente, capital circulante en el mismo sentido para *su* economía que las materias primas o materias consumibles compradas. No requiere apenas comentario el hecho de que para el empresario sea por completo insignificante si los rendimientos laborales provienen de los trabajadores en cuya formación

se ha empleado más o menos capital, y que por lo tanto para el empresario sus rendimientos laborales son capital por antonomasia. No sólo cosas puras de la naturaleza y productos laborales, sino también los rendimientos laborales mismos, y por decirlo en una palabra, todos los bienes económicos, independientemente de su naturaleza, pueden ser «capital» por antonomasia para el empresario y no sólo en relación con la parte correspondiente a su valor del mercado.

Otra cuestión muy distinta es si los rendimientos laborales mismos son capital para la economía del trabajador. La respuesta aquí es negativa, aunque no como consecuencia de la naturaleza *técnica* del trabajo, ni tampoco por el hecho de que el trabajo no sea un «producto», sino porque los rendimientos por parte del trabajador no están destinados a la creación de ingresos en el sentido aquí decisivo —no son fuentes de ingresos, sino más bien son *ingresos* para el trabajador—. El trabajador no determina sus rendimientos laborales, o sea su precio (su sueldo), para sacar de él unos ingresos, sino que dichos rendimientos son un ingreso para él. Por otro lado, si él dedicara los rendimientos como bien esencial a la creación de ingresos en el sentido aquí importante, efectivamente se convertirían en «capital».

A esta parte, importante para toda la teoría de la renta, apenas se le ha prestado atención. Es cierto que los rendimientos laborales no suelen ser capital para el trabajador, aunque es irrelevante para la cuestión que aquí tratamos. Naturalmente, el hecho arriba mencionado no excluye que los rendimientos, si son bienes económicos y dedicados a la creación de ingresos, como por ejemplo los rendimientos laborales de trabajadores técnicos contratados por una empresa, se puedan convertir como cualquier objeto patrimonial en capital.

Sin embargo, con esto no se han tratado aún exhaustivamente las objeciones a la integridad de la clasificación smithiana del patrimonio lucrativo y la clasificación de los bienes en que se basa.

No solamente las cosas puras de la naturaleza en general y los terrenos en especial, ni la mano de obra y rendimientos laborales, pueden convertirse —bajo las suposiciones y en el sentido expuesto— en capital, a saber, enteramente en capital como cualquier otro producto; sino que más bien esto se puede afirmar también en una serie de otros bienes que no pueden ser incluidos en las categorías de A. Smith prestadas de la técnica de la producción de bienes.

Con ello me refiero sobre todo a los «usos del suelo» y los «usos del capital». No sólo a los terrenos en sí, sino también a los derechos de usos temporales —aunque naturalmente no son «productos»— pueden convertirse en capital. Aunque para el propietario del terreno el derecho de uso en cuestión es un medio de producción, hasta que no se capitaliza el rendimiento del suelo no es capital, sino un ingreso. En el

patrimonio de un arrendatario, efectivamente los derechos de uso son «capital», en el sentido decisivo de la palabra, siempre que él los haya adquirido a cambio de su capital.

Lo mismo tiene validez también para los derechos de uso de los «capitales». Éstos también pueden ser capital —como por ejemplo en las manos de un banquero que los ha adquirido para venderlos con un beneficio— y apenas es necesario mencionar que el «uso de capital» no puede ser interpretado como una «cosa de la naturaleza», ni como un «producto». Sin embargo en las manos del propietario del capital, dichos derechos son ingresos y no capital.

Podemos concluir que no sólo las cosas de la naturaleza, sino también los bienes económicos de *cualquier* tipo, incluso aquellos que no son «productos» ni cosas puras de la naturaleza, pueden convertirse —bajo las condiciones expuestas— al igual que los productos, en capital. La doctrina de Adam Smith que clasifica los bienes según su naturaleza técnica, no sólo va en contra de la experiencia en lo que se refiere al problema económico del análisis de los ingresos y la determinación del concepto del capital, sino que es a la vez incompleta y por tanto deficiente.

4.

El desacierto cometido por Adam Smith en su doctrina del capital sería menos preocupante, si por lo menos hubiese resumido bajo el término «capital» fenómenos parecidos en su esencia, fenómenos sometidos a ciertas leyes comunes al respecto de la formación neta del beneficio. Aunque ya su clasificación de las fuentes de ingresos en «naturaleza», «trabajo» y «productos dedicados a la producción posterior» es un vicio considerable, aún peor en su interpretación del capital es haber incluido bajo una nueva categoría científica abstracta del capital, fuentes de ingresos tan dispares. Basta con pensar en la diferencia entre edificios de fábricas, materias primas, máquinas, dinero, etc. (diferentes entre ellos como factores productivos o como fuente de ingreso), para reconocer que nos enfrentamos en efecto, a una construcción de conceptos que conduce, por el hecho irrelevante desde el punto de vista económico de que los bienes mencionados se presentan técnicamente como «productos», a la agrupación de los fenómenos económicos más dispares en una nueva categoría científica. Para la justificación de la separación del suelo y las fincas, del «capital», se ha señalado repetidas veces la diferente naturaleza de ambos, y las diferencias en la formación de ingresos en ambos casos. Sin embargo, ¿qué gran diferencia existe entre las distintas clases de capital

en el sentido de Adam Smith, como por ejemplo entre una suma de dinero que genera intereses y un edificio de fábrica, o entre las materias primas para la producción y las casas alquiladas!. En efecto, esta interpretación sólo ha conducido a la mayoría de los expertos de nuestra ciencia, a que se entreguen en prolijas discusiones sobre el término y los tipos de capital, pero tan pronto llegan al problema crucial, es decir, a la cuestión del rendimiento del capital, comienzan a hablar únicamente de los intereses de las sumas dinerarias lucrativas. El concepto de capital de Adam Smith, no sólo adolece de ser el resultado de una clasificación de las fuentes de ingresos efectuada bajo un punto de vista equivocado, sino que el concepto es también deficiente como consecuencia del hecho de que en la solución del problema de la formación de ingresos, agrupa en una categoría científica abstracta, tipos de patrimonio lucrativo esencialmente dispares.

5.

Lo que Adam Smith y su escuela pasaron por alto es sobre todo el importante hecho de que la clasificación de los bienes en cosas puras de la naturaleza y en productos, en efecto es significativa en la cuestión del origen *técnico* de los bienes, pero irrelevante sin embargo en el sentido *económico*. La cantidad y calidad de los bienes en relación con el tipo y dimensión de nuestras necesidades, es de importancia económica para nosotros; el que los bienes de la misma calidad sean o no cosas puras de la naturaleza o productos, y el que se haya empleado más o menos trabajo en ellos, no es relevante en el afán de mejorar nuestro bienestar, es decir, en nuestra economía. De dos frutas de árboles de la misma calidad, con la única diferencia que una de las dos ha crecido de forma salvaje, mientras que la otra no, la primera fruta no tiene una utilidad menor que la segunda, y su valor subjetivo no es para nosotros menor —bajo la condición de la misma calidad de las frutas disponibles— en comparación con el valor de la otra. También en los mercados se tiene sólo en consideración la cantidad y la calidad de los bienes, pero no su origen técnico en el sentido arriba mencionado. Madera que ha crecido de forma salvaje, no tiene un precio de mercado menor que la madera de la misma calidad que haya sido técnicamente producida; igualmente ninguno pagaría más por un terreno que ha sido tumbado o ganado al mar con el mayor esfuerzo y productos, que por un terreno vecino igual de fértil por su propia *naturaleza*. Siempre nos enfrentamos al fenómeno de que —aparte de la dimensión y de la intensidad de las necesidades humanas— la cantidad y la calidad de los bienes (y no su origen técnico), determinan la estimación

económica de las personas y que bienes en los que no se ha empleado trabajo tienen un precio alto, mientras que por el contrario hay bienes, que por mucho trabajo que se emplee, a menudo no se paga precio alguno. Las «cosas puras de la naturaleza» no nos enriquecen menos que los «productos» del mismo tipo.

Se me podría objetar que los productos de trabajo suelen tener —a menudo aunque no siempre— un «valor de mercado», mientras que los llamados bienes libres, como regla y casi sin excepción, son cosas puras de la naturaleza. Esto es cierto y evidente. Sin embargo, no es el trabajo empleado en el primer tipo de bienes —o la carencia del trabajo empleado en los segundos— la causa del valor de mercado. Más bien, los hombres sólo suelen emplear trabajo y productos de trabajo en aquellos bienes, que se convertirán probablemente en bienes económicos y tendrán por lo tanto un valor de mercado en una economía basada en la división de trabajo. Por otro lado, y en su propio interés económico, evitarán regularmente emplear trabajo o productos de trabajo en bienes, que según su previsión no se convertirán en bienes económicos. La mayoría de las veces los productos de trabajo son bienes económicos y tienen un valor de mercado, pero no *porque se haya* empleado trabajo o productos de trabajo en ellos, sino porque los sujetos económicos suelen emplear trabajo o productos de trabajo, sólo en aquellos bienes que tendrán probablemente el carácter de un bien económico, es decir, en bienes que tendrán un valor de mercado. La confusión entre causa y efecto es similar a designar la tenencia de un billete de tren, como la causa del deseo de emprender el viaje en cuestión. Pero los que poseen dicho billete no tienen este deseo como consecuencia del hecho de haberlo comprado, sino por el contrario sólo adquieren el billete si desean emprender el viaje en cuestión.

La controversia se acaba enseguida si se toma en consideración que los productos de trabajo a menudo, no tienen un valor de mercado cuando en los mismos se ha empleado trabajo o productos de trabajo, ya sea por error, por una previsión insuficiente, por motivos ideales u otros motivos no económicos, mientras que las cosas puras de la naturaleza (piénsese en tierra fértil arrastrada) en las que no se ha empleado trabajo, sí tienen un valor de mercado.

Lo que hemos expuesto para todos los bienes en general, tiene también especial validez para el «patrimonio-productivo». Es insignificante para el beneficio contable resultante del patrimonio lucrativo —como tampoco hace falta mencionarlo— el que los bienes dedicados a la creación de ingresos sean productos de trabajo, o cosas puras de la naturaleza —siempre suponiendo que los bienes tienen la misma calidad y cantidad—, así como también lo es el que se haya empleado mucho o

poco trabajo. Si los frutos de los árboles o los troncos del árbol dedicados a la creación de ingresos han crecido de forma salvaje y sólo por ser relativamente escasos se han convertido en bienes económicos, o si se han cultivado con más o menos trabajo, si el suelo es por su naturaleza fértil o si se ha hecho con un esfuerzo tremendo de trabajo y productos de trabajo, resulta irrelevante para el *rendimiento* y el *valor capitalizado* de los bienes en cuestión.

Si un bien económico es una cosa de la naturaleza, o es un producto de trabajo, puede que sea de interés para su origen técnico, para su pasado o para la historia de dicho bien. Sin embargo para nuestro bienestar y nuestra acción económica, tal clasificación de los bienes es insignificante.

No obstante y para defender este punto de vista se podría señalar —y de hecho ha ocurrido— que los terrenos, en la medida que son cosas puras de la naturaleza, no pueden multiplicarse a gusto y las rentas derivadas de ellos difieren de los productos. Esta es la razón, dicen, por la que la clasificación de los medios de producción en «cosas de la naturaleza» y en «productos» es económicamente relevante y justificable desde el punto de vista teórico. Sin embargo, dicha argumentación se basa en un malentendido; y es que por un lado también existen «productos» que sólo están disponibles en una cantidad limitada y cuya «multiplicación a gusto» resulta por lo menos —o aún más— tan imposible como en el caso de los terrenos¹⁷. Por otro, lado esta argumentación justificaría la agrupación de los medios de producción en «disponibles limitadamente» y «multiplicables a gusto», una agrupación que no coincide con la de «cosas puras de la naturaleza» y «productos».

La clasificación de los bienes en cosas puras de la naturaleza y productos de trabajo es, en un sentido decisivo, económicamente irrelevante e incapaz de servir como base para una clasificación económica del patrimonio lucrativo.

¹⁷ En sentido estricto *todos los productos* están disponibles sólo en una cantidad limitada si los elementos productivos de los mismos son bienes económicos, un hecho obvio si se plantea la cuestión arriba mencionada no exclusivamente bajo el punto de vista técnico sino económico. Puede que el hierro y los cereales parezcan estar disponibles en abundancia respecto a *un* tipo de producto, pero no son abundantes respecto a la *totalidad* de los productos para cuya producción sirven, o para cubrir nuestras necesidades de *diferentes* productos y para cuya fabricación hacen falta. Lo mismo ocurre con los demás factores de producción. A través de la tenencia (en el sentido económico) de los medios de producción, aunque sólo una parte sean bienes económicos, siempre disponemos únicamente de una cantidad limitada de productos de cada tipo.

6.

¿Cómo pudo el fundador de la teoría económica moderna llegar a una teoría de capital tan contradictoria en sí misma y con la vida cotidiana?.

La teoría del capital de Adam Smith, hasta ahora predominante, es históricamente resultado del afán de sus precursores por separar los elementos («the component parts») «del producto anual total del trabajo de una nación, el resultado inmediato o aquel que se intercambia con otros pueblos». Si se reducen los productos del trabajo anual de un pueblo a su origen *técnico*, entonces dichos productos efectivamente son el resultado de cosas de la naturaleza, de trabajo y de «productos», es decir, la combinación técnica de cosas de la naturaleza y de trabajo. Además, si se elimina de los terrenos y del trabajo todo lo que, según la interpretación de A. Smith, es «producto», entonces el análisis (técnico) de los productos de la actividad humana nos conduce en última instancia a los factores puros de la naturaleza, al trabajo no cualificado y a los «productos». Los «productos» no consumidos, sino dedicados a la producción posterior (también al uso de bienes económicos para los terrenos y la formación de los trabajadores), los designa Adam Smith como capital —frente al factor de la naturaleza y al trabajo—; las categorías científicas obtenidas le sirven como base de su análisis de la renta. Su razonamiento es que las cosas puras de la naturaleza, trabajo sin gastos de capital o trabajo y «los productos dedicados a la producción posterior», son los últimos factores de la producción técnica de bienes y por lo tanto son también los últimos factores de la creación de ingresos, los últimos elementos en que se separa el producto anual total de una economía.

Por lo tanto, la intención que condujo a Adam Smith a su doctrina del capital, no consistía en determinar el concepto real del capital, sino que fue más bien su afán de establecer una tercera fuente de ingresos (la del *producto* dedicado a la producción posterior), opuesta al factor de la naturaleza puro y al trabajo sin gastos de capital, y colocarla dentro de su teoría de la renta. Denomina arbitrariamente como «capital» a una categoría científica, que es el resultado de una investigación teórica que persigue *analizar los ingresos*, es decir resultado de una investigación teórica que en su esencia inmediata, persigue otro fin que la averiguación del concepto del capital, sin tener en consideración la coincidencia de esta categoría científica con el fenómeno real del capital.

A ello se añade además el hecho de que A. Smith reduce el producto anual total del trabajo de una economía a factores constitutivos, que ni existen por sí en la realidad, ni en el cálculo económico del hombre práctico relacionado con el campo de la economía. No son objetos reales económicos, ni fuentes de ingresos en un sentido real o práctico de

la palabra, (es decir no son rendimientos de trabajo, terrenos reales o medios de producción reales de otro tipo) en los que él cataloga los resultados de la actividad de los pueblos «o lo que se intercambie por ello», sino que son resultados de un análisis específicamente *técnico* cuya imaginación no resulta para nada fácil en lo que al punto de vista económico se refiere. Con el término capital, él no sólo designa una categoría científica, cuya meta científica perseguida y cuyo resultado es distinto a la averiguación de la esencia del fenómeno del capital, sino que a la vez nombra una categoría, que ni corresponde a un objeto económico real u objeto que pertenezca a la vida económica práctica, ni un factor causal de una relevancia económica real y que por lo tanto, tampoco forma parte del cálculo económico de los sujetos económicos.

Reducir económicamente los ingresos de una economía al «factor puro de la naturaleza», al «trabajo puro» y a los «productos» dedicados a la producción posterior, equivale a afirmar que, para el cálculo del precio de las partes del cereal bastaría considerar los precios de las partes que lo componen, es decir, del carbono, hidrógeno, oxígeno, cenizas etc.

Bien es verdad que el hombre práctico tiene un gran interés en el cálculo del beneficio neto previsible, pero no tiene un interés menor en el cálculo del beneficio neto efectivo de su economía, o sea de su empresa, y eventualmente también en el cálculo del beneficio neto resultante de su trabajo y de las partes *reales* del patrimonio lucrativo. No obstante, para el hombre de negocios no tiene ninguna importancia qué parte del beneficio proviene de un factor puro de la naturaleza, o qué parte proviene del trabajo o del capital, en el sentido de productos dedicados a la producción posterior (o cualquier otra interpretación equívoca del mismo).

Aparte de ello, la solución del problema arriba mencionado sobre la base de la teoría smithiana, conduce a dificultades considerables e incluso imposibilita dicha solución en el caso concreto. Así por ejemplo, es imposible calcular la parte del beneficio neto de una finca que corresponde al factor de la naturaleza. La escuela de Adam Smith resta los intereses del uso de bienes económicos para el terreno, del beneficio neto. Pero, ¿qué valor tiene esta teoría cuando, ni en los países con una cultura más antigua se sabe el importe de capital que hay que cargar en la cuenta de uno sólo de los terrenos?

Y es que, incluso en el caso en que el importe del capital que entra en consideración fuese conocido lo suficientemente exacto para los fines expuestos, no cambiaría en nada nuestro juicio sobre la relevancia práctica del cálculo arriba mencionado, porque surgirían enseguida dos preguntas: ¿qué interés total habría que reducir del uso de bienes económicos para los terrenos, incluyendo también el capital invertido

de forma inadecuada en dichos terrenos? Y ¿qué tipo de interés sería entonces aplicable?. Ello conduciría a cálculos infinitos, o al resultado ya conocido de que el beneficio neto de un terreno depende de su calidad real —no teniendo en cuenta otros factores aquí fuera de consideración— mientras el hecho de si el terreno ha adquirido su fertilidad a través de un gasto de capital y trabajo, o la tiene por su propia naturaleza, es completamente irrelevante para los fines arriba mencionados. Efectivamente, a la hora de comprar un terreno ni un comprador, ni un arrendatario, ni un banco que concede una hipoteca, piensan en absoluto ni en la determinación del beneficio neto que resulta del «factor naturaleza», ni en los gastos en el uso de bienes económicos para el terreno, sino que únicamente tienen en cuenta lo que también debería preocupar a la teoría económica: el beneficio neto efectivo previsto, es decir, el beneficio neto histórico de los terrenos en el sentido de objetos económicos reales. Y es que, ni para el cálculo del beneficio neto previsto, ni para el beneficio neto histórico juega papel alguno la distinción del beneficio, en el beneficio resultante del factor de naturaleza, o en el resultante del uso de los bienes económicos para la mejora de los terrenos (históricamente imposible de comprobar).

Qué a nadie se le ocurra objetar, que el agricultor que invierte capitales en sus fincas tiene un interés en conocer el beneficio adicional resultante de dicha inversión; en los cálculos de este tipo se trata de un problema bien distinto en comparación con la distinción smithiana del beneficio neto de una economía en renta de fincas y en «ganancia de capital». No obstante, el agricultor o el empresario antes de realizar una inversión tienen interés en calcular si el capital invertido producirá intereses y si se amortizará. Del mismo modo, tiene posteriormente interés en comprobar si su cálculo económico ha sido correcto, es decir, en qué medida se ha producido efectivamente un interés por su capital invertido. Sin embargo, la teoría de Adam Smith trata la separación del «factor de la naturaleza» y del «producto», o sea de los ingresos de los mismos, es decir se trata del cálculo del beneficio de *todo* el capital utilizado en terrenos y fincas, incluyendo también *el capital que se encuentra ya hace tiempo fuera del cálculo económico* del empresario y del beneficio, y además, únicamente del rendimiento de capital en la medida que resulte de «productos» o sea destinado a la producción posterior. Es precisamente este cálculo al que yo designo como irrealizable y como una confusión teórica.

Lo mismo es aplicable al trabajo. El fabricante que contrata a una persona piensa en la cantidad y calidad del rendimiento previsible del trabajador, y calcula el salario en función de esto y en función del valor que tiene dicho rendimiento. No se le ocurre la idea de separar la parte para la remuneración originaria de la mano de obra, de la parte

correspondiente a los intereses y la amortización del capital invertido en el trabajador. Al empresario no le interesa saber si de dos trabajadores con el mismo rendimiento, un trabajador, debido a que sus costes de formación fueron mayores, recibe más intereses y menos sueldo de trabajo puro, que el otro trabajador cuyos costes de formación fueron menores, por lo cual recibe, según la doctrina predominante, menos intereses y más «sueldo de trabajo puro». Incluso si suponemos que el empresario tuviese realmente un interés en saberlo, de mil trabajadores, ni siquiera apenas uno respondería con exactitud a la pregunta, y todo esfuerzo de averiguar los datos necesarios sería en vano en la mayoría de los casos.

El intento de explicar teóricamente las partes en cuestión, llevaría a las mismas dificultades que en el caso de las rentas de finca. ¿Deben producir intereses todos los gastos de formación en el salario?. ¿También los costes de la formación humanista, musical o técnica de un trabajador?. ¿También los gastos en formación especializada aunque sean inapropiados? ¿También los costes de un estilo de vida opulento durante el período educacional? ¿También los costes de una larga enfermedad? ¿También los costes de una formación que ha quedado obsoleta por el progreso técnico?. Y si no se incluyen todos los costes de educación, ¿qué parte se debe incluir en el cálculo? ¿Y qué tipo de interés hay que aplicar?. ¿Un tipo de interés de entonces o el actual? ¿O a un tipo de interés diferente?. Qué inmensa cantidad de problemas teóricos cuya solución sólo puede conducir a un resultado, el de que el empresario remunerare al trabajador según la cantidad y calidad de su probable rendimiento, es decir, según el valor que tiene dicho rendimiento para el empresario.

7.

Si en una reunión de agricultores prácticos, o de fabricantes y comerciantes, o sea, hombres que tienen un interés vital en la correcta estimación del beneficio neto previsto de sus terrenos, instalaciones industriales y empresas comerciales, e interés en el conocimiento de los factores que determinan dicho beneficio, si en dicha reunión de hombres prácticos —que manifiestan al teórico su más sincero agradecimiento por cada nueva aportación a la comprensión de los asuntos económicos que afectan directamente sus intereses— apareciese un representante de la economía política, exponiendo las contribuciones de nuestra ciencia al respecto de las preguntas planteadas, entonces su exposición provocaría sin duda el mayor de los asombros. Tendría que informar a la reunión, que no nos ocupamos de la cuestión de las

causas específicamente económicas que determinan el mayor o menor beneficio de las empresas, ni en qué medida es éste el caso, ni de las causas técnicas que en todo caso conocen mejor los agricultores, fabricantes y comerciantes, sino que con gran esfuerzo y perspicacia, investigamos el problema de qué parte del beneficio neto corresponde a la empresa agrícola, industrial o comercial, o más concretamente, qué parte corresponde «a las fuerzas no destruibles de la naturaleza contenidas originariamente en el suelo», «a la mano de obra originaria, independiente de las inversiones en formación» y finalmente, qué parte corresponde al capital, pero no entendido como capital en el sentido común de la palabra, sino «a los productos dedicados a la producción posterior.»

Tendría que explicar que nadie, ni siquiera el hombre más sabio de nosotros, podría llevar a cabo el cálculo arriba mencionado ni para una sola granja; y que lo que se trata aquí es un análisis abstracto e irrealizable que incluso desde el punto de vista meramente teórico, padece no sólo de confusión y vileza, sino sobre todo sufre la dolencia de reducir el beneficio neto de las empresas, no a objetos económicos reales ni a factores constitutivos del fenómeno económico de los ingresos, sino a los factores del origen técnico de los bienes que están fuera del cálculo económico del hombre. Tendría que añadir, que no sólo dividimos el beneficio neto de las empresas agrícolas, industriales y comerciales en los vagos elementos arriba mencionados, irrelevantes desde el punto de vista económico, sino que recomponemos con los mismos elementos, el beneficio neto, suponiendo con ello haber avanzado, a través de este círculo erróneo, en la explicación de dichos fenómenos (los elementos que determinan el beneficio neto del patrimonio lucrativo), sin darnos cuenta que, en realidad, somos por completo incapaces de explicar el beneficio neto de las empresas en cuestión. Por último, tampoco debería silenciar que, no sólo en lo que se refiere a la llamada distribución de la renta, sino también en lo que a los principales problemas de la economía política respecta —como por ejemplo el caso de la teoría predominante de los precios— el estado de la teoría es precientífico y que de nuevo no nos ocupamos de las cuestiones importantes para el hombre práctico, es decir, ¿qué consecuencias previsibles tienen ciertos factores diferentes en su dimensión y qué consecuencias tienen los cambios de los mismos en los precios de mercancías?

En vez de ello, se ha intentado demostrar, con un gran esfuerzo por elaborar términos eruditos, que a largo plazo un productor sólo es capaz de llevar una mercancía al mercado, si puede rembolsar los costes incurridos y además si la demanda (¡efectiva!) supera a la oferta —es decir que existe un número de compradores suficiente dispuesto a pagar un precio mayor que el importe de los costes de producción— y en este caso,

los precios de los bienes superan efectivamente a los costes y viceversa, sin mencionar explícitamente los demás círculos lógicos y banalidades vacías¹⁸.

Si de esta manera él desvelara la verdadera causa del estado retrasado en que se encuentra la economía política —y que hace que el hombre práctico en el campo de la economía, por mucho que le interesen la esencia e interrelaciones de los fenómenos económicos, apenas preste atención a la teoría de nuestra ciencia, mientras que el hombre práctico de los demás campos de la acción humana (químicos, tecnólogos, terapeutas, juristas), sí reconoce que el estudio teórico de su ciencia (la química, la mecánica, la fisiología, y la jurisprudencia) es una condición previa indispensable de su labor práctica y siguen apasionados cada proceso de la disciplina— y para explicar estas causas del estado actual poco satisfactorio de la teoría económica y para valorar debidamente tanto nuestra ciencia como a sus representantes, debería mencionar que la política economía en general es una ciencia joven, cuya teoría no se desarrolló de manera completa hasta mediados del siglo pasado; debería mencionar también que los fundadores de la nueva teoría económica, hombres excelentes que marcaron el camino de la investigación científica —hasta cierto punto bajo la influencia de sus predecesores—

¹⁸ No quiero señalar aquí el yerro fundamental de aquellos, que derivan el precio de los bienes en su última instancia del precio de los factores de la producción (los costes de producción!) y suponen explicar así los fenómenos de los precios; la simple advertencia al hecho de que los precios de los mismos elementos de la producción requieren una explicación, pone de manifiesto que la teoría arriba mencionada o bien ofrece sólo una pseudo solución, o bien obliga a formular una teoría especial para determinados fenómenos de los precios (de los factores más elementales de la producción de los bienes). Es decir, que ya estas dolencias formales privan a esta teoría de los cimientos de su justificación, a lo que habrá que añadir su contradicción con la experiencia y su inutilidad para explicar los fenómenos del beneficio y de las pérdidas. También la teoría de la oferta y de la demanda (o sea la teoría de la oferta «efectiva» y de la demanda «efectiva») carece por completo de valor en lo que se refiere a la comprensión teórica de los fenómenos de los precios, hasta que los fenómenos altamente complicados no sean derivados y limitados a sus factores constitutivos elementales y al juego de los intereses individuales. Y es que equivale a un círculo lógico afirmar que los precios de los bienes se determinan según la demanda efectiva (teniendo en cuenta un precio determinado) y según la oferta efectiva (teniendo en cuenta determinados factores de producción y un determinado beneficio), es decir un círculo parecido a aquel en que se mueven los defensores de la teoría de los costes de producción. Véase sobre todo Wieser, «Ursprung und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes»; p. 139 ss.; Böhm, «Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts» en estos *Jahrbüchern*, 1886, XIII, p. 61 ss. y 489ss. [se refiere a la revista donde se ha publicado el artículo «Zur Theorie des Kapitals» de C. Menger; N.d.T.]

se confundieron gravemente, mientras sus sucesores, bajo la presión de los primeros, intentaron perfeccionar dicha teoría en base a un camino preestablecido y a un planteamiento equivocado del problema. Finalmente tendría que mencionar que los problemas de la teoría económica como los plantearon los fisiócratas y Adam Smith —en parte siguiéndolos y en parte en oposición a ellos— no eran el resultado del análisis de la economía en su desarrollo actual, sino que el análisis se centraba principalmente en las pequeñas y medianas empresas y en el aspecto *técnico* de la producción como causa determinante del éxito económico de dichas empresas; una interpretación del capital, de la distribución de la renta y de los fenómenos de los precios como se encuentra en la obra de Adam Smith, resultado de una interpretación precipitada de la época capitalista, sería hoy impensable.

IV.

EL CAPITAL DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA ECONOMÍA

La investigación sobre «el capital desde el punto de vista de la economía» requiere naturalmente, tanto el conocimiento de la naturaleza del «capital» como de la «economía». Debido a que en el campo de nuestra ciencia, apenas existen dos fenómenos sobre cuya esencia haya más confusión y diferencia de opiniones que en «el capital» y en «la economía», resultará más fácil estimar el valor que se atribuye a los numerosos estudios sobre «el capital desde el punto de vista de la economía». En efecto dichos estudios representaron a menudo una salida para aquellos que intentaban cubrir la falta de claridad sobre la esencia del capital, conectándola con un fenómeno aún menos claro. Este procedimiento solía consistir en aplicar las más diversas interpretaciones del capital obtenidas del análisis de la economía individual, a la «economía» —entendida en el sentido de una economía del *pueblo*— pero eliminando a la vez todos elementos del concepto de capital de la economía privada que no parecían compatibles con la idea arriba mencionada, es decir, con la idea de capital de un «pueblo como sujeto económico». De este modo hemos llegado a una serie de interpretaciones del «capital desde el punto de vista de la economía» que son distintas a la interpretación «del capital desde el punto de vista de la economía privada», aunque cierto es que dichas diferencias no son el resultado de una observación inmediata del capital en la economía *real*, sino el resultado de combinaciones de conceptos a priori.

Un objeto de riqueza que para una persona concreta representa una fuente de ingresos, es decir una fuente de ingresos «permanentes» y es por lo tanto «capital» en el sentido de numerosos economistas (¿desde

el punto de vista de la economía privada!), no aumenta necesariamente los ingresos totales de los miembros de la sociedad en su conjunto. Aunque derechos de cobro, privilegios, derechos de monopolio etc., representan a menudo fuentes de ingresos de gran importancia para la economía individual, sin embargo no aumentan necesariamente los ingresos de un pueblo *en su conjunto*, puesto que los derechos de una persona son las obligaciones o limitaciones de la otra. La solución se encontró eliminando este tipo de capitales «desde el punto de vista de la economía privada» del concepto «del capital desde el punto de vista de la economía.»

Y es que, lo que para el individuo representa patrimonio productivo y lo que numerosos autores han denominado desde el punto de vista de la «economía privada» como «capital», desde el punto de vista de la «economía» (la economía de un pueblo entendido como sujeto uniforme) no parece ser necesariamente capital. Existencias de bienes que sirven para el uso inmediato, así por ejemplo alimentos, prendas de vestir acabadas, muebles etc. son desde el punto de vista de la economía individual, en tanto que se encuentran aún en las manos de los productores o de los comerciantes, indudablemente «capital», mientras que desde el punto de vista de la economía, dichos bienes —en el sentido de la ficción arriba mencionada— son «existencias de uso», a saber, existencias de uso del pueblo como sujeto económico uniforme. Y efectivamente numerosos economistas han eliminado la categoría de «capitales de la economía privada» del concepto del «capital desde el punto de vista de la economía.»

Una serie de economistas ha denominado «capital desde el punto de vista de la economía privada» por antonomasia a los bienes dedicados a la formación de ingresos de la economía individual —teniendo en cuenta las posibilidades de una infraestructura moderna de intercambiar bienes económicos de cualquier tipo y por lo tanto, intercambiar partes de las existencias de uso con el patrimonio productivo—. Por otro lado y desde el punto de vista de la economía, sólo son capital aquellos bienes que, sin tener en consideración la posibilidad de intercambio, representan un medio productivo como consecuencia de su naturaleza técnica. Los bienes de uso que el comerciante califica como patrimonio mercantil, como por ejemplo joyas, mobiliario, son capital desde el punto de vista de la economía individual, mientras que desde el punto de vista de la economía y según los economistas arriba mencionados, son calificados como existencias de uso, con la excepción de aquellos bienes que por su naturaleza técnica reúnen las cualidades necesarias para ser un medio de producción.

Por el contrario, algunos economistas calificaron ciertas organizaciones, por ejemplo una organización apropiada de la justicia, del

sistema educativo, de la administración en general e incluso el estado mismo —porque son una fuente de fomento permanente del empeño económico del pueblo— como capital desde el punto de vista de la economía, pero no desde el punto de vista de la economía privada etc.

Iría demasiado lejos si quisiese tratar —e incluso si lo hiciese de pasada— todas las combinaciones posibles entre los diferentes conceptos de capital obtenidos de la reflexión de la economía individual y de la idea de la «economía» (en el sentido de la economía de un pueblo entendido como un sujeto uniforme). Sean suficientes los ejemplos puestos. Lo que he intentado dejar claro es únicamente el método del procedimiento antes citado, el afán de aplicar a la economía en un sentido ambiguo el concepto de capital obtenido de la observación de la economía individual, y modificar este concepto, por lo que dicha analogía conduce a problemas en la construcción científica. A mi entender eso es un juego inútil de conceptos, mientras el problema real a solucionar es esencialmente distinto: el reconocimiento y la comprensión del capital como fenómeno real y su peculiar forma social en la economía.

En una economía caracterizada por la división del trabajo, no se puede considerar el patrimonio productivo de las economías individuales como un fenómeno aislado, ni tampoco como una mera suma del conjunto de los mismos. En países con una cultura económica avanzada, las economías individuales están orientadas por el intercambio hacia algo común superior —en un estado mayor de desarrollo también por la acción económica de los gobiernos—, como también lo están los patrimonios de las economías individuales de un pueblo en general y los patrimonios productivos en particular. En una economía caracterizada por la división del trabajo los últimos mencionados están orientados a algo superior parecido a una unidad orgánica de la economía misma. No me opongo en modo alguno a la naturaleza *orgánica* de la llamada riqueza nacional, ni al patrimonio productivo de la «economía», sino que mi intención aquí es que la interpretación equivocada de dichos fenómenos encuentre su corrección.

Lo que se denomina «la economía», es tan poco una economía del pueblo en el verdadero sentido de la palabra, como un teatro es un «actor total» o una biblioteca un «libro total». La economía es un organismo de economías, pero no es en sí misma una economía en el sentido determinante de la palabra. No es un organismo que tiene como objetivo la satisfacción de las necesidades de bienes de un pueblo en su conjunto, sino un organismo cuyo objetivo consiste en cubrir las necesidades de las *economías individuales* y a éstas últimas pertenece también la economía financiera. La «economía» es un fenómeno que no sólo difiere de la economía individual de forma cuantitativa, sino también de

forma *cualitativa*, es decir, se diferencia como un organismo se diferencia de sus miembros particulares.

Incluso la actitud de los gobiernos en el campo de la economía política no es en su esencia y bajo las circunstancias estatales y sociales de hoy día, una economía en el verdadero sentido de la palabra —no tiene como objetivo la satisfacción de las necesidades de bienes del pueblo—; lo mismo cabe afirmar para la administración económica, cuya actividad se dirige a fomentar aquel organismo de economía individual, que precisamente no es una economía en el verdadero sentido de la palabra¹⁹.

Lo que acabamos de decir, no sólo es válido para la economía en el sentido subjetivo, sino también en el sentido objetivo de la palabra —no sólo de la economía en el sentido de la *actividad* previsor de los miembros de un pueblo dirigido a la satisfacción de sus necesidades de bienes, sino también para los *medios* ordenados (organizados) y disponibles por dichos miembros para llevar a cabo esta satisfacción de necesidades de bienes. También es cierto que la economía en el sentido objetivo de la palabra no es un fenómeno análogo a la economía individual; es más bien un organismo de economías individuales, en las que los bienes no son organizados teniendo en consideración las necesidades de bienes del pueblo (entendido como sujeto con necesidades uniformes), sino lo que se tiene en cuenta son las necesidades de bienes de las instituciones de las economías individuales. Desde el punto de vista objetivo, la economía tampoco tiene un carácter uniforme, sino que es un organismo de economías individuales relacionadas por el intercambio y bajo la influencia promotora del gobierno. En este organismo cada economía individual es dependiente, aunque no en el sentido de ser parte de *una* economía; es dependiente como miembro de un organismo de economías, dentro del cual el éxito de cada economía en cuestión está condicionado a la situación de las demás y sus interrelaciones con la economía individual en cuestión.

Esta organización de los bienes, que no tiene por objeto satisfacer las necesidades de bienes de un pueblo en su conjunto sino de los sujetos de las economías individuales, es evidente si se tiene presente el caso del patrimonio productivo. Lo que se suele denominar «patrimonio productivo de un pueblo», o en cierto sentido también «riqueza nacional» (al contrario que los capitales de las economías individuales), no sirve a la formación de ingresos de un pueblo en su conjunto; más bien cada parte individual de la misma sirve a la creación de ingresos de las economías individuales. No es riqueza nacional en el

¹⁹ Véase mis *Untersuchungen über die Methode*, p. 234 ss.

verdadero sentido de la palabra, a pesar de que se le sigue denominando así por la carencia de un término más apropiado²⁰. Es la encarnación de capitales de economías individuales orientadas por el intercambio entre ellas hacia una unidad superior. Sólo en este sentido la riqueza nacional es un fenómeno real, en los demás sentidos es sólo una construcción conceptual arbitraria.

La consecuencia más importante, que resulta de esta forma de consideración realista del «capital desde el punto de vista de la economía» al evaluar la interpretación del capital mencionada es obvia. La «riqueza nacional» es un conjunto colectivo que abarca *en su peculiaridad* todo el capital de las economías individuales (a las que también pertenece el capital de la economía colectiva forzosa). El capital de las economías individuales es en *toda su peculiaridad*, miembro orgánico de este conjunto colectivo. Un mero inventario de todos los bienes productivos dentro de la economía, un inventario que pasa por alto el lugar de los bienes productivos en las economías individuales y la dependencia de sus funciones mismas, resulta completamente insuficiente para la comprensión realista de los fenómenos mencionados²¹; no nos suministra ni siquiera de forma aproximada, un concepto correcto de la esencia real de la riqueza nacional como conjunto orgánico. Por lo tanto es evidente, que no se puede eliminar ninguna parte del patrimonio productivo de la economía individual del concepto de patrimonio productivo de la economía, sin falsificar esta última. El organismo de economías individuales que se suele denominar economía, y de la misma manera, el organismo del patrimonio productivo de un pueblo que se suele denominar la riqueza nacional, cobrará esencialmente otra forma si en el mismo no estuviesen incluidos derechos de cobro, obligaciones y derechos o limitaciones que influyen en el rendimiento de los capitales individuales. El concepto de la riqueza nacional se convierte en algo irreal si se eliminan las categorías de patrimonio de las economías individuales arriba mencionadas.

Tampoco es indiferente para una economía si los productores de bienes y los comerciantes disponen de una cantidad más o menos considerable de existencias de bienes que sean apropiados para satisfacer

²⁰ Véase mis *Untersuchungen über die Methode*, p. 233 ss. y 257.

²¹ Me alejaría de la verdad, como algunos oponentes de mi doctrina, si por mi parte afirmase su afirmación de que yo «ignoro el conjunto orgánico de la economía», lo cual es su caso. Lo que les reprocho es simplemente que, a pesar de su reconocimiento de la naturaleza orgánica de la economía, malinterpretan la esencia de la relación orgánica de los fenómenos económicos. Véase Roscher, *System*, I. 1886, p.62. Más detallada en mis *Untersuchungen über die Methode*, p. 139-183, p. 232 ss. y p. 271 ss.

las necesidades humanas, o si los bienes se encuentran únicamente (como provisión de uso) en manos del consumidor. No se puede llevar a cabo de forma duradera el aprovisionamiento de los miembros de la sociedad con bienes de consumo, sin que los stocks correspondientes —en cierto modo como *existencias fijas de la economía*— no se encuentren en manos de los productores y de los comerciantes. Las mercancías en cuestión, a pesar de que son bienes de consumo desde el punto de vista técnico, forman económicamente una parte tan integrante e indispensable del «capital» de las economías individuales y por lo tanto también del organismo de estos capitales individuales de la riqueza nacional, como los medios productivos y existencias de mercancías de otro tipo. Ellos son esencialmente distintos de las provisiones de uso de las economías individuales. Su interpretación como provisiones de uso «desde el punto de la economía» es un malentendido.

Lo mismo cabe afirmar de los bienes de consumo de las economías individuales, en el caso de que sus propietarios los dediquen a la creación de ingresos y estén determinados a intercambiarse con medios productivos en el sentido técnico de la palabra. También en este caso —y no sólo desde el punto de vista de la economía individual, sino también desde el punto de vista de la economía— se crean «capitales» nuevos. Estos bienes son partes reales de la «riqueza nacional», o sea en el mismo sentido económico que los bienes de consumo en manos de los productores y comerciantes.

Por otro lado, se reduce efectivamente el capital de las economías individuales y por lo tanto también del organismo mismo, la riqueza nacional, si los propietarios dedican parte del primero a la economía para uso propio (es decir en el sentido *económico* el capital se convierte en una provisión de uso). Si esto se efectúa de manera que se intercambian los medios de la producción técnica de bienes por bienes de ocio y estos últimos se consumen, incluso en este caso es evidente que los medios de producción en cuestión sí se mantienen para la economía, pero no se mantienen los contravalores. Si A vende su máquina a B, y A gasta el ingreso en sus necesidades personales, entonces ha disminuido *su* capital, mientras B ha mantenido el contravalor del precio de venta, que también era capital. En este caso la economía se ha empobrecido efectivamente por un capital.

Tal y como surge de la refutada interpretación mencionada, la forma de interpretar el capital desde el punto de vista de la economía es errónea. No existe como fenómeno real una riqueza nacional que incluya únicamente determinadas partes del capital de las economías individuales. En realidad hay más bien, por un lado capital de las economías individuales, y por otro lado un organismo de capital que embarca todo el capital de las economías individuales *en su característica completa*, es

decir, el capital de la economía o la riqueza nacional, únicamente en el verdadero sentido de la palabra. El capital de la economía o la riqueza nacional no son un capital individual extraño, sino una construcción colectiva del mismo²².

La interpretación refutada «del capital desde el punto de vista de la economía» es la consecuencia de un error mucho más general, al que ya he hecho referencia en otro lugar debido a su significado fundamental para nuestra ciencia²³. Tiene su raíz en la equivocada interpretación básica, de que la economía —aunque un conjunto orgánico— es una creación parecida a la de la economía individual, cuyos fenómenos pueden ser considerados por tanto como manifestaciones de un «pueblo de sujetos económicos» y deberían ser explicados por vía de la analogía con los fenómenos de la economía individual. En vez de empeñarse en la comprensión teórica de la economía por el único camino que permite llegar al entendimiento de los fenómenos complejos en este campo, es decir, a través de la profundización en la esencia y relación intrínseca de los fenómenos individuales constitutivos del fenómeno colectivo, los representantes de esta interpretación se ocupan en la ficción de «un pueblo de sujetos económicos» y en las «manifestaciones vitales» del mismo.

En vez de explicar los fenómenos de la economía, los cuales son evidentemente el resultado total de la función de las economías individuales ligadas por el intercambio, basándose en estos elementos constitutivos (teniendo en cuenta las evidentes influencias estatales y éticas²⁴), estos

²² Véase E.v. Böhm, *Rechte und Verhältnisse*, S. 19 ff.

²³ Véase mis *Untersuchungen über die Methode*, p. 155 ff.

²⁴ La «economía singular» [*Singularwirtschaft*] y la «economía» [*Volkswirtschaft*] no son —como se podría suponer basándose meramente en las definiciones de las palabras— términos coordinados o términos subordinados al de la «economía». Los fenómenos en cuestión están más bien relacionados, de igual manera que un fenómeno singular lo está con el conjunto que embarca dichos fenómenos singulares, o un conjunto de estos fenómenos singulares con una unidad superior de fenómenos colectivos, pero que se distingue esencialmente en lo que a la calidad se refiere. Por otro lado los términos «economía singular» y «economía colectiva» [*Gemeinwirtschaft*] están relacionados, en la medida en que este último término se entiende como una mayoría de individuos que están organizados como un sujeto económico único (como una sociedad económica). La economía colectiva puede ser de nuevo de carácter universal, embarcando la esfera económica entera de los miembros de una sociedad, o puede ser de carácter parcial, esto es, aquella en la cual dichos miembros se reservan una parte de la esfera económica de la economía singular. Finalmente es una economía colectiva libre o forzosa, dependiendo de si la organización de los miembros en un sujeto económico único se basa en un libre acuerdo o en un poder superior, que está por encima de la arbitrariedad del individuo. Lo que hoy

representantes interpretan dichos fenómenos como la manifestación inmediata del espíritu del pueblo, del alma del pueblo e incluso como analogía a los fenómenos observables en los organismos naturales. Con este método se asemejan a los investigadores de las ciencias naturales de épocas pasadas, que explicaron los fenómenos del cuerpo humano con la fuerza vital, el genio de determinadas enfermedades y otras ficciones parecidas, despreciando con una pifia incomprensible a los fundadores de los métodos exactos en el campo de las ciencias naturales²⁵.

Después de la presentación que acabamos de hacer, es obvio a qué errores ha conducido la citada interpretación en el campo de la teoría del capital y de la renta. No sólo ha causado que, como consecuencia de una ficción en contra de la experiencia, se haya supuesto la existencia de una «riqueza nacional» análoga al capital de las economías individuales y sólo modificado en algunos aspectos por motivos de la formulación científica, sino que también provocó un desvío en la investigación económica de la verdadera naturaleza del capital de la economía, en el sentido de un organismo de capitales individuales y se dedicaron a problemas inútiles, en los cuales se ha ocupado a menudo la perspicacia de excelentes eruditos de una manera totalmente improductiva en lo que a la comprensión teórica de la economía real y sus fenómenos se refiere.

Ante todo ha influido de la forma más inapropiada en la doctrina de la renta del capital, de manera que *al inicio* la investigación teórica calificó dicha doctrina como una rama de la «renta nacional», en el sentido de la ficción antes mencionada y trató de averiguar las leyes según las cuales dicha «renta nacional» se distribuía entre los factores tierra, trabajo y capital; el siguiente paso consistió en la determinación de las leyes, esencialmente distintas, según las cuales los ingresos derivados de estas categorías ficticias se distribuyen a los miembros de la

día se denomina «economía», está, a través del intercambio comercial y a través de un orden superior de la economía forzosa parcial (la economía estatal), esencialmente unida a un conjunto de economías singulares y de economías colectivas (tanto de las libres como de las forzosas de orden inferior) dentro de las fronteras estatales.

Deducir de la economía colectiva en general, y de la economía estatal en particular, las categorías de la rentabilidad y fundar de esta manera una doctrina exacta de la hacienda pública es la tarea a cuya solución se ha encargado E. Sax en su «Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft. 1887». (Véase también E. Sax: *Das Wesen und die Aufgaben der Nationalökonomie*, 1884, sobre todo p. 55 ss.).

²⁵ Véase E. v. Philippovich, *Ueber Aufgabe und Methode der Politischen Oekonomie*, 1886, p.18 ss.

sociedad²⁶, un procedimiento, comparable al de un geógrafo que, para saber la altura de una cordillera, determina primero una altura ficticia de la sierra en cuestión haciendo hincapié en el carácter orgánico de las cordilleras, y calcula después la parte que corresponde a cada altura de la sierra.

V.
EL CAPITAL EN LA INTERPRETACIÓN
DE LA VIDA COTIDIANA
(EL CONCEPTO REAL DEL CAPITAL)

1.

En la vida cotidiana y también en las interpretaciones de la lengua de la jurisprudencia, se entiende bajo el término capital, algo esencialmente diferente que en nuestra ciencia. El hombre práctico en el campo de la economía y los juristas no denominan con el término capital ni materias primas, ni materias consumibles de la producción técnica, como tampoco los bienes comerciales, máquinas, edificios o bienes parecidos. Sólo en aquellos lugares donde la terminología smithiana aún no ha penetrado en la lengua de la vida cotidiana, denominan como capital los importes dinerarios.

Sin embargo en la vida cotidiana no todo importe dinerario se denomina capital. Las sumas de dinero dedicadas al consumo inmediato en el hogar, como por ejemplo la caja de la casa, el dinero ahorrado, etc., tampoco las interpreta el hombre práctico o el jurista como capital. Es decir, no se suele utilizar el término capital para *cada*

²⁶ Parece que Rodbertus es partidario de una «interpretación orgánica» de la economía que yo no comparto, cuando afirma (en «Zur Belechtung der sozialen Frage», p. 32 ss.) que en las principales discusiones sobre la economía política, bajo salario de trabajo, renta etc., se debe entender el salario de trabajo etc. total que se produce en una sociedad, o se debe imaginar que la sociedad entera está representada por un trabajador, un terrateniente, un capitalista y suponer —como, a propósito, también hicieron numerosos economistas ingleses antiguos— una oposición entre las leyes de la formación del producto en salario de trabajo, renta y beneficios de capital por un lado, y las leyes que regulan la distribución posterior del salario de trabajo, la renta y los intereses de capital entre los trabajadores etc. por otro. También es confuso y contra la experiencia, el suponer que los ingresos al principio se crean con relación a clases enteras de la sociedad y que posteriormente se distribuyen, según leyes especiales, a los diferentes miembros de dichas clases de la sociedad.

cantidad de dinero de que disponga una persona. Sólo los importes de dinero dedicados a la creación de ingresos —que son componentes del patrimonio lucrativo de una persona— se denominan con este término.

Por lo tanto la vida cotidiana no confunde *dinero* y *capital*. Existen sumas dinerarias de muchas clases que *tampoco* se denominan como capital en la lengua del mundo de los negocios y de los juristas, sino que precisamente se usa el dinero en oposición al capital.

Que a nadie se le ocurra objetarme, que el hombre práctico no hable del dinero «lucrativo» [*werbenden Geld*], es decir «del dinero dedicado a la creación de ingresos», sino del «dinero» en general cuando se refiere al «capital» en el sentido arriba mencionado. Esto es una forma elíptica de expresión. Quien se escandalice de las expresiones «dinero barato», «dinero caro», «mercado de dinero», «escasez de dinero», «abundancia de dinero», etc., pasa por alto que al mundo de los negocios también le gusta en otros casos utilizar tales giros elípticos. A pesar de estas formas de expresarse, cada hombre práctico de negocios sabe, que sí dispone de dinero en su caja pero no dispone de capital, que el «mercado de dinero» es algo diferente del mercado de divisas y que por «dinero barato» no se entiende una disminución del valor del dinero, sino una reducción del tipo de interés; a pesar de las peculiaridades de los giros en el mundo de los negocios, el hombre práctico sabe que en la vida cotidiana no se entiende dinero por antonomasia como capital, sino que las sumas dinerarias por antonomasia sólo son capital si están dedicadas a la creación de ingresos, o para utilizar la expresión favorita del hombre práctico, capital es «dinero que trabaja».

2.

El concepto popular del capital, en cuanto a la multiplicidad de los fenómenos que abarca, necesita algunos comentarios explicativos.

Así por ejemplo la vida cotidiana suele denominar capital a una cantidad de dinero prestada con un tipo de interés; incluso es la forma más obvia en cuanto a la formación de ingresos se refiere y se corresponde plenamente con el término capital en el sentido popular de la palabra.

De la misma manera, generalmente se interpretan también como capital, los importes de dinero dedicados a otras inversiones productivas, siempre y cuando se trate de importes en efectivo. Los importes para la fundación de una empresa disponibles para sus fines, las aportaciones en efectivo de un accionista a una empresa que todavía no ha

empezado con sus negocios, y el dinero destinado a la adquisición de bienes como fuente de ingresos permanentes, etc. son ejemplos de capital en la interpretación popular, como también lo son los préstamos con un tipo de interés.

La subordinación de las anteriores categorías del patrimonio productivo al concepto popular del capital no crea entonces ningún problema esencial; el carácter del capital, en el sentido de *sumas dinerarias* dedicadas a la creación de ingresos, es obvio.

Sin embargo, no se puede afirmar lo mismo de un grupo de fenómenos económicos, que la vida cotidiana también denomina capital (en el sentido que acabamos de mencionar), mientras la economía científica, bien los interpreta en ciertos puntos de forma equivocada, o bien los ha desapercibido por completo. En la época monetaria —y sólo en ella es una peculiaridad propia— se valora el patrimonio de determinadas personas y de objetos concretos de la riqueza, en sumas dinerarias. No parece que al hombre práctico de la economía le llame la atención el que se diga de una persona, que tiene un patrimonio de 10.000 táleros, o incluso que tiene dicha cantidad *en su patrimonio*, aunque la persona en cuestión en el momento dado no disponga siquiera de un tálero, ni de forma inmediata, ni en forma de un derecho de cobro. Y es que el análisis del patrimonio y de sus componentes, desde el punto de vista *de sumas dinerarias reflejadas en términos contables* es determinante, y desde el punto de vista *económico*, esencial, cuando no se trata de la naturaleza técnica de los objetos del patrimonio, sino únicamente de la relevancia relativa de dicho patrimonio para la economía de sus propietarios.

Lo que acabamos de decir es cierto para el patrimonio en general y para el patrimonio de la economía de lucro en particular (es decir ¡el patrimonio en el sentido más estricto!). Este último también se puede manifestar en nuestra época monetaria en *términos contables* como un «importe dinerario lucrativo», incluso en el caso en que el patrimonio de la economía de lucro no se manifieste en dinero, es decir en *efectivo*, sino en bienes de otro tipo. Un comerciante, un fabricante, un especulador, etc. pueden disponer, bajo ciertas circunstancias, de un patrimonio productivo de varios miles de táleros, sin tener en efectivo ni un solo tálero (sea de forma efectiva o en forma de derechos de cobro a terceros). Bajo estas circunstancias, la naturaleza técnica de los bienes que compone el patrimonio de la economía de lucro, pierde importancia, mientras el «valor monetario» de los mismos, ocupa el enfoque principal, tanto de nuestro análisis económico, como de nuestro cálculo económico: el patrimonio lucrativo en cuestión —cual sea la naturaleza técnica de sus componentes— se manifiesta entonces en *términos contables* como un importe monetario, cuyo

fin es la dedicación a la creación de ingresos²⁷. Efectivamente el comerciante registra en su cálculo monetario el almacén de bienes, el fabricante su provisión de materias primas, el especulador su tenencia de acciones, etc., como una suma dineraria lucrativa, como capital en el sentido de un importe de dinero dedicado a la creación de ingresos²⁸.

El concepto real del capital incluye el patrimonio de la economía de lucro, independientemente de su naturaleza técnica, siempre que su valor monetario sea objeto de nuestro calculo económico, es decir, si el mismo representa para nosotros una suma dineraria lucrativa en términos contables. En la vida cotidiana se entiende por capital, importes de

²⁷ Aquí se decide el viejo punto de disputa de si los bienes de consumo (más correcto, bienes de primer orden), cuando según su naturaleza *técnica* no son apropiados para convertirse en medios de producción (bienes de orden superior), pueden ganar el carácter de capital como resultado de la posibilidad de intercambiarlos por medios de producción. Que los bienes de ocio no pueden ser capital en el sentido de «medios de la producción técnica» es obvio, pero, debido a que esta interpretación del capital no es defendible (véase p.9 ss.) para nuestra cuestión y para la doctrina del capital en general, el planteamiento es también irrelevante. La única cuestión importante es la de si los bienes de ocio, en el caso de dedicarlos a la economía de lucro, pueden o no convertirse en patrimonio lucrativo, o sea, si su valor monetario —que se manifiesta en su importe monetario— se puede convertir en capital. La respuesta está enseguida clara si se ha reconocido correctamente la función del *patrimonio* en la economía de lucro. El poder de disposición, limitado en términos de tiempo, sobre una cantidad de patrimonio correspondiente al tamaño y a la duración de la empresa económica, es la condición necesaria de cada empresa cuyo fin sea obtener un beneficio; sin embargo *esta* condición se cumple, bajo la circunstancia de las relaciones de intercambio de hoy día, por la disposición de la economía de lucro sobre una cantidad de patrimonio, sin tener en cuenta la naturaleza técnica del objeto patrimonial en cuestión. Un sujeto técnica y económicamente formado, no puede fundar una fábrica de paño sin tener a su disposición la cantidad de riqueza correspondiente (el sujeto tiene que disponer de riqueza propia o de riqueza prestada); la naturaleza técnica de los bienes constitutivos de dicha riqueza —lana, colorantes, etc. o dinero, o ciertas cantidades de prendas, joyas etc. — es irrelevante para nuestro problema central. Hasta hoy día, los investigadores en el campo de la doctrina del capital pasan por alto en general, la importante función de la tenencia de patrimonio en la economía de lucro. La manera en Knies (*Geld und Kredit*, I, 1885, p. 44 ss.) ha tratado esta cuestión, es la consecuencia de una teoría insuficiente de capital.

²⁸ Es por ello que la vida cotidiana distingue entre importes de dinero efectivos dedicados a la economía de lucro, que son *por sí* capital por un lado, y por otro componentes patrimoniales dedicados a los mencionados fines de otro tipo, que son «capital» sólo en el sentido contable.

dinero efectivo dedicados a la economía de lucro, o importes de dinero (dedicado a la creación de ingresos) que representan patrimonio de cualquier otro tipo dedicados a la economía de lucro²⁹.

3.

El uso del dinero ha conducido a otro concepto de capital, al cual, debido a su relevancia práctica, se debe hacer aquí referencia. El patrimonio dedicado a la economía de lucro incorpora dentro de un ejercicio (desde el principio hasta el final del mismo), tanto el patrimonio inicial de la economía de lucro (el activo originario de la economía de lucro), como el beneficio obtenido en dicho ejercicio. Es el cierre del año el que separa el beneficio del patrimonio inicial, mientras que dentro del ejercicio el beneficio obtenido y todavía no separado del patrimonio inicial, parece que esté destinado a la economía de lucro. El beneficio es «patrimonio lucrativo», en la medida en que el mismo no se ha dedicado a la economía de uso propio dentro del ejercicio, cuando tampoco es patrimonio dedicado *originalmente* (es decir al principio del ejercicio) a la economía de lucro. La vida práctica distingue las dos categorías del patrimonio, y es el patrimonio expresado en dinero (contablemente retenido) al principio del ejercicio en la economía de lucro, al que la lengua popular denomina preferiblemente como capital.

Capital es, en la interpretación de la vida cotidiana, el *patrimonio inicial* de una economía de lucro expresado o calculado en dinero,

²⁹ El hombre práctico en el campo de la economía denomina su tenencia de bienes, en la medida en que es dedicada a la creación de ingresos, como «patrimonio» por antonomasia; cuando pone el enfoque en la oposición a los bienes dedicados a la economía de uso propio [*Aufwandswirtschaft*] (o sea el «patrimonio» en el sentido más amplio de la palabra), los denomina como «patrimonio lucrativo o rentable» o «patrimonio productivo»; los importes monetarios representados por los últimos mencionados (sobre todo al respecto del rendimiento del patrimonio productivo valorado en dinero) los denomina como «capital». Existencias de materias primas de una fábrica, un almacén de bienes, etc. son «patrimonio» —pero no son «capital» en sí y como tal— sino sólo respecto a las sumas dinerarias que representan. En sí puede que se interpreten como patrimonio (productivo), bajo ciertas circunstancias como inversión de capital, pero no como «capital». Los bienes (económicos) dedicados a la economía de uso propio sólo se atribuyen al patrimonio en un sentido más amplio; las sumas monetarias dedicadas al fin antes mencionado se denominan «caja de la casa», en el mundo de los negocios también «cuenta particular del socio» en oposición a la «tesorería».

mientras en otro sentido más amplio se entiende por capital, el patrimonio en general de una economía de lucro expresado o calculado en dinero³⁰.

Me gustaría recordar aquí un hecho, cuya constatación es de una importancia crucial para la comprensión del concepto real del capital. El cálculo monetario no comprende necesariamente el patrimonio, o sea el patrimonio inicial de la economía de lucro en su totalidad. Es una peculiaridad, no sólo de las épocas de la transición del intercambio de trueque al intercambio de dinero, sino también de formas más avanzadas del funcionamiento económico monetario, registrar, o sea economizar sólo una parte del patrimonio de las economías de lucro de forma capitalista. Al fin y al cabo, un agricultor puede registrar una parte de su patrimonio bajo el punto de vista de un cálculo económico monetario, sin hacer lo mismo con las oscilaciones en el valor de su tierra o en el valor de su otro inmobiliario, como por ejemplo su patrimonio heredado. Bajo estas circunstancias, el patrimonio empresarial representa «capital», al contrario que la tenencia inmobiliaria (que él no registra bajo el punto de vista del cálculo económico monetario y es por tanto patrimonio productivo, pero no capital), mientras que para el especulador de bienes, e incluso para el agricultor, quien considera su inmobiliario como inversiones en capital, dicha oposición no existe. La principal oposición en la interpretación de terrenos y de capital, como se encuentra en los *fisiócratas* y, aunque en un sentido diferente, también en la obra de Adam Smith, se deriva en buena parte del hecho de que sus teorías se basaban en la observación de condiciones económicas que incluían sólo el patrimonio empresarial de la agricultura, pero todavía no el de las tierras y fincas en lo que al cálculo económico capitalista se refiere. El patrimonio productivo de ciertas economías de lucro o de ciertas categorías de las mismas, aún se puede registrar en su totalidad bajo el cálculo de una economía rural, en oposición al patrimonio productivo de las empresas económicas monetarias, un hecho que explica la prioridad histórica del fenómeno del capital en el comercio, en contraste con el cultivo e incluso con las empresas industriales.

Los hechos puestos de relieve, lejos de justificar una contradicción a la interpretación popular del capital expuesta, son más bien una confirmación de su relevancia universal.

³⁰ La diferencia entre los dos términos populares se manifiesta también en las diferentes denominaciones del capital. Al primer término apuntan las palabras..., *Stammvermögen*, principal, original capital, al último ..., *caput*, *Hauptgut*, *glownica* etc.

4.

En el patrimonio (productivo) se distinguen en la vida cotidiana, el patrimonio fijo y el patrimonio empresarial, así como en el *capital* se diferencian el capital fijo y el circulante (capital empresarial). La última distinción, que juega un papel importante en nuestra ciencia, es menos corriente para el hombre práctico en el campo de la economía que la primera. Bajo patrimonio *fijo* se entienden aquellos componentes de patrimonio inicial de una economía de lucro, que únicamente *se usan* (cuyo uso técnico está empleado en la economía de lucro), bajo *patrimonio empresarial* por el contrario, se entienden aquellos componentes de la economía de lucro destinados a ser consumidos (técnicamente) o vendidos³¹. El patrimonio representado como

³¹ Hay que distinguir dos componentes del patrimonio inicial esencialmente diferentes en una economía de lucro: primero, aquellos que por su naturaleza y su destino específico sólo utilizamos (es decir no los consumimos, ni los vendemos) y segundo, aquellos que por su naturaleza y su destino específico, serán (técnicamente) consumidos o vendidos. No significa ningún problema específico reconocer la naturaleza económica del primero (del patrimonio fijo de la economía de lucro). Se trata aquí de bienes «duraderos», cuyo uso (técnico) es de nuevo un bien económico. Si utilizamos los bienes en cuestión en nuestra propia empresa, o si los vendemos (a través del alquiler o arrendamiento de los bienes fijos en cuestión) —en ambos casos el hecho de que los bienes fijos *se mantengan* de forma permanente en nuestra economía y proporcionen un rendimiento periódico, supone relativamente pocos problemas en lo que se refiere a la explicación de su naturaleza económica.

El caso es diferente en la comprensión de la naturaleza económica y en la explicación del rendimiento del *patrimonio empresarial*. La tarea de la ciencia consiste aquí en explicar, cómo sus componentes pueden ser vendidos, o sea consumidos y a la vez mantenidos en la economía de lucro (como patrimonio inicial) y sobre todo, cómo la combinación técnica de los factores de producción de un producto, o sea la venta del patrimonio puede producir un *rendimiento*. A la primera de las dos preguntas, la teoría reciente contestó de manera que, en efecto, los bienes en cuestión son consumidos o vendidos, pero se mantienen para la economía según su «valor» (están reproducidos), una explicación que apenas encuentra dudas por ser apoyada por la teoría de los precios dominante hoy por hoy, para la cual el factor determinante en los precios de los productos son los costes de producción. Más difícil debió ser la explicación del *rendimiento* del patrimonio empresarial. Si no se quiere cargar el rendimiento como una sobretasa del beneficio habitual del país a los costes de producción, lo que supondría obviamente un círculo vicioso, entonces a la doctrina dominante no le quedó otro remedio que exponer dicho rendimiento como resultado de una cierta productividad (¡técnica!) del «capital», que se lograba —por la propia naturaleza de los hechos— en el caso del patrimonio fijo de forma tan fácil, como difícil en el caso del patrimonio empresarial; y a pesar de todo es precisamente la explicación del rendimiento del patrimonio empresarial el problema, y de cuya solución

suma dineraria lucrativa es patrimonio fijo, mientras que el patrimonio empresarial representado como suma dineraria lucrativa es capital circulante o capital empresarial. No son capital fijo o sea capital circulante (capital empresarial) los componentes concretos del patrimonio fijo o del patrimonio empresarial como tal, sino los importes monetarios —dependiendo si el objeto patrimonial en cuestión forma parte del patrimonio fijo o del patrimonio empresarial³². Un edificio de la fábrica por ejemplo, o el mobiliario de unos grandes almacenes o un motor, son siempre para su propietario componentes del patrimonio productivo fijo, en la medida en que su destino consiste en el *uso* para la economía de lucro, mientras el valor monetario calculado de los ejemplos citados es una parte del capital fijo. Ni las existencias de lana, colorantes y demás materias primas, es decir ni los bienes por sí mismos, sino sólo su valor monetario calculado forma parte del capital empresarial. La distinción entre capital fijo y capital circulante no tiene validez por los componentes reales del patrimonio lucrativo, sino sólo por su valor monetario calculado.

5.

Lo que acabamos de decir encuentra su aplicación análoga en el concepto popular de los intereses de capital. También en este caso el hombre práctico no ve de forma inmediata el rendimiento del patrimonio lucrativo de cualquier tipo, es decir su rendimiento como tal. Sólo el

se trata, solución que no se ofrece con las indicaciones habituales «a la productividad» de «terrenos», «máquinas», «fusiles de caza» y «patrimonio fijo».

En realidad nos enfrentamos en los casos del patrimonio fijo y del patrimonio empresarial a dos categorías de patrimonio esencialmente distintas dentro de la economía de lucro, distintas respecto a su naturaleza, su utilización, su productividad y su formación de rendimientos. Es cierto que por la agrupación bajo el cálculo económico monetario ambos se nos presentan como «sumas dinerarias lucrativas», como capital; no obstante es evidente que sólo una diferenciación estricta de ambas categorías del patrimonio lucrativo es capaz de explicar los fenómenos del rendimiento patrimonial de forma satisfactoria.

³² Ya he indicado más arriba (p. 8) que en las lenguas romanas, por la insuficiencia en su terminología, no se identifica la oposición entre patrimonio (productivo) fijo y circulante y capital fijo y circulante. Ante todo en lo que se refiere a terrenos, naturalmente no son capital en sí mismos, sino, en la medida en que están dedicados a la formación de ingresos, patrimonio (productivo). Sin embargo, y en la medida en que los terrenos son para su propietario sumas dinerarias lucrativas, los terrenos son sin duda alguna tanto capital o capital fijo, como es el patrimonio fijo en general.

rendimiento monetario de sumas dinerarias, o sea el rendimiento monetario resultante de la relación entre un importe y la duración temporal de su uso, será denominado con el término *interés*, mientras para el rendimiento del patrimonio lucrativo de otro tipo, de fincas, edificios, empresas, etc., se usa el término *renta de la tierra*, o rendimiento del edificio, etc. y en el caso de que el rendimiento se repita periódicamente, arrendamiento, *renta de edificios* o *renta patrimonial*.

Sin embargo, en la vida cotidiana se ha ampliado el concepto de los intereses de capital de manera parecida al caso del capital. En la vida práctica, no sólo se denomina como intereses de capital al rendimiento monetario por importes monetarios efectivos, sobre todo para dinero prestado, sino que también el rendimiento del patrimonio lucrativo de cualquier otro tipo valorado en términos de dinero encaja en esta categoría, si el interés de capital mismo no se refiere a los objetos patrimoniales como tales, sino a los importes monetarios que representan dichos objetos, es decir al patrimonio inicial de la economía de lucro valorado en dinero. El rendimiento de una finca, de una fábrica, de una casa etc. —el rendimiento de los objetos patrimoniales como tales— se denomina *renta*, mientras el rendimiento monetario expresado en términos contables, que es la parte proporcional del capital representado por dichos objetos patrimoniales, se denomina *interés de capital*.

El *interés de capital* es el rendimiento que consiste y es valorado en dinero referido al capital efectivo, o expresado en términos contables y que está relacionado con el tamaño y la duración del uso del capital.

6.

Si comparamos las interpretaciones sobre el capital y el interés de capital de la vida cotidiana, con las de la ciencia predominante, llegaremos a las conclusiones siguientes:

1. La vida cotidiana sólo reconoce como capital los importes monetarios, sin confundir el primero con el dinero; el hombre práctico interpreta como capital sólo los importes monetarios dedicados a la economía de lucro. En nuestra ciencia, por otro lado, dependiendo de los diferentes puntos de vista de sus representantes, se entiende como capital todos los objetos patrimoniales dedicados a la «formación de ingresos», o todos los medios de producción o, finalmente, todos los «productos» dedicados a la producción posterior.
2. Tanto la vida cotidiana como la ciencia económica, reconocen como capital las sumas de dinero en efectivo dedicadas a la formación

de ingresos, sobre todo dinero prestado, mientras que en lo que se refiere al resto del patrimonio productivo, existe una interpretación esencialmente diferente entre la vida práctica y nuestra ciencia. La vida práctica reconoce como capital únicamente los importes dinerarios representados por el patrimonio productivo, pero no ve *capital* (si no se tienen en cuenta las sumas dinerarias en efectivo) en los objetos patrimoniales como tales, mientras que nuestra ciencia interpreta como capital el patrimonio productivo en sí —los objetos patrimoniales como tales. La vida práctica interpreta como capital los importes dinerarios lucrativos representados por ejemplo, por materias primas, materias consumibles, maquinaria, empresas, edificios, rendimientos de trabajo contratados, terrenos, fuerzas hidráulicas naturales, fuentes naturales, etc., mientras nuestra ciencia, bien interpreta como capital los objetos del patrimonio productivo en cuestión *como tal*, o bien niega su carácter de capital porque no son medios de producción, en el sentido técnico de la palabra, o porque no son *productos*, sino *cosas de la naturaleza*.

3. En la vida cotidiana se interpretan *de forma general* como capital, las sumas dinerarias lucrativas representadas por el patrimonio productivo. Para el arrendatario que utiliza una parte del patrimonio inicial de su economía de lucro para adquirir el derecho de usufructo de un terreno, para el fabricante que adquiere para una parte de su capital rendimientos laborales de empleados y ayudantes técnicos, para el banquero que adquiere con su capital el derecho de usufructo de capital monetario ajeno, etc., las sumas de dinero representadas por los bienes que acabamos de mencionar (los rendimientos de trabajo y los derechos de usufructo) son capital, mientras nuestra ciencia sólo reconoce como capital los productos (a veces también terrenos), pero ni los derechos de usufructo en ellos, ni los rendimientos del trabajo que se encuentran a disposición de un empresario.
4. Tanto la vida cotidiana como la ciencia, interpretan como interés del capital el rendimiento monetario de un importe prestado; sin embargo mientras la vida cotidiana interpreta como capital el rendimiento del patrimonio productivo de otro tipo, sólo en la medida en que dicho interés está relacionado con sumas de dinero representadas por el patrimonio productivo (parecido al caso de los importes prestados), la teoría económica predominante interpreta el rendimiento del patrimonio productivo en sí, como interés de capital (de manera general y también en la medida en que el rendimiento resulta del patrimonio productivo, que es a su vez «producto» y no «factor de la naturaleza»).

7.

Tan estrecha como por un lado parece ser la similitud entre los conceptos populares del patrimonio y del capital, tan a menudo confundidos en la teoría económica estos conceptos y los fenómenos económicos en que se fundamentan, tan estricta resulta por otro lado, la distinción de ambos que hace el hombre práctico en el campo de la economía.

Siempre y cuando el objeto patrimonial dependa de su calidad natural (a la que he llamado naturaleza técnica del mismo), la vida práctica reconoce el capital sólo en la parte efectiva del patrimonio productivo, es decir en aquella parte que se manifiesta en sumas de dinero; en las demás partes del patrimonio productivo, reconoce el capital sólo en la medida en que la naturaleza técnica del mismo (por ejemplo en el caso del balance patrimonial o en la determinación del beneficio neto de una sociedad anónima etc.) queda económicamente fuera de consideración y solamente su «valor monetario» determina el interés económico. Ningún hombre práctico de negocios opinaría que su fábrica, máquinas, materias primas, materias consumibles, etc. —los objetos como tales— sean capital, como tampoco afirmaría que sus terrenos, sus casas alquiladas, etc. (incluso si se presentan en términos contables como capital y él ofrece su uso en el mercado) forman parte del «mercado financiero». Más bien él denomina estos bienes como su patrimonio productivo, o en general como «patrimonio», pero no como «capital». En general, el hombre práctico tampoco considera el rendimiento neto de su patrimonio productivo como intereses de capital por antonomasia. Cuando el hombre práctico relaciona el rendimiento del patrimonio lucrativo, que no consiste en sumas de dinero efectivo, con los objetos patrimoniales concretos (las empresas, fincas, viviendas en alquiler, etc.) habla de rendimiento (de la finca o del edificio, etc.), o si los rendimientos se repiten periódicamente, habla de renta (de la finca o del edificio) o de renta patrimonial por antonomasia. La vida cotidiana conoce un pago de interés para los capitales efectivos reflejados en términos contables, como viviendas, fincas, empresas etc., pero si se trata de viviendas, fincas, empresas *como tales*, la vida práctica habla de rendimientos o rentas.

En nuestra época económica monetaria no es nada excepcional que de la renta que rinde patrimonio lucrativo, se calcule el «valor capitalizado» de éste último, y que naturalmente, la renta aparezca entonces como el pago de interés del «capital» representado por el objeto patrimonial en cuestión. También es corriente el fenómeno de que las sumas de dinero efectivo, gastadas en la producción o en la adquisición de patrimonio lucrativo, sean registradas contablemente en el cálculo económico como «capital», y que el rendimiento del objeto patrimonial,

producido o comprado, se denomine de nuevo como pago de interés de los capitales en cuestión. No obstante debe quedar claro, que en estos casos no se trata de un pago de interés para los objetos patrimoniales en sí, sino únicamente de un pago de interés para los capitales que representan dichos objetos.

8.

La diferencia entre patrimonio (productivo) y capital, distinción que hace la vida práctica de forma estricta, es de la mayor relevancia, sobre todo para la teoría económica; la ignorancia de dicha distinción es una de las causas esenciales del retraso de la doctrina del rendimiento del patrimonio lucrativo. Sólo la confusión entre las dos categorías importantes de la vida económica, puede explicar el malentendido de una serie de investigadores de nuestra ciencia, que han establecido en lugar de una teoría universal del rendimiento patrimonial, sólo una teoría del interés de capital, y al intentar interpretar el fenómeno de los intereses del capital efectivo, creen haber solucionado así el problema mucho más amplio, es decir la explicación del rendimiento patrimonial en general y sus categorías correspondientes.

Cada persona práctica implicada en los negocios, sabe que el tipo de interés de los préstamos depende de causas esencialmente diferentes al rendimiento neto de viviendas o de fincas, que el rendimiento de parques alquilados depende de otros factores distintos a los de un campo arrendado, y que el rendimiento de una empresa, industrial o comercial, obedece de nuevo a otras causas determinantes diferentes a las categorías del patrimonio lucrativo antes mencionadas. Es obvio que los fenómenos del rendimiento aquí tratados necesitan, conforme a su naturaleza y origen, una explicación diferente y específica. El problema del rendimiento patrimonial es para la vida práctica un problema altamente complicado; de ninguna manera es igual en su significado al problema del interés de capital; del mismo modo que tampoco lo puede ser para nuestra ciencia.

Una teoría del interés de capital, en el sentido de la explicación de los intereses del capital efectivo —como una teoría de los fenómenos del mercado financiero— es insuficiente en lo que al sentido arriba mencionado se refiere, ya que sólo ofrece la explicación del rendimiento de una categoría específica del patrimonio productivo; una teoría de los intereses de capital, en el sentido de la explicación de los intereses del capital *contable*, tiene como prerrequisito una teoría de los rendimientos patrimoniales (el rendimiento de las diferentes categorías de patrimonio lucrativo), puesto que la explicación de las rentas

patrimoniales (¡del fenómeno primario!) tiene necesariamente que preceder, como en la vida y así en la ciencia, a la explicación del pago de tipo de interés (¡el fenómeno secundario!). La verdadera fuente de ingresos no es el valor capitalizado de los bienes productivos en cuestión, sino los bienes productivos mismos, y la determinación del pago de interés para el capital representado por dichos bienes, es simplemente un cálculo efectuado sobre la base del rendimiento patrimonial previamente determinado. De todas formas, ofrece una mera teoría del interés de capital, una explicación insuficiente para los fenómenos del rendimiento patrimonial, incluyendo el rendimiento de aquellos componentes del patrimonio que la teoría predominante denomina específicamente como «capital».

El camino que nos permite llegar a una teoría completa del rendimiento patrimonial, sólo puede hallarse teniendo presente el patrimonio lucrativo en general (en todas sus categorías), a saber, los objetos patrimoniales como tales —y no sólo su valor monetario³³ calculado o contablemente registrado—, reconociendo los fenómenos del rendimiento de cada categoría del patrimonio lucrativo en su peculiaridad, e intentando explicar su origen y su medida. Es una tarea inevitable de nuestra ciencia, clasificar el patrimonio productivo, que muestra respecto de la formación de los rendimientos diferencias tan obvias —¡baste en pensar en los ejemplos arriba expuestos!—, según el diferente comportamiento en el proceso de la formación de los rendimientos, separar los fenómenos en cuestión, conforme a su distinta causa y naturaleza, para construir sobre el fundamento obtenido, una teoría completa del rendimiento patrimonial, una teoría dentro de la cual, la teoría del interés de capital en el sentido actual (una teoría del rendimiento del capital *efectivo*, o sea de préstamos), forme parte como miembro sistemático, de una teoría general del rendimiento patrimonial.

La explicación del «pago de interés», reflejado a través de las demás categorías del patrimonio lucrativo o del capital contable, y la determinación del tipo, nos preocupará entonces poco, porque se tratará, en la vida como en la ciencia, de un cálculo sencillo; el objetivo de nuestra ciencia no debe ser una mera teoría de los intereses de capital, sino una teoría del rendimiento patrimonial en general, una teoría del rendimiento de todas las distintas categorías del patrimonio (productivo) en lo que se refiere a la formación de ingresos³⁴.

³³ El capital efectivo utilizado para la adquisición o la producción de bienes, naturalmente ya no existe *como tal* en la economía de lucro y representa para el cálculo económico sólo una magnitud contablemente registrada.

³⁴ Aquí me limito a determinar la tarea de una teoría del rendimiento patrimonial, indicando sobre todo la relación del problema, que como ningún otro en nuestra

Puesto que la doctrina predominante sólo se ocupa del problema del interés de capital, de la explicación de los intereses del capital efectivo, o emprende inmediatamente la investigación los intereses del capital contable, evita el problema fundamental y ofrece en realidad y en todos los sentidos, una teoría del rendimiento patrimonial insuficiente.

ciencia, ha ocupado desde hace siglos a los más brillantes filósofos sociales, es decir el desarrollo de una teoría del interés de capital dentro de una teoría general del rendimiento patrimonial. Ojalá el tratamiento monográfico prepare una teoría general del rendimiento patrimonial que se base en la observación de la vida económica del presente, y que este camino ponga fin al desamparo —síntoma lamentable del estado de la actual teoría económica— al respecto de las teorías del socialismo, un desamparo no eliminable con la mera investigación anticuada. Desde este punto de vista los esfuerzos realizados por Eugen von Böhm-Bawerk en el campo del interés de capital son de un relevancia considerable. Böhm ya ha presentado en su primer volumen de su gran obra *«Kapital und Kapitalzins»* (primer volumen: *«Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien»*, 1884) «una profunda y completa clasificación del enorme material existente»; el segundo volumen de esta obra, como ya se ha anunciado en esta revista (*Jahrbücher*, B. XIII., 1886, p. 67), tratará de la teoría.

FALACIAS DE LA TEORÍA DE LOS BIENES PÚBLICOS Y LA PRODUCCIÓN DE SEGURIDAD¹

HANS-HERMANN HOPPE*

En 1849, cuando el liberalismo clásico era todavía la ideología predominante y los términos «economista» y «socialista» se consideraban (con razón) antónimos, Gustave de Molinari, prestigioso economista belga, escribió: «Si existe en economía política una verdad bien fundamentada, es ésta: En todos los casos, sean cuales fueren los bienes que satisfacen las necesidades materiales e inmateriales del consumidor, lo que más le conviene a éste es que el trabajo y el comercio se desarrollen en libertad, porque esto tiene como consecuencia necesaria y permanente la máxima disminución del precio. Y ésta: Sea cual fuere el bien de que se trate, el interés del consumidor debe prevalecer siempre sobre los intereses del productor. La observación de estos principios lleva a esta rigurosa conclusión: Que la producción de seguridad debe someterse a la ley de la libre competencia, en interés de los consumidores de este bien intangible. Por consiguiente: Ningún gobierno tiene el derecho de evitar que otro gobierno entre en competencia con él o de exigir a los consumidores de seguridad que acudan exclusivamente a él para procurarse este bien»². Y, con respecto a la totalidad de la argumentación, agrega: «Si esto no es lógico y verdadero, los principios sobre los cuales se basa la ciencia económica carecen de validez»³.

Aparentemente, sólo hay un modo de rehuir esta desagradable conclusión (así, por lo menos, la consideran todos los socialistas): sostener que existen determinados bienes a los cuales no se aplica este

* Universidad de Nevada en las Vegas.

¹ Reproducido de *The Economics and Ethics of Private Property*, Kluwer Academic Press, Norwell, Mass., 1993. Autorización otorgada por el autor para traducir y publicar en *Libertas*.

² G. de Molinari, *The production of Security*, trad. de J. Huston Mc Culloch, The Center for Libertarian Studies, Occasional Paper Series N° 2, 1977, p. 3. Traducción española de Gabriel Calzada publicada en *Procesos de Mercado*, vol. III. n.º 1, Primavera 2006, pp. 219-236

³ *Ibid.*, p. 4.

razonamiento general, por ciertas razones especiales. Y esto es lo que han decidido probar los denominados teóricos de los bienes públicos⁴. Sin embargo, demostraré que en realidad no existen bienes ni razones especiales, y que la producción de seguridad no plantea un problema diferente del de la producción de cualquier otro bien o servicio, ya se trate de casas, quesos o seguros. Toda la teoría de los bienes públicos, pese a sus numerosos seguidores, es defectuosa, plagada de razonamientos rimbombantes, incoherencias internas y falsas conclusiones, apela a los prejuicios populares y a las creencias aceptadas y se sirve de ellas, pero no posee ningún mérito científico⁵.

Entonces, ¿qué nos ofrece el camino que los economistas socialistas han hallado para escapar de las conclusiones de Molinari? Desde los tiempos de Molinari, la pregunta de si existen bienes a los que pueden aplicarse distintos análisis económicos ha recibido, con creciente frecuencia, una respuesta afirmativa. En realidad, es casi imposible encontrar un solo texto de economía contemporáneo que no destaque la importancia vital de distinguir entre bienes privados, para los cuales se acepta en general la superioridad del orden de producción capitalista, y bienes públicos, en cuyo caso se la niega⁶. Se afirma que ciertos bienes o servicios —entre los que se cuenta la seguridad— poseen la especial característica de que no están limitados a quienes realmente han pagado por ellos. Por el contrario, pueden disfrutarlos aun las personas que no han participado en su financiación. Se los denomina bienes o servicios públicos, en contraste con los bienes o servicios privados, que benefician exclusivamente a los que los han pagado. Y se aduce que esta característica especial de los bienes públicos es la que determina que los mercados no los produzcan, o por lo menos no en la cantidad o con la calidad suficientes, por lo cual se necesita la acción compensadora del estado⁷.

⁴ Pueden verse varios enfoques de los teóricos de los bienes públicos: J. Buchanan y G. Tullock, *The Calculus of Consent*, University of Michigan Press, Ann Arbor, 1962; J. Buchanan, *The Public Finances*, Richard Irwin, 1970; idem, *The Limits of Liberty*, University of Chicago Press, Chicago, 1975; G. Tullock, *Private Wants, Public Means*, Basic Books, New York, 1970; M. Olson, *The Logic of Collective Action*, Harvard University Press, Cambridge, 1965; W. Baumol, *Welfare Economics and the Theory of the State*, Harvard University Press, Cambridge, 1952.

⁵ Véase M. N. Rothbard, *Man, Economy, and State*, Nash, Los Angeles, 1979, pp. 883 ss.; idem, «The Myth of Neutral Taxation», *Cato Journal* (1981); W. Block, «Free Market Transportation: Denationalizing the Roads», *Journal of Libertarian Studies* (1979); idem, «Public Goods and Externalities: the Case of Roads», *Journal of Libertarian Studies* (1983).

⁶ Véase, por ejemplo, W. Baumol y A. Blinder, *Economics, Principles and Policy*, Harcourt, Brace, Jovanovich, New York, 1979, cap. 31.

⁷ Otro criterio de uso frecuente en relación con los bienes públicos es el del «consumo no competitivo». Por lo general, ambos criterios parecen coincidir: el

Los ejemplos que ofrecen diferentes autores acerca de los presuntos bienes públicos varían muchísimo. A menudo clasifican de manera diferente el mismo bien o servicio, lo que hace que ninguna clasificación de un bien particular sea irrefutable; esto prefigura claramente el carácter ilusorio de toda la diferenciación⁸. Hay, sin embargo, algunos ejemplos de bienes públicos que gozan de particular aceptación entre el público, como el cuerpo de bomberos, que al apagar un incendio evitan que la casa del vecino sea alcanzada por el fuego, con lo cual éste se beneficia aunque no haya contribuido en absoluto a financiarlo; o la policía, que patrulla las inmediaciones de mi casa e impide así que los ladrones entren en la de al lado, aunque su dueño no coopera para el mantenimiento de ese servicio; o el ejemplo del faro, uno de los preferidos por los economistas⁹, que ayuda al barco a hallar su ruta aunque el dueño de éste no haya aportado nada para su construcción o conservación.

Antes de continuar con la presentación y el examen crítico de la teoría de los bienes públicos, investiguemos hasta qué punto resulta útil la distinción entre bienes privados y públicos para ayudar a decidir cuáles deben ser producidos en forma privada y cuáles por el estado, o con ayuda de éste. Ni siquiera el análisis más superficial podría dejar de

consumo no competitivo es posible cuando no se puede excluir a los *free-riders*; cuando pueden ser excluidos, pasa a ser competitivo o, por lo menos, así lo parece. Pero, como argumentan los teóricos de los bienes públicos, esta coincidencia no es perfecta. Según afirman, si bien es posible excluir a los *free-riders*, su inclusión no puede relacionarse con ningún costo adicional (es decir que el costo marginal de la admisión de los *free-riders* es igual a cero), y el consumo del bien en cuestión por los *free-riders*, admitidos en forma adicional, no llevará necesariamente a una disminución en el consumo del bien que se encuentra a disposición de otros. Un bien de esta naturaleza será, asimismo, un bien público. Y puesto que el mercado libre practicaría la exclusión y el bien no estaría disponible para el consumo no competitivo de quienes, en otras circunstancias, dispondrían de él —aun cuando dicho bien no tenga costos adicionales—, esto, desde el punto de vista de la lógica estatista-socialista, demostraría un fallo del mercado, es decir, un nivel de consumo subóptimo. De ahí que la provisión de esos bienes recaiga sobre el estado. (Por ejemplo, en un cine medio vacío, la admisión de espectadores adicionales sin pagar entrada podría estar libre de costos; el hecho de que miraran la película no afectaría a los que pagaron, por lo cual se podría considerar a ésta como un bien público. Pero como el dueño del cine seguramente practicaría la exclusión, en lugar de permitir que los *free-riders* disfrutaran gratis de la película, los cines deberían ser nacionalizados.) Acerca de las numerosas falacias que se derivan de la definición de los bienes públicos en términos de consumo no competitivo, véanse notas 12 a 17.

⁸ Acerca de este tema, véase W. Block, «Public Goods and Externalities».

⁹ Véase, por ejemplo, J. Buchanan, *The Public Finances*, p. 23; P. Samuelson, *Economics*, McGraw Hill, New York, 1976, p. 160.

señalar que si se utiliza el supuesto criterio de no exclusión, en lugar de encontrar una solución razonable, se originarían grandes dificultades. Por lo menos a primera vista parecería que algunos de los bienes y servicios provistos por el estado podrían calificarse verdaderamente como bienes públicos, pero no se ve con claridad cuántos de ellos, cuya producción está realmente a cargo de aquél, pueden incluirse en esa categoría. Los ferrocarriles, los servicios postales, los teléfonos, las calles y otros por el estilo, parecen ser bienes cuyo uso puede ser limitado a las personas que los financian, por lo cual se manifiestan como bienes privados. Lo mismo puede decirse sobre muchos aspectos de un bien tan polifacético como la «seguridad»: cualquier cosa posible de ser asegurada puede calificarse como un bien privado. Con todo, esto no basta, ya que, así como hay un sinnúmero de bienes provistos por el estado que parecen ser en realidad privados, también existen muchos, producidos en forma privada, que podrían incluirse en la clase de los bienes públicos. Es obvio que mis vecinos pueden disfrutar contemplando los rosales de mi jardín, con lo cual se benefician sin haberme ayudado jamás a cuidarlos. Lo mismo puede decirse de todas las mejoras que yo haya hecho en mi propiedad, que al mismo tiempo han aumentado el valor de las aledañas. La actuación de un músico callejero proporciona placer incluso a aquellos que no depositan una moneda en su gorra. Los pasajeros que viajan conmigo en el ómnibus no me han ayudado a comprar mi desodorante. Y todos aquellos que se relacionan conmigo son beneficiarios de los esfuerzos que he realizado, sin su aporte económico, para convertirme en una persona digna de aprecio. Entonces, todos estos bienes que poseen evidentemente características de bienes públicos —los rosales de mi jardín, las mejoras en mi propiedad, la música callejera, el desodorante, el perfeccionamiento personal—, ¿deben ser provistos por el estado, o con ayuda de éste?

Todos estos ejemplos indican que hay un serio error en la teoría según la cual los bienes públicos no pueden ser producidos en forma privada sino que requieren la intervención del estado. Es obvio que el mercado puede producirlos. Más aun, la evidencia histórica demuestra que todos los denominados bienes públicos cuya producción está ahora a cargo del estado fueron en otros tiempos provistos por la empresa privada, y aún lo son hoy en día en algunos países. Por ejemplo, los servicios postales se financiaban en forma privada prácticamente en todas partes; las calles eran privadas (todavía siguen siéndolo en algunos lugares); hasta los famosos faros fueron antaño fruto de la iniciativa privada¹⁰; existen fuerzas

¹⁰ Véase R. Coase, «The Lighthouse in Economics», *Journal of Law and Economics* (1974).

de policía, detectives y árbitros privados, y tradicionalmente las organizaciones caritativas privadas han velado por los enfermos, los pobres, los ancianos, los huérfanos y las viudas. Por lo tanto, la experiencia demuestra una y cien veces que todas esas cosas no puedan producirse en un sistema de mercado.

Además, surgen otras dificultades cuando se utiliza la distinción entre bienes públicos y privados para decidir qué es lo que se deja al mercado. Por ejemplo, ¿qué pasaría si la producción de bienes públicos tuviera consecuencias negativas, y no positivas, para otras personas, o si las consecuencias fueran positivas para algunos y negativas para otros? ¿Qué pasaría si el vecino cuya casa se salvó del fuego por la intervención de los bomberos que yo contribuí a financiar hubiese deseado que se quemara (tal vez porque estaba asegurada en una suma importante); o si mis vecinos detestaran las rosas o los que viajan conmigo en el ómnibus encontraran desagradable el perfume de mi desodorante? Además, los cambios tecnológicos pueden modificar el carácter de un bien determinado. Es lo que ocurre, por ejemplo, con el desarrollo de la televisión por cable, que ha transformado en privado un bien que antes era (aparentemente) público. Las modificaciones en las leyes que rigen la propiedad —la asignación de la propiedad— pueden tener un efecto similar al cambiar el carácter de un bien público o privado. Por ejemplo, el faro sólo es un bien público en la medida en que el mar en el que se encuentra es de propiedad pública (y no privada). Pero si se permitiera la privatización de algunos sectores del océano, tal como sucedería en un sistema puramente capitalista, sin duda sería posible excluir de los beneficios que proporciona el faro a los que no pagaran por ellos, porque su luz tiene un alcance limitado.

Dejemos este nivel de análisis un tanto superficial y examinemos con más detalle la distinción entre bienes públicos y privados; descubriremos así que resulta ser totalmente ilusoria. La causa fundamental de que haya tanto desacuerdo en cuanto a la clasificación de un bien dado es que no existe una dicotomía inequívoca. Todos los bienes son más o menos privados o públicos, y el grado en que lo son puede cambiar —de hecho, lo hace constantemente— según se van modificando los valores y las evaluaciones de las personas y va cambiando la composición de la población. Para reconocer que los bienes no pueden ser incluidos de una vez y para siempre en una u otra categoría, sólo hay que recordar qué es lo que convierte a una cosa en un bien. Para que lo sea, alguien tiene que considerarlo escaso y tratarlo como tal. Esto significa que una cosa no es un bien en sí misma, sino que sólo lo es para alguien. Únicamente adquiere la condición de bien si una persona la evalúa subjetivamente como tal. De esto se desprende que, si las cosas nunca son bienes en sí mismas —si su condición de bienes económicos

no puede determinarse por un análisis fisicoquímico—, es obvio que no existe un criterio invariable para clasificar un bien como privado o público. Los bienes nunca pueden ser una cosa u otra en sí mismos. Su carácter público o privado depende de cuántas o cuán pocas personas los consideren como bienes, y el grado en que son públicos o privados varía a medida que lo hacen las evaluaciones y va desde uno hasta el infinito. Aun aquellas cosas que, al parecer, son absolutamente privadas, como el interior de mi departamento o el color de mis prendas íntimas, pueden convertirse en bienes públicos si despiertan el interés de alguien¹¹. Y a la inversa, bienes aparentemente públicos, como la fachada de mi casa o el color de mi overol, pueden llegar a ser muy privados apenas otras personas dejan de interesarse por ellos. Además, las características de un bien pueden cambiar una y otra vez; incluso puede dejar de ser un bien, público o privado, para convertirse en un mal, público o privado, o viceversa; esto sólo depende de cómo cambien las consideraciones acerca de él. Siendo así, no es posible basar ninguna decisión sobre la clasificación de un bien como público o privado¹². En realidad, para hacerlo sería necesario preguntar virtualmente a cada persona si le interesa o no cada uno de los bienes en particular —en forma positiva o negativa, e incluso hasta qué punto—, para determinar quién se beneficiaría con qué y, en consecuencia, quién participaría en la financiación del bien. (¿Y cómo saber si dicen la verdad?) También sería necesario controlar permanentemente los cambios que se producen en las evaluaciones, con lo cual jamás se podría tomar una decisión definitiva con respecto a la producción de nada, y como resultado de esta teoría sin sentido estaríamos todos muertos desde hace mucho tiempo¹³.

¹¹ Véase, por ejemplo, el único caso que presenta W. Block en «Public Goods and Externalities», en el cual los zoquetes se consideran bienes públicos.

¹² Digamos, para evitar cualquier malentendido, que un productor único o una asociación de productores que actúen de consumo pueden decidir, en cualquier momento, producir o no un bien sobre la base de su evaluación como público o privado. En realidad, en una economía de mercado se toman constantemente este tipo de decisiones en cuanto a la producción privada de bienes públicos. Lo que es imposible es decidir si rechazar o no el resultado de la operación de un mercado libre basándose en la evaluación del grado en el cual un bien es público o privado.

¹³ Por lo tanto, introducir una distinción entre bienes públicos y privados equivaldría a volver a la era pre-subjetivista de la economía. Desde la perspectiva de la economía subjetivista ningún bien puede ser categorizado objetivamente como privado o público. Ésa es, en esencia, la razón de que también fracase el segundo criterio propuesto en relación con los bienes públicos, a saber, que permiten un consumo no competitivo (véase nota 6). Porque, ¿cómo podría un observador desinteresado determinar si la admisión de un *free-rider* adicional en forma gratuita

Pero aun si pasáramos por alto todas estas dificultades y admitiéramos, en beneficio del argumento, que la distinción entre bienes públicos y privados es aplicable al agua, aquél no probaría lo que supuestamente debe probar. No proporciona razones concluyentes de por qué los bienes públicos —suponiendo que existan como una categoría separada de bienes— deberían ser producidos en modo alguno, ni de por qué debería producirlos el estado y no la empresa privada. La teoría de los bienes públicos, introduciendo la distinción conceptual referida, dice en esencia esto: El hecho de que los bienes públicos tengan efectos positivos para las personas que no contribuyen en absoluto a producirlos o financiarlos demuestra que dichos bienes son deseables. Pero es evidente que no serían producidos en un mercado libre y competitivo, o por lo menos no en cantidad y calidad suficientes, porque ninguno de los que se beneficiarían con su producción contribuiría económicamente a ella. Por lo tanto, para que sea posible producir esos bienes (que, aunque evidentemente deseables, no serían producidos de otro modo) el estado debe intervenir y prestar su ayuda. Un razonamiento como éste, que puede encontrarse en casi todos los textos de economía (incluso en los de algunos laureados con el premio Nobel)¹⁴, es totalmente erróneo, y lo es en dos aspectos.

En primer lugar, para llegar a la conclusión de que el estado debe proveer bienes públicos que de otro modo no se producirían es preciso introducir una norma de contrabando en la cadena de razonamientos,

no implica realmente una disminución del consumo de un bien por parte de otros? Es obvio que no puede, objetivamente, hacerlo en modo alguno. Bien podría ser que si se admitiera a demasiadas personas en un cine o en una carretera se redujera en forma considerable el placer de mirar una película o de conducir un vehículo. Nuevamente, para descubrir si es así o no, sería necesario preguntar a cada uno, y no todos estarían de acuerdo (¿y qué ocurriría en ese caso?). Además, si incluso un bien que permite un consumo no competitivo no es un bien libre, la admisión de *free riders* adicionales tendría como resultado, a la larga, una verdadera «aglomeración», y por eso habría que preguntar a cada uno acerca del «margen» apropiado. Por añadidura, mi consumo del bien puede verse afectado o no según quién sea la persona admitida gratuitamente, de modo que también habría que interrogarme acerca de eso. Y por último, cada uno podría cambiar de opinión sobre estos temas con el paso del tiempo. Por eso es tan imposible decidir si un bien es o no apropiado para su producción por parte del estado (en lugar de la empresa privada) basándose en el criterio del consumo no competitivo como sobre la base del criterio de no exclusión (véase también nota 17).

¹⁴ Véase P. Samuelson, «The Pure Theory of Public Expenditure», *Review of Economics and Statistics* (1954); idem, *Economics*, cap. 8; M. Friedman, *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press, Chicago, 1962, cap. 2; F. A. Hayek, *Law, Legislation, and Liberty*, vol. 3, University of Chicago, Chicago, 1979, cap. 14.

porque si no, partiendo de la afirmación de que algunos bienes, por ciertas características especiales que poseen, no serían producidos, no podría inferirse jamás que *deberían* serlo. Pero al introducir esta norma para justificar su conclusión, los teóricos de los bienes públicos han traspasado los límites de la economía como ciencia positiva, *wertfrei*, para entrar en el ámbito de la moral o de la ética; en consecuencia, podría esperarse que enunciaran una teoría de la ética como disciplina cognoscitiva, para legitimar lo que están haciendo y extraer su conclusión de manera justificada. Sin embargo, nunca se podrá destacar lo suficiente el hecho de que en toda la bibliografía existente acerca de los bienes públicos no hay una sola mención de algo que se parezca siquiera vagamente a una teoría cognoscitiva de la ética¹⁵. Por eso, es necesario

¹⁵ En los últimos años, los economistas, sobre todo los de la Escuela de Chicago, han manifestado un interés creciente por los derechos de propiedad (H. Demsetz, «The Exchange and Enforcement of Property Rights», *Journal of Law and Economics* [1964]; idem, «Toward a Theory of Property Rights», *American Economic Review* [1967]; R. Coase, «The Problem of Social Cost», *Journal of Law and Economics* [1960]; A. Alchian, *Economic Forces at Work*, Liberty Fund, Indianapolis, 1977, parte 2; R. Posner, *Economic Analysis of the Law*, Brown and Co., Boston, 1977). Sin embargo, estos análisis no tienen nada que ver con la ética. Por el contrario, intentan sustituir el establecimiento de principios éticos justificables por consideraciones de eficiencia económica (en relación con la crítica de estas tentativas, véase M. N. Rothbard, *The Ethics of Liberty*, Humanities Press, Atlantic Highlands, 1982, cap. 26; W. Block, «Coase and Demsetz on Private Property Rights», *Journal of Libertarian Studies* [1977]; R. Dworkin, «Is Wealth a Value», *Journal of Legal Studies* [1980]; M. N. Rothbard, «The Myth of Efficiency», en M. Rizzo [comp.], *Time, Uncertainty, and Disequilibrium*, D. C. Heath, Lexington, 1979). En última instancia, todos los argumentos sobre la eficiencia son inaplicables porque sencillamente no existe un modo que no sea arbitrario de calcular, pesar y agregar las utilidades o desutilidades que resultan de determinada asignación de derechos de propiedad. De ahí que cualquier intento de recomendar un sistema particular para asignar derechos de propiedad en función de su supuesta maximización del «bienestar social» no es más que un fraude pseudocientífico (véase, en especial, M. N. Rothbard, *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics*, Center for Libertarian Studies, New York, Occasional Paper Series N° 3, 1977; también L. Robbins, «Economics and Political Economy», *American Economic Review* [1981]).

El «principio de la unanimidad», que J. Buchanan y G. Tullock, siguiendo a K. Wicksell (*Finanztheoretische Untersuchungen*, G. Fischer, Jena, 1896), han propuesto en forma reiterada como guía para la política económica, tampoco debe confundirse con un principio ético propiamente dicho. De acuerdo con este principio, sólo pueden ejecutarse aquellos cambios en la política para los cuales exista un consenso unánime; esto, con toda seguridad, parece muy atractivo; pero también determina, *mutatis mutandis*, que el *statu quo* debe ser preservado si el consenso respecto de cualquier propuesta de cambio no alcanza la unanimidad, y esto parece mucho menos atractivo porque implica que cualquier estado de cosas dado con respecto a la asignación de derechos de propiedad debe considerarse legítimo, sea como punto de partida o como

aclarar desde ahora que los teóricos de los bienes públicos están haciendo un mal uso del prestigio que podrían tener como economistas positivos por sus pronunciamientos respecto de temas en los cuales, como sus propios trabajos lo indican, carecen en absoluto de autoridad. ¿Es que, quizá, dieron accidentalmente con algo correcto, sin fundamentarlo en una teoría moral elaborada? Se hace evidente que nada podría estar más lejos de la verdad apenas se pronuncia en forma explícita la norma necesaria para llegar a la conclusión de que el estado debe ayudar a proveer bienes públicos. La norma es ésta: Toda vez que se demuestre de algún modo que la producción de un bien o servicio particular tiene un efecto positivo sobre alguien, pero no se lo puede producir en absoluto, o no se lo puede producir en una cantidad o con una calidad definida a menos que ciertas personas participen en su financiación, está permitido ejercer violencia contra ellas, sea en forma directa o indirectamente con la ayuda del estado, y esas personas deben ser compelidas a compartir las obligaciones financieras necesarias. No hace falta aclarar que la implementación de esta regla conduciría al caos, porque equivale a decir que cualquiera puede atacar a otro cuando le parezca. Más aun, como he demostrado en detalle en otro trabajo¹⁶, esta norma nunca puede ser considerada como justa. Este tipo de razonamiento, en realidad todo razonamiento, en favor o en contra de cualquier posición, sea ésta moral o no, sea empírica o lógico-analítica, debe dar por sentado que, a la inversa de lo que dice realmente la norma, queda asegurada la integridad de cada individuo como una unidad físicamente independiente para la toma de decisiones. Sólo se puede afirmar algo, y después llegar a un posible acuerdo o desacuerdo al respecto, si cada uno está libre de agresión física por parte de otro. Por lo tanto, el principio de no agresión es la precondition necesaria para el debate y

situación que debe continuar de la misma manera. Sin embargo, los teóricos de los bienes públicos no ofrecen ninguna justificación de esta audaz exigencia, en términos de una teoría normativa de los derechos de propiedad, cuando se les solicita que lo hagan, por lo cual el principio de la unanimidad carece, en última instancia, de fundamentación ética. En realidad, el principio favorito de los seguidores de Buchanan resulta enteramente absurdo como criterio moral, porque reconoce legitimidad a cualquier *statu quo* posible (véase también, acerca de esto, M. N. Rothbard, *The Ethics of Liberty*, cap. 26; idem, «The Myth of Neutral Taxation», p. 549 s.).

Buchanan y Tullock, de nuevo siguiendo a Wicksell, liquidan lo que pueda haber quedado del principio de unanimidad reduciéndolo, efectivamente, a un principio de unanimidad «relativa» o «cuasi-unanimidad».

¹⁶ H. H. Hoppe, «From the Economics of Laissez Faire to the Ethics of Libertarianism». En: W. Block y L. Rockwell (comps.), *Man, Economy and Liberty: Essays in Honor of Murray N. Rothbard*, The Ludwig von Mises Institute, Auburn University, Auburn, Ala., 1988; *infra*, cap. 8.

el posible acuerdo y por eso se lo debe defender racionalmente como una norma justa por medio de un raciocinio *a priori*.

Pero el razonamiento defectuoso que implica la teoría de los bienes públicos no es la única causa de su fracaso. Incluso el raciocinio utilitario, económico, contenido en el argumento es evidentemente erróneo. Bien podría ser que, como sostiene la teoría, fuera mejor tener bienes públicos que no tenerlos, aunque no debemos olvidar que no existe una razón *a priori* por la cual deba ser necesariamente así (en tal caso, el razonamiento de los teóricos de los bienes públicos terminaría aquí mismo). Es muy posible (en realidad es un hecho comprobado) que existan anarquistas cuyo rechazo por la acción estatal llegue a tal punto que prefieran no tener los denominados bienes públicos a tenerlos provistos por el estado¹⁷. Sea como fuere, aun si aceptamos el argumento hasta este punto, una cosa es afirmar que los bienes públicos son convenientes y otra muy distinta sostener que, por lo tanto, debe proveerlos el estado; esto no es convincente en absoluto, ya que la elección que se nos plantea no es ésta. En vista de que es preciso retirar dinero u otros recursos de posibles usos alternativos para financiar bienes públicos que supuestamente son convenientes, la única pregunta pertinente y apropiada es si estos usos alternativos que se habrían dado al dinero (es decir, los bienes privados que se habrían podido adquirir pero que ya no es posible comprar porque el dinero se gastó en bienes públicos) son más valiosos —más urgentes— que los bienes públicos. Y la respuesta a esta pregunta es bien clara. Desde el punto de vista del consumidor, por alto que sea el nivel absoluto de los bienes públicos, su valor es relativamente más bajo que el de los bienes privados que compiten con ellos, porque si los consumidores pudieran elegir libremente (en lugar de que se les imponga una alternativa), por supuesto habrían preferido gastar de otro modo su dinero (de lo contrario no habría sido necesario usar la fuerza). Esto demuestra, más allá de toda duda, que los recursos empleados en la provisión de bienes públicos se malgastan, porque lo que se provee a los consumidores es, a lo sumo, bienes y servicios de importancia secundaria. En resumen, aun asumiendo que existiesen bienes públicos claramente distinguibles de los privados, y si se pudiera garantizar la utilidad de determinado bien, los bienes públicos deberían competir con los privados. Existe un solo método para descubrir si son más necesarios

¹⁷ Acerca de este argumento véase M. N. Rothbard, «The Myth of Neutral Taxation», p. 533. Entre paréntesis, la existencia de un solo anarquista también invalida todas las referencias al óptimo de Pareto como criterio para la acción estatal económicamente legítima.

—urgentes— o no, y hasta qué punto o, *mutatis mutandis*, si se los debe producir a expensas de no producir, o producir en menor cantidad, bienes privados más urgentes, y hasta qué punto: permitiendo que todas las cosas sean provistas mediante la libre competencia entre empresas privadas. De ahí que, contrariamente a lo que afirman los teóricos de los bienes públicos, la lógica nos obliga a aceptar la conclusión de que sólo un sistema de mercado libre puede salvaguardar la racionalidad, desde el punto de vista de los consumidores, de la decisión de producir un bien público. Y sólo en un orden puramente capitalista se puede asegurar que la decisión acerca de la cantidad que se debe producir (si es que se debe producir algo) será también racional¹⁸.

¹⁸ En esencia, el mismo razonamiento que nos lleva a rechazar la teoría socialista-estatista, cuyo fundamento es el carácter supuestamente único de los bienes públicos de acuerdo con el criterio de no exclusión, se aplica también en el caso en el cual estos bienes se definen mediante el criterio de consumo no competitivo (véanse notas 6 y 12). En primer lugar, para inferir, a partir de la aseveración de que los bienes que permiten un consumo no competitivo *no tendrían* que ser ofrecidos en un mercado libre a tantos consumidores como fuese posible, el enunciado normativo de que *deberían* ser ofrecidos de ese modo, esta teoría enfrenta exactamente el mismo problema, a saber, necesita una ética que la justifique. Además, el razonamiento utilitario también es evidentemente absurdo. Los teóricos de los bienes públicos argumentan que la práctica del mercado libre, en el sentido de excluir a los *free-riders* del uso de aquellos bienes que permiten un consumo no competitivo con un costo marginal igual a cero, indica un nivel subóptimo de bienestar social y por lo tanto se requiere la acción compensatoria del estado; este razonamiento es defectuoso, en dos aspectos relacionados. En primer lugar, el costo es una categoría subjetiva y jamás puede ser calculado objetivamente por un observador externo. Por eso, es de todo punto inaceptable alegar que habría que admitir *free-riders* adicionales sin costo alguno. En realidad, si la admisión de más consumidores en forma gratuita tuviese verdaderamente un costo subjetivo igual a cero, el productor privado del bien en cuestión la permitiría. El hecho de que no lo haga revela que para él el costo *no* equivale a cero. Esto puede deberse a que él piensa que si los admitiera disminuiría la satisfacción que pueden obtener otros consumidores y así tendería a rebajar el precio de su producto; o, simplemente, a que le disgustan los *free-riders*; es lo que pasa, por ejemplo, cuando yo me opongo a admitir en mi living, que no está totalmente lleno de gente, a varias personas a quienes no he invitado para que hagan de él un consumo no competitivo. De todos modos, como no se puede presuponer que el coste es igual a cero, sea cual fuere la razón de ello, es ilógico hablar de un fallo del mercado cuando ciertos bienes no se distribuyen sin cargo. Por otra parte, si se acepta la recomendación de los teóricos de los bienes públicos en el sentido de dejar que el estado provea en forma gratuita los bienes cuyo consumo es supuestamente no competitivo, las pérdidas de bienestar serán, sin duda, inevitables. El estado, que no depende de las adquisiciones voluntarias de los consumidores, además de cumplir la insuperable tarea de determinar qué bienes satisfacen este criterio, debe primero enfrentar y resolver el problema, también insoluble, de decidir racionalmente *qué cantidad* del

Para que el resultado fuese diferente haría falta una revolución semántica de características verdaderamente orwellianas. Los teóricos de los bienes públicos sólo podrían «demostrar» lo que afirman si se interpretara que cuando alguien dice «no», en realidad quiere decir «sí», que cuando una persona «no compra una cosa» es porque la prefiere a cualquier otra, que la «violencia» realmente significa «libertad», que «no hacer un contrato» implica «contratar», etcétera¹⁹. Pero en este

bien público va a proveer. Es obvio que, como ni siquiera los bienes públicos son libres, sino que están sujetos a «aglomeración» en cierta etapa de su uso, no hay un punto en el cual el estado pueda detener su producción, porque cualquiera que sea el nivel de la oferta, habrá usuarios que quedarán excluidos y que, si la oferta fuera mayor, podrían convertirse en *free-riders*. Ahora bien, incluso si se pudiera resolver milagrosamente este problema, de todos modos el coste (necesariamente inflado) de producción y operación de los bienes públicos distribuidos en forma gratuita para un consumo no competitivo, tendría que pagarse por medio de impuestos. Y este hecho, es decir, que los consumidores han sido obligados a disfrutar de esos bienes como *free-riders*, demuestra nuevamente más allá de toda duda que el valor de estos bienes públicos también es inferior, desde la perspectiva de los consumidores, al de los bienes privados que compiten con ellos y que ya no es posible adquirir.

¹⁹ Entre los modernos representantes del lenguaje ambiguo orwelliano los más importantes son J. Buchanan y G. Tullock (sus obras se citan en la nota 3). Afirman que el gobierno se basa en un «contrato constitucional» en el cual cada uno está «conceptualmente de acuerdo» en someterse a los poderes coercitivos de aquél con la condición de que todos los demás lo hagan también. Según esto, el gobierno, *aparentemente* coercitivo, *en realidad* sería voluntario. A este curioso argumento se le pueden oponer varias objeciones obvias. En primer lugar, no hay evidencia empírica de que alguna constitución haya sido aceptada en forma voluntaria por cada uno de los interesados. Peor aun, la sola idea de que todas las personas se obliguen voluntariamente es inconcebible, así como lo es negar el principio de contradicción. Porque si la coerción aceptada libremente es voluntaria, tendría que ser posible revocar la propia sujeción a la constitución, con lo cual el estado no sería muy diferente de un club al que uno se asocia espontáneamente. Pero si no se tiene «el derecho de no hacer caso del estado» —por supuesto, nadie lo tiene, y esto es lo que distingue al estado de un club—, entonces es lógicamente inadmisibles pretender que la aceptación del poder coercitivo del estado es voluntaria. Además, incluso si lo fuera, el contrato constitucional no podría obligar a nadie, excepto a los signatarios originales de la constitución.

¿Cómo pueden Buchanan y Tullock manifestar ideas tan absurdas? Utilizando un truco semántico. Aquello que en el lenguaje pre-orwelliano era «inconcebible» o un «desacuerdo», es para ellos «algo conceptualmente posible» o un «acuerdo conceptual». En J. Buchanan, «A Contractarian Perspective of Anarchy», en *Freedom in Constitutional Contract*, Texas A. & M. University Press, College Station, 1977, puede verse un breve ejercicio, muy instructivo, acerca de este tipo de razonamiento «a saltos». Aquí nos enteramos (p. 17) de que incluso la aceptación de un límite de velocidad de 55 mph es posiblemente voluntaria (Buchanan no está totalmente seguro de ello), porque en última instancia depende de que todos nosotros aceptemos voluntariamente la constitución, y de que Buchanan no es un verdadero estadista sino, en realidad, un anarquista (p. 11).

caso, ¿cómo podríamos estar seguros de que realmente quieren decir lo que parecen decir cuando dicen lo que dicen y no quieren significar exactamente lo contrario, o incluso dicen algo que tiene un sentido definido pero no hacen otra cosa que parlotear? El caso es que no podemos saberlo. En consecuencia, M. N. Rothbard está totalmente en lo cierto al hablar de los esfuerzos que hacen los ideólogos de los bienes públicos para probar la existencia de lo que denominan fallos del mercado debido a la falta de producción de bienes públicos, o a una producción cuantitativa o cualitativamente «deficiente» de éstos. Escribe que «un punto de vista como éste interpreta de manera incorrecta la aseveración de la ciencia económica de que la acción del mercado libre es *siempre* óptima. No lo es desde la perspectiva de la ética personal de un economista, sino desde la de las acciones libres, voluntarias, de todos los participantes, y porque satisface las necesidades libremente expresadas de los consumidores. Por ende, la interferencia gubernamental siempre, y de modo inevitable, alejará esa acción de su punto óptimo»²⁰.

En realidad, los argumentos con los que se intenta probar los fallos del mercado son claramente absurdos. Si se prescinde de la jerga técnica, lo único que demuestran es esto: un mercado no es perfecto y se caracteriza por regirse por el principio de no agresión impuesto en condiciones afectadas por la escasez; de este modo, aquellos bienes o servicios que sólo podrían producirse si la agresión estuviera permitida, simplemente no se producen. Muy cierto. Ningún teórico de la economía de mercado se atrevería a negarlo. Pero, y esto es fundamental, esta «imperfección» del mercado es defendible, tanto en el aspecto moral como en el económico, mientras que las supuestas «perfecciones» de los mercados que preconizan los teóricos de los bienes públicos no lo son²¹. También es cierto que si el estado abandonara la práctica corriente de proveer bienes públicos, se producirían algunos cambios en la estructura social existente y en la distribución de la riqueza, y no hay duda de que esta reorganización acarrearía privaciones a algunas personas.

²⁰ M. N. Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. 887.

²¹ Se debe tener esto en mente, ante todo, cuando hay que evaluar la validez de argumentos que defienden el estatismo-intervencionismo, como el siguiente, que pertenece a J. M. Keynes («The End of Laissez Faire», en *Collected Writings*, Macmillan, Londres, 1972, vol. IX, p. 291): «El asunto más importante que debe atender el estado no se relaciona con las actividades que desempeñan los individuos privadamente, sino con las funciones que caen fuera de la esfera individual, esas decisiones que *nadie* tomaría si el estado no lo hiciera. Lo importante no es que el gobierno haga, mejor o peor, las cosas que los individuos particulares ya hacen, sino que se ocupe de las que no se hacen». Este razonamiento no sólo parece falso, sino que lo es.

Precisamente a esto se debe la resistencia de gran parte del público a una política de privatización de las funciones estatales, aunque ésta incrementaría la riqueza total a largo plazo. Sin embargo, este hecho sin duda no puede aceptarse como argumento válido para demostrar el fracaso de los mercados. Si a un hombre se le permitía golpear a otros en la cabeza y a partir de cierto momento se le impide hacerlo, lógicamente se sentirá perjudicado, pero esto no puede aceptarse como excusa válida para mantener las antiguas reglas (que lo autorizaban a golpear). Si bien ha sido afectado, esto significa que se ha sustituido un sistema en el que algunos consumidores tienen el derecho de determinar en qué casos a otros no se les permite comprar en forma voluntaria lo que desean con medios legítimamente adquiridos y de los cuales disponen, por otro en el que todos tienen igual derecho a decidir qué bienes se deben producir y en qué cantidad. Por cierto, desde la perspectiva de todos, como consumidores voluntarios, esta sustitución es preferible y beneficiosa.

La fuerza del razonamiento lógico, pues, nos lleva a aceptar la conclusión de Molinari de que, para beneficio de los consumidores, todos los bienes y servicios deben ser producidos por los mercados²². Es falso que haya categorías de bienes claramente diferenciales cuya

²² Algunos *minarquistas* partidarios del libre albedrío plantean la objeción de que la existencia de un mercado presupone el reconocimiento y puesta en vigor de un cuerpo de legislación y, en consecuencia, de un gobierno que debe tener el monopolio de la justicia y hacer cumplir las leyes. (Véase, por ejemplo, J. Hospers, *Libertarianism*, Nash, Los Angeles, 1971; T. Machan, *Human Rights and Human Liberties*, Nelson-Hall, Co., Chicago, 1975.) Por cierto, es correcto que el mercado presuponga el reconocimiento y la imposición de aquellas reglas que sustentan su operación, pero esto no significa que esa tarea deba ser confiada a un organismo monopolista. El mercado también presupone, de hecho, un lenguaje común; sin embargo, no se deduciría de ello que el gobierno debe asegurar la observancia de las normas lingüísticas. Las reglas que rigen la conducta del mercado, como el sistema del lenguaje, emergen en forma espontánea y lo que las hace cumplir es la «mano invisible» del interés personal. Si no se observan las reglas comunes del lenguaje, las personas no pueden disfrutar de las ventajas de la comunicación, y si no se obedecen las normas comunes que gobiernan la conducta, es imposible recoger los frutos de la mayor productividad de una economía de intercambio basada en la división del trabajo. Además, como ya he indicado, independientemente de cualquier gobierno, el principio de no agresión que es el fundamento de los mercados debe defenderse *a priori* como justo. Además, y sobre esto volveré al exponer mi conclusión, un sistema competitivo de administración y cumplimiento de la ley es precisamente el que genera la mayor presión posible para elaborar y poner en ejecución normas de conducta que entrañan el grado de consenso más elevado que pueda concebirse. Y éstas son, por supuesto, aquellas que un razonamiento *a priori* establece como el presupuesto lógicamente necesario de la argumentación y del acuerdo argumentativo.

existencia haría necesaria una corrección especial a la tesis general sobre la superioridad económica del capitalismo; aun si existieran, no sería posible encontrar una razón específica por la cual esos bienes públicos, supuestamente especiales, no deberían ser producidos por empresas privadas, puesto que invariablemente entran en competencia con los bienes privados. En realidad, la mayor eficiencia de los mercados en comparación con el estado en lo que respecta a un número creciente de bienes presuntamente públicos es cada vez más evidente a pesar de la propaganda de los teóricos de los bienes públicos. Nadie que hiciera un estudio serio acerca de estos temas podría negar, ante la experiencia de todos los días, que los mercados pueden producir en la actualidad servicios postales, ferrocarriles, electricidad, teléfonos, educación, dinero, caminos, etcétera, con más eficiencia que el estado, es decir, satisfaciendo mejor las preferencias de los consumidores. Sin embargo, las personas rehuyen la intervención del mercado en un sector en el cual la lógica indica que se la debe aceptar: en la producción de seguridad. Por eso, me ocuparé a partir de ahora de explicar por qué la economía capitalista tiene un funcionamiento superior en esa área; la superioridad ha quedado ya demostrada desde el punto de vista lógico, pero será más evidente cuando veamos algunos ejemplos que la experiencia aporta al análisis y consideremos este asunto como un problema por derecho propio²³.

²³ De paso, digamos que la misma lógica que nos obliga a aceptar la idea de que la producción de seguridad por parte de la empresa privada es la mejor solución, desde el punto de vista económico, para satisfacer las preferencias del consumidor, también nos lleva a abandonar, en lo que respecta a posiciones de carácter moral o ideológico, la teoría política del liberalismo clásico y dar (a partir de ella) un paso pequeño pero no obstante decisivo hacia la teoría del libre albedrío, o anarquismo de la propiedad privada. El liberalismo clásico, cuyo mayor representante en este siglo es Ludwig von Mises, aboga por un sistema social basado en el principio de no agresión. La doctrina del libre albedrío también lo hace. Pero para el liberalismo clásico ese principio debe estar respaldado por un ente monopolista (el gobierno, el estado), es decir, por una organización que no depende exclusivamente del apoyo voluntario, contractual, de los consumidores de los respectivos servicios, sino que tiene el derecho a determinar de manera unilateral sus propios ingresos, es decir, los tributos que impondrá a aquellos para poder cumplir su tarea en el área de la producción de seguridad. Esto, por plausible que parezca, es evidentemente incoherente. O el principio de no agresión es válido, en cuyo caso el estado como ente monopolista es inmoral, o lo es el hecho de que las transacciones estén basadas sobre la agresión y giren en torno a ella —la agresión implica el uso de la fuerza y de medios no contractuales para adquirir recursos—, y en este caso hay que descartar la primera teoría. Es imposible sostener ambos argumentos sin caer en la incoherencia, a menos que, por supuesto, se pueda enunciar un principio más fundamental que

¿Cómo funciona un sistema de productores de seguridad no monopolistas, que compiten entre sí? Es preciso tener bien claro desde el principio que al responder a esta pregunta abandonamos la esfera del análisis puramente lógico, por lo cual las respuestas carecerán en forma inevitable del carácter apodíctico de los pronunciamientos sobre la validez de la teoría de los bienes públicos. El problema en este caso es análogo al que tendría que resolver un mercado que tuviese que dedicarse a producir hamburguesas, en especial si hasta ese momento su producción hubiera estado exclusivamente a cargo del estado y por lo tanto no hubiese experiencia previa al respecto. Sólo se pueden dar respuestas tentativas. Es posible que nadie pudiera conocer cómo es exactamente la industria de las hamburguesas: cuántas compañías competidoras debería haber, qué importancia tendría esta industria en comparación con otras, cómo serían las hamburguesas, cuántos tipos diferentes saldrían a la venta y quizá desaparecerían por falta de demanda, etcétera. Nadie conocería todas las circunstancias y los cambios que podrían influir sobre la estructura de esta industria: cambios en la demanda de los distintos grupos consumidores, en la tecnología, en los precios de los diversos bienes que la afectan en forma directa o indirecta, y así sucesivamente. Es preciso destacar que aunque la producción privada de seguridad plantea problemas similares, esto no significa que no se pueda decir nada concluyente. Partiendo de la base de que existen ciertas condiciones generales para la demanda de servicios de seguridad (y estas condiciones son el reflejo, más o menos realista, de cómo es el mundo en la actualidad), lo que podemos y debemos decir es que los diversos órdenes sociales de producción de seguridad caracterizados por tener que operar dentro de distintas limitaciones estructurales, responderán de maneras diferentes²⁴.

los otros dos y del cual ambos puedan derivarse lógicamente, con las respectivas limitaciones en lo que tiene que ver con sus ámbitos de validez. Pero el liberalismo nunca enunció un principio semejante y jamás podrá hacerlo, porque para argumentar en favor de algo es preciso estar libre de la agresión. Entonces, en vista del hecho de que no se puede sostener por vía de la argumentación la validez moral del principio de no agresión sin reconocer implícitamente esa validez, la lógica nos obliga a abandonar el liberalismo y adherir, en cambio, a su vástago más radical: la doctrina del libre albedrío, la filosofía del capitalismo puro, que exige que la producción de la seguridad también esté a cargo de la empresa privada.

²⁴ Acerca del problema de la producción competitiva de seguridad, véase G. de Molinari, *Production of Security*; M. N. Rothbard, *Power and Market*, Sheed Andrews and McMeel, Kansas City, 1977, cap. 1; ídem, *For a New Liberty*, Macmillan, New York, 1978, cap. 12; W. C. Wooldridge, *Uncle Sam the Monopoly Man*, Arlington House, New Rochelle, 1970, caps. 5-6; M. y L. Tannehill, *The Market for Liberty*, Laissez Faire Books, New York, 1984, parte 2.

Analicemos primero en detalle la producción de seguridad por el estado, de carácter monopolista, porque al menos en este caso disponemos de amplia evidencia con respecto a la validez de las conclusiones; después compararemos este sistema con el que existiría si este modo de producción fuera reemplazado por uno no monopolista. Aunque la seguridad se considere un bien público, debe competir con otros bienes en lo que respecta a la asignación de recursos. Lo que se gasta en seguridad ya no se puede gastar en otros bienes que también aumentan la satisfacción del consumidor. Además, la seguridad no es un bien único y homogéneo, sino que posee numerosos aspectos y componentes. No se limita a la prevención del crimen, al descubrimiento de los criminales y al cumplimiento forzoso de la ley, sino que también implica protección contra los ladrones, los violadores, los que contaminan el ambiente, los desastres naturales, etcétera. Por otra parte, no se produce «en conjunto», sino que se la puede proveer en unidades marginales. Por añadidura, cada uno asigna una importancia diferente a la seguridad, considerada en su conjunto, y también a sus diversos aspectos, y eso depende de sus características personales, de las experiencias que haya tenido con respecto a distintos factores de inseguridad, y del tiempo y el lugar en que le toca vivir²⁵. Entonces, teniendo en cuenta sobre todo el problema económico fundamental que significa la asignación de recursos escasos a fines que compiten entre sí, ¿cómo puede el estado, una organización que no se financia sólo por las contribuciones voluntarias y por la venta de sus productos, sino parcial o totalmente por medio de impuestos, decidir cuánta seguridad debe producir, en cuántos de cada uno de sus innumerables aspectos, a quién proporcionar determinada cantidad de qué producto, y dónde? Y la única respuesta posible es que no hay una manera racional de resolver este problema. Si se la considera desde el punto de vista de los consumidores, la respuesta a sus demandas de seguridad debe considerarse arbitraria. ¿Necesitamos un solo policía, o un solo juez, o cien mil? ¿Hay que pagarles \$100 por mes, o \$10.000? Los policías, cualquiera que sea su número, ¿deben emplear más tiempo patrullando las calles, persiguiendo ladrones o recuperando objetos robados, o buscando a aquellos que cometen delitos tales como la prostitución, el abuso de drogas o el contrabando? Y los jueces, ¿deben emplear más tiempo y energía en atender casos de divorcio, contravenciones de tránsito, robos en negocios, o en casos de asesinato y actos perpetrados contra los monopolios? Es obvio que hay que dar alguna respuesta a estas preguntas, porque como vivimos en condiciones de escasez y nuestro mundo no es un paraíso, el tiempo y el

²⁵ Véase F. Murck, *Soziologie der Öffentlichen Sicherheit*, Campus, Frankfurt, 1980.

dinero que se gasten en una cosa ya no podrán dedicarse a otra. Si bien el estado también debe dar respuesta a estas preguntas, lo hace sin sujeción alguna al criterio que rige las pérdidas y las ganancias. Por eso, su acción es arbitraria e implica necesariamente enormes desperdicios de recursos, desde el punto de vista de los consumidores²⁶. Como todos sabemos, los productores de seguridad empleados por el estado producen lo que quieren, independientemente de las necesidades de los

²⁶ Sin embargo, el hecho de que el proceso de asignación de recursos se torne arbitrario si no existe un criterio respecto de las pérdidas y las ganancias, no significa que las decisiones que se deben tomar no estén sujetas a restricciones y respondan únicamente a la pura arbitrariedad. No es así, y el que las toma se mueve dentro de ciertos límites. Si, por ejemplo, la asignación de factores productivos se realiza democráticamente, es obvio que se debe apelar a la decisión de la mayoría. Pero, sea que la decisión se tome de esta manera o de otra, siempre será arbitraria desde el punto de vista de los consumidores que deciden comprar o no el producto. En lo que respecta a las asignaciones controladas de manera *democrática*, existen algunas deficiencias evidentes. Tal como lo dicen, por ejemplo, J. Buchanan y R. Wagner (*The Consequences of Mr. Keynes*, Institute of Economic Affairs, Londres, 1978, p. 19): «La competencia en el mercado es constante; para cada compra, un comprador puede elegir entre vendedores que compiten. La competencia política es intermitente; una decisión es obligatoria por un número determinado de años. La competencia del mercado permite que varios competidores puedan sobrevivir al mismo tiempo [...] en la competencia política, el resultado es todo o nada [...] en la competencia del mercado el comprador puede tener una razonable seguridad con respecto a lo que recibe a cambio. En la competencia política, en realidad compra los servicios de un agente al que no puede obligar de ninguna manera [...]. Además, como un político necesita asegurarse la cooperación de la mayoría de sus congéneres, para él un voto tiene un significado mucho menos limpio que el que tiene el 'voto' que se le otorga a una firma privada». (Véase también J. Buchanan, «Individual Choice in Voting and the Market», ídem, *Fiscal Theory and Political Economy*, University of North Carolina Press, Chapel Hill, 1962; en J. Buchanan y G. Tullock, *The Calculus of Consent*, puede encontrarse un tratamiento más general del problema.)

Sin embargo, casi siempre se pasa por alto la deficiencia más importante (y lo hacen sobre todo quienes exaltan el hecho de que la democracia otorga el mismo valor a los votos de todos, mientras que el sistema en el cual el consumidor es el soberano permite «votos» desiguales): cuando impera la soberanía de los consumidores los votos pueden ser desiguales pero, en todo caso, aquellos ejercen su control exclusivamente sobre las cosas que han adquirido a través de una apropiación original o de un contrato, y por lo tanto están obligados a adoptar una conducta moral. En un sistema de producción basado en la democracia, se supone que todos tienen algo que decir incluso acerca de las cosas que no han adquirido, con lo cual existe una invitación permanente no sólo a crear una inestabilidad legal, con todos sus efectos negativos sobre el proceso de formación de capital, sino, además, a actuar de manera inmoral. Acerca de esto, véase L. von Mises, *Socialism*, Liberty Fund, Indianapolis, 1981, cap. 31.

consumidores, que son muchas. En lugar de hacer lo que deben, prefieren holgazanear, y si tienen que trabajar se inclinan por las tareas más fáciles o por estar allí donde pueden sentirse poderosos, en lugar de servir a los consumidores. Los oficiales de policía se pasean en los coches patrulleros a la caza de pequeños infractores de tránsito, gastan enormes sumas de dinero en la investigación de delitos que no afectan a terceros y que si bien es cierto que desagradan a mucha gente (por ejemplo, a los que no los cometen), también lo es que pocos gastarían su dinero en combatirlos, en la medida en que no los perjudican en forma inmediata. Sin embargo, es notoria la ineficiencia de la policía, pese a los presupuestos cada vez mayores con que cuenta, con respecto a lo que los consumidores necesitan con más urgencia, a saber, la prevención de delitos graves (por ejemplo, los crímenes perpetrados contra las personas), la captura y el castigo efectivo de los criminales, la recuperación del dinero o los objetos robados y la garantía de que las víctimas serán compensadas por sus agresores.

Además, sea cual fuere el desempeño de la policía o de los jueces empleados por el estado, siempre será deficiente porque sus retribuciones son más o menos independientes de las evaluaciones de los consumidores respecto de sus servicios. La arbitrariedad y la brutalidad de la policía y la lentitud de los procesos judiciales son una consecuencia de esto. También es digno de destacarse el hecho de que ni la policía ni el sistema judicial ofrecen a los consumidores nada que se parezca a un contrato de servicio en el que conste en términos inequívocos el procedimiento que se pondrá en marcha en una situación específica. En cambio, ambos actúan en un vacío contractual que con el tiempo los lleva a cambiar en forma arbitraria sus reglas de procedimiento y que explica el hecho, verdaderamente ridículo, de que las controversias en las que participan policías y jueces, por un lado, y ciudadanos privados por el otro, no sean dirimidas por un árbitro independiente sino por otro policía u otro juez que es también parte interesada en la disputa por ser empleado del estado.

En tercer lugar, todo el que haya estado alguna vez en un departamento de policía o en un juzgado, para no hablar de las cárceles, sabe bien que los factores productivos empleados para proveer de seguridad al público están deteriorados por el uso excesivo, mal conservados y sucios. Como ninguno de los que usan esos factores productivos los posee realmente (nadie puede venderlos y apropiarse privadamente del producto de esa venta) y en consecuencia las pérdidas (y las ganancias) del valor incorporado en el capital utilizado quedan socializadas, todos tratarán de incrementar sus ingresos privados resultantes del uso de los factores a expensas de pérdidas en el valor del capital. Por eso, el costo marginal tenderá a sobrepasar cada vez más el valor del

producto marginal, de lo que resultará un uso excesivo del capital. Y si se diera el caso excepcional de que esto no ocurriese y no se pusiera de manifiesto un exceso de uso del capital, esto sólo habría sido posible con costes comparativamente mucho más elevados que los de cualquier empresa privada similar²⁷.

Es indudable que todos estos problemas inherentes a un sistema que tiene el monopolio de la producción de seguridad se resolverían con relativa rapidez si un mercado competitivo, con su estructura totalmente diferente concebida para incentivar a los productores, se hiciera cargo de una demanda determinada de servicios de seguridad. Esto no significa que se encontraría la solución «perfecta» al problema de la seguridad. Seguiría habiendo robos y asesinatos, y no todos los bienes robados podrían recuperarse ni sería posible capturar a todos los asesinos, pero en lo que respecta a las evaluaciones de los consumidores, la situación mejoraría en la medida en que puede mejorar siendo la naturaleza humana como es. En primer lugar, siempre que haya un sistema competitivo, es decir, siempre que los productores de servicios de seguridad dependan de las adquisiciones voluntarias (que en su gran mayoría tomarán la forma de contratos de servicio y seguro, concertados antes de que se produzca efectivamente un acto de agresión o que se manifieste una inseguridad), ningún productor podrá aumentar sus ingresos sin mejorar sus servicios o la calidad de su producto según la evaluación de los consumidores. Además, todos los productores de seguridad tomados en su conjunto no podrían afirmar la importancia de su industria particular a menos que, por cualquier razón, los consumidores empezaran a valorar la seguridad más que otros bienes, con lo cual asegurarían que la producción de seguridad no se llevaría a cabo nunca y en ningún lugar a expensas de la no producción (o de la producción reducida) de, por ejemplo, queso, como bien privado competitivo. Por añadidura, los productores de servicios de seguridad deberían diversificar sus ofrecimientos en un grado considerable, porque la demanda de sus productos por parte de millones de consumidores es muy variada. Como dependerían directamente del apoyo de éstos, si no respondieran del modo adecuado a sus necesidades, o a los cambios en esas necesidades, sufrirían inmediatamente

²⁷ Recapitulemos los conceptos de Molinari (*Production of Security*, pp. 13-14): «Si [...] el consumidor no tiene la libertad de comprar seguridad donde le parezca mejor, veremos de inmediato cómo se ponen en acción numerosos profesionales especializados en la arbitrariedad y en la mala administración. La justicia será cada vez más lenta y costosa, la policía, ofensiva, la libertad individual dejará de ser respetada, el precio de la seguridad se elevará en forma abusiva y se la impartirá injustamente, según el poder y la influencia de una u otra clase de consumidores».

un perjuicio financiero. Por lo tanto, cada consumidor ejercería una influencia directa, aunque pequeña, sobre la aparición o desaparición de productos en el mercado de la seguridad. Esto ofrecería un sinnúmero de servicios a cada uno, en lugar del «paquete de seguridad» uniforme que brinda el estado. Y esos servicios estarían adaptados a los distintos requerimientos de seguridad de los diferentes consumidores, según sus ocupaciones, su conducta más o menos arriesgada, sus necesidades de protección y seguros, y también sus circunstancias geográficas y la urgencia que manifiesten.

Por supuesto, esto no es todo. Los productos no sólo se diversificarían, sino que mejorarían en cuanto a cantidad y calidad. Estas empresas privadas brindarían a sus clientes una esmerada atención y desaparecerían la desidia, la arbitrariedad e incluso la brutalidad, la negligencia y la lentitud que caracterizan a la policía y al sistema judicial del estado. Los policías y los jueces dependerían del apoyo voluntario de los consumidores, por lo cual el maltrato, la descortesía y la ineptitud hacia éstos podrían costarles sus empleos. Casi seguramente se daría fin a la costumbre tan peculiar de que la conciliación de las controversias entre un cliente y una empresa se confíe invariablemente al dictamen de esta última, y los productores de seguridad encargarían la resolución a árbitros independientes. Lo que es más importante, los productores de esos servicios deberían ofrecer, con el fin de atraer y retener a los consumidores, contratos por los cuales éstos pudieran saber con exactitud lo que están adquiriendo y que les permitieran plantear reclamaciones válidas, sujetas a comprobación intersubjetiva, si el desempeño real del productor de seguridad no se ajustara a lo especificado en el contrato. Más precisamente, como no se trataría de contratos de servicios individualizados en los cuales el consumidor paga para que se cubran sólo sus propios riesgos, sino más bien contratos de seguros propiamente dichos, mancomunados, a la inversa de lo que ocurre en la política estatal vigente, ya no contendrían ningún esquema redistributivo concebido adrede para favorecer a un grupo a expensas de otro. Si por otra parte, alguien considerara que el contrato que se le ofrece implica que debe pagar por los riesgos y necesidades de otras personas —por ejemplo, por factores de posible inseguridad que no estima aplicables a su caso personal—, simplemente podría rehusar a firmarlo o dejar de pagar.

No obstante, después de todo lo dicho surge en forma inevitable un interrogante: «¿Un sistema competitivo de producción de seguridad tendría como consecuencia necesaria el conflicto social permanente, el caos y la anarquía?» Las respuestas pueden ser varias. En primer lugar, debe tenerse en cuenta que la evidencia histórica, empírica, no concuerda en absoluto con esta impresión. Antes del advenimiento

del estado-nación hubo en diversos lugares sistemas judiciales competitivos (por ejemplo, en la antigua Irlanda o en los tiempos de la Liga Hanseática) y, por lo que sabemos, funcionaron bien²⁸. A juzgar por los índices de criminalidad existentes en la época (crímenes *per capita*), la policía privada en el Salvaje Oeste (que, entre paréntesis, no era tan salvaje como lo muestran algunas películas) era relativamente más eficaz que la policía estatal de nuestros días²⁹. Y si nos remitimos a la experiencia y a los ejemplos contemporáneos, incluso ahora existen millo- nes de relaciones internacionales —comerciales y turísticas— y realmente sería una exageración decir, por ejemplo, que el fraude, el crimen y el incumplimiento de los contratos son mayores en esta esfera que en las relaciones internas de cada país. Y esto (es importante destacarlo) sin que haya un gran productor monopolista en materia de seguridad ni un legislador supremo. Por último, no debemos olvidar que en muchos países existen diversos productores de seguridad privados que actúan paralelamente al estado: investigadores privados, detectives de seguros y árbitros privados, cuyo trabajo demuestra que son más eficientes en lo que respecta a resolver los conflictos sociales que sus contrapartes públicas.

Toda esta evidencia histórica está, sin embargo, sujeta en gran medida a discusión, sobre todo respecto de si puede extraerse de ella alguna información general. Pero también existen razones sistemáticas por las cuales el temor que suscita esta cuestión carece de un fundamento válido. El establecimiento de un sistema competitivo de productores de seguridad implica, por paradójico que esto parezca, la construcción de una estructura de incentivos institucionalizada para producir un orden legal y de observancia forzosa de las leyes que entrañe el mayor grado de consenso posible con respecto a la resolución de las controversias. Esto generaría menos intranquilidad social y conflicto que las condiciones monopolistas imperantes³⁰. Para entender esta paradoja es preciso considerar más a fondo la única cuestión típica que preocupa a los escépticos y los lleva a creer en la superioridad de un sistema monopolistas de producción de seguridad: cuando surge un conflicto entre A y B, ambos están asegurados por compañías diferentes y éstas no pueden llegar a un acuerdo inmediato sobre la validez de las demandas

²⁸ Véanse las obras citadas en la nota 22; también, B. Leoni, *Freedom and the Law*, Van Nostrand, Princeton, 1961; J. Peden, «Property Rights in Celtic Irish Law», *Journal of Libertarian Studies* (1977).

²⁹ Véase T. Anderson y P. J. Hill, «The American Experiment in Anarcho-Capitalism: The *Not So Wild, Wild West*», *Journal of Libertarian Studies* (1980).

³⁰ Con respecto a lo siguiente, véase H. H. Hoppe, *Eigentum. Anarchie und Staat*, Westdeutscher Verlag, Opladen, 1986, cap. 5.

opuestas que plantean sus respectivos clientes. (El problema no existiría si se alcanzara el acuerdo o si ambos clientes fueran asegurados por la misma compañía; por lo menos, esto no diferiría en absoluto de la situación emergente en condiciones de monopolio estatal.) ¿Una situación semejante tendría siempre un desenlace violento? Es muy improbable que así sea. Primero, cualquier lucha violenta entre empresas conllevaría un coste y un riesgo muy altos, sobre todo si han alcanzado un prestigio considerable (como deberían tenerlo para que sus futuros clientes puedan verlas en primer lugar como garantes efectivas de su seguridad). Lo que es más importante, en un sistema competitivo, los costes de cualquier conflicto entre compañías que dependen de la continuación de los pagos voluntarios de los consumidores tendrían que recaer forzosamente sobre todos y cada uno de los clientes de ambas. Bastaría que una sola persona dejara de pagar porque no está convencida de la necesidad de una confrontación violenta en el caso particular de que se trata para que hubiese una inmediata presión económica sobre la compañía que la obligaría a buscar una solución pacífica al conflicto³¹. De ahí que cualquier productor de seguridad en un sistema competitivo debería ser muy cauto en lo que respecta a tomar medidas violentas para resolver las controversias. En lugar de hacerlo, y puesto que lo que los consumidores desean es que los litigios se resuelvan en forma pacífica, todos y cada uno de los productores de seguridad harían cuanto pudiesen para ofrecer esto a sus clientes y para establecer por anticipado, de modo que no quedasen dudas, el proceso de arbitraje al que se someterían, ellos y sus clientes, en caso de desacuerdo acerca de la evaluación de demandas incompatibles. Los clientes de las distintas compañías considerarían que un esquema semejante sólo podría funcionar si todos ellos estuvieran de acuerdo con respecto a las medidas arbitrales, por lo cual se desarrollaría naturalmente un sistema legal que regiría las relaciones entre compañías y sería aceptable para los clientes de todas las firmas competitivas, sin excepciones. Por otra parte, así aumentaría más aun la posibilidad de que se produjeran presiones económicas que generasen reglas representativas del consenso acerca del modo de dirimir las controversias. En un sistema competitivo, los árbitros independientes encargados de encontrar soluciones pacíficas a los litigios estarían supeditados al apoyo continuado de las

³¹ Esto ofrece un marcado contraste con la política estatal, por la cual se entablan conflictos violentos sin el apoyo voluntario de nadie, porque el estado tiene el derecho de imponer tributos; y pensemos si el riesgo de una guerra sería mayor o menor en el caso de que el ciudadano tuviera el derecho de dejar de pagar impuestos en el mismo momento en que considerara que la política estatal en materia de relaciones exteriores no es de su agrado.

dos compañías en disputa, puesto que cualquiera de ellas podría recurrir a un juez diferente, y por supuesto lo haría si estuviera insatisfecha con la sentencia dictada. Por lo tanto, estos jueces se sentirían presionados para encontrar soluciones (en este caso, no con respecto al procedimiento sino al contenido de la ley) que fuesen aceptables para todos los clientes de las firmas en disputa³². Si no fuera así, una compañía, o todas, podrían perder clientes, lo que las llevaría a buscar otros árbitros la próxima vez que los necesitasen³³.

Sin embargo, ¿no sería posible que en un sistema competitivo una compañía productora de seguridad se pusiera fuera de la ley, es decir que, con el apoyo de sus propios clientes, comenzara a agredir a otras? Por supuesto, no se puede negar que tal posibilidad existe, pero digamos nuevamente que nos encontramos en la esfera de la ciencia social empírica y nadie puede saber con certeza si es así. Y sin embargo, la sugerencia tácita de que la posibilidad de que esto ocurra indica de algún modo una grave deficiencia en los fundamentos filosóficos y económicos de un orden social puramente capitalista, es falsa³⁴.

Ante todo, recordemos que la existencia continuada de cualquier sistema social, no menos de un orden estatista-socialista que de una pura economía de mercado, depende de la opinión pública, y que en todo momento un estado determinado de esa opinión pública delimita lo que puede y lo que no puede ocurrir, así como lo que es más o menos probable que ocurra. Por ejemplo, el estado actual de la opinión pública en Alemania occidental hace sumamente improbable, o aun imposible, que se pueda imponer allí un sistema estatista similar al soviético. La falta de apoyo público lo condenaría al fracaso y lo destruiría. Y sería aun más improbable que un sistema de ese tipo pudiera instituirse en los Estados Unidos, dadas las características de la opinión pública

³² Nuevamente debemos hacer notar que las normas que tienen el mayor grado posible de consenso son, por supuesto, aquellas cuya validez se desprende del razonamiento y cuya aceptación, acerca de cualquier cosa que sea posible, es unánime, como ya lo hemos indicado.

³³ También en este caso puede observarse el contraste con los jueces empleados por el estado, cuyos sueldos se pagan con el producto de los impuestos y que, por lo tanto, son relativamente independientes de la satisfacción de los consumidores; por eso, pueden dictar sentencias que, como es obvio, no todos aceptan como justas; y preguntémonos si el riesgo de que no se descubriera la verdad en un caso determinado aumentaría o disminuiría si uno tuviese la posibilidad de ejercer presión económica toda vez que pensara que un juez que tal vez algún día tendría que juzgar nuestra propia causa no es lo suficientemente cuidadoso en la consideración de los hechos y en el dictamen acerca de ellos, o quizás es sencillamente un truhán.

³⁴ Acerca de lo que sigue, véase en particular M. N. Rothbard, *For a New Liberty*, pp. 233 ss.

en ese país. Por lo tanto, si queremos comprender correctamente el problema de las compañías que podrían situarse al margen de la ley, tenemos que formular la cuestión en estos términos: ¿Qué probabilidad existe de que un hecho semejante pueda producirse en una sociedad dada, con un estado específico de la opinión pública? La respuesta a una pregunta expresada de esta manera será diferente según las distintas sociedades. En algunas, que se caracterizan por el profundo arraigo de ideas de corte socialista, la posibilidad de que surjan compañías que lleven a cabo políticas agresivas será mayor, y en otras será mucho menos probable que esto ocurra. Pero entonces, la perspectiva de un sistema competitivo de producción de seguridad en cualquier caso dado, ¿será mejor o peor que la continuación de un sistema estatista? Veamos, por ejemplo, el caso de los Estados Unidos en el presente. Supongamos que el estado aboliera su derecho de proporcionar seguridad a cambio del pago de impuestos e introdujera un sistema de seguridad competitivo. Dado el estado actual de la opinión pública, ¿qué probabilidad existiría de que surgieran proveedores al margen de la ley, y qué sucedería en ese caso? Como es obvio, la respuesta depende de las reacciones de la gente a este cambio en la situación. Por lo tanto, lo primero que habría que replicar a quienes objetan la idea de un mercado privado en lo que respecta a la seguridad, sería: «¿Y qué va a hacer usted? ¿Cuál va a ser su reacción? ¿Su temor a las compañías que se autoprosciben significa que entraría en tratos con un productor de seguridad que agrediera a otros y a su propiedad, y que usted seguiría apoyándolo si lo hiciera?» Por cierto, cualquier crítica sería acallada por un contraataque así. Pero más importante que esto es el desafío sistemático implícito en este contraataque personal. Es evidente que el cambio de situación descrito implicaría una transformación en la estructura de coste-beneficio que cada uno debería enfrentar una vez tomada su decisión. Antes de la introducción de un sistema competitivo de producción de seguridad, podía ser legal participar en un sistema agresivo y sustentarlo. Ahora, esa actividad se convierte en ilegal. Por lo tanto, dado que el hombre posee una conciencia que hace que las decisiones que toma sean más o menos costosas, es decir, estén más o menos en armonía con los principios personales respecto de lo que es una conducta correcta, el apoyo a una compañía que explota a aquellos que no desean secundar voluntariamente sus acciones puede ser más costoso ahora que antes. Dado que es así, se debe presumir que la cantidad de personas, entre ellas las que en otras circunstancias se habrían apresurado a apoyar al estado, dispuestas a gastar dinero para sustentar a una compañía que procede con honestidad sería cada vez mayor, e iría en aumento en todos los lugares en los que se llevara a cabo un experimento social semejante. Por el contrario, el número de aquellos que están de acuerdo con una política

de explotación, en la cual unos ganan a expensas de otros, disminuiría. Por supuesto, el grado de rigurosidad de este efecto dependería del estado de la opinión pública. En el ejemplo que hemos tomado —el de los Estados Unidos, donde la teoría natural de la propiedad está ampliamente difundida y aceptada como una ética privada y la filosofía del libre albedrío es, esencialmente, la filosofía fundacional del país y la que lo ha llevado al lugar que ocupa en el mundo³⁵—, el efecto es naturalmente muy acentuado. De acuerdo con esto, las compañías productoras de seguridad comprometidas con la filosofía de proteger y hacer valer la doctrina del libre albedrío atraerán la mayor parte del apoyo público y de la ayuda financiera. Y si bien es cierto que algunas personas, sobre todo las que se han beneficiado con el antiguo estado de cosas, pueden continuar respaldando una política de agresión, es muy improbable que su número y su poder financiero sean suficientes como para que lo hagan con éxito. En cambio, es casi seguro que las compañías honestas desarrollarán la fuerza necesaria —por sí solas o en un esfuerzo conjunto que será apoyado por sus propios clientes voluntarios— para poner freno a la aparición de posibles productores rebeldes y destruirlos donde y cuando aparezcan³⁶.

³⁵ Véase B. Bailyn, *The Ideological Origins of the American Revolution*, Harvard University Press, Cambridge, 1967; J. T. Main, *The Anti-Federalists: Critics of the Constitution*, University of North Carolina Press, Chapel Hill, 1961; M. N. Rothbard, *Conceived in Liberty*, Arlington House, New Rochelle, 1975-1979.

³⁶ Por supuesto, las compañías de seguros desempeñarán un papel especialmente importante en la tarea de poner un freno a la aparición de compañías infractoras de la ley. Véase M. y L. Tannehill, *The Market of Liberty*, pp. 110-11: «Las compañías de seguros, un sector decisivo en cualquier economía totalmente libre, tendrán un incentivo especial para disociarse de cualquier agresor y, además, para emplear toda su considerable influencia comercial para combatirlo. La violencia agresiva ocasiona pérdidas de valor, y la industria de los seguros soporta los mayores costos en estos casos. Un agresor al que no se le ponen límites es un riesgo ambulante, y ninguna compañía de seguros, por apartada que esté de su agresión original, desearía hacerse cargo del riesgo de que agrediese después a uno de sus propios clientes. Además, los agresores y quienes se asocian con ellos tienen más posibilidades de verse envueltos en situaciones de violencia y son, por lo tanto, clientes indeseables. Es probable que una compañía de seguros rehúse brindar cobertura a estas personas, por el prudente deseo de disminuir cualquier pérdida futura que su agresión pudiese causar. Pero aunque su motivación no fuera ésta, se vería obligada a elevar drásticamente sus primas o a cancelar cualquier tipo de cobertura para evitar el riesgo adicional que implica su inclinación a la violencia. En una economía competitiva, ninguna compañía de seguros puede afrontar el riesgo de continuar cubriendo a individuos agresivos o a quienes tienen tratos con ellos, y hacer que sus clientes honestos carguen con los costes; pronto los perdería, porque preferirían firmas más honorables cuya cobertura representase un cargo menor».

*Reseñas
bibliográficas*

¿JUSTICIA SIN ESTADO? ¿ES EL ESTADO UN MAL INNECESARIO?

ARMANDO TORRENT RUIZ*

Datos de la obra reseñada:

Título: «Justicia sin Estado»

Autor: Bruce Benson

Editorial: Unión Editorial, Madrid 2000

Número de páginas: 432

La primera fórmula interrogativa de estas reflexiones la tomo del título de un libro de Bruce Benson¹ al que originariamente había pensado realizar una reseña que me había encargado el Director de la Revista, pero dada la singularidad e importancia de su obra me ha parecido preferible darle otra estructura, obligado además por las necesarias referencias a la realidad española de todos los que intervienen en el mantenimiento del orden; la segunda fórmula interrogativa que tomo del conjunto de los escritos de Rothbard es una derivación consecuente de las ideas de Benson puestas al servicio del libre mercado desde principios liberales y anhelo de paz entre los hombres, en que el Estado no sería el complejo aparato coercitivo al que estamos acostumbrados, sino todo lo más una gran estructura o mutualidad de servicios. En nuestros días el retroceso del sector público parece evidente y deben darse por superadas las tesis en su momento importantes de Schumpeter y Keynes por citar dos conspicuos economistas, hacia economías planificadas e intervencionistas asociadas a la cerrada crítica al capitalismo acusado de la gran depresión de 1929. Quedaron al margen de estos llamamientos al socialismo de Estado la Escuela de Viena primero, y

* Catedrático de Derecho Romano de la Universidad Rey Juan Carlos.

¹ Benson, *Justicia sin Estado*, Unión Editorial, Madrid, 2000, pgs. 432, traducción de José Ignacio del Castillo y Jesús Gómez.

la de Chicago mas tarde, y empezaron a cambiar los vientos teóricos en 1973 con el célebre artículo de Friedman sobre el papel de la política monetaria que ponía en solfa la función del Estado como generador y distribuidor de riqueza, y hoy sobre todo después del derrumbe de la Unión Soviética parece claro que un desarrollo económico sostenible no puede entenderse sin el papel creciente de las empresas privadas. El libro de Benson representa un hito importante en la defensa de la eficiencia de la empresa privada por encima del sector público en todo tipo de actividades que hasta hace poco se entendían competencia exclusiva del sector público dirigido por políticos y gestionado por funcionarios, con una maraña de leyes, conjuntos normativos y burocracias ineficientes pretendidamente especializadas; se ha comprobado que la producción de los mismos bienes y servicios ofrecidos a los ciudadanos se realiza a menores costes por empresas privadas. De todo ello trata Benson que hace una mención especial a los servicios de mantenimiento del orden: jueces, fiscales, cuerpos policiales defendiendo su mejor producción privada que pública.

El trabajo de Benson sin duda es una obra importante que aborda muchos temas que rozan la Historia del Derecho, la Historia económica, Organización de empresas, Derecho administrativo, constitucional, penal, problemas importantes de Filosofía del Derecho y de análisis económico del Derecho, o si se quiere de aplicación al Derecho de la teoría económica. Es un libro que hay que leer y releer con atención que plantea a juristas y economistas muchas interrogantes que trataré de poner en claro, en primer lugar tratando de recoger con fidelidad su contenido, para al hilo de su argumentación proponer algunas ideas o soluciones en debate con lo expuesto por el Autor comparando la situación USA con la española. Su obra dividida en cinco partes y XV capítulos plantea desde la óptica de la escuela austriaca cuyos máximos representantes, Hayek y von Mises, han encontrado notables seguidores en USA², la privatización del mantenimiento del orden público y la justicia dada la creciente evidencia de ciudadanos insatisfechos por la patente ineficiencia de dichos servicios que desde la implantación del Estado moderno a partir del pensamiento de Macchiavelo y Jean Bodin en el s. XVI, y en las constituciones del s. XIX, se había convenido que son competencia exclusiva del Estado. Cierto que la mayor parte de estas ineficiencias las refiere el Autor a la situación USA; sus numerosas citas bibliográficas son de autores americanos concernientes a la

² También en España debido al poderoso impulso del Prof. Huerta de Soto que ha tenido el mérito de crear una potente escuela de economistas ambientados en las propuestas de Hayek.

situación en aquel país³, como también los ejemplos de ineficiencias de aquellas funciones cuando son ejercitadas por entidades públicas; muchas pueden extrapolarse a los países del continente europeo (entre ellos por supuesto el nuestro), partiendo de que dichos servicios en manos de organizaciones privadas tendrían menor coste para los ciudadanos y serían mas eficientes, planteando problemas tan interesantes como si no convendría volver a un Derecho consuetudinario en el sentido de creado por los ciudadanos conscientes de cuales puedan ser las mejores reglas de interrelación, que entienda mas eficientes y con menores costes que la producción autoritaria del Derecho por el Estado y su control por autoridades públicas (jueces y policía). El creciente descontento con todos los aspectos de la administración de justicia (lenta e ineficaz) y con la ineficiencia del sistema penitenciario en USA (extrapolable a España), hace que se plantee no tanto por académicos, pero sí entre amplias capas de la población, la reforma y hasta la sustitución por organizaciones privadas encargadas de aquellos aspectos. El Autor, partidario de ello se sirve de la teoría económica para comparar las instituciones e incentivos que influyen en la producción pública y privada de justicia, superando la idea —a mi modo de ver hoy trasnochada— que el Derecho no es susceptible de análisis económico en cuanto la aplicación de la teoría económica sólo requiere medios escasos y fines alternativos. Como muy bien dice el Autor la administración de justicia (los servicios de policía y los tribunales) implica la asignación de recursos escasos a fines alternativos, y la teoría económica explica la conducta humana teniendo en cuenta como reaccionan las personas a los incentivos y las restricciones (p. 12). Su idea central se dirige a demostrar que las instituciones privadas (con o sin ánimo de lucro) son capaces de crear fuertes incentivos para establecer leyes y hacerlas cumplir, y a la inversa trata de demostrar que las instituciones del sector público crean incentivos que pueden arrojar grandes dosis de ineficacia en la prestación de los mismos servicios, teniendo en cuenta que la actual confianza en el Estado para dictar leyes y establecer el orden no ha sido siempre la norma histórica.

A mi modo de ver el Autor expone un ataque frontal al Derecho positivo y al modo de producción y aplicación del mismo. Tanto analizado como problema como en su vertiente sistemática, no deja de tener un fondo de verdad; hoy en día parece valor adquirido que el exceso de legalismo conduce al totalitarismo anulador de la libertad individual

³ Normalmente citaré según las propias menciones de Benson, especialmente porque dada su frecuente apelación a revistas norteamericanas tengo que confesar que muchas no me han sido accesibles.

y la iniciativa privada que el Autor pone a la base de toda su reflexión. Para llegar a estas conclusiones se fija especialmente en la evolución del Derecho mercantil que sigue siendo el más receptivo a normas internacionales de producción privada que aseguran transacciones económicas más dinámicas y seguras, y en el Derecho penal que critica desde una triple vertiente: la ineficiente y sometida a vaivenes políticos producción estatal de normas coercitivas; las oscilantes sentencias de los jueces cuya tardanza en pronunciarse y costes procesales las hacen totalmente inadecuadas a una resolución justa, rápida y eficaz haciendo el Autor una crítica durísima a la pena de privación de libertad en prisiones de costes altísimos, que serían mucho más baratas y eficientes en un mercado competitivo de empresas de servicios penitenciarios; y el propio papel de la policía pública en el mantenimiento de la defensa de los ciudadanos contra el crimen, que debiendo atender una demanda ilimitada tiene que priorizar su esfera de actuación desatendiendo otras funciones como la preventiva, mucho más rentable que la meramente represiva después de cometido el acto delictivo cuya reparación con el vigente sistema penal en ningún modo restaura el interés de las víctimas. ¿Será posible una Justicia sin Estado?, o desde otra punto de vista ¿cabe un Estado con competencias mucho más limitadas de las que desarrolla actualmente? No cabe duda que el Estado desde que se organiza con una visión centralista y totalizadora tiende a crecer, sus burocracias demandan mayores presupuestos, los grupos de interés exigen la protección pública de sus propios fines que no suelen coincidir con el interés general, el ciudadano paga más por unos servicios que nunca alcanzan a todos, por lo que en el fondo el problema se limitaría a un acotamiento progresivo de estas funciones que si hasta ahora se entienden de competencia pública, pueden ser mejor desempeñadas por organizaciones privadas, porque incluso las propias constituciones sólo suponen un pequeño freno temporal a la tendencia al crecimiento desmesurado del Estado. ¿Es posible limitar el Estado? El propio Autor advierte la dificultad de ello, y parafraseando a Rothbard dice que «la idea de un Estado limitado que se mantiene como tal, es verdaderamente utópica» (p. 427).

Veamos sus argumentos. En la primera parte (caps. I y II) se refiere a la evolución desde una justicia voluntaria a una justicia autoritaria, partiendo de la idea de Fuller⁴ de que el Derecho entendido como «orientación que toma la acción intencionada consiste en someter a normas la conducta humana», consiste tanto en las normas como en los mecanismos o procesos que pretenden aplicarlas, añadiendo inmediatamente que las personas deben tener incentivos para acatar normas

⁴ Fuller, *The morality of Law*, Yale Univ. Press, Nes Haver, 1964, p. 30.

de conducta; de lo contrario las normas serían irrelevantes. En un sistema consuetudinario el deber de respetar las normas tiene su origen en la reciprocidad; la costumbre se respeta «no porque la respalden instituciones o individuos poderosos, sino porque cada sujeto advierte los beneficios de comportarse de acuerdo con lo que otros esperan de él siempre que éstos se comporten como él espera» (p. 22). Hasta aquí no hay nada nuevo; la novedad está en el planteamiento económico del coste de imposición de estas normas, que si son impuestas desde arriba coercitivamente por una minoría requerirán mucha mas coacción que si se establecen desde abajo por medio de mutua aceptación y respeto residiendo su mayor incentivo en la defensa de la propiedad y los derechos individuales. Este es otro de los argumentos esenciales del Autor: las normas jurídicas (con o sin Estado) deben dirigirse a la defensa de la propiedad individual; este es el bien fundamental y en función de la eficiencia de su defensa entiende demostrado que funciona mejor en un sistema consuetudinario donde los delitos se consideran antes como daños (responsabilidad civil) que como crímenes (actos gravemente antisociales), y en caso de disputas su resolución por el arbitraje privado es mucho menos onerosa que el primitivo recurso a la violencia o el posterior a la tutela estatal.

Hasta aquí se puede estar de acuerdo con los planteamientos teóricos del Autor; ya no me parecen tan concluyentes los ejemplos a los que apela como los papúes kapauku de Nueva Guinea Occidental (p. 26-32), sin mencionar para nada una situación mucho mas documentada que además hizo sentir su poderosa influencia en la Historia del Derecho europeo como es la creación y evolución del Derecho en Roma, nacido por vías consuetudinarias con fuerte enraizamiento en la religión primitiva, pero con un apego constante a la realidad diaria interpretada por los *pontífices* en primer lugar, mas tarde por juristas laicos, en que los hechos normativos tiene un preponderante sentido consuetudinario y la resolución de los conflictos era confiada a un *iudex privatus*, factores que alejan el Derecho romano de una estricta consideración estatal como se entenderá siglos mas tarde⁵ convirtiéndose en lugar común en Europa a partir de la progresiva afirmación del Derecho real.

Dentro de lo que llama el Autor «sistemas jurídicos consuetudinarios de adhesión voluntaria» sitúa los comienzos del *common law* arrancando del Derecho anglosajón previo a la invasión normanda, que siguiendo a Sir Frederick Pollok y Frederick W. Maitland⁶ considera

⁵ Torrent, *Derecho romano ¿Derecho de doctos o Historia de problemas técnico-jurídicos?*, «Bullettino dell'Istituto di diritto romano», vol. C (2000) p. 165 ss.

⁶ Pollok and Maitland, *The History of English Law*, I, Washington, 1959, p. 27.

como una superestructura que descansa en una amplia base consuetudinaria que defiende con énfasis la integridad física y la propiedad. En este punto no hacían otra cosa que seguir sus precedentes germánicos donde todos los miembros de una comunidad (*sippe*) eran mutuamente responsables de su seguridad y de la acusación a los delincuentes, y donde la *sippe* era un grupo tan poderoso y tan firmemente arraigado en la costumbre y la tradición que nunca cedió totalmente su prioridad al Estado⁷, resolviéndose los conflictos mediante sistemas de arbitraje a través de procesos no coercitivos; si las partes no cooperaban podían verse privadas de la protección de la comunidad⁸ que rechazaba a quienes no gozaran de buena reputación; fuera de la comunidad el individuo aislado estaba obligado a ser autosuficiente (p. 35), y de los delitos o faltas sólo se respondía económicamente. Ni la monarquía sajona en principio electiva ni los condes territoriales antes del 1066 tenían poderes soberanos para imponer el acatamiento de las sentencias; la monarquía no se desarrolló con el propósito de administrar justicia (p. 38) ni de legislar, sino que su principal cometido era la guerra dejando el mantenimiento del orden a los grupos locales. De todos modos la libertad y el bienestar de los hombres libres disminuyó en la medida que se acrecentaba el poder real que unificó Inglaterra hacia el año 937, asumiendo las competencias locales los agentes del rey (*sheriffs*). Frente a las invasiones danesas de los s. X y XI el rey pudo hacerles frente con cuantiosos recursos obtenidos de fuertes impuestos, por lo que concluye (pgs. 41-42) que el reino anglosajón no nace de la promulgación de leyes o para el mantenimiento del orden en el interior, sino por causas de guerras exteriores. También en la administración de justicia tenían los reyes una sustanciosa fuente de ingresos; las violaciones de ciertas leyes se comenzaron a ver como violaciones de la paz del rey que no proporcionando ninguna satisfacción a las víctimas servía al monarca para aumentar sus ingresos asumiendo mayores competencias legislativas y de orden público en detrimento de los antiguos usos privados.

Mayor hincapié hace el Autor en la validez del Derecho consuetudinario en materia comercial que desmonta el mito de que el Estado debe definir y hacer cumplir las reglas de juego. El incremento del comercio y la urbanización posteriores al año 1000 hizo surgir una clase de comerciantes profesionales con una vasta red de intercambios internacionales, de forma que los usos y costumbres mercantiles occidentales comenzaron a verse como un sistema integrado en constante desarrollo, un sistema privado en que los comerciantes regulaban sus propios asuntos

⁷ Lyon, *A constitutional and legal History of medieval England*, New York, 1980, p. 83.

⁸ Baker, *An introduction to English Legal History*, London, 1971, p. 10.

mediante sus usos y prácticas en un mercado libre, único en que es posible obtener lo más parecido a una medida exacta del valor de bienes dispares. La reciprocidad necesaria para acatar los usos y costumbres mercantiles surgió de los beneficios mutuos que los intercambios podían generar (p. 44), y a medida que las reglas del comercio se iban haciendo más precisas se ponían por escrito aunque sin valor de Códigos legales gobernándose los mercaderes sin recurrir a la fuerza coactiva del Estado; tenían sus propios tribunales para administrar justicia basándose la fuerza ejecutiva de sus sentencias en la amenaza de exclusión social. Los compromisos de los mercaderes eran vinculantes porque su intención era que lo fuesen, no porque alguna ley obligase a que los cumplieran⁹. El Autor entiende que los mercaderes formaban sus propios tribunales en primer lugar porque el Derecho real era diferente del mercantil: los tribunales de la Corona no enjuiciaban litigios de contratos celebrados en otros países, no ratificaban contratos con cláusulas de pago de intereses por la prohibición canónica de la usura, y no consideraban los libros mercantiles como prueba válida; además porque los litigios mercantiles eran de gran complejidad técnica componiendo los jurados los mercaderes más expertos, y porque las resoluciones mercantiles requerían gran rapidez y ausencia de formulismos sin permitir apelaciones para evitar retrasos y quebrantos al comercio ni requerir confirmación notarial para probar la existencia de un contrato; en el s. XII ya se conocía la libre transferencia documentaria de las deudas (libre circulación de instrumentos de crédito como pagarés y letras de cambio), se consideraban válidos los actos de los representantes comerciales sin necesidad de autorización expresa, y la transmisión de la propiedad se perfeccionaba sin necesidad de entrega física. Se debe por tanto a los mercaderes una serie de innovaciones jurídicas que acaban siendo aceptadas por los tribunales reales.

Como conclusión de este primer capítulo el Autor es tributario de Hayek¹⁰ cuando sostiene que las normas que surgen de las costumbres tienen que poseer necesariamente ciertos atributos que las leyes autoritarias elaboradas por un gobernante pueden quizá tener, aunque no necesariamente; sólo los tendrán en cuanto esas leyes sean una articulación de prácticas ya existentes, y estos atributos no son otros que el énfasis de la costumbre en los derechos individuales, porque el reconocimiento de las obligaciones legales requiere la cooperación voluntaria de los individuos a través de pactos mutuos.

⁹ Trakman, *The Law Mercant. The evolution of Commercial Law*, Littleton, 1983, p. 16.

¹⁰ Hayek, *Law, Legislation and Liberty*, I, Chicago, 1973, p. 85 (existe traducción española publicada en Madrid, 1988, por Unión Editorial; nueva edición en un sólo volumen, 2006).

Adelantando conclusiones yo tendría que decir que aún reconociendo lo bien argumentado del pensamiento del Autor, me parece que este breve bosquejo histórico que presenta no es completo; en primer lugar me parece poco significativo las ideas que trae de la vida jurídica de los papúes no citando para nada la aportación del Derecho romano en el *mos mercatorum*, el *mos regionis*, y su propio nacimiento como Derecho esencialmente consuetudinario guiado por juristas prácticos antes que por un legislador¹¹. También me parece demasiado unilateral haber centrado su visión histórica en la evolución medieval inglesa del Commercial Law, sin haber tenido en cuenta las grandes aportaciones del *ius commune* europeo, especialmente de las Repúblicas mercantiles italianas magistralmente estudiadas por Calasso, Cortese, y entre nosotros por Martínez Gijón para la experiencia mercantil medieval española.

El segundo capítulo lo dedica el Autor a la afirmación del Derecho autoritario partiendo de que cuando el Estado se inmiscuye en los asuntos del Derecho es probable que cambien tanto las normas de conducta como las instituciones establecidas para hacerlas cumplir, y que las funciones principales del Estado son actuar como mecanismo redistributivo que quita riqueza a unos para transferírsela a otros, así como discriminar entre grupos para determinar quien gana y quien pierde en proporción a su poder relativo. Por tanto la teoría del Estado implícita en esta afirmación (que desarrolla con mas detalle en el cap. IV) presupone que los sujetos implicados actúan en su propio interés, lo que incluye tanto a los demandantes de transferencias como a aquellos que las proporcionan, de manera que las autoridades públicas intentan aumentar su propio bienestar a través de las transferencias dirigidas a sí mismos y a otros que son suficientemente poderosos para afectar al bienestar de los que toman las decisiones (p. 55). Esta es la tesis central del A. para justificar su teoría de que el Estado debe ser privado del monopolio de la producción legal y de la administración de justicia que debe ser transferida a entes privados cooperativos, e intenta justificarla a través de su análisis de la realidad histórica y de la realidad jurídica norteamericana actual.

En muchos casos indudablemente tiene razón, pero a mi modo de ver esto es debido a las ineficiencias del sistema y a la falta de controles sociales de los poderes públicos. Sustancialmente por tanto envuelve una crítica al poder político, y advierto ciertas concomitancias con la crítica marxista al Derecho como instrumento de poder al servicio del grupo dominante (políticos y grupos relevantes de interés) que tiene

¹¹ Vid. Torrent, *Derecho público romano y sistema de fuentes*, Zaragoza, 2002, pgs. 111-116.

un fondo de verdad impresionante, aunque no la cita nunca, y de modo similar al marxismo subyace en el Autor una crítica al utilitarismo pragmático y torticero del Derecho, y en el fondo, una negación de la ciencia del Derecho. Podría decirse que el Autor habla desde la postmodernidad y de la convicción de que estamos en una sociedad en crisis en que la función de la ciencia del Derecho está en continua revisión totalmente desvinculada de problemas axiológicos donde el papel de la ciencia asimismo está en revisión, que probablemente conduce al Autor a tener una consideración errónea en cuanto como ha dicho D'Agostino¹² las ciencias han llegado a ser consideradas no como formas estrictamente pragmáticas de adquisición de conocimientos, sino como horizontes de explicaciones absolutas, no ulteriormente justificables, recíprocamente autónomas, irreducibles y axiológicamente neutrales. No es ésta exactamente la posición del Autor en cuanto trata continuamente de justificar su visión de la utilidad del Derecho y sobre todo su crítica al Derecho estatal al que estamos acostumbrados en la Europa continental, no tanto en el Reino Unido (que Benson toma como modelo) y a su estela en USA, donde encuentra mayores fundamentos para su tesis de aspirar a una Justicia sin Estado.

Para el Autor todo se reduce a una lucha de intereses; los que toman las decisiones políticas discriminan entre los grupos de intereses en función de lo que pueden esperar de ellos. En los antiguos reinos los sujetos poderosos podían intercambiar apoyo militar por privilegios especiales, derechos y propiedades del rey, y los reyes exigían transferencias para su propio beneficio cuando tenían poder suficiente para hacerlo. En esta perspectiva el afán de los que detentan el poder por reducir el papel de otros grupos (y viceversa) cobra pleno sentido: esos otros grupos pueden amenazar sus fuentes de riqueza. Pero si unas transferencias son evidentes y el mayor beneficiario fue a menudo el rey, otras son menos evidentes, y en particular los derechos de propiedad pueden ser alterados a través de modificaciones legales de carácter autoritario. Conforme van creciendo los grupos de presión sus intereses aumentan, ya sea el Estado tratando de ampliar sus límites o un grupo de presión demandando transferencias de riqueza, y puesto que el Derecho autoritario tiene por objeto producir esas transferencias, sólo necesita el apoyo de un grupo de beneficiarios que goce de influencia política.

Según Benson (p. 57) el tiempo y los recursos de los que toman las decisiones políticas son limitados, por lo que el aumento de las demandas políticas fuerza al final la delegación de responsabilidades, con

¹² D'Agostino *La giustizia tra moderno e postmoderno*, Studi in onore di V. Ottaviano, Milano, 1993, p. 1293 recogido en su *Filosofia del diritto*, Torino, 1993, pgs. 111-127.

tres consecuencias: 1^a) Se impone la competencia entre burocracias que luchan por el derecho a imponer ciertas leyes y por los correspondientes presupuestos, poder y prestigio; 2^a) Conforme crecen estas burocracias disminuye la capacidad del Estado de dirigir su acción; 3^a) Conforme crecen estas burocracias suelen convertirse en activos grupos de intereses políticos que demandan nuevas modificaciones de derechos que produzcan transferencias de riqueza hacia los burócratas. Argumenta Benson que los derechos de propiedad proporcionan incentivos que condicionan el comportamiento de tal forma que un cambio en los derechos producirá un cambio en el comportamiento, estimando que debido a que los sistemas legales consuetudinarios hacen hincapié en la propiedad privada y los derechos individuales, las transferencias autoritarias de derechos suponen restricciones de aquélla y de éstos, con el corolario de que cuando el Derecho no se cimienta en la reciprocidad se desvanece el fundamento de la observancia de la ley; consiguientemente las leyes autoritarias requieren más coacción relativa mientras que las reglas consuetudinarias evolucionan para facilitar la interacción voluntaria, pero si las instituciones y leyes del Estado evolucionan para imponerse o reemplazar al Derecho consuetudinario, esto no prueba que sean necesarias para salvaguardar la libertad individual y la propiedad privada, pues precisamente harán lo contrario. Sobre todo me parece una exageración esta última afirmación, que desde luego puede ser cierta en algunas o muchas ocasiones, pero acaso no de suficiente entidad para negar toda virtualidad al Derecho del Estado.

Estos argumentos pretende verlos probados el Autor en el desarrollo del Derecho inglés a partir de las raíces anglosajonas del Derecho real. Siempre me ha asombrado la fascinación de los autores americanos (en los que subyace una honda componente sociológica) por la evolución del Derecho en la Inglaterra bajomedieval, de la que indudablemente participa Benson que aporta una visión amplia de tal evolución desde los Plantagenet con el desarrollo de un sistema judicial en el que concurren particulares, obispos y Derecho real. Para el Autor la función más primitiva del rey en relación con la aplicación de la ley fue la de dar apoyo al sujeto incapaz de llevar ante un tribunal privado a ofensores relativamente poderosos, y el rey como pago por sus servicios recaudaba una parte de la multa impuesta al delincuente; con el tiempo ésta desembocó en un pago al rey por cualquier violación de la «paz real», cuyos beneficios iban al rey o los que gozaran de su favor, de modo que la administración de justicia y sus réditos se convirtieron en instrumentos con los que el rey podía negociar en política; en sus condados los notables participaban de estas rentas obteniendo una gran parte del poder político.

En el primitivo Derecho anglosajón al aumentar el rey sus competencias legales y disponer de unas finanzas mas complejas comenzó a delegar ciertas funciones administrativas, financieras y judiciales. Los primeros «códigos» consistían no tanto en la introducción de nuevos principios sino en las declaraciones de las costumbres o *common law* mantenido por su práctica general constante. Mas tarde el rey la nobleza y la iglesia estarían representadas en el consejo real y algunas leyes autoritarias comenzaron a reflejar los intereses de estos grupos, intereses recíprocos y compensatorios por servicios y beneficios mutuos. Los conquistadores normandos no estaban en posición de eliminar el Derecho consuetudinario anglosajón, pero al establecer una monarquía extremadamente fuerte los reyes normandos utilizaron la ley y la compulsión legal para allegar los ingresos necesarios para sostener sus campañas militares, aumentar su propia riqueza y procurarse el apoyo de los grupos poderosos sustituyendo el sistema antiguo de arbitrajes privados por otro de multas y confiscaciones, penas corporales y pena capital, que al reducir los incentivos de los ciudadanos para mantener acuerdos recíprocos de protección, llevó a los reyes normandos a establecer un sistema judicial y de compulsión para recaudar ingresos por administración de justicia. El primer tribunal permanente (*exchequer*) encargado de representar al rey estaba compuesto por los administradores de Enrique I, se reunía dos veces al año, recibía los ingresos reales, auditaba las cuentas¹³ de los *sheriffs*, y administraba justicia esporádicamente. De vez en cuando alguno de sus miembros era enviado a los condados para oír causas criminales y los litigantes importantes empezaron a considerar que merecía la pena llevar sus casos ante ese poderoso tribunal; en 1135 el *exchequer* había desarrollado sus propios usos legales imponiendo justicia rápida con sustanciosas multas al que no cumpliera con sus obligaciones financieras con el rey, extendiendo su jurisdicción paulatinamente al ámbito civil. La *curia regis* (barones, prelados y miembros de la casa real) reflejaban las opiniones de grupos poderosos y respaldaba al rey en sus relaciones con el Papa y otras potencias extranjeras, siendo ante todo la *curia regis* un Tribunal Real regido por la costumbre y el procedimiento normando que conocía en casos de alta traición y pleitos civiles entre los grandes, fallando

¹³ Me parece una anticipación no comprobada la auditoría en épocas tan remotas, porque hoy se piensa generalmente que comenzó mas tarde. Las primeras evidencias de las que hay noticia son de 1299 en que consta en los archivos del Ayuntamiento de Londres que eran verificadas por auditores las cuentas municipales. En 1324 hay evidencia del nombramiento de tres auditores para revisar las cuentas de la Corona, y habrá que llegar al s. XIX para conocer el gran desarrollo de la auditoría de cuentas en Inglaterra.

ocasionalmente contra las pretensiones del rey. Existía claramente un acuerdo recíproco entre el rey y sus vasallos necesitando cada uno del otro para lograr sus propios objetivos¹⁴.

Los *sheriffs* se convirtieron pronto en los funcionarios locales más importantes del sistema normando con numerosas funciones: actuaban como representantes judiciales permanentes del rey, presidían los tribunales de justicia del condado, eran responsables de la asistencia de los miembros de los tribunales y de los obligados a comparecer, elegían los jurados inquisitoriales para el rey, hacían cumplir las sentencias de los tribunales reales, dirigían la persecución de los delincuentes, les arrestaban y hacían cumplir los decretos reales. Cuando los *sheriffs* eran demasiado codiciosos el rey los sustituía por jueces residentes, pero al convertirse los asuntos judiciales en recaudar ingresos para el rey, descendió la participación voluntaria en los procesos judiciales, siendo innovación normanda imponer fuertes multas al individuo o a los grupos que abandonaban estas funciones.

Dedica el Autor largas páginas al Derecho normando empezando —a su juicio— la legislación autoritaria con Enrique I que añadió tres libros a los códigos del rey sajón Eduardo I (*Liber Quadripartitus*) que demuestran la importancia del feudalismo añadiéndose a las pretensiones del rey las de la Iglesia y los señores. Para aumentar las rentas de la administración de justicia los reyes normandos y sus jueces consintieron apelaciones ante el Tribunal real que no permitiendo al acusado negar la violación de la paz real fue socavando la obligación de comportarse de acuerdo con la costumbre, pues la apelación suponía que el Derecho del rey estaba por encima de la costumbre (p. 63). Los reyes normandos introdujeron el concepto de felonía: deslealtad del vasallo con su señor castigada con la muerte y decomiso de sus bienes y tierras a favor del señor. El rey tomó ventaja de la felonía que amplió considerablemente y las posesiones de cualquier condenado revertían al rey, lo que hizo aumentar la discrecionalidad tanto de reyes y tribunales como del castigo. Convirtiéndose la justicia en discrecional, se tornó arbitraria, sistema que desarrolló Enrique II incrementando las funciones y facultades de los órganos de gobierno que eran de carácter permanente, centralizados y profesionalizados.

Los nuevos tribunales comenzaron a enjuiciar casos que nada tenían que ver con las finanzas del rey salvo que generaban ingresos para éste. Hacia 1168 los recaudadores de impuestos de distrito y los justicias itinerantes se habían convertido en una gran subdivisión del Tribunal Real,

¹⁴ Para Lyon, p. 145., la mayor contribución de los normandos fue la estricta supervisión de la Administración central sobre los órganos locales de gobierno.

disminuyendo los antiguos incentivos del pueblo basados en la reciprocidad para participar en la administración de justicia. Y como el Derecho canónico como Derecho autoritario se desarrolló más rápidamente que el real, varios obispos aportaron su experiencia a aquel Tribunal (Pollock y Maitland, I, p. 154) ayudando a convertir el Derecho inglés en un sistema que finalmente rivalizaría con el canónico incorporando algunos de sus elementos al Derecho real, estableciendo mediante mandatos reales (puestos a la venta) nuevos procedimientos civiles. El desarrollo de los jurados acusadores y el crecimiento del Tribunal Real no fueron eventos independientes; el rey cobraba por administrar justicia ya fuera el acusado declarado culpable o inocente; en el primer caso sufría las penas de muerte, mutilación, destierro, confiscación de sus bienes; en el segundo era fuertemente sancionado el falso acusador. Enrique II y sus jueces tipificaron un creciente número de acciones como violaciones de la paz real, y estas ofensas fueron consideradas crímenes, diferenciándose de esta manera causas criminales y causas civiles, interesando más a los hombres libres que que sus causas fueran consideradas civiles.

Rebelándose los barones ante la asfixiante presión real hicieron firmar al rey Juan el 19 de julio de 1215 la *Carta Magna* considerada como un antecedente significativo del Estado constitucional anglo-americano (p. 67), que si ha sido vista como consagración de los derechos civiles y políticos básicos, en realidad reflejó el esfuerzo de los barones y otros grupos poderosos (la Iglesia) por recuperar el poder y privilegios que habían sido erosionados por los reyes normandos. La *Carta Magna* restableció el derecho feudal de los barones a confiscar las tierras de los felones, aparte de la declaración de que ningún hombre podía ser detenido, encarcelado, expropiado, declarado criminal, desterrado o lesionado salvo mediante juicio justo por sus pares o por la ley del país (Lyon, p. 316). Más que garantía general de juicio con jurado para todos los ingleses, este documento tenía por objeto obligar al rey Juan a garantizar a los barones el juicio ante sus pares según el procedimiento feudal vigente, estableciendo el germen de las garantías procesales en los juicios de la aristocracia feudal manteniendo un sistema legal de transferir riqueza a los poderosos: barones, la Iglesia y el grupo emergente de comerciantes. Según el Autor la *Carta Magna* miró más hacia atrás que hacia delante, pero con todo ello el poder político y económico había cambiado considerablemente; el s. XIII supuso una continua lucha compitiendo reyes y barones por el apoyo de las nuevas fuentes de riqueza, y como consecuencia de esta lucha nació el Parlamento (p. 68) desde una antecedente *Curia regis* que obligó al rey a contar con representantes de los hombres libres de los condados y burgueses de las villas, incorporaciones que se hicieron permanentes en el XIV. Tanto Enrique III como Eduardo I necesitaban su conformidad

para aprobar leyes importantes así como tributos extraordinarios. En 1254 Enrique III estaba en guerra, necesitaba fondos desesperadamente y reunió al Consejo Mayor con dos caballeros que representaban a cada condado y clero de cada diócesis; ésta fue la primera asamblea con caballeros incorporados al Consejo Mayor. En 1264 los barones derrotaron a Enrique III y su líder convocó una asamblea compuesta por ellos y cuatro caballeros elegidos por cada condado; en 1265 se convocó otra asamblea intentado directamente obtener una base de apoyo mayor por parte de las clases medias del campo y de las ciudades que compondrían el futuro Parlamento constituido por condes, barones y preladados (Cámara de los Lores), y caballeros burgueses (Cámara de los Comunes). Entre 1258 y 1300 se convocaron unos setenta parlamentos, siendo citado como modelo el de 1295 convocado por Eduardo I que reunió a representantes de todos los grupos poderosos del reino para asegurarse su consentimiento para un gran impuesto de amplia base. Con el control sobre las arcas del rey, el pueblo (los que tenían poder político) descubrió que podía poner límites al rey destacando claramente el poder negociador y de intercambio en la imposición de tributos.

En el s. XIII el rey y sus Consejos tomaban parte muy activa en las actividades legislativas, pero durante el reinado de Enrique III los legisladores más activos fueron los jueces a quienes el rey dio carta blanca para promulgar nuevas leyes y mandatos, reconociéndose la idea de un Derecho evolutivo hecho por los jueces basado en los antecedentes y en la costumbre (*common law*) que a veces el rey intentó frenar sin éxito. Hacia mediados del s. XIII los altos tribunales del rey estaban evolucionando hacia la estructura institucional que había de durar hasta el XIX. La *Court of King's Bench* (Tribunal del Estrado Real), la *Court of Common Pleas* (Tribunal de Pleitos Ordinarios), y la *Court of the Exchequer* (Tribunal del Erario), se hicieron tribunales identificables con jurisdicciones concretas, encargándose los justicias reales de los pleitos locales. A principios del s. XIII comenzaron a aparecer abogados; los propios reyes contaban con potentes equipos de abogados encargados de actuar en su nombre en las causas criminales desarrollándose la profesión para dar más ventaja al monarca. En 1280 procuradores y abogados se habían convertido en funcionarios de los tribunales evolucionando hasta formar un grupo profesional organizado. La *common law* dejó sentir su influencia de forma inmediata, los procedimientos se hicieron más complejos y aquellos funcionarios se convirtieron en los primeros jueces del rey. La desconexión con el Derecho romano permitió al *common law* convertirse en una maraña de principios sin definir, y a finales del reinado de Eduardo I la vieja costumbre había sido modificada o sustituida por mandatos cuya finalidad era transferir riqueza hacia los grupos más poderosos.

Otro de los argumentos básicos del Autor se centra en la evolución del Derecho mercantil en Inglaterra, iniciándose su absorción por el Derecho real en el s. XIII. En el XIV ya estaba codificada la *lex mercatoria* inglesa siguiendo la misma evolución de otros países europeos que habían comenzado a recoger de forma sistemática y a codificar los usos de comercio. Sin embargo los comerciantes seguían aplicando sus propias leyes a través de sus tribunales y se les tuvo que instar que llevaran sus pleitos ante los tribunales del rey. Una de las razones (p. 74-75) por las que el Derecho mercantil fue absorbido por la common law parece ser la disposición demostrada por los Estados para aplicar la *lex mercatoria*; cuando los comerciantes juzgaban y ejecutaban sus propias leyes eran ellos los que debían asumir el coste completo; si la autoridad real estaba dispuesta a administrar el Derecho de los comerciantes y asumir parte de los costes, los comerciantes salían beneficiados. Esta transferencia de costes al Estado se corresponde con el creciente poder y actividad política de los comerciantes, y de hecho las tendencias reguladoras en materia económica de la época estaban principalmente motivadas por las peticiones de los comerciantes para conseguir derechos monopolísticos. La Ley de Productos Básicos (*Statute of the Staple*) de 1353 decretó que los pleitos de los comerciantes extranjeros fueran resueltos por el Derecho mercantil, pero las apelaciones podían presentarse ante el Consejo del rey, creando una apariencia de respaldo real al Derecho mercantil dictando disposiciones mas atractivas de aplicación estatal del Derecho y socavando la autonomía del Derecho mercantil. El mismo *Statute of the Staple* inició un proceso de concentración de los flujos de comercio exterior haciéndolo mas controlable por el Estado, y los tribunales de common law comenzaron a atraer más pleitos mercantiles cobrando sus jueces en gran parte de las costas de los pleitos. El hecho comprobado en el s. XVI de que los comerciantes se decantaran por los tribunales reales antes que por los mercantiles privados, muestra el éxito de los primeros en la aplicación de normas mercantiles a entera satisfacción de los comerciantes. Esta competencia entre tribunales se alteró sustancialmente en 1606 cuando Lord Coke en la sentencia de un arbitraje privado declaró que el Derecho mercantil no era un cuerpo legal separado e independiente, sino una parte del ordenamiento jurídico del reino, lo que se interpretó como obligación de los comerciantes de someterse a la jurisdicción de los tribunales de common law, con lo que el Derecho mercantil fue haciéndose menos universal y mas local al reflejar las políticas, acciones e intereses del Estado. Aún así el Derecho mercantil subsistió porque los usos del comercio seguían prevaleciendo en el comercio internacional, e Inglaterra era una gran nación comerciante. Los jueces ingleses tenían que competir con tribunales de otras naciones por el conocimiento de los litigios mercantiles internacionales, y para atraer éstos se vieron obligados a reconocer los

usos de comercio que reconocían el beneficio sustancial asociado al libre comercio sin obstáculos legales innecesarios.

Para afirmar su tesis de la posibilidad de una Justicia sin Estado se fija el Autor en la evolución del Derecho penal, en mi opinión una de las partes más discutibles de su exposición, porque no me parece suficiente decir que el alto coste individual en la persecución y acusación de los delincuentes hizo que la producción de estos servicios tuviera que ser gradualmente asumida por el Estado. Creados los jueces de paz en 1326, en 1360 fueron habilitados para arrestar y encarcelar a todos aquellos que fueran sospechosos o hubieran sido denunciados. Estos jueces de paz terratenientes en principio sin compensación económica alguna tenían tres funciones básicas: recibir o presentar la querrela, dirigir el proceso con jurado, juzgar sumariamente los delitos menores. Las víctimas seguían siendo responsables de la persecución de los criminales y de la acusación, pero desde 1555 los jueces de paz se vieron obligados a asumir funciones activas de investigación en los casos de felonía, instruir los casos para el procedimiento, obligar a comparecer a todos los testigos relevantes y actuar como acusador sustituto cuando no se disponía de ningún ciudadano para esta función, por lo que quedó introducido el elemento público en la acusación. Más tarde la criminalidad aumentó extraordinariamente en los s. XVII y XVIII al regresar a Inglaterra veteranos del ejército haciendo cada vez más onerosa la participación de las víctimas en el sistema de justicia penal en cuanto corrían de su cuenta los cuantiosos gastos procesales. En 1729 el gobierno central comenzó a apoyar el mantenimiento del orden por las autoridades locales. Los intereses particulares de estas autoridades tuvieron mucho que ver a la hora de cargar el coste del orden público a los contribuyentes en cuanto que ellas fueron las primeras en beneficiarse de dichos gastos mientras que el resto de los ciudadanos estaban obligados a procurarse sus propios servicios de policía y acusación, pero generalizándose el apoyo financiero público a las autoridades privadas en materia de acusación y sanción; esto trajo importantes innovaciones.

En este contexto surgió la figura de «testigo de la Corona» como consecuencia de las crecientes atribuciones a los jueces de paz en relación con el auto de procesamiento posterior a las investigaciones preliminares; cuando el delincuente era miembro de una banda criminal se le eximía de acusaciones a cambio de que testificase contra sus compañeros, factor muy importante para el desarrollo del Derecho penal probatorio incidiendo sobre la figura del perjurio: acusar falsamente a otro para librarse de otras acusaciones, lo que supuso introducir en 1751 reglas de confirmación de la acusación como requisito de un veredicto inequívoco, rechazando los jueces sin siquiera oír la defensa los casos en que la acusación se basaba en un testimonio sin corroborar por un testigo de la

Corona, admitiéndose desde 1788 instrucciones del juez a los jurados sobre admisión de pruebas, regulando el valor de las confesiones y presagiando el futuro de la regulación anglo-americana de la prueba.

A mediados del XIV ya no era necesario tener un interés directo en el caso para ser miembro de un jurado transformándose los jurados medievales activos en juzgadores pasivos, situación no explicada para muchos autores que el Autor aclara desde el reconocimiento de la obligación de desempeñar funciones relacionadas con la aplicación del Derecho que se fundamenta originariamente en los conceptos de indemnización a la víctima y reciprocidad (p. 82). El *old Bailey* (tribunal penal de Londres) resolvía en el s. XVIII entre doce y veinte casos diarios; los jueces tenían un gran control sobre el jurado; el juez frecuentemente actuaba como investigador preguntando a acusado y testigos, e igualmente hacían los jurados. Si el juez discrepaba de la opinión del jurado cabía una segunda oportunidad al jurado de discutir el caso. El acusado tenía que hablar en su propia defensa al no existir abogados defensores que hablasen por él, lo que explica el rapidísimo ritmo de los procesos penales de la época. Otra innovación se debió al empleo por la Administración pública de abogados acusadores en «juicios de Estado» relativos a crímenes políticos como la traición y determinados casos penales particularmente importantes. Desde 1735 se conoce la intervención de abogados en nombre de las víctimas encargados de la acusación privada con una consecuencia importante: si la acusación privada utilizaba abogados los jueces comenzaron a autorizar la intervención de un abogado defensor del acusado, lo que tuvo un gran impacto en el proceso penal en cuanto el abogado defensor tenía que estar informado de la acusación para poder defender a su cliente. Por consiguiente, en lugar del confuso altercado anterior se introdujo en la práctica judicial penal del s. XVIII la presentación del caso articulada por la acusación y la defensa característica del procedimiento contradictorio. Otra consecuencia fue que la separación de los argumentos de acusación y defensa significó que la carga de la prueba pudiese ser reconocida admitiéndose mociones de la defensa para influir en el veredicto. También otra consecuencia fue el derecho a guardar silencio para evitar la autoincriminación.

La actuación contradictoria de abogados defensores trajo que se alegaran objeciones a la admisibilidad de testimonios y pruebas, dirigiéndose así la atención de los jueces a la cuestión probatoria, reiterándose el caso de sentencias negociadas desde 1856 que muchas veces contenían acusaciones modificadas para permitir castigos menos severos de los que hubiesen sido procedentes bajo los cargos originales, sobre todo (Cockburn) debido a dos motivos: a) La administración trataba de evitar la pérdida de las propiedades confiscadas que acarrearba las absoluciones, de modo que jueces de paz y magistrados preferían conseguir un veredicto

de culpabilidad por acusaciones menores; b) El sistema de sesiones con su calendario fijo y su incapacidad para garantizar la asistencia de jurados y magistrados locales que no podía absorber el número creciente de casos. De nuevo recurre el Autor a argumentos traídos de la Historia del Derecho inglés para apoyar sus tesis apelando a la larga tradición del reconocimiento de culpa que en el Derecho anglosajón era menor si el trasgresor admitía su culpa en vez de intentar ocultarla, dando lugar a sentencias negociadas favorecidas también por la mayor desconfianza ante los jueces que ante los jurados evitando el Derecho inquisitorial del rey.

No menores fueron las consecuencias en orden a las penas, en primer lugar respecto a las condenas a prisión. La cárcel se utilizaba poco en el s. X para retener a individuos acusados y en espera de juicio; los anglosajones no veían la prisión como castigo adecuado que obligaba al delincuente a estar ocioso dificultando el pago de la restitución; además era costosa para la comunidad. La prisión para los detenidos comenzó a generalizarse en tiempos de Enrique II cuando se demoraban los juicios en espera de la llegada del juez itinerante. Enrique III utilizó las prisiones para exhortar al delincuente a pagar la multa y obligar a los acusados a confesar, siendo encarcelados y cargados con piedras y cadenas hasta que aceptaban confesar o morían. Las cárceles no se financiaban con dinero público, sino que los encargados de su gestión (sheriffs o concesionarios de prisiones contra el pago de una cantidad de dinero a la Corona) obtenían sus ingresos exigiendo contribuciones a los presos y generando rentas para la justicia manteniendo los acusados en prisión. Las «casas correccionales» se establecieron por Isabel I mediante una serie de leyes para castigar a los pobres que gozando de buena salud rehusaban trabajar, leyes que si para Chablis evidencian que había pocas dudas de que tenían por objeto forzar a los trabajadores (libres o no) a aceptar empleos con salarios bajos para asegurar a los terratenientes una mano de obra a un precio asequible, para el Autor son un claro reflejo de la función transferencial del Estado. También la evolución de las prisiones está muy relacionada con el auge y decadencia de la deportación, autorizada por Isabel I desde 1597. A partir de 1670 el sistema comenzó a tener dificultades al protestar las colonias por el número de convictos que se enviaban (Beattie), aunque su transporte disminuía en tiempo de guerra, lo que a su vez y dada la exigüidad de cárceles, provocó el hacinamiento de presos en la metrópoli. El nuevo gobierno nacido de las crisis de 1713, 1714 y 1715 ansioso por ganar el apoyo de los grupos políticamente poderosos preocupados por la criminalidad, aprobó la Ley de Deportación de 1718. Inglaterra que había sufrido una revolución financiera en los años inmediatamente anteriores hizo que el nuevo gobierno estuviera dispuesto a dedicar fondos a la lucha contra el crimen, y así satisfacer las demandas de poderosos

grupos políticos incrementando el gasto en la financiación de cuestiones penales y por la menor importancia comparativa de la administración de justicia como fuente de ingresos. La independencia americana cerró las posibilidades de deportación de convictos y el Parlamento aprobó en 1776 la reclusión y trabajos forzados para los convictos susceptibles de deportación dentro de un sistema penitenciario muy deficiente con frecuentes reyertas entre presos y vigilantes. El aumento de la criminalidad hizo cambiar la política penitenciaria y en 1786 decidió al gobierno a deportar prisioneros a Batany Bay en Nueva Gales del Sur (Australia). Pero el gobierno ya había mostrado disposición a asumir altos costes para castigar a los criminales y utilizar la cárcel como castigo requiriendo mayores recursos económicos, un poder político mas concentrado y activo, mayor participación del Estado en la administración de justicia (Beattie), y durante el s. XIX el sistema penitenciario inglés se transformó en un sistema público financiado con impuestos.

La confianza en la policía privada comenzó a decaer en 1737; a partir de 1750 comenzó a organizarse una fuerza de alguaciles semiprofesionales conocida como *Bow Street Runners* con un status semipúblico proviniendo sus ingresos de las recompensas por captura de los delincuentes. En 1792 siete magistrados de Londres organizaron partidas similares; en 1805 la *Bow Street* formó una patrulla a caballo para las afueras de Londres pero los ciudadanos seguían oponiéndose a una policía pública. En 1829 Robert Peel con oposición popular logró autorización del Parlamento para la financiación pública de una policía metropolitana de Londres que vestía uniformes identificables para que no pudiesen espiar a los ciudadanos tal como hacía la policía francesa. En 1839 se estableció una unidad de detectives de paisano, y a partir de entonces se fueron creando unidades de policía en otras ciudades y en los condados incrementándose gradualmente el apoyo a la policía pública dados los altos índices de criminalidad; además los grupos poderosos empezaron a observar que podían trasladar el coste de su protección a los contribuyentes, aunque su ineficiencia hacía que los ciudadanos siguieran ayudándose de la protección privada¹⁵.

También se oponían los ingleses a la acusación pública debido a que se requería un sistema de acusación privada para contener el poder de la corona y su poder de acusación penal que podía ser utilizado con propósitos de opresión política¹⁶; se fue avanzando por esta vía y a finales

¹⁵ Vid. con lit. Benson, *The Evolution of Law: Custom versus Authority*, Talahassee, Flor. 1990.

¹⁶ Cardenas; «The Crimen Victim in the prosecutorial Process», *Harvard Journal of Law and Public Policy*, 9 (1986) p. 390.

del XIX con oficiales del gobierno central se estableció un sistema limitado de acusación gubernamental constituyéndose la Oficina Pública de Acusaciones con cierto rol en la acusación criminal. El alto coste que la acusación suponía para las víctimas hizo que pronto los agentes de policía dirigieran la acusación ante los tribunales que incluía presentar cargos, examinar a los testigos, dirigirse a los magistrados y entrar en discusión con los abogados defensores. Pero en el sistema de common law la acusación seguía siendo materia privada bajo la ficción de que un policía es un ciudadano como otro cualquiera que cuando actúa como agente del orden iniciando un procedimiento penal no lo hace en su condición de policía sino como ciudadano interesado en un procedimiento penal, manteniéndose por tanto los vestigios del Derecho anglosajón apoyado en la acusación privada. La conclusión a la que llega Benson (p. 93) es que el sistema de common law que heredó USA se configuró en gran parte no por un deseo de organizar la sociedad según los dictados del «interés público» (el entrecomillado es de Benson), sino como consecuencia de los fines particulares de los reyes, sus burocracias y los grupos de poder. El propio Benson se adelanta a una objeción evidente: ya no hay un rey todopoderoso, hoy vivimos una democracia representativa que puede modelar el sistema legal para beneficio de todo el pueblo, a la que opone dos argumentos fundamentales: la tendencia actual es convertir toda forma de orden social en un ejercicio de autoridad del Estado, y la naturaleza del Derecho autoritario que enfrenta grupo contra grupo en el proceso de dar y recibir transferencias promueve más el desorden que el orden, porque en el sistema de Derecho estatal los individuos tienen más incentivos para no participar en el esfuerzo cooperativo por mantener el orden. Sea un rey o una democracia representativa quien dicta la ley, el poder está centralizado y se utiliza la coacción para imponer sobre el resto de la población unas normas que benefician a unos pocos.

En la segunda parte (caps. III-VI) Benson trata de la ley autoritaria a la luz de la *public choice*, bajo los epígrafes «el Derecho y la justicia como mercado político», «el mercado político por el lado de la demanda», «el mercado político por el lado de la oferta», «la corrupción de los funcionarios del orden público», factores que en definitiva evidencian terribles fallos del Estado. Realmente éstos son los puntos que estudiadas las disfunciones actuales llevan al Autor a plantear la posibilidad de Justicia sin Estado, y que conviene analizar pormenorizadamente.

Para Benson muchas de las instituciones públicas de nuestro moderno marco legal se desarrollaron para facilitar los esfuerzos de los monarcas por centralizar y consolidar su poder, instituciones que siguen vigentes en la democracia representativa. Las disposiciones administrativas siguen reflejando las respuestas a las demandas de los grupos

de presión políticamente activos. De hecho la naturaleza política del sistema judicial y la influencia de los grupos de intereses sobre él ha sido reconocida por muchos autores¹⁷; según Eisenstein se encuentra en el mismo corazón de la política al estar íntimamente unido al uso legítimo de la coacción en la sociedad. Puesto que el sistema legal asigna los costes y los beneficios del sistema político, las partes en juego tienen fuertes incentivos para tratar de influir sobre sus elementos y resultados (p. 103), y los grupos de presión política desempeñan un papel significativo en la determinación de la política legal que emana del proceso legislativo. Según Benson todas las áreas del Derecho están sujetas a la manipulación de los grupos de intereses a través del proceso legislativo¹⁸. Después de todo la mera aprobación de las normas no proporciona ninguna guía o incentivo para su aplicación. Benson sigue en este punto al máximo teórico de este tema, George Stigler¹⁹ que define la regulación estatal como un proceso de oferta y demanda con los grupos de intereses del lado de la demanda y los representantes legislativos y sus partidos políticos en el lado de la oferta.

Este enfoque basado en los grupos de intereses puede arrojar la visión que sus demandas a la Administración se dirigen a la transferencia de riqueza, visión que puede enturbiarse si se piensa que los individuos se comprometen en las actividades de los grupos de intereses

¹⁷ Entre otros, R. McCormick y R. Tollison, *Politicians, Legislation and the Economy: an Inquiry into the Interest Group Theory of Government*, Boston, 1981; B. Benson, «Land Use Regulation: A Supply and Demand Analysis of Changing Property Rights», *Journal of Libertarian Studies*, 5 (1981) p. 435 ss.; R. Nader, *Introduction a With Justice for Some: and Indictment of the Law by young Advocates*, Boston, 1970; C. Reasons y J. Kuykendall, *Race, Crime and Justice*, Pacific Palisades, Calif., 1972, pgs. 1-2; M. Sikes, *The Administration of Injustice*, New York, 1975, p. 119; R. Quinney, *Crimen and Justice in Society*, Boston, 1969; Eisenstein, *Politics and Legal Process*, New York, 1973, pgs. 9-10; Rhodes, *The Insoluble Problems, of Crimen*, New York, 1977, pgs. 13. *Libertarian Studies*, 5 (1981) p. 435 ss.; R. Nader, «Introduction a With Justice for Some: and Indictment of the Law by young Advocates», Boston, 1970; C. Reasons y J. Kuykendall, *Race, Crimen and Justice*, Pacific Palisades, Calif., 1972, pgs. 1-2; M. SIKES, *The Administration of Injustice*, New York, 1975, p. 119; R. Quinney, *Crimen and Justice in Society*, Boston, 1969; Eisenstein, *Politics and Legal Process*, New York, 1973, pgs. 9-10; Rhodes, *The Insoluble Problems, of Crime*, New York, 1977, pgs. 13.

¹⁸ Podría decirse que en España donde la legislación se aprueba en el Congreso, se advierte claramente la lucha de los distintos partidos políticos para imponer sus intereses, y en muchas ocasiones están subyacentes transferencias de riqueza de unos grupos a otros, o la lucha de poder de determinados sectores sociales y económicos que influyen sobre los partidos para imponer una regulación que obviamente les favorece.

¹⁹ Stigler, «The Theory of Economic Regulation», *Bell Journal of Economics and Management Science*, 5 (1974) p. 3 ss.

solamente si ganan o evitan pérdidas de dinero o riqueza material. Según Benson muchos de los que actúan en la escena política obtienen muy poca o ninguna riqueza monetaria; obtienen más bien una satisfacción considerable al influir sobre el proceso político de forma que se satisfaga mas ampliamente su concepción de lo que debe ser el «interés público», aunque si se define «riqueza» en un modo mas amplio, abarca todo lo que signifique bienestar o satisfacción con lo que no cabe ninguna posibilidad de confusión, definiendo las funciones de los grupos de intereses y las funciones del Derecho estatal como: 1) Asignación de derechos de propiedad; 2) Defensa de cada derecho de propiedad asignado. El concepto de derechos de propiedad abarca toda la legislación, incluida la penal. Los Estados gobiernan creando, haciendo cumplir derechos y modificando y cambiando esos derechos a medida que establecen transferencias de riqueza²⁰.

Siguiendo a Stigler, Benson (p. 105) explica que los grupos de interés demandan un trato favorable de sus representantes políticos, y el mercado político distribuye favores a aquellos que tienen una demanda efectiva mas alta. Un grupo de presión pequeño cuyos integrantes tengan grandes intereses en juego tiende a dominar a un grupo mayor con intereses menos definidos debido a la relación existente entre el tamaño del grupo y el coste de obtener tratamiento político favorable, lo que implica dos costes; a) De información: votar por los representantes legislativos se hace cada cuatro años y normalmente abarca una serie de asuntos de modo que los sujetos deben incurrir en costes para informarse tanto de los asuntos puntuales como de los políticos, y esta inversión no merece la pena salvo que esperen grandes ganancias o eviten grades pérdidas causadas por las demandas de otros grupos de presión; b) De organización: los sujetos en primer lugar tienen que identificar sus intereses (obtener información), organizarse para comunicar ese interés a políticos y burócratas que incluye movilizar votos y dinero, costes que tienden a aumentar mas rápidamente conforme aumente el tamaño del grupo.

La teoría de los grupos de interés de Stigler ha sido mas detallada por Posner²¹ que explica los costes de organización aplicando la teoría de los cárteles y el problema del *free rider* (usuario que no paga), teniendo en cuenta los costes principales de la cartelización: 1) Llegar a un acuerdo; 2) Hacer respetar el acuerdo. Los miembros potenciales del grupo de interés consideran una inversión el coste de organizarse para

²⁰ Benson, «Rent Seeking from a Property Rights Perspective», *Southern Economic Journal*, 51 (1984) p. 388 ss.

²¹ R. Posner, «Theories of Economic Regulations», *Bell Journal of Economics and Management*, 5 (1974) pgs. 335 ss.

obtener derechos mas beneficiosos, comparando la ganancia neta *per capita* estimada de la participación en el grupo con las ganancias obtenidas en otras inversiones a título individual. Estas organizaciones una vez definidos sus objetivos y estrategias, tienden a destruirse por los *free riders*²² que en cuanto componentes individuales tienen incentivos en no cumplir su parte íntegramente bien sea en tiempo o en dinero, lo que explica que grupos pequeños puedan obtener regulaciones beneficiosas y no las consigan grupos mayores que tienen el problema de que cualquier deserción conlleva la del resto de los miembros. Dentro de los grupos de interés algunos individuos tienen fuerzas suficientes para ejercer presión sobre los intereses del grupo intentando que éste refleje sus opiniones orientando las leyes y las políticas de imposición legal²³. Y aunque los grupos pequeños suelen organizarse mas fácilmente que los grandes, es posible que un grupo grande con asimetrías sea representado eficazmente por un pequeño núcleo de sujetos con fuertes intereses (Stigler). Pero una completa teoría de la regulación debe tener en cuenta tanto los intereses como los ideales (Wilson), aunque a menudo muchos de los que pretenden cambios egoístas en la legislación creen hacerlo en busca del «interés público», concepto normativo con frecuencia percibido (y deformado, añadido) desde los propios intereses.

La fuerza de los grupos de interés ha sido descrita por Posner en tres direcciones: 1) El trato favorable puede ser recompensado por los votos de sus integrantes; 2) Pueden hacerse pagos monetarios p. ej. contribuciones a campañas electorales (yo añadiría donación de deudas a partidos políticos y en España ha ocurrido últimamente a favor de partidos que detentan el poder de gobierno) para obtener privilegios; 3) Se conceden privilegios a los grupos capaces de amenazar con represalias violentas (huelgas, desórdenes) si no obtienen trato favorable. Los grupos de interés con suficiente respaldo económico también pueden obtener sus fines a través de la litigación.

También pueden surgir coaliciones de grupos de interés como consecuencia de más de un grupo que pueda beneficiarse de una determinada política, y Benson siguiendo a Hirshleifer²⁴ destaca otro grupo de

²² J.Q. Wilson, *The Politics of Regulation*, New York, 1980, p. 370.

²³ Esto explica la prima de poder que tiene un primer ministro o un presidente del Gobierno sobre las políticas y el programa electoral de su propio partido considerado como grupo de interés por la suprema dirección que se le atribuye y que prescinde de comportamientos democráticos en el seno del partido, a veces mas orientado a mantenerse en el poder con el voto de grupos que disienten de la política del partido, caso claro de que un grupo pequeño puede tener una cuota de poder o de influencia mucho mayor que grupos de interés mas poderosos.

²⁴ J. Hirshleifer; «Comment», *Journal of Law and Economics*, 19 (1976) pgs. 241-244.

presión importantísimo: las burocracias encargadas de hacer efectiva la acción política. Es posible que los sindicatos de funcionarios desempeñen un papel importante en la adopción de determinadas políticas; la amenaza de huelga puede paralizar el servicio público que legalmente sólo ellos pueden prestar. Las burocracias reguladoras tienen mayor ventaja sobre otros grupos de intereses en lo referente a costes de organización y presión, porque pueden apoderarse de una parte del presupuesto para sostener estos costes.

Los grupos de intereses pueden dirigir sus esfuerzos hacia distintos niveles del sistema legal, incluidos el poder legislativo, las burocracias encargadas de imponer la ley y la burocracia judicial; teóricamente puede esperarse que estas organizaciones estatales respondan de distinta manera a las demandas de los grupos de interés (p. 108). Con mayor probabilidad de acierto se puede predecir el comportamiento de los políticos como maximizadores de mayorías. Peltzman²⁵ entiende que: 1) El poder legislativo tenderá a favorecer a los grupos de intereses más poderosos políticamente; 2) Más de una organización puede ser favorecida en detrimento de otras; 3) Cuando existen diferencias entre los miembros de un grupo de intereses, los beneficios (o los costes) para ellos de una determinada asignación de derechos también serán diferentes; 4) El grupo de intereses favorecido nunca lo será hasta el extremo; una legislatura jamás actúa como agente efectivo de un solo grupo²⁶. La teoría económica de la Administración basada en los grupos de interés (Stigler, Posner) entiende que la regulación para asignar derechos según la intensidad de los grupos de intereses puede funcionar con eficacia razonable; a mi juicio con gran candidez Posner considera que para alcanzar aquellos fines sería ir en contra de los presupuestos normales de la economía elegir medios inapropiados, o que no se producirán despilfarros; Benson está de acuerdo con Posner al afirmar que esta teoría supone que las legislaturas tratan de distribuir de forma económica los favores políticos al tratar de atender los intereses de pequeños grupos poderosos en vez del interés público (p. 109) pero a la vez —y en mi opinión sin explicarlo claramente— admite que la eficiencia política que buscan los legisladores no es equivalente a la eficiencia económica. En este punto tiene muy en cuenta la experiencia política de USA al advertir los costes de transacción entre políticos que toman las decisiones y grupos de interés que pretenden beneficios,

²⁵ S. Peltzman, «Toward a more general Theory of Regulation», *Journal of Law and Economics*, 19 (1976) p. 211 ss.

²⁶ Esta última condición no me parece que sea siempre así; basta pensar en España en gobiernos con mayoría absoluta que favorecen los intereses de un grupo en detrimento de todos los demás.

que se hacen menores al delegar poderes especiales en comisiones especializadas que facilitan el proceso de intercambios políticos vital para la satisfacción de los grupos de intereses; también porque el poder de imponer (y de hacer) las normas se delega en agentes burocráticos que engendra el modelo de servicios burocráticos a cambio de presupuestos en la teoría de la Administración y los grupos de interés²⁷. El modelo predice que los burócratas generalmente tienen incentivos para sobreactuar y producir de forma ineficiente cualquiera que sea el nivel de aplicación de las normas, mientras que los legisladores intentarán forzar a los burócratas para que se atengan a la eficiencia política. Las agencias burocráticas intentarán hacer cumplir los derechos de una forma ineficiente, gastando un presupuesto por unidad mayor del que sería necesario en el caso de que puedan apropiarse para sí mismas de parte de los presupuestos aprobados, y si el legislador dedica tiempo a controlar a los burócratas es a costa de no examinar con ponderación las demandas de los grupos de presión.

Cita Benson la declaración de un ciudadano elegido para la cámara legislativa del Estado²⁸ que es muy significativa: «existen dos clases de grupos de intereses a los que un legislador debe satisfacer: aquellos a los que no debe oponerse activamente, y que pueden ser inducidos a apoyar, o al menos a ser neutrales respecto de su candidatura; y aquellos que ayudan activamente en su elección consiguiendo votos o aportando fondos para conseguir votos. El legislador normal utiliza todo su crédito personal y político y la mayor parte de su energía y tiempo al servicio del segundo grupo». De aquí deduce Benson que vigilar la actuación de los burócratas no es una prioridad para el legislador.

El modelo teórico propuesto por Niskanen de hacer efectivos los derechos de propiedad tiene otras consecuencias. Según Benson (p. 112) puesto que los sueldos y prebendas de los burócratas están relacionados con el grado de competencia y tamaño del presupuesto, pueden utilizar discrecionalmente parte de sus recursos propios o del presupuesto que gestionan para influir sobre los legisladores (los burócratas a su vez se convierten en grupos de interés); al mismo tiempo al ser fuente de información para los legisladores les importa informarles de las demandas de otros grupos de interés que presionan directamente a los burócratas para obtener beneficios; los burócratas corrientes de Niskanen se esforzarán por evitar escándalos que serán probablemente la única amenaza a su posición; los predadores (que pretenden «hacer carrera») de Wilson tenderán a ser enérgicos defensores de la regulación. Estas

²⁷ W. Niskanen, *Bureaucracy and representative Government*, Chicago, 1971; «Bureaucrats and Politicians», *Journal of Law and Economics*, 18 (1975) p. 617 ss.

²⁸ R. Neely, *Why Courts don't work*. New York, 1982, pgs. 67-80.

formas de actuación las aplica Benson al campo de la justicia, al considerar que los miembros de la fiscalía encuentran oportunidades de demostrar su talento ante un tribunal o en las negociaciones para lograr acuerdos, con lo que elevan su cotización ante futuros empleadores públicos o privados; en definitiva tienen incentivos para actuar con vigor, pero tienen también tendencia a perseguir ciertos crímenes y evitar otros. Según Wilson estos juristas discriminan a favor de: 1) Casos sencillos que pueden ser investigados y juzgados en poco tiempo para así conseguir el mayor número de condenas; 2) Casos que pueden satisfacer las demandas de algún grupo notorio. Para Benson los tribunales integrados por jueces designados por un largo período de tiempo pueden considerarse como burocracias, y los elegidos por períodos mas breves que deben presentarse a la reelección tienen los mismos incentivos que los políticos. Los grupos de intereses pueden encontrar en los tribunales una vía muy atractiva para conseguir sus fines, son mas baratos y accesibles que el poder legislativo para conseguir cambios legales, por lo que pretenden activamente nombramientos judiciales favorables no buscando juristas brillantes sino los que les den sentencias favorables. Los tribunales no sólo se ajustan al enfoque intereses especiales-burocracia del sistema legal, sino que son parte integrante del sistema. Como cualquier funcionario el sueldo de un juez no depende de la calidad de su trabajo, y por tanto sus incentivos²⁹ para administrar justicia de calidad son relativamente débiles (p. 115).

Para Benson legislación, tribunales y policía son como cualquier otro bien público. Cuando no se asignan derechos de propiedad para un bien o recurso y no se exigen precios para racionar su uso, el recurso es sobreexplotado³⁰ y asignado ineficientemente al desalentar su uso para quienes encuentran menos bienestar en tales bienes que otros

²⁹ Esta crítica genérica a los funcionarios públicos de USA me parece atroz, y no sé si injusta. Desde luego no me parece así en un país que conozco bien como el Reino Unido, donde formar parte el *civil service* es un honor y los funcionarios cumplen admirablemente y tiene prestigio desempeñar la parcela de función pública, y en España desterrada la célebre maldición de Larra «vuelva Usted mañana», y la visión pesimista del funcionario en su covachuela de Pérez Galdós, acaso propias del s. XIX, tampoco me parece que sea así; hay funcionarios admirables que cumplen abnegadamente con su trabajo. Mi experiencia personal con personal de servicios administrativos es que los funcionarios quieren desempeñar bien su trabajo a pesar de tener sueldos no equiparables con los de la empresa privada, y probablemente los que les desincentive más sea la mala y errática dirección política de su gestión, que en bastantes ocasiones se aparta de perseguir el interés público para pretender otros objetivos, situación bien descrita entre nuestros administrativistas.

³⁰ Como ocurre con la Sanidad pública en España o con las recetas de los medicamentos para los pensionistas: a coste cero demanda infinita.

que llegan mas tarde y los necesitan con mayores motivos. La legislación que responde a las demandas de los grupos tiene un alto coste asociado a la organización del grupo, pero el coste marginal de demandar nuevas leyes es muy bajo en comparación con los de organización por lo que demandarán muchas mas leyes, lo que es normal cuando el sector público presta un servicio por el que no se exige un precio que lo racione, y pone como ejemplo la sobrecriminalización de los delitos sin víctima. Ya dijo Friedman³¹ que el crimen sin víctimas sería mucho menos frecuente si quienes solicitan las leyes tuvieran que pagar el coste completo de su aplicación, de donde Benson concluye que las leyes contra el consumo de marihuana, pornografía y prostitución probablemente existen porque pueden obtenerse prácticamente gratis en tanto que su coste (incluida su aplicación) se carga a otros. Lo mismo ocurre referido a la policía. Para Blumberg³² el 80% de sus servicios se emplean en actividades de trabajo social, vigilancia, canguro, buscar niños perdidos, hacer callar vecinos ruidosos, acudir a llamadas de alarma infundadas; la consecuencia que extrae Benson es que siendo beneficiosos para los individuos que los utilizan, dado que no soportan todo el coste tienden a sobreutilizarlos, y no la llamaría si tuvieran que soportarlo íntegramente, aparte de las externalidades negativas de tales servicios que no dejan disponible la policía para otros mas útiles. El coste de oportunidad de estos recursos son los usos alternativos mas valiosos a los que podrían destinarse: responder a emergencias auténticas, disuadir del crimen, producir otros bienes y servicios (que eficientemente reduciría el aparato policial mantenido con impuestos).

Lo mismo puede predicarse de la Administración de Justicia por la saturación de los tribunales y el exceso de demanda de sus servicios; las demoras en los juzgados se deben a que están disponibles de forma gratuita. Puesto que la demanda de servicios gratuitos de los tribunales excede la oferta, tiene que existir racionamiento que se alcanza mediante listas de espera, pero los que pueden permitirse esperar mas tiempo no son necesariamente los que tienen mas necesidad de litigar. Todos tienen que pagar el mismo precio por el uso de los tribunales, precio que no guarda ninguna relación con la urgencia de las necesidades del individuo o de la importancia para el público. A menudo los servicios atractivos que ofrece un tribunal son la propia tardanza con la posibilidad para el litigante mas fuerte de desgastar o desarmar al oponente. Además si ambos litigantes tienen similar solvencia económica, se gasta en consumos litigiosos (abogados, peritos)

³¹ D. Friedman, *The Machinery of Freedom*, New York, 1973, p. 174.

³² A. Blumberg, *Criminal Justice*, New York, 1970, p. 185.

enormes cantidades de dinero que no proporcionan ninguna mejora sustancial del producto básico, y cuando una parte no puede igualar el poder financiero de su oponente, normalmente el mayor poder económico determina el resultado. De todo ello deriva Benson que el despilfarro y la ineficacia asociados al libre acceso a los tribunales produce consecuencias negativas³³ significativas para la justicia. Además el crecimiento de la litigación con la consiguiente saturación de los tribunales implica otros costes externos: tarifas legales mas altas, seguros de responsabilidad civil mas caros con tarifas mas elevadas para médicos y cualquier profesional expuesto a litigios. A mayor abundamiento los litigantes no solamente no pagan el coste total de los servicios de los tribunales sino que a veces tampoco pagan todo el coste de los recursos privados consumidos en el pleito. Un acusado que sea culpable puede prolongar el pleito forzando al demandante a incurrir en mayores gastos, se fomentan pleitos poco ortodoxos o aquellos en los que el demandante quiere forzar un acuerdo extrajudicial. Todas esas prácticas no promueven la justicia, y el racionamiento de los servicios judiciales en función del tiempo de espera crea incentivos para una mala utilización del sistema judicial. Neely³⁴ observa que hay muchos intereses en el mantenimiento de un ineficiente sistema judicial, y quien proponga castigar a los litigantes temerarios amenaza con desmontar todo el aparato de los abogados y sus clientes, por lo que la penalización de la litigación frívola pone bajo amenaza la actual distribución de la riqueza. De estas consideraciones deduce Benson que es improbable que se propongan reformas en los precios de los tribunales, añadiendo que la producción pública de ley y orden produce externalidades negativas; la policía produce servicios de forma ineficiente que no justifican sus costes, se aprueban demasiadas leyes, se presentan demasiados pleitos, por lo que el debate entre lo público y lo privado no consiste simplemente en especificar las potenciales ineficiencias privadas y optar por la provisión pública, porque a la vista de tantos fallos del Estado resulta evidente que la producción pública no

³³ También en España se produce este fenómeno con las recientes declaraciones de políticos y hasta del Fiscal General del Estado instando a los jueces a juzgar según la nueva situación derivada de actos políticos que pretenden poner por encima de las leyes, persiguiendo una nueva interpretación y adaptación de la ley a fines para los que no habían sido promulgadas. Esto desde un punto de vista teórico se llama uso alternativo del Derecho, pero desde la visión formalista tradicional del Estado de Derecho de alguna manera implica la negación de éste, la negación de la certeza del Derecho que se disuelve en una ideología en la aplicación del ordenamiento jurídico que los políticos entienden compartida por toda la comunidad, no siendo evidentemente así.

³⁴ Neely, P. 184.

sustituye eficazmente la producción del mercado (p. 120). La aplicación selectiva de la ley por parte de las burocracias (legislativas, judiciales, policiales) impide la eficiencia política, que caso de ser alcanzada no sería eficiente económicamente debido al carácter de bienes públicos de la justicia y del mantenimiento del orden a precios cero o irrisorios.

Analizado el problema del Derecho y la Justicia como mercado político, cuyos resultados —como hemos visto— arrojan una visión pesimista, el mercado político es analizado por Benson (cap. IV) por el lado de la demanda partiendo de la base de que con frecuencia la producción y la aplicación de la ley están pensados en gran parte para favorecer los intereses de determinados grupos, sobre todo en lo que respecta al Derecho penal, compartiendo la idea de muchos autores americanos³⁵ de que las definiciones de los delitos describen conductas que chocan con los intereses de los sectores de la sociedad que tienen el poder de diseñar la política pública, y puesto que los intereses no se protegen eficazmente con la mera formulación de leyes penales, son precisas la administración de justicia y la ejecución de las sentencias. Para Benson la producción del Derecho penal es hoy tan política como lo fue cuando el incumplimiento de las leyes basadas en la costumbre fue declarado delito contra el rey para que éste pudiera llenar sus arcas. De ahí la gran importancia de los grupos de interés como la variable crítica a la hora de determinar el contenido de las leyes³⁶, y las reformas de los Códigos penales indican que los determinantes de dichas reformas siguen siendo políticos (p. 126) como demostraron Berk, Brackman y Lesser³⁷ estudiando las reformas del Código penal de California que describen como un proceso previamente acordado (*agreed bill*) que implica sólo a unos pocos *lobbies* o grupos de presión, generalmente la California Peace Officers Association (compuesta por fiscales, *sheriffs* y jefes de policía), la American Civil Liberties Union, y el Colegio de Abogados (*Bar Association*) de California. En la segunda mitad del s. XX se unirían a estos *lobbies* otras asociaciones que dejaban sentir su peso en áreas muy determinadas de la legislación penal consiguiendo el incremento de delitos tipificados, penas más severas, más recursos para la policía, y efectos negativos sobre los derechos de los acusados y la independencia judicial. En el *agreed bill* los integrantes del lobby y unos pocos miembros de los comités legislativos negociaban directamente las decisiones importantes de modo que la parte relevante del proceso legislativo tiene lugar a puerta cerrada y la mayoría

³⁵ Citados por Benson, p. 145 nt. 1.

³⁶ W. Chambliss y R. Seidman, *Law, Order, and Power*, Reading, Mass., 1971, p. 67.

³⁷ R. Berk, H. Brackman y S. Lesser, *A Mesasure of Justice: an empirical Study of Changes in the California Penal Code*, New York, 1977.

del debate parlamentario es simple retórica para consumo general. Cita Benson el impresionante testimonio de Richard Neely³⁸ antiguo congresista de West Virginia, que señaló que a causa de la abrumadora demanda sobre el tiempo y los recursos de los diputados lo más que podemos esperar de ellos es que expresen su toma de posición ante los programas que se les presenten; gentes a sueldo de *lobbies* de todo género allanan las dificultades y aquilatan los proyectos de ley mucho antes de que los diputados tengan que pronunciarse sobre ellos. La elaboración de paquetes legislativos minuciosos y políticamente aceptables requiere el esfuerzo de decenas de hombres, años de trabajo y no hay diputado o grupo de diputados que disponga de tales recursos.

El estudio de Berk, Brackman y Lesser descubrió que la opinión pública no desempeñaba ningún papel en las revisiones del Código penal, y los legisladores ni buscaban ni fomentaban el apoyo popular para estas revisiones limitándose a responder a las presiones de los grupos de intereses teniendo un papel destacado los burócratas del orden público como grupos de intereses políticos. No resulta sorprendente averiguar que la policía ejerce una profunda influencia en la determinación del contenido que realmente se aplica de una ley. Estas burocracias tienen tanto la oportunidad como el incentivo para tomar incontables decisiones que influyen directamente sobre lo que cada cual recibe del proceso legal. Según Benson (p. 130) las fuerzas del orden están en una posición privilegiada para crear desorden social mediante huelgas, manifestaciones, protestas; además sus jefes con acceso directo a legisladores y jueces juegan con ventaja para introducir sus puntos de vista emitiendo informes oficiales, convocando ruedas de prensa que controlan la información al público sobre la eficacia de las leyes y la necesidad de reformas.

Los jueces también ejercen influencia directa sobre el poder legislativo. Los funcionarios del orden público usan su posición e influencia para hacer que se aprueben leyes cuyo cumplimiento les corresponderá salvaguardar y también para lo concerniente a sus condiciones salariales, pero sus metas pueden ir más lejos de estos meros intereses personales; cabe la posibilidad de que los jueces presionen para aprobar reformas generales que ellos entienden «de interés general» suponiendo que incrementarán la eficacia del proceso judicial; también la policía puede emplear presión política para apoyar su particular concepción del «interés general». Todas esas disposiciones —dice Benson— ejercen su influencia en el tamaño, poder, nivel de actividad y prestigio de la burocracia, por lo que el interés personal probablemente acaba influyendo en esas alusiones al «interés público» que hacen los burócratas.

³⁸ Neely, p. 80.

A veces los funcionarios del orden público incumplen la ley empleando fondos públicos, o mano de obra y recursos pagados con fondos públicos para apoyar sus actividades políticas, abusos en los que ha incurrido la Legal Services Corporation (LSC, Sociedad para la Asistencia Jurídica), empresa «independiente» fundada por el Congreso y financiada con fondos provenientes de impuestos federales para facilitar asistencia jurídica en condiciones de igualdad a los incapaces de costearse, prohibiendo absolutamente la aplicación de aquellos fondos para cualquier tipo de actividad política, prohibición repetidamente violada por empleados y directivos de la LSC que en vez de facilitar a los pobres el acceso a la justicia utilizan fondos públicos para financiar reformas económicas y sociales a los que muchos contribuyentes se opondrían³⁹. El uso de estos fondos para actividades políticas fue declarado ilegal por el General Accounting Office (equivalente a nuestro Tribunal de Cuentas), ante lo que la LSC comenzó a montar empresas paralelas para blanquear fondos de tal forma que las restricciones sobre su utilización en actividades políticas pudieran ser obviadas. Los grupos de intereses no se limitan a influir en la producción legislativa sino también en su aplicación, porque los beneficios obtenidos por medio de acciones legislativas se pierden rápidamente si el grupo beneficiario no es capaz de mantener su posición de fuerza. Todavía es más difícil para los grupos opositores cambiar las asignaciones de derechos realizadas por los tribunales incluso si ganan en poder político; por eso los grupos que no confían en obtener o mantener el apoyo legislativo necesario intentan conseguir sus objetivos por medio de los tribunales, aunque en el contexto de una forma de gobierno basada en los grupos de intereses ni siquiera las sentencias de los tribunales son permanentes.

Una de las fuentes de influencia más obvias para los grupos de interés está en el reclutamiento de jueces. Burócratas, colegios de abogados y otros grupos de interés organizados tratan de influir a todos los niveles en el nombramiento de jueces⁴⁰, acciones interrelacionadas en cuanto de hecho la judicatura es una recompensa política otorgada a quienes han demostrado adhesión a los fines de grupos poderosos; a su vez

³⁹ J.T. Bennett y T.J. di Lorenzo, *Poverty, Politics, and Jurisprudence Illegalities at the Legal Services Corporation*, Cato Policy Analysis, 49 (1985) p. 1 ss.

⁴⁰ Eisenstein, pgs. 66-67. Se diría que en España esto no puede ocurrir en cuanto el acceso a la judicatura es por rigurosa oposición, pero la apertura del cuarto turno, y los recientes esfuerzos de las CCAA para aumentar su influencia en la esfera de nombramientos judiciales a todos los niveles, pero especialmente en los altos tribunales, incluido el constitucional, ponen la situación española en el mismo nivel de fricciones entre los grupos de intereses (partidos políticos, distintas asociaciones de jueces y fiscales) para lograr influencia en este campo.

los jueces que aspiran a la reelección o a mas altos cargos saben que necesitarán el apoyo de estos grupos, por lo que tienden a apoyar los intereses de sus patrocinadores políticos⁴¹. Blumberg⁴² ha llegado a decir que «la sentencia menos problemática para el juez es la que tiene tintes políticos». La actividad de los grupos de intereses en los tribunales puede tener múltiples objetivos, desde emplear los jueces como fuente de legislación para crear nuevos derechos de propiedad o modificar la estructura de esos derechos, hasta alterar la naturaleza o la severidad en la aplicación de la ley. En este sentido la polémica en USA sobre la aplicación de las leyes medioambientales supone para las industrias que las incumplen una batalla legal para la supervivencia, pero en realidad se trata de una batalla política por ver quien carga con los costes del proceso. ¿Hasta qué punto deben las industrias hacer sus procesos productivos menos contaminantes? ¿Quién paga el coste del control de la contaminación? Obviamente (p. 137) en la medida en que no se exhiba demasiado celo en la ejecución de las leyes medioambientales, las industrias contaminantes y sus empleados se beneficiarán, porque las plantas existentes pueden seguir en funcionamiento. Los grupos de interés en sus intentos de frustrar la ejecución de una ley pueden plantear pleitos de procedimiento y así retrasar o limitar la aplicación de las leyes que les perjudican, o intentar limitar la fuerza ejecutoria de la autoridad restringiendo los recursos disponibles para ésta. Como dijo el juez Neely⁴³ «es mas fácil dejar sin gasolina el coche patrulla que torpedear la aprobación de una ley». Pero los intentos de influir en la ejecución de la ley van mas allá de los tribunales; Wilson, Eisenstein, Sikes⁴⁴ y otros estudiosos han demostrado que la ejecución de la ley por parte de la policía depende de los valores vigentes en la «cultura política» local. De todos estos datos Benson concluye con Tullock⁴⁵ que hay dos problemas derivados de la definición y defensa de los derechos de propiedad como competencia del Estado; 1º) Que el Estado se convierte en instrumento para alterar los derechos de propiedad de los ciudadanos, lo que significa que el Estado puede usarse para beneficiar a quienes posean influencia suficiente para provocar estos cambios; 2º) Que la producción legislativa y del orden por parte del Estado genera costes externos.

⁴¹ El ejemplo mas clamoroso de esta situación en España lo vemos constantemente en las actuaciones del Consejo General del Poder Judicial con claros bloques enfrentados por su vinculación con grupos (políticos) de interés.

⁴² Blumberg p. 127.

⁴³ Neely, p. 29.

⁴⁴ Sikes, p. 119 llama a la policía «peón del poder político».

⁴⁵ G. Tullock, *Private Wants, Public Means: an Economic Analysis of the Desirable Scope of Government*, Ney York, 1970, p. 146.

Destaca Benson (pgs. 137-145) «las ineficiencias de la justicia autoritaria». Puesto que los costes que supone formar un grupo de interés pueden ser altos, harán falta fuertes incentivos (altos beneficios *per capita*) para poderlos asumir. Los beneficios que obtiene un grupo concreto de la aprobación de la ley que dio origen a su existencia son probablemente muy elevados; sin embargo, el coste adicional de nuevas demandas legislativas puede ser muy pequeño, incluso cero; además no es necesario que las nuevas leyes generen los suficientes beneficios como para cubrir los costes que ocasione su ejecución, puesto que quienes solicitan su aprobación no tienen que pagar por la vigilancia de su cumplimiento, lo que lleva a notorias ineficiencias. Dado que el coste adicional de nuevas leyes es muy pequeño, surge un problema de bienes públicos que se manifiesta en la asignación de los recursos dedicados a vigilancia y control en el cumplimiento de la ley en el sentido que leyes que producen poco valor añadido compiten en plano de igualdad con otras más productivas por la atención de las fuerzas del orden. La policía puede encontrarse con que está atendiendo llamadas que denuncian a prostitutas, apuestas clandestinas o fumadores de marihuana mientras que está ocurriendo un asesinato, un atraco, una violación, un robo, y como no existe un sistema de precios para asignar el espacio en las prisiones, es posible que criminales potencialmente violentos sean liberados antes de tiempo para poder acomodar a fumadores de marihuana o a otros infractores que no hayan provocado daños a terceros⁴⁶ dada la creciente utilización del Derecho penal para desempeñar funciones que se apartan de la tradicional protección de las personas y sus propiedades⁴⁷ dada la tendencia a criminalizar más y más actividades. Estas funciones suelen estar asociadas a los llamados delitos sin víctimas o a la provisión de servicios comunitarios, aunque consumen gran parte de los recursos del sistema penal dejando poco espacio para perseguir los delitos contra la persona y la propiedad⁴⁸.

⁴⁶ En mi opinión es incorrecta esta argumentación de Benson; evidentemente no hay víctimas ajenas violentas en los casos que cita; la primera víctima es quien está vulnerando la ley consumiendo productos psicotrópicos. En España el autoconsumo no está castigado, pero su distribución y venta atenta contra la salud pública que es el bien protegido penalmente, y así está configurada su tipificación en nuestro Código penal.

⁴⁷ G. Cole, *Politics and the Administration of Justice*, Beverly Hills, 1973, pgs. 23-24.

⁴⁸ También me parece criticable la obsesión de Benson por entender sobre todo la propiedad como el principal por no decir exclusivo objetivo de la atención pública en leyes y procedimientos; hay otros intereses en igual o similar medida sentidos por la ciudadanía que se considere que merecen la protección de las leyes; por poner un ejemplo citaré las leyes sobre la protección de la dignidad humana, la penalización del empleo de menores en relaciones laborales, la protección de la naturaleza.

La despenalización de los delitos sin víctima y la consiguiente reducción de la presión sobre la policía, tribunales e instituciones penitenciarias tendría un impacto colosal sobre la Administración penal; de hecho una razón del fracaso policial en la detención de criminales así como de los retrasos en los tribunales de lo penal y de la masificación de las cárceles, es que se estima que entre el 30 y el 50 % de los recursos de la Administración penal se emplea contra individuos que no han causado daño a personas ni propiedades. ¿Porqué no se reforman estas materias? Indudablemente porque hay grupos de interés que se benefician de las ineficiencias del sistema judicial y lógicamente se resisten a cualquier cambio. Ha señalado el juez Neely que todo intento de mejora del sistema judicial tiene aspectos negativos desde el punto de vista de ciertos grupos de intereses políticos; aunque la clase política está contra el asesinato, atracos, tráfico de drogas, demuestra menos entusiasmo en perseguir la estafa al consumidor, la competencia desleal o la corrupción política, porque con frecuencia está implicada en esas mismas actividades, y los esfuerzos dirigidos a incrementar el personal dedicado a perseguir delitos violentos quedan desvanecidos por el temor de que el nuevo personal detenga a algunos políticos envueltos en sobornos, fraudes electorales o estafas; el incremento de recursos antidelictivos podía ser una amenaza para aquellos delitos que pasan inadvertidos.

Desde el punto de vista económico la solución para un problema de bienes públicos es asignarlos en función de la disposición que se tenga a pagar por ellos, lo que implica su asignación mediante precio (p. 140). Esto reduciría el número de pleitos al hacer menos atractivo el uso frívolo de la justicia, pero algunos grupos de intereses se resistirían tenazmente a tales cambios. El juez Neely pone el ejemplo de los abogados, que no aceptarían de buena gana ninguna norma que desincentive la litigación, pues de ello viven⁴⁹. Existen además otros grupos de intereses que se benefician sustancialmente de la situación porque les sirve el método de racionamiento (demoras) del sistema judicial que les produce sustanciosos beneficios económicos o en otro caso ahorros de costes. Un caso evidente se da a propósito de pleitos de seguros, en los que para evitar los costes de un juicio el asegurado se ve obligado a conformarse con menos de lo que legalmente se le debe. En otros casos el retraso prolongado reduce el valor de lo que se espera obtener del pleito, al tiempo que se beneficia a algunos grupos. Cuanto mas pueda un perdedor diferir una sentencia en casos civiles, más tiempo podrá usar del dinero que después tendrá que pagar, y como las sentencias no incluyen el coste íntegro del pleito muchos litigantes que saben van a perder tienen un incentivo para

⁴⁹ Neely, p. 61.

ir a juicio. Benson pone como ejemplo que más de la quinta parte de los pleitos civiles celebrados en Nueva York en el ejercicio 1979-80 fueron contra el Ayuntamiento; para Neely el Ayuntamiento no puede permitirse un sistema judicial eficiente porque irremisiblemente iría a la bancarrota si se celebraran en un plazo de uno o dos años todos los juicios pendientes. Los retrasos también benefician a los delincuentes porque así los fiscales tienen un incentivo para negociar la condena con ellos a cambio de su autoinculpación, y cuanto más se demore la condena mejor es la posición negociadora del delincuente. En realidad, dice Neely, hay muchos intereses específicos que persiguen el mal funcionamiento de los tribunales, cuando no su total colapso, de lo que deduce Benson (p. 142) que cualquier cambio en el sistema haría que las transferencias de patrimonio entre un grupo y otros fueran más (o quizá menos) eficientes, y por tanto, los intereses de alguien serían lesionados. El sistema judicial público seguirá siendo ineficaz porque continuará siendo el campo de batalla político para la asignación de la propiedad y de la riqueza.

Con frecuencia las presiones políticas de signo contrario dan lugar a leyes o procedimientos de ejecución de esas leyes que no sirven para el fin que se proponen. El ejemplo más notorio de procedimientos ineficaces es el que se deriva de las reglas probatorias. Las sentencias del Tribunal Supremo de USA sobre la aceptabilidad de las pruebas⁵⁰ reflejan su preocupación por proteger los derechos civiles y las libertades individuales de los abusos de las fuerzas del orden. Pero el único instrumento del que disponían los tribunales era su poder para excluir pruebas. Los ciudadanos, la policía, los fiscales, todos reniegan de las complicadas reglas de procedimiento y de la frecuente liberación de delincuentes claramente culpables. David Jones⁵¹ ha señalado que jueces y fiscales de primera instancia se quejan habitualmente de que la ampliación de las reglas probatorias ha puesto grilletes a su capacidad para hacer justicia. Una consecuencia significativa de la reglas probatorias es que no se ha alcanzado eficazmente el objetivo de defender las libertades civiles, particularmente en lo que concierne a los derechos de los inocentes; las reglas probatorias protegen a los criminales, no a las víctimas inocentes (p. 143). También las reglas probatorias son responsables de un método nada barato de proteger los derechos de los culpables, aparte de exigir considerables gastos en formación de la policía para que llegara a entender las complicadas normas procesales que rigen la admisión de pruebas. Al sistema judicial, dado su cometido, no le queda otra alternativa

⁵⁰ También en España en las sentencias de los Tribunales Superiores de Justicia, Tribunal Supremo y Tribunal Constitucional.

⁵¹ Jones, *Crimen without Punishment*, Lexington, Mass., 1979, p. 83.

que establecer reglas probatorias. Estas normas están bajo el control de los tribunales, pero no lo están los medios mas eficientes para cumplir con su misión. No es que los tribunales exijan la puesta en libertad de los delincuentes cuyos derechos no han sido respetados; simplemente disponen que hasta que no se encuentre otra forma de proteger los derechos civiles la puesta en libertad es la única garantía de que se respeten⁵². Para Neely las reglas probatorias son una débil barrera contra el abuso e intimidación policial, y no se prevén sanciones contra los agentes que obtienen pruebas de forma ilícita. Si se les aplicaran sanciones directas los abusos policiales se reducirían significativamente y habría mas incentivos para un comportamiento correcto de los departamentos de policía y los gobiernos si fueran responsables por los daños causados por la policía cada vez que viola los derechos de un ciudadano. Neely sostiene que las indemnizaciones por daños que no pasen de 500 \$ más los honorarios del abogado y daños en bienes afectarían suficientemente a los presupuestos públicos para que los responsables detuvieran los abusos policiales. La presión sobre el presupuesto (Benson) sería suficiente para que los agentes de policía enmendaran su conducta, y una vía mas directa sería hacer responsables a los propios policías de los daños que provoquen, lo que llevaría a invalidar las reglas probatorias. Pero ninguna cámara legislativa entraría a considerar seriamente una ley para ello; el poder político de los sindicatos policiales se movilizaría tan rápidamente que todo diputado que apoyase el proyecto se vería en serios problemas, los gobiernos se opondrían tenazmente porque los costes serían muy altos, y porque las reglas probatorias no cuestan dinero: liberar criminales culpables no consume dinero público. Pero es que además las reglas probatorias tienen ventajas políticas: el descontento de los ciudadanos contra el Estado por su incapacidad para condenar y encarcelar delincuentes se dirige en gran parte hacia los tribunales y su normativa de admisión de pruebas; la ira popular se dirige contra los que dictan sentencias indulgentes y contra los jueces de vigilancia penitenciaria que dejan en libertad a los delincuentes para que sigan cometiendo crímenes, contra los fiscales que permiten negociando con el delincuente que delitos graves sean castigados con penas menores, y contra las leyes que permiten a un culpable salir libre a causa de alguna artimaña (procesal) o por errores policiales⁵³ que los legisladores optaron por no derogarlas porque son una solución políticamente atractiva; de esta forma los legisladores evitan a la policía y a los políticos el impacto negativo que sobre ellos tendrían otros procedimientos mas eficaces.

⁵² Neely, p. 142.

⁵³ Parade, *Victims Have Rights*, Parade 17 (1985) p. 15.

Analizado el mercado político por el lado de la demanda, en el cap. V (pgs. 149-185) Benson lo analiza desde el lado de la demanda. Parte de dos postulados: 1^o) Los responsables de la policía y los jueces tratan de ampliar el tamaño y poder de sus departamentos; 2^o) Los burócratas de la justicia penal actúan como grupos de intereses. Todo esto teniendo en cuenta que los burócratas tienen poderosos incentivos para aumentar el tamaño (nivel de imposición de los derechos) de la burocracia, ideas que permiten a Benson poner en solfa la eficacia de los recursos asignados a la provisión pública de ley y orden. Se fija en que durante la década de los 60 el personal público encargado del mantenimiento del orden aumentó un 27% *per capita* mientras que el gasto público *per capita* destinado a tal fin creció un 70%. Entre 1960 y 1969 las personas empleadas en el mantenimiento del orden creció en un 42% mientras que la población sólo aumentó un 12%, tendencias perpetuadas en años posteriores. Durante la década de los 70 el empleo en el sector de la justicia penal creció cinco veces por encima del porcentaje de variación total de la población duplicándose los gastos de la justicia penal (y triplicándose en términos nominales).

Ante esto se pregunta Benson ¿ha aliviado este crecimiento presupuestario los problemas inherentes al sistema público penal? La respuesta viene dada desde sus planteamientos anteriores: los recursos de la justicia penal pública son frecuentemente utilizados ineficazmente debido al problema del despilfarro cuando los recursos no son de propiedad privada; esto conduce al abuso por parte de los demandantes que no tienen incentivos para economizarlos ni para que los oferentes se aseguren que son asignados al uso mas valioso posible. De haber precios suministrarían a los proveedores de bienes y servicios señales claras de lo que quieren los consumidores, y los precios relativos son una importante fuente de información que utilizan los mercados para representar el valor relativo de los usos alternativos de los recursos. Pero como los legisladores no disponen de una fuente de información clara como los precios, a la hora de asignar recursos públicos se ven forzados a considerar otras formas menos fiables de medir el rendimiento, normalmente representaciones estadísticas de la calidad del trabajo que acomete cada organismo puesto que los precios de mercado no asignan un valor directo a dicho trabajo (p. 153). La calidad de la policía puede medirse por el número de arrestos, pero ¿qué incentivos tiene el basarse en medidas estadísticas de eficacia? Si se contrata a una empresa privada ésta tendrá incentivos para impedir el crimen a través de vigilancia y prevención, pero la policía pública tiene que producir estadísticas de arrestos y no tiene grandes incentivos para vigilar o patrullar. Para aclarar estos conceptos económicos Benson compara los jueces con los vendedores; si éstos tienen que competir en los mercados por el gasto

de los consumidores a los que deben atraer, los jueces ofrecen un servicio dentro de un marco institucional que exige a los consumidores potenciales competir por su atención.

A todo esto hay que añadir la discrecionalidad burocrática, tanto en la asignación de recursos como en la aplicación de las leyes (más de 30.000 leyes federales, estatales y locales sobre orden público). La policía puede elegir qué leyes aplicar y cuáles no aplicar en absoluto, discrecionalidad que sirve para satisfacer las demandas de grupos de intereses poderosos, pero la policía no sólo puede elegir qué leyes va a cumplir sino a quienes va a obligar a cumplirlas. El juez Neely destaca que en este campo las oportunidades de protección de una persona se corresponden con su posición en la «geografía del poder político», y remacha Benson: la policía presta más atención al robo a una figura política destacada que al asesinato de un miembro de una minoría racial en paro y sin educación. La discrecionalidad alcanza también a jueces y fiscales; éstos deciden que casos llevan a juicio y cuáles negocian, y los jueces qué casos admiten a trámite y cuáles no. No tiene ningún juego en este campo el control popular para limitar la discrecionalidad, y el individuo particular se da cuenta que poco tiene que obtener de su censura porque asume todo el coste de su esfuerzo mientras el beneficio lo comparte con muchos otros.

Tampoco tienen incentivos las burocracias judiciales en ofrecer un mejor servicio. Si los empresarios privados se dirigen al lucro y tienen que competir duramente para generar mayores ingresos, los productores del sector público, normalmente, no pueden reclamar las ganancias que generen, porque si el presupuesto del departamento excede los costes de funcionamiento el exceso simplemente es reintegrado al Tesoro; por tanto los incentivos de los jefes de departamento para vigilar la producción y evitar costes excesivos son considerablemente más débiles que en la empresa privada (p. 156). Por supuesto que pueden conseguir satisfacción personal por el poder que poseen y el prestigio de su posición; departamentos más grandes suponen mayor poder y prestigio, y el tamaño relativo del departamento se mide según su presupuesto, pero quien pretenda maximizar la asignación presupuestaria le interesa no minimizar los costes, con lo que produce de forma ineficiente para reclamar mayor presupuesto. Benson se muestra implacable con la burocracia policial, y mutando palabras de L. Sherman⁵⁴, directivo de la Police Foundation, señala que en vez de vigilar para evitar un delito la patrulla motorizada está a la espera para responder al

⁵⁴ Sherman, *Patrol Strategies for Police*, en *Crimen and Public Policy*, San Francisco, 1983, p. 149.

delito, clamando siempre por obtener mas presupuesto y capturar mas criminales. El coste adicional de tales recursos estaría justificado con una mejora en la actuación de al menos el mismo valor, pero esto no ocurre siempre, o casi nunca. Las dotaciones policiales se asignan de forma ineficaz, y pocas policías vigilan con agresividad cuando no hay llamadas que responder. La observación al respecto de Sherman es aterradora: «conforme ha disminuido el nivel de vigilancia preventiva del crimen, ha subido el índice de delincuencia y la insatisfacción de la gente respecto a la policía». Desde el punto de vista económico se ha comprobado en San Diego que el coste anual de patrullas con dos agentes era un 83% mas alto que con un solo agente, y aunque las unidades con un solo miembro llamaban más veces pidiendo ayuda, ni de lejos llegaban a colmar la diferencia de costes con patrullas de dos agentes. Tampoco utilizan vehículos adecuados; muchas ciudades siguen utilizando grandes automóviles cuando está calculado que empleando utilitarios podría haber un ahorro del 33% en los gastos de funcionamiento, pero los policías sostienen sencillamente que estos vehículos no son adecuados para su trabajo. Claro que como señalaba Blumberg⁵⁵ existe un fetichismo burocrático por resolver aquellos casos que puedan ser mas fácilmente defendidos en juicio que a menudo se convierte en la principal consideración a la hora de emplear los recursos y el personal limitados para detener a drogadictos, alcohólicos, protistutas, homosexuales y otros delincuentes de poca monta, sencillamente porque están a mano y producen los datos estadísticos deseados que acreditan «producción». Estos datos refuerzan la afirmación que los indicadores estadísticos de funcionamiento son una moneda de cambio importante en los esfuerzos burocráticos por obtener más recursos (p. 158), indicadores que aumentan cuando los que cometen crímenes sin víctima son arrestados en vez de aquellos que participan en crímenes violentos, con lo que el exceso de criminalización derivado de las presiones de los grupos de intereses se ve incrementada por los incentivos de la policía a la hora de aplicar las leyes.

El número de arrestos puede ser el indicador estadístico principal de la actuación policial. Pero no es la única estadística utilizada a la hora de solicitar mayores presupuestos para la policía. Al respecto la advertencia de Milacovich y Weiss⁵⁶ también es terrible: a la policía le interesa mantener relativamente altos los índices de criminalidad porque si caen mucho disminuye el apoyo a los incrementos presupuestarios,

⁵⁵ Blumberg, pgs. 184-185.

⁵⁶ M. Milacovich y K. Weis, *Politics and Measures of Success in the War on Crime, Crimen and Delinquency*, 21 (1975) p. 10.

de lo que deduce Benson (p. 159) que la financiación adicional no tiene por qué implicar un descenso significativo en los niveles de delincuencia registrados, por lo que a la policía interesa para mantener altos los niveles de criminalidad y aumentar las detenciones, que se tipifiquen cada vez más delitos. Todo esto es consecuencia del racionamiento sin precio y el exceso de demanda como justificaciones para aumentar las dimensiones de la policía. Normalmente la respuesta policial se asigna según el orden de llamadas, de modo que algunas llamadas no se atienden hasta que es demasiado tarde. Los servicios de investigación también tienen que ser racionados, y los poderes discrecionales resultantes han llevado a que algunos delitos (p. ej. los robos con allanamiento y otros delitos contra la propiedad) reciban más bien poca atención que se dirige a delitos fáciles de resolver como la prostitución o el consumo de drogas. Está claro que aumentar el tamaño de la burocracia policial no parece resolver los problemas de la policía pública que se derivan del racionamiento sin precios, porque un problema de bien público rara vez se soluciona con recursos adicionales (p. 160).

También es implacable Benson con la discrecionalidad de los fiscales y las transacciones judiciales compartiendo con D. Jones⁵⁷ en su estudio sobre las sentencias consensuadas, que los incentivos de los fiscales están vinculados a maximizar el número de criminales convictos, comportamiento predecible según la definición de J.Q. Wilson⁵⁸ de los fiscales como «profesionales de la burocracia» cuyo objetivo predominante es demostrar su talento en materia legal para así aumentar su futuro valor de mercado; por tanto actúan con vigor pero selectivamente dice Benson (p. 160), discriminando a favor de los casos simples que puedan ser investigados y juzgados en poco tiempo para poder maximizar el número de sentencias condenatorias. También muchas veces la policía arresta a culpables de crímenes sin víctima que los fiscales no acusarán despilfarrando los recursos policiales. Muchos fiscales archivan el caso o negocian la sentencia obteniendo un mayor número de sentencias condenatorias a un bajo coste en tiempo y esfuerzos, y porque el índice de sentencias condenatorias es la principal preocupación de los fiscales es más importante «no perder que ganar». Además con la generalización de la negociación de las sentencias el proceso se ha vuelto más sencillo, ya que «las causas son procesadas de una forma rutinaria y burocrática»⁵⁹. Una transacción judicial es un intercambio, y podría esperarse que mejorase la eficacia del sistema penal de justi-

⁵⁷ Jones, *Crime without Punishment*, Lexington, Mass. 1979, p. 201.

⁵⁸ Wilson, p. 374.

cia. De hecho las transacciones judiciales parecen aliviar la presión sobre los sistemas procesal y judicial derivada de la asignación sin precios y la correlativa demora de los tribunales debido a su saturación; ésta es la justificación típica para el recurso a la negociación (p. 161). El delincuente que accede a negociar su sentencia obtiene una ganancia puesto que su castigo (o quizá los costes legales) ha de ser menor que en caso de ir a juicio; los fiscales ganan también porque mejoran sus estadísticas con menor esfuerzo, y también se benefician los jueces al aliviar la presión sobre los tribunales.

Pero en estos intercambios no hay ganancia para las víctimas de los crímenes. Para Benson el único beneficio potencial que recae sobre la víctima en el actual sistema puede ser su satisfacción derivada de la venganza⁶⁰ al saber que el trasgresor es castigado por su crimen o que se le impedirá cometer otro crimen durante un período significativo de tiempo, pero las transacciones judiciales conducen a penas mas cortas con lo que la víctima se siente a menudo violada por el sistema judicial⁶¹, así como por el delincuente, debido al perdón de parte de los delitos que supone la sentencia negociada. Por ello estima Benson (p. 162) que estos intercambios mejoran la posición de burócratas y delincuentes, pero no está claro que promuevan la justicia⁶². ¿Cuánto ceden los fiscales en las transacciones judiciales? Probablemente depende de la jurisdicción, pero un estudio en Nueva York descubrió que la mayor parte de los detenidos por delitos graves no son procesados y sentenciados como criminales. Es significativo que la mayor parte de las sentencias que no incluían un tiempo en prisión se debieron a la

⁵⁹ Eisenstein, p. 112.

⁶⁰ No me parece que sea éste el fin principal de la pena; así fue en el primitivo Derecho romano, pero pronto aparecieron otros fines como la intimidación, la prevención, la ejemplaridad, la retribución, fines a los que se unieron en el s. XX la defensa social y la reeducación del convicto.

⁶¹ Esto puede ocurrir, y ocurre también en España, pero se debe más bien a ineficiencias procesales y a la angustia de la víctima que no ve debidamente restaurado su derecho con las penas ínfimas infligidas o con la absolución del delincuente por fallos policiales o judiciales.

⁶² No veo claro si Benson con su apunte a la promoción de la justicia está aludiendo a un carácter axiológico de la justicia o a su concepción como mero aparato estatal dirigido al mantenimiento del orden, pero en caso de apuntar a su carácter ético envolvería una grave contradicción con su visión economicista del problema; no todo se resuelve en transferencias de riqueza actuadas por la justicia estatal, el *suum cuique tribuere*, uno de los *tria iuris praecepta* de Ulpiano D. 1,1,10,1 es uno de los valores prácticos esenciales del Derecho (o si se quiere principios axiológicos esenciales), por lo que centrar exclusivamente en la venganza la satisfacción de la víctima resulta demasiado simplificador.

disposición del fiscal de permitir a los acusados de delito mayor declararse culpables de cargos menores⁶³. Para Benson no está claro que sean significativas las ganancias en eficacia en cuanto a la reducción del problema de bien público aportadas por las transacciones judiciales. Jones⁶⁴ descubrió que los niveles de transacciones no estaban en función de la cantidad de casos pendientes, sosteniendo que jueces y fiscales habían establecido aparentemente una cuota artificial sobre la proporción de casos pendientes por delitos mayores que podían llevarse a juicio durante un determinado período de tiempo, cuota generalmente menor de un 10%. Las transacciones judiciales son justificadas sobre la base de que las exigen los crecientes índices de criminalidad, pero los datos históricos deponen en contra porque a pesar del aumento de la criminalidad los niveles de transacciones judiciales se mantienen constantes, por lo que Benson (p. 163) siguiendo a H.H.A. Cooper⁶⁵ sostiene que las transacciones judiciales son una manifestación significativa de un sistema que no funciona correctamente.

Para Benson puede ser verdad como sostienen jueces y fiscales que las transacciones judiciales están en función de los casos pendientes en un tribunal, pero sólo que no en el sentido que ellos sostienen. Puesto que los que presentan los casos no pagan el precio que cubre el coste marginal de enjuiciar dichos casos, aparece el problema de bien público y se origina la congestión. El precio es un mecanismo asignativo y cuando no se utiliza le sustituyen otros mecanismos discriminatorios como las transacciones. Es el problema de la congestión resultante del racionamiento sin la utilización del precio el que concede a jueces y fiscales el poder discrecional para racionar selectivamente los procesos y las transacciones judiciales, y el aumento de recursos para jueces y fiscales con la intención de reducir las listas de espera no es probable que afecte al porcentaje de casos que se resuelven mediante declaraciones de culpabilidad negociadas. Además la existencia de retrasos y transacciones judiciales proporcionan justificaciones para aumentar los presupuestos y dimensiones de los departamentos.

No menos implacable se muestra Benson con la discrecionalidad judicial y el racionamiento del tiempo de los tribunales. Los retrasos previos al proceso no surgen exclusivamente del aumento de la criminalidad y del número de casos pendientes que son determinados en su mayoría —como dicen Church *et alii*— por las expectativas establecidas,

⁶³ Neely, p. 16.

⁶⁴ Jones, pgs. 193-197.

⁶⁵ Cooper, «Plea Bargaining: a comparative Analysis», *International Law and Policy*, 5 (1972) p. 427.

la práctica y las reglas de comportamiento no oficiales de jueces y abogados⁶⁶, de lo que deduce Benson (p. 164) que al igual que las transacciones judiciales el retraso de las diligencias previas al proceso es un instrumento controlado por la discrecionalidad de los burócratas⁶⁷ del sistema judicial penal, y dado el sistema actual que estimula los pleitos el volumen de trabajo irá siempre por delante de la capacidad de cualquier maquinaria judicial existente. Cuando no se recurre a los precios para igualar las cantidades demandadas y ofrecidas, aparece un exceso de demanda. Los jueces determinan qué casos serán vistos y cuáles archivados; de este modo revelan qué tipo de casos atraerán su atención y éstos serán los casos que asumirán los fiscales. Cita Benson la afirmación de C. Person de que los jueces racionan la justicia dando la espalda a las reclamaciones relativamente más débiles y a las defensas que requieren tiempo adicional para ser resueltas justamente; archivando estas reclamaciones el juez saturado de trabajo se deshace de estas materias que consumen su tiempo y dirige su atención a otros casos en los que las reclamaciones o defensas son más obvias o convincentes, con lo que podrá resolver más casos y tener más tiempo libre. En el caso de los jueces el tremendo exceso de demanda por sus servicios antes que una medida estadística de su desempeño es un argumento poderoso a favor de mayores dotaciones presupuestarias, amparándose en la escasez de recursos adicionales para justificar su incapacidad resolutoria por falta de incentivos suficientes.

Benson (p. 167) se pregunta si responden de hecho los jueces a los incentivos a los que se enfrentan y utilizan su control discrecional del tiempo del tribunal para trabajar menos, y trae a colación un hecho demostrado por el juez Neely cuando se eliminó en West Virginia el sistema de tarifas para los jueces de paz de los condados sustituido por un salario fijo, advirtiendo que el número de casos vistos al día por cada juez cayó de forma dramática, la calidad de los trámites se deterioró y se saturaron las listas de espera en los juzgados⁶⁸. Es obvio que cuando los jueces de paz eran pagados por cada caso tenían incentivos para resolver éstos más rápidamente, atendían mayor número de casos e incurrían en menos errores de trámite para evitar gastar más tiempo por caso.

⁶⁶ T. Church y otros, *Justice Delayed: The Pace of Litigation in Urban Trial Courts*, Williamsburg, Virginia, 1978, p. 54.

⁶⁷ En España vemos ejemplos de ello en la no comparecencia del abogado el día de la vista alegando pretextos de enfermedad u otros, o en la continua presentación de incidentes que retrasan la vista, factores que indudablemente favorecen a sus clientes.

⁶⁸ Neely, p. 198.

Llama la atención Benson sobre la discrecionalidad burocrática y el racionamiento de las prisiones, teniendo en cuenta que una limitación importante a la hora de dictar sentencia es la escasez de espacio disponible en las dependencias carcelarias⁶⁹. El problema de las prisiones públicas significa que el espacio limitado tiene que ser racionado, de modo que la discrecionalidad judicial se extiende también a la resolución de los casos, y como consecuencia es sustancial la diversidad de sentencias que no guardan relación con los hechos del caso o con la naturaleza del acusado⁷⁰. Otro medio obvio de racionar el espacio de las prisiones es a través de las transacciones judiciales que dan lugar a menores penas; también se reducen las demandas potenciales sobre el sistema de prisiones cuando los fiscales acuerdan archivar casos en vez de llevar a juicio al acusado. Otros instrumentos de racionamiento son las comisiones encargadas de decretar la libertad condicional que tienen una discrecionalidad considerable para determinar qué parte de condena se cumple en prisión. El tiempo de espera es importante en muchas jurisdicciones, ya que los reos sentenciados a prisiones estatales guardan cola en las cárceles del condado debido al limitado espacio de las prisiones. Todos estos mecanismos de racionamiento son inadecuados (p. 168), aparte de otros problemas como los derivados del trato inhumano a los internos derivados del hacinamiento carcelario generador de incontables litigios federales para solucionarlos, y la disfuncionalidad de haber reclusos por delitos sin víctimas y condenados por delitos violentos en cárceles locales inseguras o a los que la saturación carcelaria lleva a jueces y fiscales a imponerles condenas menores. Desde esta perspectiva Benson propone que los condenados no violentos podrían ser multados o castigados a realizar un trabajo en proyectos supervisados mientras que los violentos serían condenados a prisión; también la restitución podrían ser una alternativa al encarcelamiento. El hecho es que cuando existe un exceso de demanda debe existir alguna forma de racionamiento, y en el caso del racionamiento de los recursos públicos destinados a aplicar la ley, las técnicas reflejan las demandas de grupos de intereses y los incentivos de los burócratas, pero no son necesariamente las únicas y más eficaces opciones disponibles (más adelante Benson defiende el sistema de prisiones gestionadas por empresas privadas).

La discrecionalidad judicial (al igual que la de fiscales y policía) es un componente inevitable y necesario de una política pública dominada

⁶⁹ Problema también existente en España donde existe el mayor número de internos comparativamente con otros países de la UE.

⁷⁰ J.Q. Wilson, *Thinking practically about Crime*, en *Assessing the Criminal: Restitution, Retribution and the Legal Process*, Cambridge, Mass., 1977, p. XXI.

por grupos de intereses. Para poder favorecer a los grupos de presión que le han apoyado el juez debe tener libertad para discriminar entre los casos que se acumulan a causa de la congestión judicial, pero debería quedar claro (p. 169) que el mediocre comportamiento de tribunales y policía es resultado de causas políticas complejas, y no sencillamente de la aparente escasez de personal y financiación.

La conclusión mas importante del análisis teórico de la relación Estado-grupos de presión con la actuación burocrática, es que las medidas gubernamentales representan el interés privado de los grupos de presión más que el interés público, lo que implica que políticos y burócratas no quieren que sus medidas y sus formas de actuar sean fácilmente comprendidas por el público en general, secretismo burocrático que Benson (p. 170) considera algo habitual en la burocracia de la justicia penal, y que jueces y fiscales consideran parte necesaria de su trabajo. De igual forma la policía tiene que proteger la identidad de los agentes secretos y los informantes para poder llevar a cabo arrestos admisibles. Pero el secretismo burocrático no sólo sirve a acciones legítimas; también hace difícil saber quién está obteniendo qué del Estado; además es un intento evidente de restringir la eficacia de la vigilancia y control legislativo sobre la acción administrativa.

La formulación teórica de la acción burocrática sugiere una forma de mejorarla: entidades que compitan por el mantenimiento del orden. De hecho prácticamente cada jurisdicción política tiene su propia burocracia policial y judicial, y con gran número de burócratas que compiten podría predecirse que el sistema funcionaría con razonable eficacia. A ello objeta Benson tres observaciones: 1^a) Incluso en el caso de que las entidades encargadas de aplicar la ley actúen eficazmente, actuarán para satisfacer los deseos de los grupos de intereses más que el interés público, y en este sentido la mayoría de la población no organizada pierde en el proceso de redistribución; 2^a) Si se incrementa el número o tamaño de los grupos de intereses burocráticos del sector público será mayor la demanda de tipificación de delitos para procurar la expansión del sector; los burócratas se hacen tan poderosos como los grupos de intereses diseñándose las leyes para aumentar el tamaño y poder de las burocracias más que para proteger las víctimas de los crímenes; por tanto la actuación del Estado servirá cada vez menos al sector privado; 3^a) Incluso si las metas alcanzadas por las entidades del sector público del orden lo han sido de forma eficiente minimizando el coste de producción, la selección de tales metas no lo ha sido. La gente que no paga una tarifa de uso obtiene servicios policiales y de justicia que generan beneficios personales de menor valor que los que generarían para otros usuarios que tienen que esperar o renunciar a tales servicios debido a la congestión.

Una objeción fundamental que opone Benson al sistema actual es que las víctimas han sido ignoradas casi totalmente por el politizado sistema judicial penal que no se preocupa de su bienestar y tratamiento justo. Dice W. MacDonald⁷¹ que «la víctima tiene que apañárselas por su cuenta en todo momento», desatención que no deja de tener sus efectos sobre el mantenimiento del orden; p. ej. la policía al tener incentivos para esperar a que se cometa el delito, en lugar de vigilar y prevenir, en realidad crea víctimas; al contrario, cuando hacen falta abultadas estadísticas de arrestos, entonces hacen falta víctimas. De aquí deriva Benson (p. 173) que no es de extrañar que los ciudadanos estén cada vez mas descontentos con la actuación pública en cuanto al crimen, y que cada vez más se vuelvan al sector privado para la prevención de los delitos. Con ello se enfrentan a los grupos de intereses de la policía pública, y cuando una víctima toma la iniciativa de la autoprotección se enfrenta a un riesgo considerable de violar la ley, porque además cuando las medidas de protección de la víctima le llevan a violar la ley, no sirve alegar que la protección policial era inadecuada (Mc Donald). Por otra parte, las estadísticas de condenas que son una preocupación de primer orden para los fiscales, hace que el papel que juegan las víctimas en la acusación se concibe generalmente de acuerdo con su función como testigos. Para la víctima los costes de cooperación con los fiscales pueden ser asombrosos: transportes, aparcamiento, pueden perder parte del sueldo y soportar prórrogas y aplazamientos aparentemente ilimitados, aparte de considerables costes emocionales y psicológicos como tener que enfrentarse al asaltante en la sala o soportar las preguntas (muchas veces vejatorias) del abogado defensor. A mayor abundamiento sólo una pequeña parte de los arrestos terminan en condenas por falta de pruebas. Como explica Wilson⁷² existen pocos beneficios que compensen el coste de cooperar en el procesamiento salvo el deseo de venganza, puesto que la propiedad robada a menudo no es recuperada, el dinero no es reembolsado, y normalmente no hay indemnización por las lesiones. Para Benson (p. 178) queda claro que la víctima típica de un crimen tiene poco que ganar participando en el sistema penal de justicia, siendo en realidad explotada por los agentes de la justicia penal y por los abogados defensores para servir a sus intereses personales y corporativos⁷³. No denunciar es la reacción natural ante

⁷¹ McDonald, *The Role of the Victim in America*, en *Assessing the Criminal: Restitution and the Legal Process*, Cambridge, Mass. 1977, p. 298.

⁷² Wilson, p. XV.

⁷³ McDonald, p. 307.

el alto coste para la víctima, pero eludir costes adicionales que sobrepasen la satisfacción personal de ver al criminal castigado no es la única razón para no denunciar los delitos, lo que reduce claramente la eficacia del sector público a la hora de conseguir una adecuada justicia penal, aumentando por el contrario las conductas contrarias a derecho.

La respuesta de las víctimas ha sido organizarse, y han surgido una serie de grupos de presión orientados a la protección de las víctimas como Parents of Murdered Children, Mothers against Drunk Drivers, Society's League against Molestation, Stephanie Roper Committee, que expresan su cólera y frustración ante jueces poco severos, comités de libertad condicional que liberan a delincuentes violentos que cometen nuevos crímenes, fiscales que negocian sentencias convirtiendo crímenes graves en faltas menores, leyes que permiten a los culpables exonerarse merced a artificios procesales y errores policiales. Estos grupos piden leyes mas severas, indemnizaciones a las víctimas, derecho a testificar antes de la sentencia sobre las consecuencias que el delito ha tenido en su vida, etc. que han influido sobre diversas reformas de la legislación penal. Pero esta legislación reformada a menudo refleja un compromiso entre potenciales intereses en conflicto, y con frecuencia está diseñada para beneficiar a un grupo que no es el beneficiario aparente de la ley, como los colegios de abogados que han luchado denodadamente para que las leyes federales incluyan en sus proyectos el pago al abogado de la víctima con recursos públicos.

En el fondo de todos estos problemas late la corrupción de los funcionarios públicos. La corrupción política se convirtió en un elemento más de la vida diaria desde el día que los gobernantes se pusieron a administrar justicia, corrupción que se materializa en un mercado negro de derechos de propiedad que los políticos y burócratas pueden conferir discrecionalmente (p. 187). Si no se vigila de cerca de los burócratas se corre el riesgo de que prevalezca el interés personal. Para Benson la corrupción es una consecuencia directa del poder discrecional de los funcionarios públicos. Cuando se congestiona el sistema judicial los burócratas encargados de la ley y el orden adquieren un enorme poder en lo que respecta a la asignación de los escasos recursos públicos entre los usuarios, y ya hemos tenido ocasión de examinar las diversas posibilidades que tienen al respecto jueces, fiscales y policías. Cuando la Administración modifica una estructura de derechos con el fin de restringir la competencia, crea incentivos para la aparición de un mercado clandestino que necesita que sus transacciones tengan una apariencia de legalidad, o bien llegar a acuerdos con los funcionarios para que no se aplique la ley. Los ejemplos que cita Benson son igualmente

extrapolables a España. Se fija en que puede tratarse de propiedad inmobiliaria (problemas de urbanismo) o cualquier negocio sometido a estrecha vigilancia oficial (todos los que necesitan una licencia administrativa). En estas circunstancias una alteración de los derechos de propiedad que vaya contra la ley necesita el concurso de un funcionario, por lo que la calificación de terrenos y la normativa de edificación genera grandes posibilidades de corrupción política⁷⁴. No es necesario que la corrupción llegue hasta el extremo de modificar abiertamente leyes o normativas (que también se intenta); basta que los funcionarios se inhiban ante la violación de la ley o faciliten atajos a través de la maraña burocrática.

Hay una forma de corrupción estrechamente relacionada con la anterior que se sirve directamente de la facultad de aplicar y hacer cumplir la ley. En los casos en que las actividades ilegales podrían eliminarse con poco esfuerzo y recursos (juego, prostitución), los funcionarios encuentran un filón de derechos de propiedad para ser puestos a la venta; pueden permitir a ciertas personas o grupos operar ilegalmente al tiempo que impiden la entrada en el mercado a otros, es decir, los funcionarios pueden vender concesiones de monopolio a la economía sumergida y vigilar y hacer valer tales concesiones. Según T. Schelling⁷⁵ el crimen organizado es en realidad crimen en régimen de monopolio; P. Rubin y A. Anderson⁷⁶ sostienen que las organizaciones criminales tienen poder de mercado porque hay economías de escala en el soborno de policías y otros funcionarios. Para C. Ashmon⁷⁷ el crimen organizado no puede funcionar sin una Administración de justicia organizada. Es preciso un mercado negro de derechos de propiedad controlados por la Administración para que la economía sumergida pueda funcionar⁷⁸. Las decisiones se toman en función de la información y los incentivos, y los funcionarios públicos reaccionan a los incentivos de la misma forma que los particulares. Estos incentivos rele-

⁷⁴ Al respecto tenemos múltiples ejemplos de ello en España; solo citaré por lo clamoroso mediáticamente la trama de Marbella.

⁷⁵ Schelling, «What is the Business of organized Crime», *American Scholar*, 40 (1971) p. 643 ss.

⁷⁶ Rubin, «The economic Theory of the criminal Firm», *The Economics of Crime and Punishment*, Washington D.C., 1979; Anderson, *The Business of organized Crime*, Stanford Cal., 1979.

⁷⁷ Ashmon, *The Finest Judges Money can buy*, Los Angeles Cal., 1973, p. 11.

⁷⁸ En realidad algo de esto funciona así en España; de otro manera no se explicaría p. ej. el fraude en las facturas del IVA que son a primera vista fácilmente detectables con una mera revisión de los estados financieros que reflejan las adquisiciones y ventas de las empresas defraudadoras, y sólo con que los auditores (o los inspectores financieros y tributarios) ejercitaran el deber que tienen de comprobación.

vantes fueron descritos por G.S. Becker⁷⁹ en su teoría económica del crimen: los beneficios que el funcionario espera obtener en comparación con las alternativas a su alcance, la posibilidad de ser descubierto y sancionado, y la severidad de la sanción o castigo.

El incentivo del soborno para un funcionario viene de comparar los ingresos potenciales por corrupción con lo magro de su salario⁸⁰. Por supuesto los funcionarios del orden no obtienen ingresos extra cuando se niegan a aceptar sobornos y se concentran en mejorar la eficacia en la vigilancia y cumplimiento de la ley. La magnitud del soborno la determinan varios factores, siendo uno de los principales el valor esperado de las concesiones que el funcionario pueda otorgar. Benson (p. 190) pone el ejemplo de las normas estrictas de edificación o zonas verdes demasiado extensas que generan un gran potencial de soborno; los ejemplos que cita de corrupción judicial y policial en USA son aterradores por el número y cuantía de los sobornos. La probabilidad de ser descubierto el funcionario corrupto la plantea Benson desde una perspectiva económica en la que el ciudadano particular tiene pocos incentivos para descubrirlo, porque los beneficios que se derivan de eliminar un corrupto son muy cortos si se comparan con los costes, tiempo y esfuerzo de averiguación; los ciudadanos tienen pocas razones para invertir en el mantenimiento de la integridad de los funcionarios públicos si otros van a compartir gratuitamente los beneficios de esa inversión (p. 193) unido al problema de los *free-riders*. Los medios de comunicación pueden ser también una fuente de vigilancia y control, aunque Benson no cree mucho en ello⁸¹ y cree que pocos *mass-media* dedican tiempo a intentar descubrir a los funcionarios corruptos. Los funcionarios también pueden encargarse de su propia vigilancia; en la policía hay comisiones de asuntos internos, los tribunales tienen sus propias juntas de revisión de sentencias, pero no parecen muy efectivas⁸², y en todas partes los burócratas tienden a autoprotgerse. No es ninguna sorpresa que en los pocos casos en que un funcionario ha denunciado la corrupción se ha encontrado con que sus colegas y superiores le dan de lado, le niegan ascensos, y finalmente se verá obligado a

⁷⁹ Becker, «Crimen and Punishment: ana economic Analysis», *Journal of Political Economy*, 78 (1968) p. 526 ss.

⁸⁰ Un botón de muestra en España serían los casos de corrupción en delitos de narcotráfico en que se han visto envueltos miembros de las fuerzas del orden.

⁸¹ Desde luego puede dudarse de su eficacia, como podemos comprobar en España con los esfuerzos de un diario de gran tirada en la averiguación de los sucesos del 11-M que no parecen conducir a resultados efectivos.

⁸² Entre nosotros como también en USA afecta a este problema el corporativismo de los cuerpos estatales a los que no interesa que se aireen sus conflictos.

dimitir⁸³. Si los funcionarios honrados se enfrentan a estos costes, es evidente que los corruptos poco tienen que temer de sus colegas. Otra razón para que los funcionarios corruptos no les preocupe excesivamente ser descubiertos es que las investigaciones son costosas en tiempo y en recursos, no hay suficientes para controlar a los funcionarios y los propios funcionarios encargados de control se inhiben sobre todo si la corrupción no está a la vista del público, no planteándose si se sirve mejor al interés general dedicando esos recursos a perseguir la corrupción o a otros servicios a no ser que se descubra un gran escándalo y se nombren comisiones especiales para su investigación (p. 197).

Un elemento disuasorio contra la corrupción podría ser la severidad con la que se castiga si es descubierta, aunque su eficacia es difícil de determinar ya que la severidad es un concepto subjetivo, pero si es cierto que los funcionarios que descubren prácticas corruptas tienden a ocultar información y minimizar su importancia, entonces cualquier sistema interno de sanciones debe ser más bien benigno. Informa Benson que en 1981 de 89 demandas contra jueces federales, 11 acabaron en acciones disciplinarias sin especificar, y una con la jubilación anticipada del juez⁸⁴. Precisamente la jubilación anticipada o la renuncia al cargo son las vías de salida más frecuentes cuando es descubierto un funcionario corrupto.

La relación entre el crecimiento del sector público y las oportunidades de corrupción es obvia. Una mayor tipificación de delitos da lugar a que los funcionarios controlen más derechos de propiedad ampliándose las posibilidades para la venta ilegal de esos derechos. El crecimiento del Estado implica que el sector privado o el mercado se ve limitado en sus actividades a medida que la asignación de derechos de propiedad queda dentro de la órbita de los funcionarios aumentando los ingresos potenciales por corrupción (p. 201), con el corolario de que el aumento de servidores públicos hace menos eficaz la vigilancia y control de la corrupción. Además Benson declara que nunca ha visto un gobierno que delegase el poder de hacer cumplir una ley y simultáneamente proveyera los recursos necesarios para vigilar la corrupción potencial asociada. Otra consecuencia del crecimiento de las entidades estatales del orden público es que el riesgo que corren quienes

⁸³ Estas situaciones también se han vivido en España entre miembros de fuerzas del orden.

⁸⁴ En España que yo sepa en estos ultimísimos años sólo ha habido una condena por corrupción a un juez que paradójicamente llegó al órgano supremo de gobierno del poder judicial. Entre nosotros se ha realizado un magnífico estudio de las aporías de nuestro sistema judicial por A. Nieto, *La «nueva» organización del desgobierno*, Madrid, 1997.

pagan sobornos disminuye al mismo ritmo que lo hace el riesgo que corren quienes los reciben, y consiguientemente los particulares están más dispuestos a realizar transacciones clandestinas con los funcionarios multiplicando las oportunidades de corrupción. ¿Hasta qué punto está extendida la corrupción entre los funcionarios del orden? Benson (p. 203) declara no saberlo puesto que la mayoría de la corrupción no se detecta, pero no duda de la preponderancia de la corrupción y hasta ve en ella algunos aspectos positivos, p. ej. si los sobornos persuadieran a la policía de que pasase por alto muchas de las actividades que no generan víctimas y han sido tipificadas como delitos, se liberarían recursos para perseguir delitos contra las personas y la propiedad.

La tercera parte (caps. VII-IX) está dedicada al análisis del resurgimiento de las alternativas privadas en la contratación de orden y justicia, tendencias actuales de la privatización y beneficios de la privatización, y sin duda tiene grandes aciertos en su formulación.

Todo el esfuerzo que ha hecho Benson hasta ahora se dirige a fundamentar su tesis de la posibilidad de Justicia sin Estado sustituyendo la provisión pública de estos servicios por la contratación privada. Hay algo claro: conforme el coste de los servicios públicos ha ido subiendo un número creciente de autoridades públicas se encuentran con una considerable resistencia al aumento de impuestos. Los costes están creciendo mas aprisa en el sector público que en cualquier otro sector importante de la economía (salvo la construcción), y las autoridades locales están viéndose forzadas a buscar alternativas que les permitan ofrecer de forma mas eficiente los bienes y servicios que los diversos grupos les demandan y se han acostumbrado a esperar, y una opción que ha recibido gran atención es su contratación con empresas privadas. Está claro que empresas privadas con ánimo de lucro pueden suministrar bienes y servicios de igual o superior calidad con un ahorro importante de costes (en algún caso hasta el 50%) respecto a la producción del sector público (p. 209), por lo que se ha incrementado la contratación privada: bomberos, servicios médicos complementarios, ambulancias, construcción y mantenimiento de carreteras, parques y servicios recreativos, recogida de basuras, gestión de impuestos, servicios de policía, prisiones. Sobre todo la contratación de estos últimos servicios no fue aceptada rápidamente pero su gestión privada está empezando a cuajar. Los entes públicos estatales han empezado a reconocer los beneficios potenciales en primer lugar de la privatización parcial de actividades relacionadas con la ley y el orden, aunque aún no se ha llegado a la privatización total de los servicios de policía, pero empieza a haber contratos con empresas privadas de servicios de investigación policiales, y en los últimos años hay poblaciones que contratan la totalidad de

los servicios de policía⁸⁵ y va penetrando la contratación de servicios penitenciarios⁸⁶. No se ha podido encontrar ejemplos de contratación completa en el campo de los servicios judiciales; en cambio se está generalizando una privatización mas amplia a través del arbitraje, mediación, tribunales privados, y por supuesto se están contratando servicios de apoyo judicial (abogados de oficio).

¿Porqué hay diferencias entre la calidad y los costes de los servicios proporcionados por empresas privadas y los suministrados por organismos públicos? Benson (p. 216) que honestamente va desgranando y refutando los argumentos de los detractores de la contratación privada, lo ve en los distintos incentivos que mueven a una y otros. L.C. Fitch⁸⁷ lo ha visto claramente: en un mercado dominado por la iniciativa privada el máximo garante de la calidad del producto, el máximo incentivo para operar con eficacia y la principal fuerza que mantiene los precios razonablemente cercanos a los costes de producción, es la competencia unida al ánimo de lucro, mientras que las burocracias del Estado tienen tendencia a no tener en cuenta las necesidades y deseos de la clientela y a anteponer su propia conveniencia, lo que ha de atribuirse a que la obtención de beneficios carece de contrapartidas. Benson añade que los incentivos de los burócratas llevan a los jefes de los organismos a esforzarse por incrementar sus presupuestos y poder con una preocupación relativamente pequeña por la eficacia. Se objeta que las empresas privadas tienen incentivos similares y también quieren expandirse y prosperar para lo que tratan de conseguir poder económico, pero para ello tienen dos limitaciones: 1) Están obligadas a producir algo que los consumidores quieran pagar al precio que dichos consumidores estén dispuestos a pagar; 2) Tienen que competir en un mercado con otras firmas que ofrecen bienes y servicios similares. En suma, tienen que persuadir a los consumidores para que compren su producto mientras que el Estado puede coaccionar a los contribuyentes para pagar mas por algo que no quieren. Poder coercitivo, escasos incentivos de los burócratas, rigidez del sistema de empleo público explican las ineficiencias de la producción pública, que es superada en eficacia y costes

⁸⁵ Omito los casos concretos de poblaciones y Estados de USA que contratan estos servicios porque entiendo mas significativo el hecho de la contratación privada y anecdótico los entes públicos contratantes.

⁸⁶ También en Europa hay experiencias de este tipo en Suecia y Reino Unido. En España aún no han llegado, pero dado el hacinamiento de nuestra prisiones y su altísimo coste, estoy convencido que en algún momento tendrá que plantearse el tema.

⁸⁷ Fitch, «Increasing the Role of the Private Sector providing Public Services», en *Improving the Quality of Urban Management*, vol. 8 de *Urban Affairs Annual Review*, Beverly Hills, Cal., 1974. p. 502.

(y las diferencias de costes en medios y personal son muy significativas) en los numerosos ejemplos que cita Benson en diferentes Estados americanos que han privatizado los servicios policiales. Aún son mayores los ahorros de costes en las cárceles privadas que pueden ahorrar desde un diseño arquitectónico que requiere menos vigilantes.

Otra causa de la ineficiencia pública es su falta de flexibilidad; las unidades administrativas no son capaces de responder con rapidez a las variaciones de la demanda debido a la inflexibilidad política y administrativa de los gobiernos. Es más económico y eficiente contratar una empresa policial privada en épocas de vandalismo puntual que aumentar la plantilla pública; siempre será más fácil poner fin al contrato cuanto remita la necesidad que reducir el número de funcionarios. La relativa flexibilidad de las empresas privadas también se refleja en una mayor probabilidad de innovación. El ánimo de lucro reforzado por la amenaza de la competencia llevan a las empresas privadas a buscar innovaciones que supongan ahorros de costes y mejoras de la calidad. Cuando las empresas tienen que competir cada X años para renovar sus contratos, se ven obligadas a buscar formas de mantener el coste (y por tanto el precio) de sus servicios por debajo del de sus potenciales competidores, y aún sacar un beneficio. La reducción potencial de costes a través de la contratación surge también debido a que las economías de escala divergen para los diversos servicios proporcionados por la Administración; además aunque se supone que el objetivo de los funcionarios es el bien público, esto no asegura la producción de servicios de calidad (p. 222). Si una Administración pública solicita un cierto nivel de calidad de una empresa privada, lo va a obtener, pues de lo contrario puede anular el contrato, pero en la Administración las normas de la función pública y los convenios con los sindicatos prácticamente impiden el despido de un funcionario ineficiente, y mucho menos de todo un servicio. Otra ventaja de la contratación privada es que las empresas contratistas comparten una parte de los riesgos por la responsabilidad que puede surgir de un pleito por daños reduciendo el riesgo del organismo contratante.

¿Cómo se introducen las empresas en el mercado penitenciario cuando no disponen de experiencia o de conocimientos previos? Para Benson (p. 225) es fácil; la privatización no es más que la aplicación de ideas de tipo empresarial como la especialización, la división del trabajo y el pago por los servicios prestados al proceso de administrar justicia. Si es rentable la producción de bienes y servicios para la Administración y se incentiva la competencia, el sector privado responderá. Los problemas surgen solamente si se elimina la competencia, y desafortunadamente dice Benson, existen algunas características propias del Estado que amenazan la competencia, y por tanto, el éxito

de la contratación privada pudiendo surgir disfunciones. Puede ocurrir que el Estado haga un mal trabajo a la hora de contratar igual que ocurre con muchas otras de las funciones que asume; cuando se concede un contrato a una empresa privada sin temor a la futura competencia, ésta empieza a actuar como monopolista, no como un competidor competente. También el recurso constante a una sola empresa, o a unas pocas, se presta a la aparición de relaciones amistosas que pueden dificultar los adecuados controles. El comportamiento burocrático por parte de los organismos contratantes puede destruir la competencia en los concursos, lo que sucede por la gran cantidad y variedad de regulaciones, criterios y otros requisitos del propio proceso de contratación que lo convierte en arbitrario, en definitiva corrupción de los funcionarios encargados de la contratación que hacen que el proceso de selección no sea plenamente competitivo, y de hecho los contratos públicos son una de las fuentes más corrientes y lucrativas de corrupción en la Administración⁸⁸; la corrupción política se hace posible cuando los funcionarios controlan la asignación de derechos de propiedad con valor económico (p. 227), y es posible que mediante sobornos miren para otro lado cuando el productor baja la calidad para aumentar los beneficios dando la razón a que las empresas privadas reducen costes en detrimento de la calidad (los grandes contratistas privados son los grandes financiadores de los partidos), pero esto no ocurre cuando hay competencia perfecta⁸⁹.

De todos modos la tendencia a la privatización es imparable. En USA existen más efectivos de seguridad privada que agentes del orden público, y ha sido observado por Sherman⁹⁰ que pocos fenómenos expresan con más claridad la preocupación ciudadana por la delincuencia — y la pérdida de fe en que el sector público pueda atajarla— que el florecimiento de las policías privadas⁹¹, por no hablar del enorme gasto adicional en sistemas de alarma, cajas fuertes, medidas electrónicas de

⁸⁸ Fitch, p. 517.

⁸⁹ Yo añadiría refiriéndome al caso de España, si hubiera una mejor normativa, y sobre todo, si se aplicara correctamente, de financiación de los partidos políticos.

⁹⁰ Sherman, p. 145 ss.

⁹¹ También en España ha sido creciente el auge de las empresas de seguridad privadas, con lo que el ciudadano está pagando dos veces el mismo servicio; uno ineficiente del Estado que se financia con los impuestos, y otro eficiente por compañías privadas. Lo mismo ocurre con la sanidad, que frente a la sanidad pública con todos los inconvenientes e ineficiencias de organismos burocráticos financiada por todos, ha hecho proliferar compañías privadas de seguros de salud que con costes mucho menores ofrecen un servicio más rápido, probablemente de igual o acaso algo superior estándares técnicos que la sanidad pública, pero ya solo la rapidez en atender la demanda de los usuarios es índice de mayor calidad.

seguridad, rejas en las ventanas, blindaje de automóviles, etc. Al respecto es impresionante el Informe Figgie⁹²: aparte de otras medidas de seguridad el 56% conducía con el seguro de las puertas echado, al salir por la noche el 25% llevaba un silbato, un arma o iban acompañados de su perro, el 54% de las mujeres aseguraban hacerse acompañar en los trayectos nocturnos, el 78% de los negros vestía prendas corrientes para no llamar la atención, más del 50% poseían un arma como medio de defensa del hogar. Y la gente usa las armas para defenderse. Los particulares mataron en defensa propia tantos criminales como la policía, y en algunos lugares incluso mataron dos o tres veces más criminales que la policía (p. 235). Según el Informe Figgie aún son mayores y por supuesto más costosas las medidas de seguridad que toman las empresas admitiendo el 62% que las medidas de seguridad influían en su propio funcionamiento: controles a la entrada del edificio, iluminación más potente, temporizadores automáticos para las luces, circuitos cerrados de televisión, cerraduras codificadas, sistemas de identificación electrónica por tarjeta, automóviles blindados para los directivos, guardias armados y expertos en seguridad en plantilla. Los medios para evitar la delincuencia son caros, y se calcula que las empresas de todo el mundo gastaron aproximadamente 5.300 millones de dólares en detección de intrusos, y la mitad de esa suma corresponde a USA. También existen asociaciones de vecinos contra la delincuencia que no dejan de ser ensayos para mejorar la calidad de vida en sus barrios mediante organizaciones participativas que no son la nota dominante entre las instituciones que velan por el orden, pero no cabe duda que está creciendo un vigilantismo que forma parte de la tradición americana⁹³; algunos ejemplos son las patrullas de auto-protección que operan en barrios castigados por la delincuencia o conflictos raciales, tradición que sigue viva porque cuando el Estado dicta leyes debe asumir la responsabilidad de hacerlas cumplir; si no lo hace adecuadamente la sociedad americana como antaño la anglosajona reinstaura la costumbre por medio de una revolución (que hace énfasis en la afirmación de la soberanía popular) o a través del vigilantismo (p. 240).

Una de las experiencias más completas de privatización cooperativa ha tenido lugar en San Luis a través de calles privadas, que demuestra la incapacidad de las autoridades federales, estatales y locales para enfrentarse a las consecuencias del incremento de la población. En las

⁹² Figgie, *America Afraid: how Fear of Crime changes the Way we live*, New York, 1983.

⁹³ McGrath, *Gunfighters, Highwaymen and Vigilantes: Violence on the Frontier*, Berkeley, Cal. 1984, p. 266.

calles privadas los vecinos adoptan medidas para estabilizar sus barrios, frenar la delincuencia y garantizar un estilo de vida de clase media. En San Luis ante la impotencia del Ayuntamiento para mantener el orden, los vecinos compraron sus barrios, y el Ayuntamiento cedió a las demandas de privatización a cambio de que los vecinos se hicieran cargo ellos mismos del mantenimiento de la calle, alcantarillado, alumbrado, recogida de basuras y todos los servicios de seguridad que no fueran la policía ni los bomberos. Estas asociaciones de vecinos que pagan sus cuotas para su seguridad tienen derecho a cerrar sus calles al tráfico⁹⁴ de modo que sólo los autos de los residentes y de sus invitados pueden entrar: «es su calle, el dominio sobre ella confiere al vecindario un alto grado de cohesión», y la privatización crea lazos de cooperación recíproca contra el crimen (p. 244). Hay que tener en cuenta que a partir de los años 60 en que la contratación y el gasto en servicios de seguridad así como en el empleo en el sector crecieron un 170% y un 130% respectivamente, hoy puede decirse que los servicios de seguridad privados mueven bastante más empleo y dinero que todas las fuerzas locales, estatales y federales juntas. Ha crecido exponencialmente la policía privada de todo tipo: escoltas personales, en empresas, hospitales, aeropuertos, grandes almacenes⁹⁵, y sigue habiendo una demanda creciente de seguridad privada.

También en los últimos años han ido surgiendo tribunales privados que han resuelto muchos litigios; aún no han entrado en el terreno penal, al menos en gran escala, pero existen indicios de que éste será su próximo paso (p. 247). De hecho una de las principales razones de esta rápida expansión es la larga demora del juicio en los tribunales públicos. La mediación (terceros imparciales ayudan a las partes a alcanzar un acuerdo) y el arbitraje (las partes confieren autoridad a terceros expertos para decidir la controversia) son las principales técnicas de resolución privada de disputas, de uso muy frecuente en litigios comerciales y de consumo, en las relaciones laborales y en otros tipos de asuntos. Para Benson estos métodos tienen una historia muy larga, más que la de los tribunales públicos, y sus posibilidades

⁹⁴ También empiezan a proliferar estas urbanizaciones con calles privadas en España, en las que precisamente el sosiego que ofrece la seguridad pagada por los vecinos (mucho más efectiva que los servicios policiales del sector público) son uno de los principales reclamos para la inversión inmobiliaria. También en España como en USA los nuevos vecinos deben tener una capacidad económica similar a la de los primeros residentes, y obviamente compartir su sistema de valores que en este caso concreto se centra en poner freno a la delincuencia en sus hábitat.

⁹⁵ En España incluso en instalaciones del Ministerio de Defensa la seguridad está confiada a empresas privadas.

no están sino reemergiendo. La mediación siempre ha formado parte de la práctica mercantil casi desde que existe el comercio; uno de los cometidos más frecuentes del mediador es facilitar la negociación de contratos complicados, y toda mediación exige que haya un beneficio potencial para ambas partes si se quiere que sea un instrumento útil en la resolución de un conflicto; el mediador recuerda a las partes que sus negociaciones son un acto de cooperación recíproca, que uno no gana necesariamente al negar al otro algo que éste desea, y su intervención ha sido particularmente útil en USA en conflictos medioambientales, poniendo de manifiesto la pérdida de fe en un tribunal público como foro adecuado para decidir sobre el empleo de recursos naturales, protección de fauna y flora, contaminación del aire y el agua, vertido de residuos tóxicos, etc. (p. 249). La conclusión es que litigar no es nada eficiente, implica enormes retrasos y altos costes, y cuando finalmente se declara ganadora a una de las partes, ésta no se siente tal⁹⁶, así p. ej. a veces las sentencias de los tribunales públicos se centran en algún aspecto técnico concreto y dejan sin resolver la cuestión principal; es más, los tribunales que presuponen el antagonismo no buscan un acuerdo, fuerzan una solución, y en la práctica, garantizan futuras confrontaciones entre las partes (p. 250). Desde los años 60 del pasado siglo se ha recurrido a la mediación en unos 100 programas públicos para resolver conflictos (en Los Angeles, Filadelfia, Kansas City, San Francisco, Miami, Boston, New York, Cleveland) que los tribunales hubieran considerado demasiado triviales o difícilmente abordables: peleas domésticas, riñas entre vecinos, y roces similares entre grupos étnicos, acudiendo para ello a voluntarios de la vecindad que sirvieran de mediadores, programas que se han ido extendiendo a los casos penales. Ha habido fracasos en las actuaciones penales, según Benson porque dependían en gran parte de las autoridades para su desarrollo, financiación y administración, fracasos que en su opinión (p. 251) reflejan las carencias de los sistemas de justicia vecinal impuestos por las autoridades, y sustancialmente porque básicamente eran una extensión del sistema judicial público, pero esto no descalifica la mediación privada como alternativa viable a la resolución de conflictos.

El arbitraje es otra técnica utilizada desde la Baja Edad Media en las disputas entre mercaderes, y desde la I Guerra Mundial ha sido la práctica preferida en el ámbito mercantil hasta alcanzar proporciones que hacen de los tribunales públicos un recurso secundario en muchas

⁹⁶ T. Denenberg y R.V. Denenberg, *Dispute Resolution: settling Conflicts without Legal Action*, New York, 1981, p. 15.

zonas y completamente superfluo en otras⁹⁷. Se recurre al arbitraje mercantil en todas partes, y muchos acuerdos comerciales incluyen cláusula de arbitraje, y lo mismo ocurre en el sector de la construcción; la misma NYSE generalmente elige el arbitraje, los conflictos relacionados con el consumo cada vez con mas frecuencia se dirigen al arbitraje (también en España), y está entrando en el campo de la medicina y en los conflictos laborales. Según Benson (p. 255) decenas de miles de casos laborales se resuelven cada año en USA por esta vía.

El arbitraje, y especialmente el mercantil, compite con instituciones de la Administración que pueden intentar suprimirlo. A principios del s. XX los abogados empezaron a reconocer que suponía una amenaza al sistema público que habían llegado a dominar. Pero abogados y hombres de negocios querían cosas distintas. Estos últimos querían rapidez y economía en la resolución de conflictos y que los fallos estuvieran basados en la costumbre y la práctica mercantil. En 1920 el Colegio de Abogados y la Cámara de Comercio aunaron esfuerzos para conseguir aprobar una ley del Estado de Nueva York que declaraba vinculantes y al amparo de los tribunales públicos los fallos de los arbitrajes, y algunos observadores argumentaron que son estas leyes las que lo hacen viable, es decir, el arbitraje privado constituye una alternativa a los tribunales públicos sólo porque está respaldado por estos mismos tribunales. Esta argumentación para Benson (p. 256) es falsa, y de hecho el Derecho mercantil internacional se mantiene y desarrolla sin necesidad del respaldo de una autoridad estatal coercitiva, y de hecho se consolidó antes de que la Administración ofreciera medios coercitivos.

Otro medio de resolución de conflictos es el recurso a jueces privados. Informa Benson que en 1976 dos abogados de California (donde había mas de 70.000 casos pendientes con una demora media de casi cinco años) descubrieron una ley de 1872 que reconocía a los litigantes el derecho a un juicio completo presidido por un árbitro de su elección. Los abogados que deseaban rapidez buscaron a un juez jubilado con experiencia en la materia del caso, le pagaron los honorarios de un abogado, y ahorraron a sus clientes tiempo y dinero. La ley de California y similares de otros Estados permite a los litigantes elegir un árbitro para todos o algunos de los asuntos *sub iudice*, informar del fallo y redactar la posterior ejecutoria. Cualquiera que cumpla los requisitos para ser jurado puede ser juez privado, aunque en la práctica son antiguos jueces públicos jubilados. En estos últimos años empresas privadas han entrado en el mercado de la justicia en casi todos los Estados ofreciendo resoluciones de conflictos rápidas y baratas. Un juicio privado

⁹⁷ W. C. Wooldridge, *Uncle Sam, the Monopoly Man*, New York, 1970, p. 101.

normal dura dos o tres días con honorarios sensiblemente mas bajos de los suplidos en los juicios públicos, y satisface la demanda de juicios rápidos y accesibles.

Este sistema de jueces privados lo conecta Benson con la reaparición del Derecho mercantil consuetudinario a partir de la praxis judicial inglesa del s. XIX que al admitir como common law las prácticas mercantiles abocaron a los tribunales públicos los litigios comerciales, y una vez que dominaron la mayor parte del mercado empezaron a comportarse como un monopolio dictando y aplicando leyes en lugar de admitir la importancia de la costumbre, pero cuando se desviaron del Derecho mercantil más de lo razonable los tribunales de common law empezaron a sentir de nuevo la presión competitiva del arbitraje mercantil y de los tribunales de otros países en lo concerniente al comercio internacional al margen de las rigideces del common law. Por el contrario los jueces de USA fueron siempre mas receptivos hacia el Derecho mercantil de la práctica, puesto que el Derecho positivo nacional se vio obligado a ajustarse a los requerimientos de los comerciantes, no al contrario⁹⁸. Los tribunales de USA convierten en ley los usos y prácticas comerciales (p. 263), y el sector privado continúa desarrollándose y extendiendo la base del Derecho consuetudinario; los derechos y obligaciones amparados por la justicia pueden tener su origen tanto en un contrato como en los preceptos de una ley, por lo que los contratos negociados y firmados voluntariamente por particulares son una forma de producción privada de Derecho⁹⁹, y si el contrato adopta una forma estandarizada producto de una larga tradición, está reflejando la existencia de una ley consuetudinaria con nuevas figuras contractuales que implica la existencia de un elemento de mediación, de donde se deduce que la mediación privada frecuentemente crea Derecho. Los árbitros también pueden crear precedentes que formen parte del Derecho consuetudinario (p. 264), y esta producción de Derecho como resultado del arbitraje privado según Wooldridge¹⁰⁰ ha supuesto un silencioso arrinconamiento no sólo de la judicatura sino también de las cámaras legislativas. Esto se advierte mas claramente en el Derecho mercantil internacional en cuanto las leyes del comercio internacional son universales y escapan a las restricciones de las leyes nacionales poniéndose por encima de las divergencias entre los politizados y autoritarios sistemas legales nacionales, y son los propios comerciantes la única fuente posible de uniformidad ya que los gobiernos difícilmente se

⁹⁸ Trakman, p. 104.

⁹⁹ Fuller, *The Principles of Social Order*, Durham, North Carol. 1981, p. 175.

¹⁰⁰ Wooldridge, p. 112.

ponen de acuerdo. Por eso los litigios del comercio internacional se resuelven mediante arbitraje o mediación. Los árbitros de la Cámara de Comercio Internacional normalmente se designan de nacionalidad diferente de la de las partes en conflicto, y sus procesos son rápidos y flexibles como exigen las necesidades del comercio.

Benson ve indudables los beneficios de la privatización. El aumento de los esfuerzos en el sector privado por prevenir delitos y resolver disputas refleja algo más que una respuesta negativa a ciertos aspectos de la actuación del sector público. Los beneficios de la producción privada son importantes y aplicables al control del crimen y la resolución de disputas de la misma manera que lo son en otras áreas de producción de bienes y servicios (p. 271), habiendo ganancias en eficacia y superando el racionamiento público en la aplicación del Derecho, aparte de las ganancias derivadas de la especialización de los tribunales privados. Tanto los hechos como la teoría económica señalan que cuando los factores se especializan en aquel campo para el que poseen una ventaja comparativa, se incrementa la eficiencia económica. Se produce más con igual cantidad de recursos o se emplean menos factores para producir la misma cantidad, y los jueces privados son expertos en la materia del caso por lo que no necesitan formarse en los pormenores técnicos (supongo que Benson alude a los procesales) con el considerable ahorro de tiempo que esto implica (p. 274), citando abundantes ejemplos de especialización en la prevención y protección privada contra el crimen. La posesión de armas de fuego es una forma especializada de protección que proporciona el beneficio de la disuasión y evita la consumación de delitos. Muchos ciudadanos en USA guardan armas en su casa para hacer frente a posibles situaciones en las que la actuación de la policía pública o privada puede fallar debido a su demora, y aunque el efecto disuasorio de la tenencia privada de armas de fuego no puede medirse con exactitud, existen pruebas relevantes de su eficacia. Ph. Cook¹⁰¹ observó que territorios y condados con control estricto de las armas tienen niveles más altos de atracos a mano armada que lugares con controles más débiles, lo que a juicio de Benson (p. 277) significa que cuando la capacidad de los individuos para defenderse está más limitada, se hacen más vulnerables al crimen, y está convencido de que los controles más estrictos de armas establecido en zonas de alta criminalidad en un esfuerzo fallido por reducir el crimen, se basan en la creencia errónea de que la posesión privada de armas causa crímenes. Si los ricos pueden protegerse eficazmente

¹⁰¹ Cook, «The Effect of Gun Availability on Robbery and Robbery Murder: a Cross-Section Study on 50 Cities», *Okkcy Studies Review Annual*, 1979, p. 743 ss.

pagando policía privada, a los ciudadanos con menos recursos en posesión de armas, ineficientemente protegidos por la policía pública, esta posesión les permite protegerse en cuanto que sus posibilidades son mas limitadas.

Es probable que la producción privada de seguridad o de resolución de disputas sea mas eficaz que la ofrecida por el sector público. Una razón es que las empresas privadas sólo pueden sobrevivir si obtienen beneficios, y en su esfuerzo por ser rentable el empresario privado trata de producir el nivel de servicios demandado al menor coste posible; si tiene éxito tendrá beneficios. Pero los ciudadanos no esperan que un departamento de policía o un juzgado consiga beneficios; los impuestos cubren los costes y los funcionarios actúan sin tener en cuenta los costes (p. 282), por lo que tienen incentivos mas débiles para cubrir los costes de producción, y tampoco consiguen beneficios por producir al menor coste posible. La inflexibilidad organizativa inherente a la función pública impide a sus gestores castigar a los funcionarios ineficaces a no ser que su comportamiento sea extremo, y son prácticamente imposibles las acciones para ajustar las necesidades de mano de obra a exigencias cambiantes. Que la producción de calidad importa menos se advierte en los objetivos tradicionales de los sindicatos de funcionarios: mayor paga, seguridad en el empleo y menos trabajo¹⁰². Por eso los servicios de policía y resolución de disputas son producidos mas eficientemente por empresas privadas a menores costes, aguijoneadas además por la presión de la competencia. Lo mismo ocurre con los tribunales privados. La simplificación de las reglas y los procedimientos caracterizan al arbitraje, y los hombres de negocios que lo eligen son conscientes de la deseable relación entre los pocos formalismos y la rapidez. El arbitraje evita los aspectos procesales que tanto tiempo consumen de los pleitos públicos y ofrece una flexibilidad considerable con procedimientos mas sencillos. La lógica de Benson es clara: las decisiones asignativas tomadas por los mercados privados están normalmente basadas en una mejor información, tanto de demandantes como de oferentes, que las tomadas por el sector público. Los consumidores que compran bienes y servicios en mercados competitivos tienen razonablemente buenos criterios para comprar, de modo que tienen una mayor idea de las calidades disponibles, tienen bastante interés en utilizar la información disponible puesto que cuando toman una decisión de compra consumen directamente el bien o servicio. Sin embargo los consumidores de bienes producidos por el Estado tienen unos incentivos relativamente débiles para obtener información, y al

¹⁰² Fitch, p. 507.

tomar una decisión el sujeto no tiene ninguna garantía de que el Estado va a responder de la forma deseada¹⁰³. De hecho en la política representativa no existe garantía de que la elección individual tras la búsqueda de información importe algo en absoluto (p. 286). Los votantes y los contribuyentes tienen escasos incentivos para informarse en relación con los trabajos de su Administración, o sea, tienen pocos incentivos para vigilar la actuación de los que producen bienes y servicios públicos, lo que genera para los grupos de interés la oportunidad de influir en las decisiones del Estado, hace posible que los burócratas produzcan ineficientemente y abre la puerta a la corrupción (p. 287), mientras que los productores en los mercados competitivos están obligados para poder sobrevivir y prosperar a suministrar aquello que desean los consumidores.

Es más, la iniciativa privada estimula la eficiencia de los servicios públicos. No es sorprendente encontrar a una mayoría aplastante de agentes de policía que no se oponen al control de armas y creen que una ciudadanía armada es un elemento disuasorio del crimen; en una encuesta de 1977 el 83% de los policías declaró que prohibir las armas de fuego beneficiaría a los criminales en vez de a los ciudadanos¹⁰⁴. Benson (p. 288) se pregunta si el control del crimen por el sector público y por el privado son sustitutivos o complementarios; si son complementarios el crecimiento del sector privado mejoraría claramente la actuación del sector público (por lo que se inclina Benson); si sustitutivos el impacto sobre la actuación pública será en su mayor parte ilusoria. Sin embargo existe una forma en que la función sustitutiva podría mejorar realmente la actuación pública. Conforme más ciudadanos se vuelven hacia el sector privado se irán dando cuenta de las ventajas de la privatización, los servicios privados se irán especializando y como consecuencia se irán haciendo más eficaces que los prestados por el sector público; además los servicios del sector privado generalmente estarán disponibles a un coste menor y los ciudadanos se resistirán cada vez más a pagar impuestos para financiar policía y tribunales (p. 290). La amenaza de perder dotaciones presupuestarias y puestos de trabajo puede ser lo suficientemente grande para los burócratas del sector público como para incentivar un mayor control de los costes, o para rebajar sus pretensiones salariales y exigencias laborales. De este modo las ventajas de la competencia pueden influir sobre la producción del

¹⁰³ En España tenemos al respecto la declaración de por sí muy expresiva de Tierno Galván de que las promesas electorales se hacen para no cumplirlas.

¹⁰⁴ N. F. Ayood, *The Experts speak out. The Police View of Gun Control*, Bellevue, Wash., 1981, p. 7.

sector público. ¿Cuánta privatización debe permitirse?. Según Benson (p. 291) un número creciente de estudiosos sostiene que el gobierno no debería tener ninguna función en el ámbito de la protección contra el crimen o en la resolución de las disputas, y considera sus argumentos atractivos por cuanto subraya las ventajas de la libertad de elección y la competencia, los incentivos para minimizar los costes derivados del ánimo de lucro y los beneficios de la especialización; en definitiva ventajas de la eficacia y eficiencia de la oferta de los productores privados en relación con la oferta de los agentes públicos.

En la parte 4ª «racionalizar la justicia autoritaria», Benson dedica los caps. X «los fallos del mercado en materia de ley y justicia», y XI «el monopolio legal de la coacción», mas un apéndice en el que habla de la costumbre como Constitución tácita.

Para Benson la mayoría de los argumentos en defensa de la provisión pública de ley y orden se basan en los fallos del mercado, esto es, que el sector privado no será eficiente. La hipótesis implícita en estos argumentos es que cuando falla el mercado el Estado puede hacerlo mejor. Pero aún en el caso que los argumentos sean correctos no se sigue necesariamente que la producción estatal de ley y orden esté justificada (p. 313). Los argumentos *pro publico* advierten dos tipos básicos de fallos del mercado. 1) Las externalidades positivas y negativas (incluidas las externalidades de los bienes públicos) por lo que el sector privado es, presuntamente, incapaz de internalizar ya sea parte de los costes o algunos de los beneficios que acompañan la producción o el consumo de un bien o servicio. 2) El poder monopolístico, según el cual las fuerzas de la competencia no bastan para garantizar una producción eficiente.

Respecto al primer problema pone el ejemplo de unos pocos sujetos que contratan una empresa privada de seguridad para patrullar en su vecindario: la patrulla impide el crimen tanto para los que pagan como los que no, con lo que se plantea el problema de los *free riders* (polizones); cuando abundan éstos la gente tiene que ser coaccionada para pagar por el servicio y el Estado es la única entidad ampliamente reconocida con capacidad para coaccionar, argumentos que desde el punto de vista teórico aclara R. Epstein¹⁰⁵ para significar los fallos del sistema de derechos privados: 1) Su incapacidad para controlar la agresión privada para el que la fuerza de la policía es la respuesta adecuada; 2) Las transacciones voluntarias no pueden dar origen al poder centralizado necesario para combatir la agresión privada; existen costes de

¹⁰⁵ Epstein, *Takings: Private Property and the Power of Eminent Domain*, Cambridge, Mass. 1985, p. 5.

transacción, problemas para mantener fuera a los que no pagan y problemas de *free riders* prácticamente insuperables cuando es necesario organizar la actuación de un gran número de sujetos. Estos argumentos para Benson (p. 315) son los utilizados para justificar la tendencia histórica hacia el aumento de la producción estatal de dichos servicios para complementar o sustituir las actividades privadas de protección.

Argumentos similares se utilizan para justificar la provisión pública de tribunales¹⁰⁶. Quizá el beneficio externo de las decisiones judiciales es el cuerpo de Derecho o jurisprudencia que generan sus sentencias, externalidad que queda disponible para todos sin coste adicional (sistema del *common law*). El fallo del sector privado estaría en la imposibilidad de conseguir el cobro por estos beneficios adicionales. Se señala que para hacer valer los derechos de propiedad (fundamental en una economía de libre mercado) se precisa la coacción, y sólo el Estado tiene poderes coactivos que al establecer leyes y mecanismos para aplicarlas tiene el efecto externo beneficioso para que se desarrolle y funcione la economía de mercado, de modo que sin el Estado habría insuficiencia de leyes y escasa represión de la delincuencia puesto que no se podría cobrar a todo aquél que se beneficie de la ley y el orden. El error de esta visión para Benson (p. 316) estriba en tratar todos los servicios del Estado como si fueran bienes públicos. La provisión eficiente de los bienes que generan beneficios externos requiere cooperación, pero ésta no siempre necesita del Estado, y la cooperación voluntaria está a la orden del día en el sector privado (acuerdos entre compradores y vendedores, todo contrato es un acuerdo formal para cooperar), de modo que una distinción fundamental entre el Estado y el sector privado está en los medios que utilizan para lograr la cooperación.

Lo dicho hasta ahora se comprueba desde el ángulo contrario en los fallos del Estado en el ámbito de las funciones policiales. ¿Asigna la policía pública los recursos de forma mas eficiente que la policía privada? Es evidente que no. Por su carencia de precios hay un exceso de demanda, y en estas circunstancias no hay garantía de que los servicios sean destinados hacia su mejor empleo. Asimismo los grupos de intereses influyen sobre la asignación de los recursos destinados a estos servicios, y dado que se transfieren a otros los costes los beneficios que reciben los grupos de intereses son considerablemente menores que los costes totales de producción, y ya he tenido ocasión de exponer el pensamiento negativo de Benson debido a la falta de incentivos burocráticos para producir de forma eficiente.

¹⁰⁶ Incluso utilizados por Hayek, *law, Legislation and Liberty*, I, Chicago, 1973 (existe traducción española, Madrid, 1988, y en un sólo volumen, 2006).

¿Pueden ser eficientes y son deseables los tribunales privados? W.M. Landes y R.A. Posner¹⁰⁷ lo dudan y hasta mantienen una postura negativa en base a los siguientes argumentos: a causa de las dificultades para establecer derechos de propiedad con respecto a un precedente los jueces privados pueden tener pocos incentivos para establecer dichos precedentes. Se esforzarán por conseguir un resultado justo para ambas partes con el fin de mantener su reputación de imparcialidad, pero ¿porqué habrían de esforzarse en explicar su resolución de modo que proporcione una guía para futuras partes? Si lo hicieran así proporcionarían un beneficio externo y no retribuido no sólo para futuras partes sino también para los jueces que les hacen competencia; es más, los jueces evitarán explicar sus resoluciones ya que la demanda por sus servicios como consecuencia de la aclaración del significado de la ley descendería al reducirse el número de disputas. Niegan estos argumentos Benson (p. 320) y Friedman¹⁰⁸ para quienes Landes y Posner citan pruebas que contradicen lo que afirman; sería suficiente para refutarlos el rápido crecimiento del Derecho mercantil, siempre por vías privadas; de hecho cuando el common law absorbió el Derecho mercantil, éste perdió gran parte de su flexibilidad, se volvió mas rígido y su desarrollo perdió ritmo¹⁰⁹. Landes y Posner explican que el arbitraje comercial no establece precedentes, pero esto es una falacia y ocurrió precisamente lo contrario (p. 321); mayor razón tienen cuando explican que en el common law las materias contractuales y comerciales fueron absorbidas por los tribunales públicos; posiblemente el interés financiero propio de los jueces ingleses que eran pagados en parte con las tarifas de los pleitos fue un factor que contribuyó a la absorción del Derecho mercantil por el common law, y en esta misma línea la reforma procesal inglesa en el s. XIX se ha atribuido en parte a la competencia del arbitraje privado¹¹⁰. Una explicación mas cabal para Benson fue que al ser absorbido el Derecho mercantil sólo una parte de los costes de pleitear se reflejó en las tarifas judiciales, con lo que los comerciantes transferían parte de los costes a terceros encontrando atractivo este arreglo dado que los tribunales públicos aplicaban el Derecho tal como los comerciantes lo habían desarrollado, y cuando el proceder del tribunal público se separaba mucho de la práctica mercantil y esto

¹⁰⁷ Landes y Posner, «Adjudication as a Private Good», *Journal of Legal Studies*, 8 (1979) p. 238.

¹⁰⁸ D. Friedman, «Private Creation and Enforcement of Law: a historical Case», *Journal of Legal Studies*, 8 (1979) p. 402.

¹⁰⁹ Benson «The spontaneous Evolution of Commercial Law», *Southern Economic Journal*, 55 (1989) p. 644 ss.

¹¹⁰ Landes y Posner, pgs. 257-258.

empezaba a suponerles costes que superaban los beneficios asociados a las tarifas, reaparecía de nuevo el arbitraje privado. Por tanto bajo estas circunstancias el arbitraje privado aplicará virtualmente las mismas leyes reconocidas por el sector público, pero en realidad la relación de causalidad va en la dirección contraria a la señalada por Landes y Posner, porque de no aplicar las leyes y prácticas mercantiles la burocracia judicial pública perdería el conocimiento de los asuntos mercantiles. Y de nada valen los argumentos contrarios a los precedentes de los acuerdos para la contratación privada en la resolución de las disputas, porque estos acuerdos que tratan de maximizar el beneficio no implican maximizar el número de casos resueltos. Un juez privado que diea reglas y opiniones claras cobraría un precio relativamente alto por contratar con varias organizaciones, y con estos contratos el juez tendría incentivos para minimizar el número de disputas que van a juicio haciendo sus reglas claras, o sea, estableciendo precedentes (p. 323) que despejaran futuras disputas, y como ha demostrado la práctica es más probable que los tribunales públicos den lugar a incertidumbres y pleitos adicionales que los privados; la incertidumbre generada por las miles de confusas reglas procesales del sistema judicial público es innegable (p. 324).

Tampoco cree Benson que las leyes creadas por el legislativo están generalmente diseñadas con fines de interés público como maximizar el bienestar social mediante el apoyo a la economía de mercado; ni lo fue en el common law en que la legislación real tenía como objeto aumentar el poder de la corona o los ingresos del fisco, ni hoy, porque la legislación en una democracia representativa generalmente tiene como finalidad satisfacer las demandas de intereses concretos y no establecer y defender derechos de propiedad, porque el sistema judicial es también una parte del mercado político (p. 326). Las normas dictadas por los políticos no tienen como misión apoyar los procesos de mercado, y ha dicho Leoni¹¹¹ que ningún mercado libre es compatible con un proceso de elaboración legislativa centralizado por las autoridades. Para Benson la producción pública de normas socava el orden de la propiedad privada que sostiene un sistema de libre mercado. Además el proceso continuo y creciente de confiscación de los derechos de propiedad crea una incertidumbre considerable en relación con el valor futuro de aquellos derechos de propiedad que aún no han sido confiscados creando unas externalidades negativas debido a que los recursos serán consumidos en exceso y su producción

¹¹¹ B. Leoni, *Freedom and the Law*, Los Angeles, p. 4 (existe traducción española, Madrid, 1995).

insuficiente. Estima Benson (p. 328) que cuando la legislación autoritaria lleva a cabo cambios sustanciales en la asignación de derechos de propiedad que afectan a muchas partes, se generan externalidades negativas, tal como lo explicaba Leoni¹¹² al señalar que la legislación puede tener hoy en muchos casos un efecto negativo en la propia eficacia de las normas y en la cohesión de los sentimientos y las convicciones prevalentes en una sociedad determinada¹¹³ al romper la cohesión mediante la destrucción de las reglas establecidas y la anulación de convenios y acuerdos existentes voluntariamente aceptados y respetados; aún mas destructivo es el hecho de que la misma posibilidad de anular acuerdos y convenios mediante la nueva legislación tiende a inducir a dejar de confiar en los convenios existentes o a dejar de respetar cualquier acuerdo aceptado; por otro lado el continuo cambio legislativo le impide reemplazar con éxito y normas duraderas al conjunto de normas no legislativas (usos, convenciones, convenios) que son destruidas en el proceso, y esto es lo que ocurre en mi opinión en nuestra actual época de hiperinflación legislativa que incide de modo negativo —lo que Benson llama externalidades negativas— en el tema de la certeza del Derecho, sosteniendo una opinión contraria al exceso de legislación estatal siguiendo una idea de Auerbach¹¹⁴ que la sociedad americana (yo añado y la europea) está sobrecargada de «polución legal».

También sostiene Benson (p. 329) que el poder coactivo en manos de los jueces produce externalidades negativas ya advertidas por Leoni: la jurisprudencia puede llegar a adquirir las mismas características que la legislación, incluidas las indeseables, siempre que los jueces tengan la potestad de decidir de forma inapelable de manera que el establecimiento de un Tribunal Supremo en realidad introduce el proceso

¹¹² Leoni, p. 17.

¹¹³ Este tema tiene mucho calado y afecta a un tema esencial como es la certeza del Derecho. En mi opinión, y lo refería al Derecho romano pero es extrapolable a todas las épocas (Torrent, *Conceptos fundamentales del ordenamiento jurídico romano*, Oviedo, 1973, p. 136) la ley no es la única base para calificar la certeza del ordenamiento, sino que existen también otros criterios propios de la experiencia jurídica (en Derecho romano la labor de la Jurisprudencia y del Edicto pretorio), con lo que negaba la teoría normativista del Derecho, problema de certeza del Derecho que Corsale, *La certezza del diritto*, Milano, 1970, p. 58, resolvía considerando la ideología del ordenamiento según que prevalezcan aspectos comunitarios o aspectos societarios, es decir, según que el propio grupo sobre el que incide el ordenamiento esté saldado fuertemente o por el contrario prevalezca la ideología de un grupo dominante.

¹¹⁴ Auerbach, p. 9.

legislativo en la judicatura¹¹⁵. Cualquier tribunal estatal es en algún sentido «supremo» siempre que sus decisiones estén respaldadas por un poder coactivo; por tanto la «polución legal» aparece venga la legislación de una legislatura o de un tribunal público, y ya señaló Neely¹¹⁶ que la masa de precedentes en el Derecho es tan enorme que nada queda claro y resuelto una vez que toca los tribunales. Con razón advierte Benson (p. 330) que venga la legislación de un rey, un juez o una cámara legislativa se produce una incertidumbre que resulta del rápido cambio legislativo, lo que confluente en otra externalidad negativa: el Derecho autoritario no facilita la interacción, algo que ha producido grandes fracasos legales al decir de Fuller¹¹⁷: dichas leyes llevan a la aplicación selectiva, la corrupción y la tolerancia indisimulada de actos ilegales. Todas estas externalidades negativas significan que el Estado produce demasiado Derecho; incluso en el caso de que el sector privado produjese demasiado poco Derecho, como sugiere el argumento a favor de su provisión pública, no se sigue de ello que el sector público haga un trabajo mejor. Benson (p. 331) confiesa que probablemente ningún sistema será perfecto; de lo que se trata es de saber cuál es el que genera imperfecciones más significativas.

Todas estas consideraciones llevan indefectiblemente a Benson a tratar del monopolio legal de la coacción, empezando por señalar (p. 335) dos argumentos contradictorios de los defensores de la provisión pública de policía, tribunales y legislación: 1) Una sola empresa privada acabaría por monopolizar el mercado de la justicia y el orden, lo que significa que tendría poder para imponer conductas a los ciudadanos pareciendo necesario un benévolo monopolio estatal si se quiere conservar la libertad; 2) Debe existir una única autoridad centralizada a la que acudir como último recurso (p. ej. un tribunal supremo) para evitar los conflictos de competencia entre los distintos sistemas legales y la ineficaz duplicación de servicios que generaría la privatización.

¹¹⁵ En el sistema español el problema desde un punto de vista teórico se plantea de modo distinto al señalar sibilínamente el art. 1.6 del Código civil que la jurisprudencia complementará el ordenamiento jurídico con la doctrina que de modo reiterado establezca el Tribunal Supremo al interpretar y aplicar la ley, la costumbre y principios generales del Derecho; también la Ley Orgánica del Poder Judicial excluye para la judicatura funciones legislativas, pero a pesar de estas declaraciones legales no cabe duda de que la jurisprudencia tiene un poder fáctico de crear Derecho; vid. Torrent, *Instituciones de Derecho Privado*. I,1, *Derecho civil. Parte General*, Zaragoza, 1994, p. 104.

¹¹⁶ Neely, p. 110.

¹¹⁷ Fuller pgs. 232-233.

La principal razón que se da para temer un monopolio policial privado es que las agencias de protección podrían convertirse en empresas criminales que emplearían la intimidación o la violencia para intimidar a los ciudadanos e imponerles su voluntad; la experiencia moderna es que también las fuerzas estatales se han utilizado para estos fines, y no vale decir «esto no puede suceder en una democracia» (basta recordar al Comité de Actividades Antiamericanas promovida por el senador McCarthy)¹¹⁸. Históricamente hay razones para temer que el gobierno abusará de la fuerza y que castigará sumariamente a los ciudadanos sin juicio previo. Este abuso del poder público no resuelve el problema de si el sector privado haría lo mismo, pero ya se han desgarnado suficientes argumentos a favor de la seguridad privada. Ciertamente es también que el marco institucional es distinto en los dos sistemas; actualmente el poder se ha acumulado y concentrado en un número de personas relativamente pequeño; cuando un político profesional queda fuera, el poder simplemente pasa a otro y continúa creciendo; en un sistema privado el que ofrece servicios de protección tiene que convencer a sus clientes de que va a protegerlos antes incluso de que empiece a acumular poder, y si se vuelve contra sus clientes éstos puede contratar a otra empresa neutralizando su eventual poder, en todo caso muy diluido por el creciente número de agencias privadas actuando en competencia. En un régimen de mercado libre las empresas de seguridad privadas no gozan de más prerrogativas que los particulares, y por tanto no pueden acceder a la coacción legitimada como lo hace el sistema de orden público de provisión estatal¹¹⁹, que por otra parte ha llevado siglos a los gobernantes constituir un aparato estatal operativo.

Si como defienden los *pro publico* no se puede prescindir del poder coercitivo del Estado para hacer cumplir las leyes, entonces es irrelevante si los funcionarios tienden o no a abusar de su poder, y la ley es necesaria según los primeros para 1) Asegurar el cumplimiento de las sentencias de los jueces privados; 2) Obligar a someter las disputas a juicio. Para Benson (p. 339) esta amenaza no tiene porqué ser competencia del Estado. Además los derechos y deberes establecidos por el Estado son incapaces de regular relaciones complejas e interdependientes, lo que no significa que no puedan establecerse y mantenerse

¹¹⁸ En España tenemos un ejemplo recentísimo en la sentencia de la Audiencia Nacional de 9 de mayo del 2006 que condena a tres policías por detención ilegal, que ya ha producido algunas consecuencias políticas como la dimisión del Delegado del Gobierno en Madrid.

¹¹⁹ D. Friedman, *The Machinery of Freedom: Guide to Radical Capitalism*, New York, 1973, p. 170.

por los mismos individuos, apelando a Fuller¹²⁰ que sostiene que orientamos constantemente nuestras acciones hacia nuestros semejantes en función de pautas que ni la moral en el sentido habitual del término, ni los códigos, han fijado. Benson admite que la mayoría de las leyes requiere alguna amenaza de sanción, y en última instancia todos los derechos exclusivos (la propiedad, derecho que hay racionar al centrarse sobre bienes escasos) se basan en la amenaza de emplear la violencia, tanto en el Derecho estatal como en el consuetudinario, bien sea en forma de arresto, multa, bien en forma de exclusión social, y existen «miles de sistemas cooperativos voluntarios que garantizan el cumplimiento de las normas por medio de la amenaza de exclusión como ocurre en los contratos entre diferentes países o entre empresas de un mismo sector empresarial que disponen de sus propios mecanismos de arbitraje (p. 341). Y surge inmediatamente la pregunta esencial ¿Debe otorgarse en exclusiva el poder coactivo? ¿Debe el Estado monopolizar las funciones judiciales? Benson parte de que la mayoría de los agentes del orden son gente de bien, pero el poder discrecional que se les otorga genera tentaciones casi irresistibles para utilizarlo en beneficio propio o de una causa política, y hay muchas razones para evitar un monopolio público favoreciendo la competencia en el sector privado.

Conexo con este tema está la posibilidad de un único ordenamiento jurídico, y aunque en algunos sistemas jurídicos pueden darse economías de escala significativas es probable que en un régimen privado surgieran varios sistemas especializados. De hecho así ha ocurrido en la Edad Media coexistiendo diversos sistemas de justicia privada: Derecho canónico que tenía conexiones mas directas con los acontecimientos políticos y recibía más influencias de éstos que de las tendencias económicas y sociales (se olvida del romano del que los demás tomaron sus ideas básicas dada su perfección), mercantil, de las villas, feudal, real (sólo este último estaba verdaderamente centralizado); de hecho en USA coexisten los sistemas federal, estatal y local. Puede objetarse que este régimen es de carácter jerárquico con la ley federal en su cúspide que prevalece sobre la costumbre y los sistemas estatales, que en definitiva señala la tendencia del Estado hacia la monopolización, lo que refuta Benson (p. 345) considerando que un sistema jurídico privado genera zonas de mercado eficientes para las distintas ramas del Derecho; la misma existencia de economías de standard viene a justificar la producción privada de Derecho a fin de romper las artificiales e ineficientes restricciones políticas, viendo deseable un régimen jurídico diversificado que consista en varias jurisdicciones y sistemas jurídicos

¹²⁰ Fuller, p. 246.

especializados, pero en competencia, y como señala Berman¹²¹ la misma complejidad de un ordenamiento que contiene varios sistemas legales contribuye al refinamiento del Derecho.

Para Benson los argumentos contra la privatización de la justicia no proceden solamente de la exaltación de las ventajas del monopolio público, sino generalmente de críticas contra los procesos de mercado que o no entienden el funcionamiento de mercados competitivos, o se niegan a creer que funcionen tal y como lo hacen, viendo abusos que no pueden producirse en un mercado competitivo. Estos críticos estiman que el interés particular provoca insuficiencia de inversiones, servicios de baja calidad y abusos de poder, críticas que niega Benson (p. 346-353), además de que las empresas privadas no tienen las prerrogativas de la Administración pública entre las que se encuentra la facultad de no responder por errores o abusos. Tampoco admite la crítica de que el mercado favorece a los ricos que pueden salirse del sistema público dejando a los pobres la mediación privada; esta crítica es más dirigible a los tribunales públicos con sus articuladas demoras por cuestiones procesales que sólo pueden pagar los económicamente poderosos; precisamente esto es lo que impulsa cada día a más ciudadanos a recurrir a alternativas privadas para resolver sus disputas, porque el sistema judicial privado es más eficiente, relativamente económico y fácilmente accesible (p. 356). A la objeción que muchos pobres no pagan impuestos y que sean cuales sean los servicios que obtengan de la Administración, siempre serán superiores a los que obtendrían en un sistema privado, replica Benson alegando que los alquileres que pagan incluyen la capitalización de los impuestos que paga el casero, y los precios de los artículos que compran incluyen los impuestos que pagan los fabricantes, por lo que no es válido este argumento.

En un Apéndice al cap. XI Benson trata de «violencia y justicia en el Oeste americano» del s. XIX, citado con frecuencia como ejemplo de sociedad sin ley dominada por la violencia en que los más despiadados se imponían por la fuerza. Esto para Benson es simplemente un mito. La ausencia de gobierno efectivo y de legisladores no hizo que fueran habituales confrontaciones violentas; no se producían robos ni allanamientos de moradas o comercios (excepto bancos), no se echaba el cerrojo a las puertas y reinaba la hospitalidad, lo que indica que los ciudadanos no tenían apenas temor a sufrir agresiones violentas; había peleas a revólver, pero normalmente se trataba de lo que la ciudadanía consideraba peleas justas (p. 361). El mito que en el Oeste reinaban el

¹²¹ H. J. Berman, *Law and Revolution. The Formation of Western Legal Tradition*, Cambridge, Mass. 1983, p. 10.

desorden y la violencia se basa en dos prejuicios que no han sido probados: 1) Dar por sentado que como no había provisión gubernamental de orden público tuvo que ser un lugar de desorden y violencia; 2) Presuponer que los hechos e individuos violentos representan las características generales del Oeste. Ambos prejuicios son refutados por Benson admitiendo que un habitante del Oeste probablemente gozaba de mayor seguridad para su persona y propiedades que sus contemporáneos de las ciudades del Este, y dando cuenta de la existencia de una justicia vigilante en respuesta al fracaso de la Administración, porque cuando se empiezan a establecer gobiernos locales que venían a sustituir al sector privado en la producción de leyes y se instituyó una policía pública (los sheriffs), el mantenimiento del orden era a veces tan ineficaz y corrupto que eran los particulares quienes tenía que reinstaurarlo (p. 363), y ante las ineficiencias de los tribunales públicos se impuso el linchamiento popular, expresión de máxima desconfianza ante la justicia pública, porque el acatamiento hacia un sistema jurídico se interrumpe cuando no se observa reciprocidad (p. 364); de ahí la instauración de Comités voluntarios de vigilancia para la prevención de la ley y el orden, de lo que ofrece ejemplos concretos en California. De estas consideraciones extrae Benson que las leyes del gobierno no están por encima de todo, y existen ciertas restricciones sobre el poder o la autoridad, que o se otorga como parte de un convenio mutuamente beneficioso donde está limitada implícita o explícitamente, o se arranca por medio de la coacción o la fuerza (p. 371), porque como dice Fuller¹²² hasta la legislación de un dictador normalmente conlleva ciertas concesiones a las demandas que de forma tácita expresan los murmullos de descontento.

En la parte 5ª Benson trata del Derecho autoritario al Derecho privado, en los caps. XII «barreras políticas a la privatización» y XIII «imaginando un sistema privado», partiendo de que no es válido justificar la intervención del Estado en los ámbitos relacionados con la ley y el orden alegando fallos en el mercado, especialmente cuando se observa el alto índice de fracaso del Estado en estas áreas; por el contrario mucho hay que ganar con la privatización (p. 379), porque aunque el sistema jurídico resultante no fuera perfecto, sería considerablemente más eficaz, competente y ecuánime que el sistema público. También reconoce Benson que los argumentos teóricos a favor de la privatización, e incluso los éxitos del sector privado, no sirven para avanzar en la reducción de la intervención estatal en la justicia, en primer lugar por la oposición de fuertes barreras políticas .

¹²² Fuller, p. 172.

La privatización de la ley y el orden comprende dos procesos independientes: 1) Incremento de los recursos de titularidad y gestión privadas dedicados a la protección de personas y propiedad, incluida la asignación y clarificación de derechos de propiedad mediante normas y sentencias judiciales; 2) Disminución de los recursos de titularidad pública destinados a estos fines. Según Benson puede haber resistencia a ambos procesos, pero el ingenio del sector privado para encontrar medios de bordear los obstáculos legales puede dar pasos significativos para el incremento de los recursos privados empleados en la justicia y en el mantenimiento del orden, y la producción privada para protección de las personas, la propiedad y la resolución de las disputas continuará creciendo, como asimismo la producción privada de normas a través de los procesos privados, pero es probable que la reducción del tamaño del sector público encuentre una fuerte resistencia por las mismas fuerzas que habían propiciado su rápido crecimiento; además porque gran parte de los costes derivados de la expansión del Estado recaen sobre particulares no organizados y sin influencia política.

Los grupos con mayores intereses en la provisión pública de orden y justicia serán los que ofrezcan mayor resistencia al desmantelamiento del Estado (p. 380); en primer lugar los empleados públicos agrupados en poderosos sindicatos: de policía, prisiones, funcionarios administrativos, que han obtenido mayores derechos laborales y cuya organización les ha permitido acumular grandes sumas empleadas para presionar a favor de sus demandas, considerando acción antisindical recurrir a los contratos privados¹²³, sin dejar de la lado la amenaza de emplear la huelga. Pero no sólo los sindicatos de funcionarios; también los jefes de los departamentos que disfrutaban del dinero, poder y prestigio asociado a su posición se resistirán a perder todo eso. Lo mismo puede decirse de los que se benefician de las ineficiencias de la justicia pública a los que la demora de los juicios les permite utilizar provechosamente lo que tendrían que pagar con la sentencia; puesto que a través de la litigación cambian de mano miles de millones de dólares sólo los intereses acumulados de ese dinero en varios años es enorme. La demora que genera el sistema de racionamiento de los tribunales al no estar basado en el precio también beneficia a los abogados, y proponer el pago por el uso de los tribunales como exigiría la privatización encuentra su resistencia tenaz y organizada (p. 388). También hay otros intereses particulares opuestos a la privatización; es significativo el caso del Estado de Montana donde la producción y distribución de

¹²³ Fitch, p. 107.

muebles de madera fabricados por los reclusos enfureció a los empresarios del mueble objetando que era un atentado contra la libertad de empresa, y asimismo son notables las barreras políticas a la privatización debidas a la presiones políticas ejercidas por intereses particulares o por intereses públicos mal entendidos.

¿Hay razones para esperar que surjan grupos políticamente activos para que se adopten cambios que acaben conduciendo hacia la privatización? Benson (p. 391) no excluye esta posibilidad; la mejor forma de convencer a la gente de algo es mostrarle que ese algo funciona, y si las empresas privadas de seguridad y resolución de conflictos continúan creciendo y ofreciendo mejores servicios que los públicos, habrá un mayor número de ciudadanos que reconozcan los beneficios de la privatización. Además los particulares frecuentemente derogan las leyes que consideran injustas o inapropiadas; el ejemplo mas evidente es la economía sumergida consecuencia del deseo de eludir las leyes fiscales, y muchos han visto en el arbitraje una mejor solución que los tribunales públicos.

¿Es posible imaginar un mundo donde esté privatizada la producción de la ley, el mantenimiento del orden, la resolución de los conflictos? ¿Pueden ser privatizados todos los servicios públicos?¹²⁴ ¿No será éste un problema de ciencia-ficción? ¿Cómo surgen y consiguen ser respetadas las leyes sin un gobierno estatal centralizado? O desde otro punto de vista admitido un alto grado de privatización ¿es el Estado un mal innecesario? ¿es posible una sociedad sin Estado?¹²⁵ Todos estos temas están a la base del interesantísimo trabajo de Benson, y él mismo plantea el incremento de la privatización como un *desideratum* teniendo siempre el coraje de exponer las críticas a la misma. Yo que ya he ido apuntando relieves críticos a Benson tendría que entrar ahora en debate sobre sus concepciones del Derecho y de la ley positiva, pero esta discusión requiere un discurso mucho mas largo, quizá resultaría inoportuna en una revista dirigida a procesos

¹²⁴ Uno esencial como es la defensa nacional, Gabriel Calzada en su espléndida tesis doctoral presentada en el año 2004 en la Universidad Rey Juan Carlos con el título *Análisis económico e institucional de la teoría de la defensa privada a través de compañías de seguros* dirigida por el Prof. Huerta de Soto, cuyo tribunal juzgador tuve el honor de presidir, llegaba a la conclusión que no es posible encomendar a compañías de seguro privadas la defensa nacional (aunque la defensa nacional, tal y como se le entiende hoy, no tendría sentido en una sociedad ~~xxxxx~~ capitalista).

¹²⁵ Esta pregunta es lógica si se llegara a una total privatización, y de hecho ha sido formulada por Rothbard, *Power and Market: Government and the Economy*, Kansas City, 1970, desarrollando ideas formuladas en las primeras décadas del s. XIX por De Molinari.

de mercado, y no quisiera abusar de la benevolencia de su director al acoger en sus páginas esta exposición probablemente demasiado amplia; en todo caso el lector inteligente sabrá captar la profundidad del pensamiento de Benson que resumiré diciendo que ante las ineficiencias de servicios públicos esenciales como el orden y la justicia, es perfectamente factible una mayor o menor privatización de los mismos, o si lo enfocamos por el tema de la financiación decir que siempre es mas eficiente la financiación privada que la pública dada la evidencia de que el Estado es un mal gestor; de hecho ya hay intentos serios de privatización en USA y en otros países. En todo caso los argumentos del menor coste de la financiación privada y su mayor eficiencia respecto a la provisión pública son temas que no deben despreciarse.

RESEÑA DEL LIBRO EL URBANISMO ANTE EL ENCUENTRO DE LAS CULTURAS (2005)

R. PÉREZ REDONDO*

Este estudio monográfico aúna a un elenco de expertos sobre el tema sociourbanístico centrado en la realidad del fenómeno de la inmigración que se da en la Comunidad de Madrid. La motivación esencial se sitúa en hacer un análisis sobre los cambios que, en el urbanismo, genera el hecho de la masiva llegada de inmigrantes. El libro se divide en tres grandes bloques que abordan el problema desde distintos puntos de vista dentro del referente de la inserción socioespacial del inmigrante.

En primer lugar se hace un acercamiento conceptual en el que se sientan las bases del objeto de estudio. De esta manera se plantea la existencia de un proceso de inmigración que alcanza tal magnitud que es susceptible de comparación con el fenómeno acaecido en la década que va de 1950 a 1960 en Madrid. En este período de tiempo la capital de España pasa de tener 1.500.000 habitantes a contar con casi 2.500.000 personas, lo cual supone la recepción de unos 90.000 nuevos habitantes por año en el dicho lugar. Extrapolándonos a los tiempos que corren se puede ver la simetría en el hecho; son unos 100.000 los inmigrantes que anualmente arriban a esta ciudad. La diferencia en el fenómeno está en el lugar de procedencia de las personas que llegan. Así antes eran provenientes de lugares más o menos cercanos en busca de unas oportunidades laborales y, por ende, económicas que la ciudad les ofrecía. En cambio la inmigración actual acapara mayoritariamente a personas de otros países extracomunitarios, que tampoco son de América del Norte y que cuenta con un gran número de ciudadanos latinoamericanos. Toda esta ingente llegada de población extranjera acarrea una serie de consecuencias urbanísticas que van a desembocar en un cambio en la conformación del espacio vital de la Comunidad de Madrid. En la

* Universidad Rey Juan Carlos (Madrid).

situación de nuestros días el tema de la ubicación es, según los entendidos, «relativamente invisible». Las necesidades de alojamiento no son reivindicadas con fuerza por el colectivo de inmigrantes debido, en gran parte, por el problema de la situación legal o documental de un buen número de ellos. De esta manera el análisis de la inserción socioespacial de los inmigrantes estará en base, fundamentalmente, a tres cuestiones que son, a saber, el «colectivo de llegada», la «estructura socioespacial de acogida dentro de un contexto económico determinado» y el «aparato institucional de mediación».

En la segunda parte se aborda ya, de manera explícita, la evolución actual de la población extranjera que no se refiere ni a los diferentes países de la Unión Europea, ni a América del Norte, y sus consecuencias en el entramado urbanístico. Así se analiza que la llegada de estos inmigrantes extranjeros es la principal causa de crecimiento de la población, no sólo por la llegada de los mismos sino también porque los que llegan están dentro del grupo de edad de máxima fecundidad y, dentro de este grupo de edad en los extranjeros, a diferencia de los autóctonos, tienen una tasa elevada de nacimientos.

Se hace un análisis de la distribución de la población extranjera, de la que se habla, dentro de los núcleos urbanos más relevantes de Madrid examinando cuáles son las zonas de mayor concentración y cuáles son las de mayor dispersión.

También se evalúan las diferencias en las características entre la población extranjera y la española en la Comunidad de Madrid y se nos muestran unos interesantes datos acerca de una serie de indicadores sociodemográficos que inciden en las mismas. De esta manera se expone la distinción que hay en el promedio de edad (30,5 en el caso de los extranjeros frente a 39,5 en el de los españoles), en la tasa de actividad (83,2% frente al 60,2%), o en la tasa de desempleo (15,2% entre los extranjeros activos frente al 11,9% en los españoles) entre otras.

Del mismo modo se argumenta que aún no se ha dado un cambio importante en los bienes inmuebles de la ciudad debido a que, en gran parte, las posibilidades económicas del colectivo extranjero son, cuanto menos, exiguas de manera que una de las opciones más recurrentes es la de abrir pequeños negocios. Es aquí donde radican su vida laboral de una forma más marcada, mientras que su vida social se genera en torno a los lugares de esparcimiento donde pueden manifestar sus usos y costumbres más enraizadas. Estos lugares son zonas amplias como parques o plazas.

En este apartado se analizan también los problemas suscitados por el acceso de los inmigrantes extranjeros a los sistemas de salud y educativos así como al de los servicios sociales, de manera que en los dos primeros se producen problemas derivados del incremento de personas

para recibir la asistencia tanto sanitaria como escolar que genera serias dificultades para atender al personal, lo que supone un rediseño en los equipamientos en ambos sistemas, mientras que del último se han generado una amplia gama de servicios dirigidos a los extranjeros así como la creación de diversos centros de atención social.

Con todo, lo que se viene a poner de manifiesto en esta segunda parte del libro es que la llegada y acoplamiento de inmigrantes a nuestra sociedad está dando lugar a una serie de transformaciones sociales que habrá que tener en cuenta de aquí en adelante.

El tercer y último bloque versa sobre la percepción que tienen los inmigrantes, dependiendo de su cultura nativa, del espacio y su uso, es decir, si el espacio que ocupan cumple con las expectativas que se habían creado antes de llegar o, si por el contrario, supone una desilusión por no encontrarse con lo esperado.

Para ello, los expertos ponen de manifiesto dos factores básicos a la hora de analizar tal cuestión; uno es el «factor cultural-antropológico» y otro es el «geográfico-entorno y paisaje». Y en estos dos factores han de integrarse los cuatro grupos de asentamiento más pronunciado en la Comunidad de Madrid que son en el año 2004, según citan los expertos, el «área cultural hispano-americana, de Europa del Este, del Magreb/África Subsahariana y la del Medio y Lejano Oriente».

De esta manera se analizan las preferencias en los tipos de vivienda de cada colectivo, qué tipo de lugares son los más venerados y valorados por los mismos, etc.

Finalmente se analizan aspectos como las posibilidades de alojamiento y desequilibrios en la ubicación socio-espacial de los inmigrantes en la Comunidad de Madrid.

Se cierra este interesante volumen con un anexo de unas ciento cincuenta páginas de los datos estadísticos más actuales que sirven de aclaración y complemento a los bloques teóricos anteriores.

Noticias

Nace el primer Master Oficial español en Economía de la Escuela Austriaca

El pasado mes de febrero de 2007, la Consejería de Educación de la Comunidad de Madrid aprobó el nuevo Master Oficial en Economía de la Escuela Austriaca, que el Departamento de Economía Aplicada I de la Universidad Rey Juan Carlos (URJC) de Madrid impartirá a partir del próximo curso académico 2007-2008. Este nuevo programa de postgrado nace con un carácter marcadamente interuniversitario, ya que a partir del curso 2008-2009 será impartido conjuntamente por la URJC y la Universidad Autónoma de Madrid, en virtud de la firma de un convenio de colaboración entre ambas instituciones.

El programa del Master Oficial en Economía de la Escuela Austriaca, tiene como objetivo proporcionar a los alumnos las herramientas y métodos propios de esta escuela, así como los conocimientos para la aplicación de los mismos al análisis de los problemas económicos.

Enraizado en la tradición de Carl Menger y Ludwig von Mises, así como Murray Rothbard, Israel M. Kirzner y F.A. Hayek, el Master oficial en Economía de la Escuela Austriaca ofrece un estudio de la Economía lógico y riguroso, concediendo un papel esencial a la *libertad de iniciativa empresarial* —acción humana—, a la *libertad de mercado* y a la *propiedad privada*, como motores del progreso económico de los pueblos.

Más que un campo particular dentro de la Economía, la Escuela Austriaca es un enfoque completamente diferente que disiente del mainstream en cuanto al método, la teoría y la política. En la perspectiva austriaca, se observa a los agentes económicos como sujetos protagonistas de los procesos económicos y sociales. Los individuos son actores *únicos, conscientes y libres*, y no datos homogéneos que puedan manipularse a través de métodos estadísticos.

El programa de estudio cubre los principales temas contenidos en el campo de la Teoría Microeconómica (teoría genético-causal de los precios, procesos de mercado y eficiencia dinámica de las instituciones, innovación y tecnología en los procesos de mercado...), Teoría Macroeconómica y Finanzas (enfoque del ciclo monetario endógeno, crisis cambiarias y bancarias y su efecto sobre el ciclo económico, teoría de la expansión crediticia y monetaria y Macroeconomía), y Política Económica (análisis económico de la planificación y del intervencionismo: teoría de la imposibilidad del Socialismo).

El alcance ambicioso de estos contenidos ofrece una «alternativa europea» a los estudiantes del Viejo Continente y a los investigadores de habla hispana, que no deseen desplazarse a Estados Unidos a profundizar en un temario de Economía Austriaca riguroso, impartido por docentes e investigadores de reconocido prestigio internacional pertenecientes a dos de las más importantes universidades madrileñas.

Universidad de Verano del Instituto Juan de Mariana

Entre los días 28 y 30 de Septiembre de 2006 el Instituto Juan de Mariana logró cumplir uno de sus objetivos más importantes con la celebración de la primera «Universidad de Verano Instituto Juan de Mariana» en el Parlamento de Canarias (Santa Cruz de Tenerife).

La Universidad se inauguró con la presencia del Presidente del Parlamento de Canarias, Gabriel Mato y del Presidente del Instituto Juan de Mariana, Gabriel Calzada, quien agradeció al Sr. Mato que acogiese unas jornadas alejadas de la corrección política y marcadamente liberales con profundas raíces en la escolástica tardía española y plena vigencia en la Escuela Austriaca de Economía. El cierre de las jornadas tuvo su punto álgido con la intervención de Carlos Rodríguez Braun, cuya conferencia versó sobre «El liberalismo, entre el talante y la lógica». Además de Carlos Rodríguez Braun y Gabriel Calzada, intervinieron José Ignacio del Castillo, Francisco Capella Gómez-Acebo, Gorka Echevarría, Juan Ramón Rallo, María Blanco, Daniel Rodríguez Herrera, Jesús Gómez Ruiz, Albert Esplugas, Gonzalo Melián Marro, Ángel Llanos y Antonio Alarcó Hernández.

Los 10 alumnos becados por el Instituto, los asistentes venidos desde la península y el público local, pudieron disfrutar de 18 clases magistrales que repasaron una amplia temática socio-económica. Además, la narración en vivo de cada una de las conferencias, gracias al *live blogging*, permitió el seguimiento del evento desde www.liberalismo.org.

A partir de ahora nuestros esfuerzos se centran en la segunda edición de la Universidad de Verano. Estamos trabajando para poder ofrecer un mayor número de becas y conferencias así como un abanico más amplio de temas. Trataremos de que los aciertos que permitieron el éxito de la primera edición constituyan la base sobre la que organizar las próximas universidades y que los errores nos sirvan para mejorar y permitir que nuestra Universidad de Verano se convierta en un importante impulsor de una masa crítica liberal en nuestra sociedad.

Se publica el libro «Rusia: Inercias y Nuevas Perspectivas»

Unión Editorial publicó a finales del año 2006 el libro «Rusia: Inercias y Nuevas Perspectivas», editado por los profesores Angel Rodríguez, Jorge Turmo y Oscar Vara. Se trata de un volumen que recoge las ponencias presentadas en el Simposio «Rusia en Europa» que organizó el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales «Francisco de Vitoria». Entre los participantes destacan los subdirectores de esta revista, Angel Rodríguez y Oscar Vara, y los artículos de Enrique Palazuelos, Ivan Samson, Rafael Rubio de Urquía y Dalmacio Negro, entre otros. La perspectiva adoptada en la mayoría de los artículos hace especial énfasis en la importancia de las dinámicas sociales y culturales en la explicación de los fenómenos económicos complejos. Esta perspectiva contrasta notablemente con las insuficiencias mostradas por la escuela neoclásica en el análisis de la transición económica rusa.

Presentación en Viena del primer libro en lengua alemana publicado por Jesús Huerta de Soto

El lunes 26 de marzo tuvo lugar en el Ministerio de Ciencia e Investigación (Bundesministerium für Wissenschaft und Forschung) de la República de Austria, la presentación del libro del profesor Huerta de Soto *Die Österreichische Schule der Nationalökonomie: Markt und unternehmerische kreativität*, que fue publicado por el Hayek Institut de la capital austriaca. Al acto asistieron unas doscientas personas, entre representantes del gobierno austriaco, embajadores (de España, China, Grecia, Mongolia), profesores, alumnos y periodistas, siendo clausurado por el ministro de ciencia e investigación Dr. Joham Hahn que disertó sobre *Was Schaft Wolstand?* (¿Qué crea el Bienestar?). A continuación se reproducen las palabras pronunciadas por el profesor Huerta de Soto.

THE ESSENCE OF THE AUSTRIAN SCHOOL
BY JESÚS HUERTA DE SOTO
(Budesministerium für Wissenschaft und Forschung,
Vienna, March 26, 2007)

Federal Minister for Science and Research, ambassadors of Spain, China, Greece, Mongolia), President, General Secretary and members of the Board of Directors of the Hayek Institute, authorities, professors, students and members of the University of Vienna, ladies and gentlemen, i thank all of you for your presence at this event.

It is for me a great pleasure and honor to be here in Vienna today, where the great masters of the Austrian School, Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk and Ludwig von Mises, taught. I am also very happy to have the opportunity to introduce you to my first book published in the German language. It is entitled precisely «The Austrian School: The Market and Entrepreneurial Creativity.» This book is the result of the great effort of my two German-speaking assistant professors at the King Juan Carlos University of madrid, Ingolf Gunter Krumm and Philipp Bagus, who completed the German translation, which has been so handsomely published by the Friedrich August von Hayek Institute of Vienna.

Most probably one of the main contributions of this great country of Austria to the rest of the world consists of the development of a very original, modern, extremely fruitful and alternative approach to economic science which is currently known all over the intellectual world as the «Austrian School of Economics». I believe all austrians should take great pride in the fact that a school of economics with their country's name is taught not only at many universities in the spanish speaking world, the United States and the rest of Europe, where my own works are already required textbooks, but also in many countries in the rest of the world where a constantly increasing number of young scholars are spreading the Austrian point of view against the fading tide of twentieth-century mainstream economics. Happily, the inferiority complex of continental european economists toward the anglo-saxon intellectual world is disappearing, and they are beginning to rediscover that the future of economic science lies in our own intellectual roots and continental traditions.

According to Ludwig von Mises «what distinguishes the Austrian School and will lend it immortal fame is precisely the fact that it created a theory of economic action and not of economic equilibrium or non action».

The neoclassical paradigm has prevailed thus far in economic science, but it is now stagnating, due to its highly unrealistic assumptions, its static nature, and its formal reductionism. The focus of the Austrian research program is strikingly different: economists of the Austrian School concentrate their analysis on the dynamic processes of social cooperation which characterize the market. They devote close attention to the central role played in these processes by entrepreneurship and by the different institutions that make life in society possible.

The Austrian perspective contrasts starkly with the economic analysis shared, in different versions, by neo- and post-keynesians, on the one hand, and the Chicago School, on the other. Keynesians hold that the economy is in a state of equilibrium plagued by market failures, while the Chicago theorists believe it is in a Pareto-efficient state of equilibrium, and thus free of market failures. Despite the ideological contradiction between these two versions of equilibrium Analysis, Austrians see in them the same lack of understanding about the real workings of the market.

The market is an entrepreneurial process of creativity and coordination, a process which, by definition, can never reach any Pareto optimum. However, because the market fosters creativity and coordination, it is dynamically efficient, as long as the following condition is met: institutional state coercion, in the form of interventionism or socialism, must not hinder the free exercise of entrepreneurship nor make it difficult for any human being to freely reap the fruits of his creative action. This

condition requires full respect for private property, within the framework of the rule of law, and a government of strictly limited powers.

One of the main contributions of the Austrian school has been the demonstration that it is impossible to organize society based on coercive commands and regulations, as socialists and interventionists constantly attempt to do. The reason this cannot be done is because a planning agency cannot possibly obtain the first-hand market information necessary to achieve coordination with its commands.

As a result of this insight, only Austrian economists were able to predict the collapse of the economies of the former Eastern bloc, as well as the dead-end crisis of the welfare state. These predictions contrast sharply with the inability of general-equilibrium theorists (like Lange, Taylor, Samuelson, Dickinson, and others) to even perceive the insoluble economic-calculation problem socialism poses.

It is unsurprising that they failed to recognize the problem. In their models, they start from the assumption that all the information necessary to solve the corresponding system of simultaneous equations is «already given» and available to the planner at all times. In short, the real problem which the spontaneous order of the market resolves each day, in a context of continual change, creativity, and coordination, is considered already solved from the very beginning in the mathematical models of general-equilibrium theorists.

However, they were not the only ones unable to fully grasp the Austrian challenge to the mainstream. Even the equilibrium theorists of the Chicago School (like Knight, Friedman, Stigler, Rosen, and Coase) also failed to grasp it. In fact, a few years ago, at a Mont Pelerin Society General Meeting held here in Vienna, Sherwin Rosen stated the following: «The collapse of central planning in the past decade has come as a surprise to most of us» (Rosen 1997, 139-152). And Ronald Coase himself said the following words: «Nothing I'd read or known suggested that the collapse was going to occur» (Coase 1997, 45).

The Austrian theory of capital, money, and economic cycles is another of the school's key contributions. It could be summarized in this way: in the banking system currently in force worldwide under the supervision of central banks, and in a context of nationalized money and legal-tender laws, bankers enjoy the privilege of operating with a fractional reserve. This privilege regularly leads to the expansionary granting of loans unbacked by an actual increase in voluntary saving. The inexorable result of this credit expansion is the unsustainable «lengthening» of the processes of productive investment, which tend to become disproportionately capital-intensive.

A speculative bubble forms and gives rise to grave, real errors in capital-goods investments. The intensification of the inflationary process

through credit expansion will inexorably and spontaneously reverse. This reversal will trigger an economic crisis or recession in which investment mistakes will be exposed, unemployment will climb, and the need to liquidate and reallocate the resources invested in error will arise.

Economic crises are not exogenous, as the Chicago School and real-shocks theorists like Kydland and Prescott think. Nor are they inherent in the market economy, as keynesians and the other market-failure theorists assert. Instead, economic cycles stem from a problem of erroneous institutional design: the existence of a privileged fractional-reserve banking system. The solution lies in the following: the privatization of money and a return to a pure gold standard; the establishment of a 100-percent reserve requirement on demand deposits, as with any other deposit of a fungible good, such as wheat or oil; and the elimination of central banks, which in modern market economies are the only socialist planning agencies in the monetary sphere that remain operative.

It is not surprising that the only theorists to predict the Great Depression of 1929 were Austrians, namely Ludwig von Mises and Friedrich Hayek. They foresaw it as a consequence of the monetary and financial excesses committed after the establishment of the United States Federal Reserve in 1913, and especially during the roaring twenties. (Incidentally, during those years, not only Keynes, but also the monetarists led by Fisher, believed the economy had entered a new bonanza period that would never end).

Austrian economists also predicted the stagflation which emerged after the incorrectly named Oil Crisis of 1973 that almost entirely destroyed the keynesian theoretical analysis. Moreover, austrians have repeatedly warned about the credit bubble and «irrational exuberance» characteristic of the again so-called «New Economy» period, which began 15 years ago. (see Huerta de Soto 2006.)

The development of the theory of entrepreneurship has been another of the Austrian School's main contributions. «Entrepreneurship» refers to the human capacity to recognize the opportunities for subjective profit that arise in one's environment and to act accordingly to take advantage of them.

When people act in this way, they set in motion a creative process by which pre-existing maladjustments are coordinated. This process lies at the heart of the spontaneous order of the market, as Hayek and Kirzner have shown.

Intimately related to the above is the dynamic concept of competition, understood as a process of rivalry, creativity and discovery in which entrepreneurs compete with each another to be the first to find and seize profit opportunities. This concept is diametrically opposed to the

neoclassical model of «perfect» competition, in which, paradoxically, everyone does the same thing and sells at the same price; in other words, in the neoclassical model of perfect competition, nobody competes.

We should also note that Austrians criticize the unjustified application of the methodology used in natural sciences and physics to the field of economics, an error Hayek refers to as «scientism». The Austrian School has developed an aprioristic-deductive methodology which appropriately links the formal realm of theory with the empirical realm of history.

Austrians reject the use of mathematics in economics, since mathematics is a formal language which has emerged in response to the demands of physics and formal logic. In these areas, constancy is assumed, and entrepreneurial creativity and the passage of subjective, non-spatialized time are entirely absent. For the Austrians, only the verbal languages that human beings creatively evolve in the course of their daily entrepreneurial tasks provide a suitable vehicle for scientifically analyzing the real-world facts that pertain to spontaneous market orders, which are never in equilibrium.

In addition, Austrian economists regard the prediction of specific economic events as the task of the entrepreneur and not of the economic scientist. At most, economists can make qualitative or theoretical «predictions», «pattern predictions», to use Hayek's terminology, concerning the discoordinating effects of economic interventionism in any of its forms. However, they cannot, as economic scientists, make predictions which apply to precise circumstances of time and place.

In short, for Austrians, the fundamental economic problem is not a technical one, of how to maximize an objective, constant, and «known» function subject to constraints which are also considered «known» and constant. On the contrary, the fundamental economic problem is strictly «economic» in the Austrian sense: it arises when many ends and means compete with each other, and when knowledge about them is not given nor constant, but dispersed throughout the minds of countless real human beings who are constantly creating it anew.

In this situation, one cannot know all of the existing possibilities and alternatives, much less those that will be created in the future, nor the relative intensity with which each is desired. Therefore, it is not surprising that a growing number of prominent mainstream neoclassical economists, like Mark Blaug, have shown great courage and have ultimately declared their apostasy from the general-equilibrium model and the neoclassical-keynesian synthesis. Blaug concludes: «I have come slowly and extremely reluctantly to the view that they [the Austrian School] are right and that we have all been wrong» (Blaug and de Marchi 1991, 508).

Austrian theorists view the Chicago School's defense of the free market as particularly erroneous: a «perfect» market in the neoclassical

sense is a contradiction in terms. The market must be defended not because it is «perfect» or Pareto efficient, but because it is a process of discovery, creativity, and coordination which is never in equilibrium. Furthermore, it is the only possible alternative, and it cannot be improved (but only worsened) through government regulations.

It is generally agreed that the 1871 publication of *Principles of Economics*, by Carl Menger (1840-1921), gave birth to the Austrian School of Economics. Nevertheless, Menger actually adopted a tradition of thought which originated in continental Europe and can be traced back to the Spanish theorists from the School of Salamanca, of the Sixteenth and Seventeenth centuries. Thus, we could say that in a strict sense, the Austrian School should also be called the «Spanish School» (Huerta de Soto 2000).

The scholastics of the Spanish Golden Age had already formulated the following basic principles of the austrian school: First, the subjective theory of value (articulated by Diego de Covarrubias y Leyva); Second, the idea that prices determine costs and not vice versa (as discovered by Luis Saravia de la Calle); Third, the dynamic nature of the market and the impossibility of obtaining the information which relates to equilibrium (as explained by Juan de Lugo and Juan de Salas); Fourth, the dynamic concept of competition, understood as a process of rivalry among sellers (which is a contribution of Castillo de Bovadilla and Luis de Molina); Fifth, the principle of time preference (rediscovered by Martín de Azpilcueta); Sixth, the distorting effect of inflation on the real economy (explained by Juan de Mariana, Diego de Covarrubias, and Martín de Azpilcueta); Seventh, the critical analysis of fractional-reserve banking (included in the writings of Luis Saravia de la Calle and Martín de Azpilcueta); Eighth, the fact that bank deposits form part of the money supply (discovered by Luis de Molina and Juan de Lugo); Ninth, the insight of Juan de Mariana that a lack of information makes it impossible to organize society through coercive commands; and Tenth, the liberal tradition that all unjustified intervention in the market violates natural law.

Menger's primary contributions include the subjective theory of value, the discovery of the law of marginal utility, the theory of the spontaneous emergence of institutions, the conception of the production process as a series of successive temporal stages, and the criticism of historicism in the *methodenstreit* against Schmoller and the rest of the German «socialists of the chair».

Menger's most brilliant pupil, Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914), developed these contributions and applied them to both the theory of interest (which holds that interest is determined by the subjective valuation of time preference, and never by the marginal productivity of capital) and the theory of capital, understood as the estimated value, in terms of free-market prices, of the Capital goods which embody the intermediate

stages in any production process. Moreover, Böhm-Bawerk demolished the marxist theory of exploitation, as well as Marshall's theory of price determination, which held that utility and costs jointly determine prices. (Marshall was right about utility, but mistaken about costs.)

Ludwig von Mises (1881-1973) was the leading member of the third generation of Austrian economists and without a doubt the most important member of all of them. Mises was responsible for the school's most vital practical contributions: the theory of the impossibility of socialism, the theory of economic cycles, the theory of entrepreneurship, the criticism of interventionism, and the systematization of the austrian methodology. He also gave us the best-known treatise on austrian economics, *Human Action*, which has appeared in numerous editions and in all languages (for instance at least 7 editions only in my own country, Spain).

Mises's foremost disciple was Friedrich a. Hayek (1899-1992), winner of the 1974 Nobel Prize in economics. Hayek further developed all of Mises's contributions, demolished keynesian economic theory, and was the key theorist of the spontaneous market order in the Twentieth century.

Closer to our time, the chief austrian economists have been Murray n. Rothbard (1926-1995), the author of over twenty books and hundreds of articles on theory and history who provided the driving force behind the theory of anarcho-capitalism; and Israel M. Kirzner (1930-), a professor of economics at New York university who has perfected the Austrian theory of entrepreneurship.

But our greatest cause for optimism about the future of the Austrian School as the main intellectual background for this new globalized world of the 21st Century, based on entrepreneurship and creativity, is the growing number of young scholars, who in their uncompromising search for scientific truth, are abandoning the keynesian and monetarist theories of the old mainstream, and embracing the Austrian School of Economics all over the world.

For this reason, i would consider it in Austria's national interest to foster knowledge and research in the field of the Austrian School of Economics, so that at the country's universities, this approach steadily replaces the old keynesian, neoclassical and monetarist teachings, which are included like a potpourri in the university text books currently used, most of them of American origin.

It is true that it is often difficult to be a prophet in one's own land, but let us hope that this new tide soon also reaches the German-speaking world and especially this wonderful country of Austria, where the Austrian School was born. And if my book helps even just a bit to accomplish this important task i will consider that all my effort has been worthwhile.

Thank you very much.

BASIC BIBLIOGRAPHY

- HAYEK, FRIEDRICH A. 1990. *The Fatal Conceit: The Errors Of Socialism*. Edited by W. W. Bartley, III. Chicago: University of Chicago Press, New York and London: Routledge.
- HUERTA DE SOTO, JESÚS. 2007. *Die Österreichische Schule Des Nationalökonomie: Markt und Untemehmerische Kreativität*. Wien: Friedrich A. V. Hayek Institut.
- 2006. *Money, Bank Credit And Economic Cycles*. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute.
- 2005. *Socialismo, Cálculo Económico, y Función Empresarial*. 3rd ed. Madrid: Unión Editorial.
- KIRZNER, ISRAEL M. 1973. *Competition And Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- MISES, LUDWIG VON. 1996. *Human Action: A Treatise On Economics*. Edited by B. B. Greaves. 4th edition. New York: Foundation For Economic Education.
- ROTHBARD, MURRAY N. 2004. *Man, Economy, And State*. Scholar's edition. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute.
- 2006. *An Austrian Perspective On The History of Economic Thought*. Vol. 1, *Economic Thought Before Adam Smith*. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute.
- 2006. *An Austrian Perspective On The History of Economic Thought*. Vol. 2, *Classical Economics*. Auburn, Alabama: Ludwig Von Mises Institute.

REFERENCES CITED

- BLAUG, MARK, AND N. DE MARCHI, EDS. 1991. *Appraising Economic Theories*. London: Edward Elgar.
- COASE, RONALD H. 1997. «Looking For Results.» Reason: *Free Minds And Free Markets* (January).
- HUERTA DE SOTO, JESÚS. 2006. *Money, bank credit, and economic cycles*. Translated by Melinda A. Stroup. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute.
- MISES, LUDWIG VON. 1978. *Notes And Recollections*. South Holland, Illinois: Libertarian Press.
- ROSEN, SHERWIN. 1997. «Austrian And Neoclassical Economics: Any Gains From Trade?» *Journal Of Economic Perspectives* 2, n^o. 4: 139-152.

Albert Esplugas, ganador del I Premio Liberal Fin de Carrera del Instituto Juan de Mariana

Uno de los objetivos esenciales del Instituto Juan de Mariana es el de promover que los más jóvenes tomen la iniciativa de desarrollar investigaciones sólidas en torno a los fundamentos del liberalismo que les sirvan tanto a ellos como a nosotros para crecer intelectualmente.

Con esta finalidad en perspectiva, el pasado mes de octubre de 2006 convocamos el primer Premio Liberal Fin de Carrera, dirigido a todos aquellos estudiantes que terminaran sus estudios y quisieran presentar un trabajo sobre su materia.

Tras meses de duras deliberaciones entre los diversos trabajos recibidos, el premio se concedió a Albert Esplugas Boter, por su excelente ensayo sobre «La comunicación en una sociedad liberal».

Como el propio autor afirma, con su trabajo ha tratado de estudiar «los fundamentos de una sociedad libre basada en la propiedad privada y las relaciones voluntarias» a través de «argumentos éticos y económicos» que permitan describir «el modelo ideal al que habría que tender», criticando para ello «aquellas acciones estatales que interfieren en las acciones de los individuos y apartan la realidad vigente del modelo expuesto».

El ensayo se divide en siete partes que van desde el análisis de la libertad de expresión como manifestación de la propiedad privada, a un análisis de la propiedad intelectual, de las subvenciones al cine o del status de Internet.

Un resumen más extenso puede leerse en:

<http://www.juandemariana.org/pagina/85/>

Albert Esplugas será premiado con 1.000 euros y la publicación de su trabajo, del que todos esperamos que sirva para difundir las ideas liberales también hacia el campo de la comunicación. ¡Muchas felicidades Albert!

Dos de los asistentes
al seminario *Ludwig von Mises*
de la Universidad Rey Juan Carlos
son galardonados por la Mont Pèlerin
Society con el Premio
Hayek de Ensayo de 2006

El Concurso Hayek de Ensayo del año 2006 se ha caracterizado por un gran éxito de participación. La contestación a la última convocatoria de este premio, ha sido la más importante de toda su historia: 66 trabajos en lengua inglesa y 15 en la recién creada versión española de este premio. Los participantes en el concurso escribieron acerca de los vínculos existentes entre el libre comercio y un orden mundial pacífico y los premios se decidieron y entregaron en la Reunión General de la Mont Pèlerin Society que tuvo lugar en noviembre de 2006 en la Universidad Francisco Marroquín de Guatemala.

Dentro de la versión española del Premio Hayek de Ensayo, los vencedores fueron Adrián Ravier (Argentina) —que obtuvo el primer premio—, Constanza Mazzina (Argentina) —el segundo— y, finalmente, Juan Ramón Rallo (España) que obtuvo el tercero.

Dos de los premiados, Adrián Ravier y Juan Ramón Rallo, son destacados participantes del seminario de doctorado *Ludwig von Mises*, que el profesor Jesús Huerta de Soto imparte dentro del programa de postgrado en Economía de la Escuela Austriaca del Departamento de Economía Aplicada I de la Universidad Rey Juan Carlos. Sin duda alguna estos premios suponen un gran motivo de satisfacción, y representan un gran estímulo para seguir trabajando en los contenidos que, año tras año, se tratan en este seminario caracterizado por la fuerte atracción que ejerce sobre estudiantes e investigadores interesados en profundizar en los procesos de mercado.

Estimados Adrián y Juan Ramón, ¡enhorabuena por vuestro premio!

Publicación en un sólo volumen
del libro de F.A. Hayek
Derecho, legislación y libertad

Unión Editorial, bajo la dirección de Juan Marcos de la Fuente ha publicado, dentro de la serie «Clásicos de la Libertad», y en un sólo volumen, las tres partes que integran la obra clásica de Hayek *Derecho, legislación y libertad*, hasta ahora sólo disponibles por separado y en formatos distintos. La traducción, originariamente realizada por Luis Reig Albiol, ha sido revisada en su totalidad por Juan Marcos de la Fuente habiéndose logrado una calidad de impresión y tipográfica muy difícil de encontrar entre las editoriales de nuestro país. Damos la enhorabuena a Unión Editorial por haber logrado culminar un proyecto tan ambicioso como necesario para impulsar el conocimiento de Hayek entre los estudios e investigadores de todos los países de habla hispana.

Publicación, por primera vez en español, de toda la obra metodológica de Carl Menger

Todo un hito en la historia de la Escuela Austriaca en nuestro país ha supuesto la publicación, por primera vez en español, de toda la obra metodológica de Carl Menger con el título de *El método de las ciencias sociales*. El libro ha sido realizado al cuidado de Dario Antiseri y Juan Marcos de la Fuente, publicándose dentro de la colección «Clásicos de la Libertad» de Unión Editorial.

Tras una Introducción de Dario Antiseri se incluyen, en primer lugar, las *Investigaciones sobre el método de las ciencias sociales y la economía política en particular* (1883); en segundo lugar, *los errores del historicismo en la economía política alemana* (1884); y en tercer lugar, *los Elementos de una clasificación de las ciencias económicas* (1889). La obra está recibiendo reseñas muy favorables, entre las que destaca la preparada por el prof. Huerta de Soto para la prestigiosa *Revista de libros de economía y empresa* que reproducirá en el próximo número de *Procesos de Mercado*.

*Sugerencias
de nuevas lecturas*

En su artículo titulado «Gold Standards and the Real Bills Doctrine in U.S. Monetary Policy» en *The Independent Review*, Vol. XI, N.º 3, Richard Timberlake refuta la doctrina defendida por economistas como Peter Temin, Barry Eichengreen o Ben Bernanke, quienes sostienen que la Gran Depresión fue causada por la ausencia de un Patrón Oro efectivo. Timberlake muestra que la Reserva Federal (Fed) impedía el funcionamiento del Patrón Oro. En los años veinte la Fed intentaba estabilizar el nivel general de precios, y a partir del año 1928 se centró en el desarrollo de la *Real Bills Doctrine*. Timberlake ataca esta doctrina, ya que permitía la expansión crediticia cuando los bancos descontaban letras a corto plazo. Argumenta que la expansión inducida por los banqueros depende de su optimismo sobre el valor futuro de las mercancías, y a su vez ese valor futuro está influido por el propio optimismo de los banqueros. Si éstos son demasiado optimistas, la expansión crediticia puede generar precios más altos y un aumento del valor nominal de las mercancías. No obstante, esta evolución no sería estable, por lo que Timberlake defiende la inocencia del Patrón Oro y culpa a la *Real Bills Doctrine* como causante de la Gran Depresión. Debe criticarse que Timberlake, partiendo de posiciones monetaristas, considere que una gran expansión crediticia hubiese sido la solución a la Gran Depresión, sin darse cuenta de que habría provocado un aumento de las malas inversiones, la inyección monetaria impidiendo la rápida liquidación de los malos procesos de inversión previos.

* * *

Jean-Louis Peaucelle en «Adam Smith's use of multiple references for his pin making example» publicado en *The European Journal of the History of Economic Thought*, Vol. 13, N.º 4 (diciembre de 2006), critica la hipótesis —mantenida por Rothbard, entre otros autores— de que Adam Smith copió su ejemplo de la producción de alfileres de la *Enciclopedia de Diderot*. En lugar de esto, Peaucelle mantiene que Smith copió de diferentes referencias para ilustrar el concepto de división del trabajo. Considerando este nuevo estudio, parece todavía más hipócrita la acusación de plagio lanzada por Smith a otros autores.

* * *

Bertrand Lemennicier, en su artículo «Fallacies in the Theories of the Emergence of the State», *Journal of Libertarian Studies*, Vol. 20, N.º 3 (Summer), desarrolla una crítica excelente a las falacias planteadas en

la teoría del surgimiento del Estado. Lemennicier critica tres supuestos dilemas sociales de la teoría de juegos: el juego de la coordinación, el dilema del prisionero y el juego del pollo. Muestra que los tres dilemas no hacen necesaria la existencia del Estado. Entre otras críticas fundamentales a la teoría de los juegos, Lemennicier argumenta que en el juego de coordinación como en el juego del pollo surgen de forma espontánea normas que permiten la cooperación. Además, en el dilema del prisionero, se impide la oportunidad de obtener ganancias a aquellas terceras personas que podrían facilitar la coordinación entre los jugadores.

* * *

En «Without Firing a Single Shot: Societal Defense and Voluntaryist Resistance», *Journal of Libertarian Studies*, Vol. 20, N.º 3 (Summer), Carl Watner ofrece una alternativa interesante para la defensa de una sociedad libre. Watner sostiene que deberían considerarse seriamente las ventajas e inconvenientes de la lucha pacífica frente a la lucha armada. La lucha pacífica consiste en hacer lo que está prohibido y negar que se hizo. Para el éxito de esta táctica, hace falta unidad de opinión en la población, una organización y planificación de la lucha pacífica, y una preparación y entrenamiento previos de la población. Las ventajas de la lucha pacífica según Watner son tres: 1) toda la ciudadanía de cualquier edad puede participar, 2) se minimizan las pérdidas de vidas humanas y el volumen de destrucción, y 3) no habrá nunca una pérdida final si siguen viviendo personas que resistan. Watner discute algunos ejemplos históricos de resistencia pacífica como la resistencia húngara frente a Austria en 1850-1867, la lucha pacífica india liderada por Gandhi y la Intifada en Palestina.

* * *

Yiting Li en su artículo «Banks, private money, and government regulation», *Journal of Monetary Economics*, 53, (2006), analiza la competencia entre dinero fiduciario y dinero privado. Li sostiene que el dinero estatal puede complementar al dinero privado y competir con él. Afirma que una ventaja de los coeficientes de caja pequeños, es hacer posible la financiación de más proyectos de inversión. Aunque el artículo contiene otros fallos propios de la teoría monetaria *mainstream*, confirma que existe un nuevo interés en la idea de la competencia monetaria.

* * *

Este interés en la competencia monetaria, también se refleja en el artículo «Currency competition: A partial vindication of Hayek» de Antoine Martin y Stacey L. Schreft en el *Journal of Monetary Economics*, Vol. 53 (2006). Estos autores consideran que la competencia en la emisión del «outside money» no generaría un problema de hiperinflación, ya que los agentes económicos no aceptarían más billetes una vez se alcanzara cierto nivel de emisión. En consecuencia, el propio comportamiento de los agentes frenaría la emisión de billetes. Además, sostienen que existe una cantidad óptima de dinero que, en teoría, podría alcanzarse con la ayuda de la intervención estatal. Sin embargo, en la práctica, esta cantidad no se va alcanzar porque, como afirman los autores, el gobierno tiene incentivos para emitir más dinero de la cuenta.

* * *

Georgios Karras, Jin Man Lee y Houston Stokes, se preguntan en su artículo del *Journal of Economics and Business* n.º 58 (2006) «Why are postwar cycles smoother? Impulses or propagation?». En su análisis, aceptan la hipótesis habitual de que los ciclos económicos posteriores a la Segunda Guerra Mundial han sido menos volátiles. Esta hipótesis, fue recientemente criticada por Joseph Davis apoyándose en datos diferentes (véase *Sugerencias de nuevas lecturas* en el número anterior de esta Revista *Procesos de Mercado*). Karras, Man Lee y Stoke sostienen en su estudio econométrico, que la supuesta reducción en la volatilidad fue causada principalmente por un menor número de *shocks* en la mayoría de los casos, y no por una estructura financiera más estable.

* * *

En «From economic stability to social order: The debate about business cycle theory in the 1920s and its relevance for the development of theories of social order, Lowe, Hayek and Eucken», Gerold Blümle y Nils Goldschmidt (*European Journal of Economic Thought*, Vol. 13, N.º 4, diciembre 2006), efectúan un análisis muy interesante de las teorías del ciclo desarrolladas por Adolph Lowe, Friedrich A. von Hayek y Walter Eucken. Goldschmidt y Blümle muestran que el estudio del problema del ciclo y de la inestabilidad económica, lleva a estos autores al desarrollo de sus correspondientes filosofías sociales. Además Goldschmidt y Blümle subrayan que dada la interdependencia entre

la teoría del ciclo y la teoría del orden social, no existe necesariamente una separación entre las distintas fases de los estudios de los tres autores señalados. Por tanto, rechazan la separación habitual entre Hayek I y Hayek II.

* * *

En el artículo «The Complex Taxonomy of the Factors: Natural resources, Human Action, and Capital Goods», publicado en *The American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 65, No. 3 (julio 2006), el georgiano-austríaco Fred Foldvary nos ofrece una taxonomía compleja de los factores de producción. En esta taxonomía, Foldvary desarrolla muchos aspectos interesantes y críticas a la economía neoclásica. Sobre todo, su artículo sirve de crítica a la simplicidad de la economía neoclásica a la hora de distinguir entre dos factores de producción homogéneos: el capital y el trabajo.

* * *

Bruce Mizrach, en «The Enron Bankruptcy: When did the options market in Enron lose it's smirk?» (*The Review of Quantitative Finance and Accounting* n.º 27, 2006), trata el curioso caso de la bancarrota de Enron. Mizrach muestra que las opciones no cotizaban según la ecuación de Black-Scholes. El caso de Enron muestra que el mercado financiero nunca está en equilibrio ni se sitúa en un entorno de información perfecta. Mizrach justifica las desviaciones como situaciones de un optimismo excesivo o una confianza exagerada.

* * *

En el número de abril de 2006 de *Economic Policy*, Georgina Santos y Gordon Fraser publican un artículo titulado «Road Pricing: Lessons from London», donde evalúan los efectos desincentivadores sobre la congestión del tráfico urbano en los centros de Londres, Roma, Durham y Singapur, del establecimiento de un precio o tasa por vehículo entrante. Quizás el alcalde de Madrid debería considerar esta solución antes de cerrar al tráfico sin más amplias zonas del centro de la capital de España. Mucho más interesante aún es el libro recientemente aparecido de Walter Block sobre las carreteras y calles privadas (*The Privatization of Roads and Highways: Human and Economic Factors*, The Edwmin

Mellen Press, Lewiston, Nueva York 2006, 381 páginas) que esperamos pueda publicarse en español cuanto antes.

* * *

James Ronald Stanfield con motivo de la recepción del premio «Veblen-Commons Award», pronunció un discurso donde trazó la relación existente entre el Institucionalismo Americano, la Economía Evolutiva y la Escuela Austriaca. Este discurso puede verse en el número de junio de 2006 del *Journal of Economic Issues* (Vol. XL, n.º 2, pp. 249-250). Curiosamente para los austriacos, parece que ya en 1898 Veblen reclamaba una «teoría del proceso económico» y de la «acción económica».

* * *

Una nueva biografía sobre el filósofo Alfred Schutz, participante del seminario de Mises en Viena, ha sido publicada por Michael D. Barber (*The Participating Citizen: A biography of Alfred Schutz*, State University of New York Press, Albany, NY, 2004). Christopher Prendergast ha publicado una favorable reseña de este libro en el *Journal of Economic Behaviour and Organization* (Vol. 60, 2006, pp. 439-477).

* * *

Finalmente, hay que destacar la publicación de los últimos números del *Quarterly Journal of Austrian Economics*, de la *Review of Austrian Economics*, y del *Journal of Libertarian Studies*, todos los cuales incorporan trabajos de gran interés.

MIGUEL ÁNGEL ALONSO y
PHILIPP BAGUS

NÚMEROS PUBLICADOS DE LA REVISTA

VOLUMEN I, NÚMERO 1, PRIMAVERA 2004

Artículos

- Jesús Huerta de Soto: *La teoría de la eficiencia dinámica*
- Dulce Saura Bacaicoa y Ángel Rodríguez García-Brazales: *Dinámica no lineal y economía austríaca*
- Miguel Ángel Alonso Neira: *Una guía para el estudio de la Macroeconomía del Capital: ¿Existen razones para pensar que los ciclos recesivos responden a errores políticos y empresariales?*
- Paolo Zanotto: *Alcune osservazioni sugli aspetti economico-politici dell'opera di Juan de Mariana*
- Óscar Vara Crespo: *La fundamental homogeneity de las teorías monetarias de Georg Simmel y Ludwig von Mises*

Notas

- Walter Block: *Open Letter to Mothers against Drunk Driving*
- Miguel Ángel Alonso Neira: *Economía experimental, economía del comportamiento y el futuro de la Ciencia Económica como disciplina científica*

Documentos

- Benjamín M. Anderson: *Moneda administrada frente a Patrón Oro*

Reseñas bibliográficas

- José Ignacio del Castillo: *Una lección magistral para entender el nazismo. Reseña de «Gobierno Omnipotente» de Ludwig von Mises*

Noticias

1. Seminario de R.W. Garrison en la London School of Economics
2. Fallecimiento de Marjorie Grice-Hutchinson
3. Concesión del Premio Víctor Mendoza a Tesis Doctorales

VOLUMEN I, NÚMERO 2, OTOÑO 2004

Artículos

- Javier Aranzadi del Cerro: *Teoría de la Acción y Fundamentos de Economía*
- François Facchini: *La théorie autrichienne des cycles: une théorie de la r currence des erreurs collectives d'anticipation*
- Dario Antiseri: *Friedrich A. von Hayek e il problema della solidariet *

Notas

- Jesús Huerta de Soto: *Hayek's Best Test of a Good Economist*
- Philipp Bagus: *La tragedia de los bienes comunales y la escuela austriaca: Hardin, Hoppe, Huerta de Soto, y Mises*

Documentos

- Hans Mayer: *El valor cognitivo de las teorías funcionales del precio. Investigaciones críticas y positivas referidas al problema del precio*

Reseñas bibliográficas

- Ingolf Günter Krumm: *Ludwig von Mises*

Noticias

1. Seminario sobre la macroeconomía del capital y la teoría del ciclo económico en la DICEA de la Universidad Autónoma de Chapingo (México D.F.)
2. Finn E. Kydland y Edward C. Prescott, premios Nobel de Economía del año 2004
3. Presentación de dos nuevos libros
4. Lectura de dos nuevas tesis doctorales
5. Presentación del primer número de la Revista Procesos de Mercado

VOLUMEN II, NÚMERO 1, PRIMAVERA 2005

Artículos

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

Notas

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

Documentos

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

Reseñas bibliográficas

- Jaime Hormigos Ruiz: *Reseña de Diccionario de Sociología, de O. Uñá Juárez y A. Hernández Sánchez*
- 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*
- 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*

Noticias

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

VOLUMEN II, NÚMERO 2, OTOÑO 2005

Artículos

- François Facchini: *L'ordre de marché comme croyance*
- José Atilano Pena López: *El problema de la racionalidad en la economía neoclásica*
- Paolo Zanutto: *Il divieto dell'usura nella società cristiana. Valore morale, significato storico e implicazioni economiche*
- Estrella Trincado Aznar: *La originalidad de la economía marginalista de Jeremy Bentham*

Notas

- Luis María Linde: *El dinero de los anarquistas*
- Francisco Capella: *Ética, libertad y drogas*
- Sonsoles Huerta de Soto: *Eficiencia y equilibrio en los mercados de capitales*

Documentos

- Ludwig von Mises: *El problema de las naciones subdesarrolladas*
- Peter J. Boettke: *Hayek y el socialismo de mercado: ciencia, ideología y política pública*

Reseñas bibliográficas

- Ludwig van den Hauwe: *Review of Honnecke, Hans Jörg (2000): «Friedrich August von Hayek: Die Tradition der Freiheit»*
- Adrià Pérez Martí: *Reseña de Thomas DiLorenzo (2004): «How capitalism saved America»*

Noticias

VOLUMEN III, NÚMERO 1, PRIMAVERA 2006

Artículos

- Enrico Colombatto: *Law, Economics and the Institutional Approach to Development and Transition: towards an Evolutionary Perspective*
- Albert Esplugas: *El monopolio de las ideas: Contra la Propiedad Intelectual*
- Philipp Bagus: *Five Common Errors about Deflation*
- Ignacio de León: *El Espejismo de la Eficiencia Económica*

Notas

- Jesús Huerta de Soto: *La Escuela Austriaca*
- Martín Krause: *Las limitaciones del trueque*
- Héctor Ñaupari: *¿Fracasó el liberalismo en América Latina?*

Documentos

- Gustave de Molinari: *Sobre la producción de seguridad*
- Ludwig von Mises: *La cataláctica lógica frente a la cataláctica matemática*

Reseñas bibliográficas

- Joan Font i Rosselló: *Reseña del libro de Juan Antonio Rivera «Menos utopía y más libertad»*
- Óscar Vara Crespo: *Reseña del libro de Kevin D. Hoover «Causality in Macroeconomics»*

Noticias

Artículos

- Hans-Hermann Hoppe: *The Limits of Numerical Probability: Frank H. Knight and Ludwig von Mises and the Frequency Interpretation*
- William Barnett II y Walter Block: *On Hayekian Triangles*
- Ludwig van den Hauwe: *The Uneasy Case for Fractional-Reserve Free Banking*
- Francisco Gómez García: *Juegos estratégicos: ¿es racional el comportamiento cooperativo?*

Notas

- Fabio Monsalve Serrano y Óscar De-Juan: *Juan de Lugo y la libertad en Economía. El análisis económico escolástico en transición*
- Francisco Capella: *Ética, economía y prostitución*
- Philipp Bagus: *The Problem of Accuracy of Economic Data*

Documentos

- Ludwig von Mises: *Ciencia Social y Ciencia Natural*

Reseñas bibliográficas

- Philipp Bagus: *A Tale of Two Schools: Mark Skousen's «Vienna & Chicago: Friends or Foes?»*
- Juan E. Castañeda Fernández: *Reseña del libro «Tiempo y dinero. La macroeconomía de la estructura del capital» de R.W. Garrison*
- Luis de Fuentes Losada: *Juega Dios a los dados? Reseña del libro «El gobierno de la fortuna» de Juan Antonio Rivera*

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

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
P.º de los Artilleros, s/n
28032 MADRID
Tel.: 91 371 85 57
Fax: 91 371 86 94
Internet: ommcamp@teleline.es