LECTURAS DE HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO

LECTURAS DE HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO

Segunda edición
revisada y aumentada

Recopiladas por

Adrián O. Ravier

Unión Editorial Argentina
2014

© 2012 UNIÓN EDITORIAL, S.A.
© 2014 UNIÓN EDITORIAL, S.A. (2.ª edición)
Martín Machío, 15 • 28028 Madrid
Tel.: 913 500 228 • Fax: 911 812 212
Correo: info@unioneditorial.net
www.unioneditorial.es

UNIÓN EDITORIAL ARGENTINA (GRUPO UNIÓN SRL)
Jerónimo Salguero 1833
C1425DEC Buenos Aires
Tel.: 011 4827 3744
Correo: union@lugardelibros.com
www.ar.unioneditorial.net

ISBN: 978-84-7209-632-5

Depósito Legal: M. 3.060-2014
Compuesto por JPM Graphic, S.L.
Impreso por La Imprenta Ya

Impreso en Argentina • *Printed in Argentina*

Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegido por las leyes, que establecen penas de prisión y multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes reprodujeran total o parcialmente el contenido de este libro por cualquier procedimiento electrónico o mecánico, incluso fotocopia, grabación magnética, óptica o informática, o cualquier sistema de almacenamiento de información o sistema de recuperación, sin permiso escrito de Unión Editorial, S.A.

ÍNDICE

Prólogo
Martín E. Krause 7

Prefacio
María Blanco 11

Introducción. LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO EN LA EDUCACIÓN DEL ECONOMISTA
Adrián Ravier 17

Nota introductoria a la segunda edición revisada y ampliada
Adrián Ravier 23

Capítulo I. EL PENSAMIENTO ECONÓMICO EN LA ANTIGUA GRECIA
Jesús Huerta de Soto 25

Capítulo II. SANTO TOMÁS DE AQUINO
Gabriel J. Zanotti 35

Capítulo III. JUAN DE MARIANA Y LOS ESCOLÁSTICOS ESPAÑOLES
Jesús Huerta de Soto 41

Capítulo IV. EL MERCANTILISMO: AL SERVICIO DEL ESTADO ABSOLUTO
Murray N. Rothbard 53

Capítulo V. FISIOCRACIA EN LA FRANCIA DE MEDIADOS DEL SIGLO XVIII
Murray N. Rothbard 75

Capítulo VI. RICHARD CANTILLON Y EL PRIMER TRATADO DE ECONOMÍA POLÍTICA
Adrián Ravier 97

Capítulo VII. ADAM SMITH: ECONOMISTA Y FILÓSOFO
Julio H. Cole 129

Capítulo VIII. LA TRADICIÓN DEL ORDEN SOCIAL ESPONTÁNEO: ADAM FERGUSON, DAVID HUME Y ADAM SMITH
Ezequiel Gallo 149

Capítulo IX. UNA INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA CLÁSICA
Nicolás Cachanosky 169

Capítulo X. MARX, EL ECONOMISTA
Joseph A. Schumpeter 189

Capítulo XI. LOS FUNDADORES DEL MARGINALISMO: JEVONS, MENGER, WALRAS
Juan Carlos Cachanosky 219

Capítulo XII. LA ESCUELA AUSTRIACA DE ECONOMÍA
Juan Carlos Cachanosky 247

Capítulo XIII. JOHN MAYNARD KEYNES
Joseph A. Schumpeter 275

Capítulo XIV. MILTON FRIEDMAN Y LA ESCUELA DE CHICAGO
Julio H. Cole 305

Capítulo XV. LA MACROECONOMÍA POST-LUCAS
Francisco Rosende Ramírez 323

Capítulo XVI. MR. KEYNES Y LOS MODERNOS
Axel Leijonhufvud 339

Capítulo XVII. MI PEREGRINAJE INTELECTUAL –LA ESCUELA DE LA ELECCIÓN PÚBLICA–
James M. Buchanan 363

Capítulo XVIII. RONALD COASE Y EL ANÁLISIS ECONÓMICO DEL DERECHO
Martín E. Krause 379

Capítulo XIX. LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL
Douglass C. North 391

Capítulo XX. LA ECONOMÍA EXPERIMENTAL
Vernon Smith 401

Capítulo XXI. ELINOR OSTROM Y LA ESCUELA DE BLOOMINGTON
Luis Eduardo Barrueto 407

PRÓLOGO
Martín E. Krause

Empiezo por el final: la enseñanza de la economía debería comenzar con la materia Historia del Pensamiento Económico. Lamentablemente se la suele encontrar más bien avanzada en la carrera y con poca importancia en relación a otras materias, dentro de las cuales reina suprema Macroeconomía. Esto le da un sesgo a toda la formación, los estudiantes son entrenados para ser ministros, consideran a la sociedad como un avión que tiene un destino ya fijado y una compleja serie de controles en la cabina del piloto. Si tan solo uno tuviera la oportunidad de sentarse allí, entonces llevaría a la economía por el camino correcto.

Sin embargo, la ciencia económica estudia en verdad un «orden espontáneo», resultado de numerosas acciones individuales con consecuencias generales que los actores individuales no necesariamente conocen o tienen en cuenta. Es la famosa «mano invisible» de Adam Smith.

Estudiar la Historia del Pensamiento Económico ayuda a comprender esto porque la misma ciencia es resultado de un proceso evolutivo espontáneo, y al considerar su evolución estamos comprendiendo que se ha realizado como un diálogo de autores, como una discusión extendida en el tiempo. El economista no escribe o desarrolla teoría como si partiera con una hoja en blanco, recibe el legado de numerosos autores anteriores y se dirige a los temas que estos han tocado, argumenta con ellos y respalda sus teorías o las desafía con otras nuevas o busca verificar su utilidad para interpretar la realidad. Puede haber cada tanto alguna revolución copernicana, pero la mayor parte del tiempo nos encontramos con desarrollos que van complementando una visión general hasta que las contradicciones que acumule hagan necesario plantearse un cambio de paradigma.

Ese carácter evolutivo también permite apreciar que el avance no es siempre lineal, la ciencia no siempre mejora y se supera, también puede adentrarse por senderos que la llevan a estancarse o incluso a retroceder. El regreso a los clásicos al que la historia invita, genera una oportunidad para que el alumno se reencuentre con algunos aportes fundamentales que nunca debieron haberse olvidado. Seguramente existirán distintas interpretaciones respecto a qué es un avance y qué un retroceso en la ciencia, y tendremos distintos ejemplos. Por mi parte quisiera presentar uno aquí: el olvido y abandono de la «Ley de Say» como producto de la visión keynesiana. Conocida siempre en una

versión simplificada de «toda oferta genera su propia demanda», por cierto que generaba una visión enfocada en el ahorro y la inversión como motores del crecimiento, un análisis en el cual las acciones individuales estaban sujetas a la misma lógica que los resultados colectivos: para cualquier individuo el camino para su progreso es producir, ahorrar, invertir y luego consumir más, ahorrar más e invertir más en un ciclo virtuoso de progreso. Pocos aceptan que su progreso depende de su nivel de consumo, y de consumir más de lo que se genera. El abandono de la ley de Say ha puesto el centro de análisis en el empuje de la demanda. Es esta ahora la que promueve la inversión y el crecimiento y es necesario impulsarla incluso mas allá de los recursos disponibles, una visión que ahora contradice la lógica de la acción individual. En muchas ocasiones, sobre todo cuando explota alguna crisis, la acción individual generaría un resultado negativo: el individuo persigue su interés personal pero en lugar de ser guiado por la mano invisible a contribuir al bien general, participa de un juego de dilema de prisionero en el cual traiciona la cooperación y todos terminan en peor situación. Se requiere de la sabiduría del estado para impulsar a los individuos a actuar en contra de lo que sería su interés. Leer o considerar a Jean Baptiste Say podría abrir la mente hacia un enfoque distinto del dogma que se enseña sin cuestionar.

También puede suceder que una cierta contribución sea erróneamente interpretada y perdure el error en el tiempo. Eso parece ser lo sucedido con el «teorema de Coase» en la interpretación de George Stigler (1952 [1966]) según la cual Coase parece estar afirmando que no existen costos de transacción en el mercado. En la edición de 1966 (en la primera no había referencia a Coase, su famoso artículo «El Problema del Costo Social» es de 1960) Stigler sostiene: «el teorema de Coase sostiene entonces que en condiciones de competencia perfecta los costos privados y los sociales serán iguales. Es una proposición muy importante para nosotros, economistas que hemos creído lo contrario por una generación, de lo que parecerá al joven lector que nunca estuvo errado aquí».[1]

Un gran número de economistas tomó la interpretación de Stigler, pese a que el mismo Coase se quejara de la mala interpretación de su teoría en el discurso para la recepción del premio Nobel en 1991. Coase, precisamente quiso señalar el inconveniente de la teorización de los modelos de equilibrio general que asumen información perfecta y ausencia de costos de transacción, llamando la atención acerca de las instituciones que permiten coordinar acciones entre individuos y reducir esos costos, con un lugar prominente del derecho de propiedad. Yalcintas (2010) realizó una investigación sobre cuarenta artículos que mencionan al teorema de Coase encontrando que el

[1] Stigler, George J. (1952 [1966]), *The Theory of Price* (New York: The MacMillan Co.), p. 113.

75% presentan la interpretación de Stigler, incluyendo libros de texto.[2] Este autor sostiene que esto se explica por el costo que significa revalidar las teorías pero no resulta extraño lo sucedido ya que la interpretación de Stigler encaja perfectamente con la visión neoclásica predominante. La revisión crítica de la Historia del pensamiento económico permite enmendar estos errores.

También ayuda a percibir la diversidad de teorías e interpretaciones. Salvo que la materia se llame «Macroeconomía comparada» o «Microeconomía comparada», es bastante probable que el profesor presente su visión sobre la materia, o la del texto que utiliza como bibliografía principal. A esto contribuye además la tendencia a enseñar la economía por medio de manuales y no a través de los textos originales de los autores. Si bien es cierto que también existen manuales de historia del pensamiento, el contenido se presta mucho más a la exploración de los autores originales.

Esta característica de la Historia del Pensamiento Económico la hace más abierta y contribuye a la apertura mental que otras materias tal vez cierran. La selección de textos que ha realizado Adrián Ravier no puede ser, por supuesto, completa, pero permite conjugar en un mismo texto la consideración de ciertos clásicos que ya han sido olvidados con algunos autores contemporáneos que no forman parte de los contenidos habituales. La selección muestra la preocupación de esos autores por el funcionamiento de los mercados como un orden espontáneo y la importancia del orden institucional para que tanto el mercado como la política funcionen lo mejor posible como mecanismos que permiten que se revelen las preferencias y luego generan información e incentivos para que los proveedores dirijan sus esfuerzos a satisfacerlas. Con distinto grado de imperfección, por supuesto, pero con una gran superioridad por parte del mercado respecto a la política.

Esto, creo, que se desprenderá como conclusión general del libro, aunque sus autores tengan perspectivas diferentes. Aunque podamos imaginar situaciones superadoras, por cierto que parece que nuestras sociedades se mueven entre distintos arreglos con participación diversa de las decisiones que se toman vía el mercado y aquellas que se toman vía la política. El mercado no es perfecto, en el sentido de Pareto, debido a las limitaciones del conocimiento; la política lo es menos aun porque apenas cuenta con un mecanismo para canalizar la búsqueda del interés personal hacia un relativo bien general. De allí se desprende un cierto grado de escepticismo para ese tipo de soluciones, una mayor confianza a los mercados y, por ende, una preferencia por un mayor grado de limitación del poder del que actualmente tenemos.

---

[2] Yalcintas, Altug (2010), «The "Coase Theorem" vs. Coase Theorem Proper: How an Error Emerged and Why it Remained Uncorrected so Long» (21 de junio de 2010). Disponible en SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1628163>.

PREFACIO
María Blanco*

Dicen que en tiempos difíciles hay que agarrarse a las raíces. En vista de la crisis mundial que vivimos en estos últimos años, este consejo también deberían tenerlo en cuenta los profesionales de la economía. Paradójicamente, la historia del pensamiento económico, que se remonta a las raíces de la teoría económica, no parece ser la disciplina que más importa a los analistas ahora mismo, no inspira ningún premio o reconocimiento público. Si acaso, los periodistas preguntan a los historiadores de la economía qué pasó en 1929 y tratan de buscar similitudes y diferencias y, sobre todo, titulares. Pero pocas personas, especialistas o no, se dan cuenta de hasta qué punto las políticas económicas desafortunadas que han provocado esta terrible situación mundial así como las posibles políticas que nos podrían ayudar a salir menos malparados de la crisis responden a una tradición que viene de lejos. Las políticas económicas no florecen de la nada, sino que tienen como fundamento el pensamiento económico.

Como docente de Historia del Pensamiento Económico he de reconocer que una de las tareas más difíciles de cada curso es la primera clase: esa en la que hay que justificar la existencia de la asignatura en los planes de estudio y en la que se pretende explicar en pocas palabras en qué consiste. Uno de los problemas estriba, en primer lugar, en mostrar a mentes jóvenes que se trata de una disciplina que aúna filosofía económica, teoría económica, historia económica, en un todo coherente; en segundo lugar, hay que explicar que consiste en la evolución de las respuestas, acertadas pocas veces o erróneas la mayoría, que los seres humanos hemos dado a los dilemas económicos, como por ejemplo, cuánto valen los bienes, cuál es el precio justo, qué causa la inestabilidad de los precios, o el paro.

Los alumnos suelen tener una idea bastante simple y lineal de la resolución de los problemas económicos, la que les ofrecen los periódicos y noticiarios; pero también la que les proporcionan otras disciplinas que muestran modelos económicos simples, que anhelan convertir la economía en una ciencia

---

* Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y profesora de Historia del Pensamiento Económico en la Universidad CEU-San Pablo. Asimismo, se dedica a la investigación de la metodología económica, análisis económico a través de la literatura, Escuela de la *Public Choice*, y de la psicología evolucionista, entre otros. Es autora del blog *Lady Godiva* <http://marygodiva.wordpress.com/>.

predecible: si tomas esta medida sucederá exactamente esto otro. Echar la vista atrás nos permite comprobar que las cosas no son tan sencillas. El mismo problema, por ejemplo, en cuestiones monetarias, no es exactamente igual en la época medieval cuando había tanta falta de metales preciosos que el siglo XVII o en la actualidad; también afecta al resultado el entorno jurídico de cada país y en cada momento, las instituciones, la evolución de la ciencia, la concepción del hombre, la creencia en una ley natural o no. Se trata de muchos factores interrelacionados, por encima de los cuales hay que destacar la imprevisibilidad de la acción humana. Por eso, cuando los alumnos preguntan por qué hay que estudiar los modelos erróneos, las ideas trasnochadas, que es en lo que creen que consiste en realidad la disciplina de Historia del Pensamiento Económico, hay que recordarles que lo nuevo no es necesariamente mejor que lo añejo, sino que lo que nos enseña la historia de las ideas económicas es, precisamente, que muchas de las conclusiones a que llegamos actualmente son las mismas que aquellas a las que llegaron quienes se plantearon los problemas económicos hace siglos, que a veces la teoría más explicativa se arrumba por motivos varios, y que siempre es una apasionante aventura investigar la genealogía de las ideas económicas.

Este libro enseña precisamente las raíces de la economía. Desde la Antigua Grecia hasta el día de hoy, se desgranan las escuelas, los autores, las ideas que han aportado su granito de arena para que lleguemos a ser lo que somos: un conjunto de soluciones mejor o peor articuladas que tratan de solucionar los problemas económicos del ser humano. Es una gran herramienta para los profesores y los alumnos universitarios y para todo aquel interesado en la filosofía económica.

La enseñanza ideal de la Historia del Pensamiento Económico debería consistir en la lectura meditada y comparada de los originales de los diferentes autores, no solo de Occidente, sino aquellos destacados también en el pensamiento oriental y musulmán. Esto llevaría muchos años, desde luego. Debo confesar que mi ideal sería dedicar toda una vida a hacer exactamente eso, pero la realidad siempre viene en mi ayuda y me recuerda que se trata de una sola disciplina de entre un ramillete. Por eso existen los manuales que resumen las principales enseñanzas de los principales autores de nuestro entorno, las economías occidentales. Sin embargo, la mayoría de ellos se centra en la ortodoxia, aquellos autores gracias a los cuales se ha desembocado en la teoría económica comúnmente aceptada en la profesión. Por más que este intento de sintetizar y abreviar el curso en atención a las necesidades de los planes de estudio universitarios me parezca legítima, no deja de ser un injusto y sesgado tijeretazo. Hay varios ejemplos que ilustran este defecto de los manuales al uso. El primero, es que en muy pocos aparecen las aportaciones de la Escuela de Salamanca, por más que constituyan la primera explicación

científica y seria de los fenómenos monetarios y que algunos de sus miembros fueran los fundadores intelectuales del liberalismo. Además, hay autores relevantes a quienes se les dedica muy poco espacio para dejar sitio a otros menos acertados pero más conectados con la economía ortodoxa. Por ejemplo, raras veces se explica en un manual al uso la teoría del empresario de Jean Baptiste Say, a quien se le reduce a su ley de las salidas, por la polémica que generó con Malthus y porque en el siglo XX John Maynard Keynes volvió a remover la discusión situándose al lado del reverendo Malthus.

Es cierto que, para compensar estas deficiencias, algunos autores como Murray Rothbard han escrito manuales de pensamiento económico con una perspectiva diferente, en el caso de Rothbard, la austriaca, por supuesto.

Pero es difícil que el alumno que acaba un curso de Historia del Pensamiento Económico tenga una visión completa de la disciplina. Por eso, este libro que tengo el honor de introducir es una herramienta perfecta para lograr una visión más amplia de la asignatura. Se trata de un libro de lecturas poco frecuente por dos razones fundamentales: los temas y los autores.

Por un lado, la selección de temas reúne la colección más completa de las corrientes y escuelas de la historia de las ideas. Hay un capítulo dedicado al pensamiento económico en Grecia, que supone, como en tantas ciencias, el verdadero origen de la reflexión económica, a pesar de lo cual, está ausente de muchos programas de la asignatura en las universidades del mundo. A este capítulo le siguen uno dedicado a Santo Tomás de Aquino, protagonista fundamental de la primera Escolástica y otro a Juan de Mariana y los escolásticos españoles, verdaderos padres del liberalismo, como ya he señalado, no tan reconocidos por muchos como deberían.

Para estudiar el mercantilismo y la fisiocracia se ha recurrido a los capítulos que Murray Rothbard incluyó en su primer volumen de *Historia del Pensamiento Económico antes de Adam Smith*, que aportan una visión histórica y filosófica de ambas corrientes.

El editor del volumen, Adrian Ravier, sigue la tendencia minoritaria que considera a Cantillon y no a Adam Smith como el autor del primer tratado de economía política, y le dedica un magnífico y completísimo artículo, suyo precisamente. Lo cierto es que hay sólidas razones que sustentan esta idea, y es un claro ejemplo de cómo lo más popular no es siempre lo más verdadero. Y es una de las lecciones de fondo que todo alumno de esta disciplina debería aprender.

Por otro lado, Adam Smith está incluido en un ensayo en el que se le enmarca en la tradición del orden espontáneo junto con Ferguson y Hume, separado de la tradición clásica. Esta ordenación, además de original, es probablemente más acertada que la habitual, en la que Smith encabeza la Escuela Clásica. La razón es que, a pesar de que Ricardo, Say, John Stuart Mill y tantos otros se

declaraban seguidores de Adam Smith, el momento histórico y filosófico en el que escribieron difería mucho de aquel del maestro. Para empezar Smith vivió en su Escocia natal y murió en la última década del siglo XVIII, antes de que el proceso de industrialización cambiara los procesos económicos de Inglaterra. Por el contrario, sus seguidores fueron, precisamente, testigos de los primeros esbozos, del desarrollo y de las consecuencias secundarias de la Revolución Industrial inglesa.

El siglo XIX se completa con un capítulo dedicado a Marx y otro a los precursores del marginalismo. Otra innovación del libro consiste en dedicarle un capítulo independiente a la Escuela Austriaca y no a las de Cambridge y Lausanne, a pesar de que la teoría económica convencional ha dejado injustamente de lado a los seguidores de Menger y ha encumbrado a Walras y Jevons. La Escuela Austriaca tiene una coherencia metodológica y una vigencia actual que hacen de ella una de las más interesantes del panorama teórico del siglo XXI.

Uno de los personajes más controvertidos del siglo XX es, sin duda, John Maynard Keynes. Por un lado, fue el economista más leído e influyente de su época. Por otro lado, la aplicación de sus teorías y las interpretaciones de sus seguidores, han sido seriamente perjudiciales para los países en los que se han aplicado. A pesar de ello la reciente crisis y recesión económicas las han resucitado de nuevo. Para ilustrar a un autor tan especial, el editor ha escogido un famoso ensayo escrito por Joseph Schumpeter y publicado en su libro *Ten Great Economists: from Marx to Keynes.*

Trás él, como no podía ser menos, aparecen Milton Friedman y la Escuela de Chicago, los rivales teóricos del keynesianismo por antonomasia. Cerrando el ciclo se le dedica un capítulo a la macroeconomía de la era post-Lucas, en el que se exponen las aportaciones a la teoría económica de la «revolución de las expectativas».

Los cuatro últimos capítulos exponen las cuatro vanguardias del pensamiento económico actual, además de la Escuela Austriaca. Y de ellos, excepto en el caso de Ronald Coase y el análisis económico del Derecho, que lo firma un especialista mundial en la materia, Martín Krause, los demás están narrados por los personajes en cuestión: James Buchanan, líder de la Escuela de Public Choice, Douglass North y la aproximación a la nueva economía institucional y Vernon Smith y la economía experimental. Desde luego, esta es una de las originalidades de este libro.

La elección del resto de los autores de los diferentes ensayos combina la ortodoxia, como en el caso ya mencionado de Schumpeter, con otros autores más polémicos, pero igualmente reconocidos internacionalmente como Jesús Huerta de Soto o Rothbard. Junto a ellos, Ezequiel Gallo, Nicolás y Juan Carlos Cachanosky, Gabriel Zanotti, Francisco Rosende, Julio Cole,

el propio Adrian Ravier y Martín Krause, quien además, se hace cargo del prólogo del libro. Un elenco excepcional. Dicen que la medida del valor de una persona viene dada entre otras cosas por el valor de aquellos de quienes se rodea. Esta afirmación hace justicia a Adrian Ravier quien ha escogido minuciosamente a los expertos en cada tema y se ha rodeado de los mejores, lo que nos ofrece una idea de su valía como economista y su profesionalidad.

No puedo más que sentirme muy honrada y agradecida por que haya contado conmigo para incluir estas palabras de introducción a un libro de lecturas que además de servir de estupenda herramienta de trabajo para las clases, hará, sin duda, las delicias de cualquier amante de la historia de las ideas económicas.

INTRODUCCIÓN: LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO EN LA EDUCACIÓN DEL ECONOMISTA

Adrián Ravier*

Existen dos formas de introducir al lector a la disciplina económica. La tradicional es a través de los manuales o tratados de economía. Sistemáticamente el lector estudia qué es la economía, cuál es el método científico a través del cual se contrastan las hipótesis, elementos microeconómicos como un simple intercambio, la determinación del precio, la función empresarial y los procesos de mercado; elementos de finanzas públicas, como la teoría de las fallas de mercado, el teorema de Coase, las fallas del estado y la teoría impositiva; también elementos de teoría monetaria para comprender el origen del dinero y el funcionamiento del sistema bancario y financiero; aspectos macroeconómicos, que trabajan en torno a la teoría del capital, la inflación, el pleno empleo y también los ciclos económicos y la política económica; y finalmente elementos que hacen al comercio internacional, como la división internacional del trabajo, la teoría de ventajas comparativas y la globalización.

Sin embargo, pienso que muchos profesores fallan en concientizar al alumno que el conocimiento moderno de cada uno de estos campos se ha visto desarrollado tras un largo proceso en el que muchas hipótesis han quedado momentáneamente descartadas, para dar lugar a otras nuevas, que hoy parecen superiores en cuanto a la comprensión del mundo.

Karl Popper nos ha enseñado que no es posible en ninguna ciencia la confirmación o refutación definitiva de las hipótesis, y es por eso debemos permanecer humildes ante los frutos de nuestras investigaciones y dejar abierta la puerta para que ciertas hipótesis que parecían refutadas, recuperen valor en un futuro.

Es así que surge este otro modo de introducir al lector a la disciplina. En este libro presentamos a través de una selección de textos un estudio evolutivo del pensamiento económico, desde los griegos hasta las escuelas de pensamiento económico modernas, de tal forma de ir tomando contacto con el desarrollo

---

* Este artículo fue publicado en su versión en inglés en la revista *Laissez Faire*, n.º 33 (septiembre de 2010): pp. 54-57. La traducción al español y su adaptación a este libro fue realizada por el propio autor. Se reproduce aquí con la correspondiente autorización.

de ideas que nos condujeron al conocimiento actual de la disciplina y a los debates modernos.

Hay un riesgo, sin embargo, en la arbitrariedad de la selección de estos trabajos. Cada uno de los artículos está sujeto a crítica, pues las obras aquí compiladas están escritas bajo una hermenéutica diferente en cada autor. Podemos tomar por ejemplo a Murray Rothbard y Gabriel Zanotti. El primero repasa toda la historia del pensamiento económico bajo la lupa del conocimiento moderno, lo cual puede resultar injusto para los autores y los contextos en los que trabajaron. El segundo, por el contrario, ofrece una mayor conciencia sobre los límites del contexto, y aclara que debemos tener cuidado, pues, al estudiar sus ideas «estamos saltando varios siglos en una montaña rusa que da una vuelta por sucesivas etapas hasta el mundo actual.»

Cabe señalar, que aun quien escribe –como editor del libro–, mantiene distancia sobre algunas de las hipótesis planteadas por los autores. Sin embargo, se ha privilegiado que el lector encuentre aquí material sobre las distintas etapas y distintos autores de la historia del pensamiento, y que tras la lectura, queden abiertos interrogantes que deberán llevar al lector por nuevo material para encontrar respuestas y un mejor entendimiento del proceso evolutivo que caracterizó al pensamiento económico.

Quizás sorprenda al lector que la superioridad de este segundo proceder no es compartido por muchos especialistas en el campo. Existen muchos economistas y lo que es más grave, muchos profesores de economía, que han prescindido de la historia del pensamiento económico.

Podemos tomar como ejemplo aquel conocido post en el blog personal del profesor Gregory Mankiw[1], autor de «Principles of economics», un manual que lleva vendidas más de un millón de copias en diecisiete lenguas. Mankiw ofrecía una respuesta a un alumno quien le había preguntado cuál era su opinión sobre «La Acción Humana», tratado de economía de Ludwig von Mises, publicado en 1949. Su respuesta fue franca: «no lo he leído». Pero a paso siguiente ofreció una justificación: «*En Economía se asume que cualquier cosa escrita hace más de 20 o 30 años es irrelevante*».

I. LA TEORÍA WHIG DE LA HISTORIA DE LA CIENCIA

La premisa que Mankiw quiso expresar mediante esta afirmación es que si una teoría es relevante pasa inevitablemente a formar parte del conocimiento que un futuro Ph.D. en economía debe recibir durante su entrenamiento.

---

[1] Véase Gregory Mankiw, *Austrian Economics*, en Greg Mankiw's Blog, Monday, April 03, 2006.

Mankiw es un defensor de la interpretación whig de la historia,[2] la que cuenta entre sus principales representantes a al menos dos premios Nobel, como Paul Samuelson[3] y George Stigler.[4]

La concepción de estos tres consagrados economistas es lo que Murray Rothbard ha llamado en la introducción a su historia del pensamiento económico «la teoría whig de la historia de la ciencia», esto es, la creencia de que los economistas modernos han leído, asimilado e integrado la totalidad de los conocimientos elaborados con anterioridad y que, por tanto, la evolución de la ciencia sigue siempre un curso ascendente, progresivo y lineal.

Este «enfoque del progreso continuo, siempre hacia delante, y hacia arriba, quedó reducido a la insignificancia ante mis ojos», decía Rothbard, «como debería haber quedado ante cualquiera, tras la publicación de la afamada *Structure of Scientific Revolutions*, de Thomas Kuhn. Kuhn no prestó atención a la economía, centrándose más bien, a la usanza de filósofos e historiadores de la ciencia, en esas ciencias decididamente "duras" que son la física, la química y la astronomía.»[5]

En pocas palabras, Kuhn –quien siempre habló de científicos, sin diferenciar entre aquellos que se dedican a naturales y sociales–, nos enseñó a los economistas, y a todos aquellos dedicados a las ciencias sociales, que no hay razones para que la ciencia siga necesariamente un curso progresivo, sino que, con frecuencia, los científicos sociales se encierran en sus paradigmas y tratan de reforzarlos y perpetuarlos, incluso mediante degeneraciones teóricas.

Siguiendo la línea de Kuhn, Rothbard llega a una conclusión similar: «Es hasta muy probable que la economía, en lugar de ser un edificio siempre en progreso a cuya construcción cada cual ha contribuido con su aportación, pueda haber y de hecho haya procedido de manera aberrante, incluso a modo de zigzag, con falacias sistémicas aparecidas más bien tardíamente que hayan desplazado del todo paradigmas anteriores mucho más adecuados, redirigiendo así el pensamiento económico por una vía degenerativa, totalmente errónea e incluso trágica. Para cualquier período considerado, el recorrido

---

[2] El whiggism fue originalmente planteado por Herbert Butterfield en 1931. Véase Herbert Butterfield (1931), *La interpretación Whig de la Historia en «La Historia de la Ciencia. Fundamentos y transformaciones»* sel. de Miguel De Asúa, Centro Ed. Am Latina, 1993, pp. 125-133.

[3] Véase Paul A. Samuelson (1987), «Out of the closet: A program for the Whig history of Economic Science» *History of Economic Society Bulletin*, vol. 9, n.º 1, pp. 51-60. Véase también Paul A. Samuelson (1988), «Keeping whig history honest», *History of Economics Society Bulletin*, (1988) vol. 10, n.º 2 Fall, pp. 161-167.

[4] Véase George Stigler (1982), «The Process and Progress of Economics», *The Journal of Political Economy*, vol. 91, n.º 4. (Aug., 1983), pp. 529-545.

[5] Véase la introducción de Murray N. Rothbard (1995), *Historia del pensamiento económico,* Vol. I: El pensamiento económico hasta Adam Smith, Unión Editorial, p. 24.

absoluto descrito por la economía puede haber sido tanto ascendente como descendente.»[6]

II. CIENCIAS NATURALES *VERSUS* CIENCIAS SOCIALES

No es necesario repetir aquí, las similitudes y distinciones que diversos teóricos de la Escuela Austriaca han desarrollado entre la física, la química o la biología por un lado, y la economía por otro.

El punto que queremos señalar es que si bien los teóricos de las ciencias naturales indagan en la filosofía de la ciencia o en una historia del pensamiento científico, estos no acostumbran estudiar la evolución de las ideas a través de sus fuentes originales. Un físico cree estar seguro de que un moderno manual o tratado de la física incluirá los avances más importantes de la disciplina, sin necesidad, de parte del lector, de dedicar tiempo al estudio de las fuentes.

¿Por qué entonces en economía acostumbramos a ir a las fuentes originales? ¿Podemos confiar los economistas que el autor de un moderno manual o tratado de economía, como podría ser el del mismo Mankiw, logrará asimilar e integrar la totalidad de los conocimientos elaborados con anterioridad?[7]

La respuesta es negativa y la historia del pensamiento económico abunda en ejemplos donde la interpretación de textos es tan confusa y diversa que un economista responsable sencillamente no puede confiar en la interpretación de un tercero, y necesariamente debe ir a la fuente.

Tomemos por caso la famosa Ley de Say. La misma representaba el corazón del pensamiento clásico hasta que John Maynard Keynes, supuestamente, la refutó en su Teoría General de 1936.

Hoy sabemos que la lectura keynesiana de Say fue equivocada, e incluso engañosa e irresponsable, si tomamos en cuenta que Keynes ni siquiera habría leído a Say, sino a través de John Stuart Mill.[8] Vale la pena recordar que Keynes ni siquiera cita a Say al intentar refutar su ley, lo que sugiere dudas sobre el conocimiento que Keynes poseía de las teorías de los economistas clásicos.

En el mismo sentido, ¿cuántas lecturas diversas tenemos de la obra de Keynes? La síntesis neoclásica del pensamiento de Keynes, ¿resume realmente las

---

[6] Véase Murray N. Rothbard (1995), *op. cit.*, p. 25.

[7] De modo similar: ¿Podemos creerle a Paul Samuelson cuando afirmó en 1988, que «My graduate students do know more than Ricardo and Marx.» Véase Paul A. Samuelson (1988), «Keeping whig history honest», *History of Economics Society Bulletin* (1988), vol. 10, n.º 2 Fall p. 165.

[8] Véase Steven Horwitz (2003), «Say´s Law of Markets: An Austrian Appreciation,» in *Two Hundred Years of Say's Law: Essays on Economic Theory's Most Controversial Principle*, Steven Kates, editor, Northampton, MA: Edward Elgar, 2003, pp. 82-98.

ideas del autor? Los seguidores más ortodoxos de Keynes aseguran que no. ¿Aconsejaríamos entonces a nuestros alumnos, no leer estos textos originales que ya tienen más de 20 o 30 años?

La respuesta, a mi juicio, es nuevamente negativa. En economía es fundamental la interpretación que se hace de los textos.[9]

III. LA FORMALIZACIÓN MATEMÁTICA *VERSUS* LA LÓGICA VERBAL

Me apresuro a conjeturar una posible respuesta de Mankiw o Samuelson, afirmando que si Say o Keynes han recibido lecturas o interpretaciones diversas u opuestas, esto obedece a la metodología por ambos empleada. Tanto Say como Keynes han escrito sus contribuciones a través de una lógica verbal; una lógica que, bajo la perspectiva de aquellos que abrazaron la formalización matemática, presta a ambigüedad.

La formalización matemática, como la entienden los físicos, y también los economistas matemáticos, no tienen esos «dobles sentidos» o «dobles interpretaciones» que con tanta frecuencia confunden las discusiones de ideas expresadas en la lógica verbal. Cuando los descubrimientos teóricos se expresan matemáticamente es más fácil transmitirlos, además de verificarlos o refutarlos por medio del experimento. La lógica matemática y la experimentación, desde su perspectiva, condujeron al enorme éxito de la ciencia.

Tal es así que Samuelson afirma que «dentro de todo economista clásico hay un economista moderno tratando de salir», queriendo identificar con «economista moderno» a aquel que, para sus contribuciones, utiliza la modelización y la formalización matemática. Y a paso siguiente afirma que «con un truco de manos, uno puede extraer de Adam Smith un modelo valioso.»[10]

Samuelson es un ejemplo en sí mismo. Su interpretación del mensaje de Keynes, bajo una matemática rigurosa y –probablemente por esta misma razón– tan popular, está sujeta a sucesivas controversias.

Ahora, abrazar la formalización matemática tiene, a mi juicio, una importante implicancia que es condenar a la ciencia económica a los modelos estáticos, de equilibrio, donde la irrealidad de los supuestos nos lleva a estudiar un mundo que no es.

En esta misma línea, Samuelson llegó incluso a afirmar en 1954 que los economistas incapaces de seguir la revolución matemática después de la

---

[9] La interpretación de textos también es esencial en las ciencias que Rothbard, más arriba, calificó de «duras». El punto es que no son tan «duras» como se suele suponer.

[10] Véase Paul A. Samuelson (1977), «A Modern Theorist's vindication of Adam Smith», *The American Economic Review*, vol. 67, n.º 1, pp. 42-49.

Segunda Guerra Mundial, son los que se refugian en la historia del pensamiento económico.[11]

IV. ECONOMÍA *VERSUS* ECONOMÍA POLÍTICA

Afortunadamente Mark Blaug, renombrado historiador del pensamiento económico, ha explicado –en contraposición a las palabras de Samuelson– que desde que la economía se independizó como ciencia, han convivido en ella dos tendencias: por un lado, aquellos con inclinaciones matemáticas; por otro, aquellos con una vocación filosófica.[12]

Los primeros representan la «economía» o en inglés «economics», atraídos por la formalización matemática, la experimentación y el uso de la econometría. Los segundos representan la «economía política» o en inglés «political economy», atraídos por la filosofía política e inclinados a ahondar en la historia del pensamiento económico.[13]

V. REFLEXIÓN FINAL

A modo de reflexión final, volvamos por un momento a la pregunta inicial: ¿Es la historia del pensamiento económico central en la educación de un economista? Eso depende. Si el alumno se quiere formar como un tecnócrata, publicar artículos en los últimos *journals* académicos, los más prestigiosos, e insertarse en el *mainstream*, posiblemente la historia del pensamiento económico sea una pérdida de tiempo, y le será más redituable aprender álgebra, análisis matemático, estadística y econometría. Claramente este libro tiene poco que aportar. Si el alumno se quiere formar como un pensador que reflexione acerca de los problemas reales que nos toca enfrentar, para intentar encontrar cuáles son las políticas económicas que nos permitirán en el futuro vivir en un mundo mejor, entonces no hay otro modo que indagar en la evolución de las ideas. Esperamos que para este segundo grupo este libro sea de interés y de inspiración.

---

[11] Véase Donald Winch (2006), «Intellectual History and the History of Economic Thought; A Personal Account», *IH and HET, Ecole Normale Supérieure de Cachan*, Paris, 2006 pp. 1-20.

[12] Véase Mark Blaug (1985) [1962], *Teoría Económica en retrospección*, Ed. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

[13] En este grupo podríamos incluir al pensamiento clásico, la Escuela Austriaca, la Escuela de la Elección Pública, la Nueva Economía Institucional, la economía experimental, parte del análisis económico del derecho, a los seguidores más ortodoxos de Keynes, e incluso el Marxismo.

NOTA INTRODUCTORIA A LA SEGUNDA EDICIÓN REVISADA Y AMPLIADA

Adrián Ravier

Es un enorme placer reeditar este libro que fuera publicado simultáneamente en España y Argentina, por primera vez, en 2012. No solo ha recibido la atención de distintos catedráticos en universidades de España, Guatemala, Argentina y Bolivia, sino que los mismos alumnos de los cursos en los que lo he utilizado me han manifestado su valoración de la introducción que a través de él se desarrolla a la historia del pensamiento económico. A todos ellos, mi agradecimiento.

Debo agradecer especialmente a Marco Antonio Del Río, profesor de Economía y Finanzas en la Universidad Privada de Santa Cruz (UPSA), en Bolivia, por la reseña crítica que elaboró en la revista *Laissez Faire* de la Universidad Francisco Marroquín, en el número correspondiente a marzo-septiembre de 2012. Sus reflexiones acerca de la disciplina académica y la práctica docente, especialmente en la historia del pensamiento económico, me han obligado a meditar y reflexionar acerca de posibles cambios que mejoren la versión inicial.

Motivado por esa reseña, incluimos en este nueva edición revisada y ampliada un texto de Julio H. Cole sobre Adam Smith (Capítulo VII) para hacer un poco más de justicia a uno de los pensadores más importantes de la historia del pensamiento económico. Esta biografía de Adam Smith viene a complementar los dos ensayos incluidos originalmente sobre *la tradición del orden espontáneo*, escrito por Ezequiel Gallo, y *la introducción a la economía clásica*, escrito por Nicolás Cachanosky.

También quiero agradecer a mis compañeros de cátedra en la Facultad de Ciencias Económicas y Jurídicas de la Universidad Nacional de La Pampa, no solo por utilizar este libro en las comisiones prácticas sobre historia del pensamiento económico, sino también por alentarme a incluir en esta segunda edición un ensayo que muestre la *versión moderna del keynesianismo* (Capítulo XVI). Fue difícil la elección de este ensayo, pero opté por el trabajo de Axel Leijonhufvud porque se ha constituido en un clásico de la disciplina. Mi agradecimiento también al autor por ceder estos derechos.

Por último, y a modo de homenaje a Elinor Ostrom –primera mujer en recibir el Premio Nobel de Economía y recientemente fallecida–, aprovecho

la oportunidad para incluir un espacio para tratar el pensamiento de la Escuela de Bloomington (Capítulo XXI), en este caso a través de la pluma de Luis Eduardo Barrueto, quien desinteresadamente cedió sus derechos sobre este escrito.

Elinor Ostrom, y también su marido Vincent Ostrom, se suman a los esfuerzos de Friedrich Hayek y la Escuela Austriaca, James M. Buchanan y la Escuela de la Elección Pública, Ronald Coase y el Análisis Económico del Derecho, Douglass North y la Nueva Economía Institucional y Vernon Smith con la Economía Experimental, por enfatizar aún más el renovado interés de los economistas por las «instituciones», lo que al menos para quien escribe abre algo de esperanza en el futuro de la profesión.

Es mi deseo que en este libro los jóvenes estudiantes y lectores encuentren una puerta de entrada al mundo apasionante de la evolución de las ideas.

La Pampa, 17 de enero de 2014

I.
EL PENSAMIENTO ECONÓMICO EN LA ANTIGUA GRECIA

Jesús Huerta de Soto*

I. INTRODUCCIÓN

En la Grecia clásica se inicia la epopeya intelectual que construyó los cimientos de la civilización occidental. Sin embargo, desgraciadamente, los pensadores griegos fracasaron en su intento a la hora de comprender los principios esenciales del orden espontáneo del mercado y del proceso dinámico de cooperación social que les rodeaba. Si bien hay que reconocer las grandes aportaciones realizadas por los griegos en el campo de la epistemología, la lógica, la ética e incluso de la concepción del derecho natural, fracasaron lamentablemente a la hora de entender que también debía desarrollarse una disciplina, la ciencia económica, que estuviera dedicada a estudiar los procesos espontáneos de cooperación social que constituyen el mercado. Peor aún, con el surgimiento de los primeros intelectuales, aparece también la tradicional simbiosis y complicidad entre pensadores y gobernantes. Ya desde un principio los intelectuales, en su gran mayoría, abrazan la bandera del estatismo, y sistemáticamente minusvaloran, e incluso critican y denigran la floreciente sociedad mercantil, comercial y artesanal que les rodeaba. Quizá hubiera sido mucho pedir que, con los mismos albores del conocimiento filosófico y científico los griegos entendieran también desde un principio al menos los rudimentos de una disciplina que, como la economía política, es la más joven de todas las ciencias y tiene como misión el estudio de una realidad tan abstracta y difícil de comprender como es la del orden espontáneo del mercado. Pero lo que sí llama la atención es cómo los filósofos griegos, al igual que los intelectuales de hoy, no pudieron evadirse de la arrogancia cientificista de creerse legitimados para imponer a sus conciudadanos sus particulares puntos de vista, proponiendo para ello la utilización de la coacción sistemática del gobierno. La historia se repite una y otra vez y es muy poco lo que, incluso hoy, hemos avanzado en este sentido.

---

* Este artículo fue publicado originalmente en *Procesos de Mercado, Revista Europea de Economía Política,* vol. V, n.º 1, primavera de 2008.

II. EL CONTEXTO HISTÓRICO POLÍTICO

El paralelismo se da también, no solo en relación con las simpatías estatistas de los pensadores sino, además, respecto del contexto de rivalidad entre dos concepciones radicalmente opuestas relativas al gobierno y a la libertad individual. En efecto, a lo largo de gran parte del siglo XX el mundo y la sociedad en general se han encontrado divididos: por un lado, la concepción liberal basada en el gobierno limitado, el respeto a la sociedad civil y la libertad y responsabilidad individual (representada, al menos en términos relativos, por la sociedad norteamericana); por otro lado, el socialismo imperante que pretende recurrir al estado para imponer por la fuerza a la sociedad civil las más variadas utopías (representado durante gran parte del siglo XX por la ya extinta Unión Soviética). También en la Grecia clásica cabe identificar dos polos igualmente opuestos. Por un lado, la relativamente más liberal y democrática ciudad de Atenas, que es capaz de acoger una floreciente vida comercial y artesanal, en un orden espontáneo de cooperación social basado en el respeto e igualdad ante la ley. Frente a Atenas, destaca la ciudad de Esparta, profundamente militarista, y en la cual la libertad individual es prácticamente inexistente, pues todos los recursos se consideran que han de estar subordinados al estado. Llama la atención cómo, de manera invariable, los más importantes y destacados pensadores y filósofos atenienses no cesaron de criticar, fustigar y minusvalorar el orden comercial que les rodeaba y gracias al cual vivían, aprovechando, por contra, cada oportunidad para ensalzar el totalitarismo estatista que representaba Esparta. Parece como si los intelectuales de entonces, al igual que los de ahora, no pudieran sufrir el hecho de que, aun considerándose más sabios, no fueran capaces de cosechar en términos económicos los resultados de lo que ellos consideraban que era su propia valía, ni de resistirse a la tentación de imponer a sus conciudadanos sus particulares puntos de vista sobre lo que estaba bien o mal, proponiendo para ello en cada momento la utilización del poder coactivo del estado.

El reconocimiento de esta realidad no nos debe llevar al engaño de pensar que las polis relativamente más libres no fueran también víctimas, en muchas ocasiones, del estatismo. Por ejemplo, muchos políticos no dudaron a la hora de justificar que Atenas emprendiera políticas imperialistas, llegando incluso, como hizo Pericles en el siglo V a.C., a malversar el erario público para emprender obras faraónicas (como la del Partenón, que fue construido desviando recursos que habían sido acumulados con gran esfuerzo por diversas polis para otros fines de carácter defensivo), y a intentar convencer a sus ciudadanos de que lo importante era someterse a la voluntad del estado, debiendo estos preguntarse en cada momento qué podían hacer por el estado de Atenas en vez de cuestionarse qué es lo que podrían conseguir de él

(cantinela estatista que veinticinco siglos después repetiría y haría famosa el Presidente Kennedy). Además, las polis relativamente más libres no dejaron de estar sometidas a un ciclo político que, por paradójico y curioso que parezca, sigue afectando a nuestras sociedades en los tiempos actuales. En efecto, tras períodos de mayor libertad civil basada en el cumplimiento de las leyes en sentido material, invariablemente las ciudades entraban en crisis víctimas de la demagogia y la agitación dirigida por unos pocos y orientada a explotar a unos grupos sociales en favor de otros supuestamente más numerosos y menos privilegiados; todo lo cual daba lugar a importantes tensiones sociales, económicas y políticas que eventualmente terminaban en graves desórdenes y conflictos civiles que, a su vez, se utilizaban como justificación para incrementar el poder del estado encarnado en cada circunstancia histórica en líderes populistas sin escrúpulos que siempre se hacían coronar a sí mismos como «salvadores de la patria».

III. ALGUNOS EMBRIONARIOS INTENTOS DE ANÁLISIS ECONÓMICO

Es muy difícil conocer con precisión lo que pensaron los primeros filósofos griegos, pues son muy pocos y muy fragmentados los documentos que nos han llegado hasta hoy. Existe, no obstante, constancia de algunos inicios esperanzadores que, de haber sido continuados, podrían haber hecho posible un incipiente desarrollo de la teoría sobre el orden espontáneo del mercado.

Por ejemplo, Hesíodo, ya en el siglo VIII a.C., indicaba en sus poemas que la escasez es una constante en todas las acciones humanas y cómo la misma determina la necesidad de asignar de manera eficiente los recursos disponibles. Es más, Hesíodo se refiere a la competencia por emulación, que él denomina «buen conflicto», como una fuerza vital de tipo empresarial que hace posible superar en muchas circunstancias los grandes problemas que plantea la escasez de recursos. Además, para Hesíodo, la competencia solo es posible si se respeta la ley y la justicia, que inducen el orden y la armonía dentro de la sociedad. En este sentido, Hesíodo –y también en cierta medida Demócrito– se encuentra mucho más cerca de la correcta concepción del orden espontáneo del mercado de lo que después lo estarán Sócrates, Platón e incluso el propio Aristóteles.

Tras Hesíodo, destacan los filósofos sofistas que, a pesar de la mala prensa que han tenido hasta hoy, fueron ciertamente mucho más liberales, al menos en términos relativos, que aquellos grandes filósofos que vinieron después. En efecto, los sofistas simpatizaban con el comercio, el ánimo de lucro y el espíritu empresarial, desconfiando del poder centralizado y omnímodo de los

gobiernos de las ciudades estado. Y aunque hay que reconocer que en ocasiones cayeron en un relativismo semejante al patrocinado por los postmodernistas del mundo actual, desde el punto de vista de la defensa de la libertad del individuo frente al gobierno superaron con mucho a los pensadores socráticos posteriores. Llama finalmente la atención cómo la arrogancia cientificista a favor del estatismo característica de la mayoría de los intelectuales hasta hoy, se ha cuidado de desprestigiar por sistema a los sofistas –siempre políticamente «incorrectos»– tachándolos de pensadores poco coherentes y tramposos.

Posteriormente otros pensadores más modernos, como Protágoras en la época de Pericles, teorizaron sobre la necesidad de la cooperación social, insistiendo en que «el hombre es la medida de todas las cosas», lo que, llevado filosóficamente a sus últimas consecuencias, podría haber dado lugar al surgimiento natural del subjetivismo y del individualismo metodológico, imprescindibles puntos de partida de todo análisis económico de los procesos sociales. También Tucídides, maestro de historiadores, parece concebir mejor que muchos de sus coetáneos el carácter espontáneo y evolutivo del orden social, aparte de haber sabido resaltar como nadie, en su resumen sobre la oración fúnebre de Pericles, el carácter relativamente más liberal de la sociedad ateniense. Por último, debemos mencionar a Demóstenes, el gran campeón de la libertad de la Hélade frente al despotismo del tirano Filipo. No es una casualidad que Demóstenes entendiera la esencia consuetudinaria y evolutiva del derecho, y en ese sentido fuera capaz de superar la dicotomía reduccionista establecida por los griegos entre el mundo físico (natural) y el mundo supuestamente artificial de las leyes o convenciones: y es que, en general, los griegos no fueron capaces de darse cuenta de que en el cosmos natural debe incluirse también el orden espontáneo del mercado y las relaciones sociales que estudia la economía, pues para ellos todo lo relacionado con la sociedad, no era sino un resultado siempre artificial y deliberado de sus organizadores (a ser posible dictadores-filósofos tipo Platón).

El punto de vista subjetivista, en torno al cual habrá de girar toda la ciencia económica moderna, se encuentra, por ejemplo, en la definición de la riqueza que Jenofonte presenta en su *Economico*, cuando define la propiedad como «lo provechoso para la vida de cada cual». Es más, puede considerarse que Jenofonte es el primer tratadista que da entrada al concepto de eficiencia dinámica, consistente en incrementar la hacienda comerciando y tratando empresarialmente con ella (junto al concepto estático de eficiencia centrado en evitar el despilfarro y que según Jenofonte se lograría manteniendo en perfecto orden la hacienda familiar).

Pero a pesar de estos inicios prometedores, y de las grandes aportaciones realizadas en otros campos del pensamiento filosófico y científico (y quizás, precisamente por ello) en general los filósofos griegos cayeron en la fatal

arrogancia del intelectual cientista. Esta les cegó por completo a la hora de reconocer el mercado y el orden social evolutivo, haciéndoles caer en los brazos del estatismo y convirtiendo en «políticamente correcto» el desprecio por la actividad mercantil y comercial de sus coetáneos, así como la crítica despiadada a los pensadores (sofistas o no) relativamente más liberales.

IV. LOS CASOS ESPECIALMENTE PELIGROSOS DE SÓCRATES, PLATÓN E, INCLUSO, ARISTÓTELES

La característica común más importante a nuestros efectos de los tres filósofos más grandes de la antigua Grecia es que no fueron capaces de comprender la naturaleza del floreciente proceso mercantil y comercial que se desarrollaba entre las diferentes ciudades o polis griegas (tanto en la propia Grecia, como en Asia Menor y en el resto del Mediterráneo). Hablaron de la economía desde el instinto, más que desde la observación y la razón. Desdeñaron la labor de artesanos y comerciantes, minusvalorando la importancia de su trabajo diario y disciplinado. Se inicia así, de la mano de estos filósofos, la clásica oposición de los intelectuales ante todo lo que suponga comercio, industria y beneficio empresarial. Esta «mentalidad anticapitalista» (Mises) habrá de ser una constante entre los pensadores «ilustrados» a lo largo de toda la historia intelectual del género humano desde entonces hasta nuestros días.

Una ilustración paradigmática de esta oposición intelectual a todo lo que signifique beneficio empresarial, industria o mercado es la del filósofo Sócrates. De Sócrates hay que resaltar su tono arrogante y falsa modestia puesta de manifiesto en su discurso apologético de defensa ante el jurado que le juzgaba y que ha llegado a nosotros a través de Platón. No hay duda de su mala influencia entre los jóvenes de la ciudad de Atenas, a los que captaba ridiculizando el proyecto vital de sus padres, sacrificadamente dedicados al esfuerzo diario y honesto en los ámbitos del comercio, la artesanía y el mercado. Para Sócrates el ideal vital había que situarlo en la búsqueda de la «virtud», entendida como el desprecio a las riquezas materiales y, en concreto, al beneficio empresarial. Sócrates aprovechaba cada oportunidad para presumir de su pobreza e idealizar las supuestas virtudes del estado totalitario de Esparta, que entonces representaba los ideales opuestos a los de Atenas. Es más, en su discurso de defensa, levanta la indignación del jurado cuando proclama que sus servicios al estado de Atenas eran tantos, que en vez de ser sometido a juicio debería recibir una pensión vitalicia pagada por todos (¡en forma de alimentos financiados por la ciudad mientras durase su vida!). Y lo que es aún más grave, la estatolatría de Sócrates es tan obsesiva que le lleva a confundir el derecho positivo emanado de la ciudad-estado con el

derecho natural. Para él hay que obedecer todas las leyes positivas emanadas del estado, aunque sean «contra naturam», poniendo así los fundamentos filosóficos del positivismo legal en el que se fundamentarán todas las tiranías que han surgido a partir de él en la historia. En suma, desde el punto de vista de la teoría científica de los procesos de mercado la influencia de Sócrates es, ciertamente, desastrosa. Inicia e impulsa la tradición intelectual anticapitalista. Manifiesta su absoluta incomprensión sobre el orden espontáneo del mercado al que precisamente se debía la prosperidad ateniense que hizo posible que tanto Sócrates como el resto de los filósofos de su escuela pudieran permitirse el lujo de no trabajar y dedicarse a pensar. Y como pago a ese entorno de relativa libertad y prosperidad, Atenas solo recibió de Sócrates el desprecio y la incomprensión. Hemos de referirnos, finalmente, a la más que interesada autoinmolación de este filósofo. Él mismo reconoce que a su edad y con sus achaques poco hubiera podido hacer en el corto espacio de vida que habría de quedarle de aceptar el destierro que le sirvieron en bandeja sus jueces y verdugos. Por eso decide pasar a la posteridad haciéndose la víctima de un supuesto sistema opresor, cuando en realidad su muerte fue un suicidio, tan interesado como oportuno, fraguado por una mente arrogante y privilegiada que, además, pretendió con el mismo legitimar el culto al estatismo opresor desprestigiando el individualismo liberal.

Teniendo un maestro como Sócrates no es de extrañar que Platón ahondara aún más en sus errores. Platón construye la peligrosísima fundamentación filosófica del estatismo más antihumano, en la que habrán de beber directa o indirectamente todos los tiranos que hasta nuestros días han oprimido a la humanidad. En Platón se encarna el más puro ejemplo del más grave pecado intelectual en que puede caer un científico: el de la «fatal arrogancia» (Hayek) de creerse más sabio que el resto de sus congéneres y, por tanto, considerarse legitimado para imponerles por la fuerza sus particulares puntos de vista. Son características propias de Platón sus ataques a la propiedad privada; su alabanza de la propiedad común; su desprecio por la institución de la familia tradicional; su concepto corrupto de la justicia; su teoría estatista y nominalista del dinero; y, en suma, su ensalzamiento de los ideales del estado totalitario de Esparta. Todas estas son características típicas del intelectual que se cree más sabio y superior a los demás y que, sin embargo, ignora hasta los más elementales principios del orden espontáneo del mercado que hace posible la civilización. Además, Platón, ensalza el interés del estado frente al de los particulares, llegando incluso al extremo de intentar llevar a la práctica sus utópicos ideales de tiranía estatal. Afortunadamente, él y sus discípulos fracasaron, como no podía ser de otra manera, en todos sus intentos tanto en Siracusa como en el resto de Grecia. Finalmente, incluso en el ámbito de la epistemología las aportaciones de Platón fueron a la larga letales. Así, su

supuesto esencialismo, da entrada, por la puerta de atrás, al más grosero historicismo positivista, cuando en el ámbito de lo social pretende extraer las esencias conceptuales del estudio de la historia, poniendo así las bases de la filosofía histórico-positivista que tanto daño ha hecho lastrando el desarrollo de la ciencia social incluso hasta nuestros días. En suma, con Platón adquiere carta de naturaleza el ideal intelectual del científico arrogante que pretende convertirse en un «ingeniero social» para moldear la sociedad a su antojo. Enfoque que se refuerza, aún más si cabe, con la escuela del matemático Pitágoras, que consideraba que la virtud se encuentra en la «igualdad» y en el «equilibrio» que continuamente observaba en sus fórmulas y principios matemáticos, y que creía debían ser extrapoladas al cuerpo social.

Aunque Aristóteles no cae en los extremos socialistas de Platón también fracasa, estrepitosamente, a la hora de comprender en términos científicos el orden espontáneo del mercado. Filósofo al servicio del peor dictador de su época (Filipo de Macedonia, que acabó con el sutil entramado de ciudades-estado independientes que constituían la antigua Hélade) fue preceptor y maestro de un déspota tan tirano y alocado como Alejandro Magno. No es de extrañar que Aristóteles tampoco pudiera librarse del pecado de arrogancia intelectual que afectó a Sócrates y, sobre todo, a Platón: fue también un nostálgico del estatismo de Esparta y de todo lo que representaba el totalitarismo de esa ciudad-estado. Es cierto que no cayó en los extremos platónicos, que defendió la propiedad privada, y que llegó a intuir, incluso, la teoría subjetiva del valor en su distinción entre el «valor en uso» y el «valor de cambio» o precio de las cosas. Pero condenó la usura, no llegando a entender jamás la importancia determinante que tiene el interés como precio de mercado que hace posible la coordinación entre el comportamiento de consumidores, ahorradores e inversores. Su teoría de la justicia es harto confusa, al distinguir entre dos dimensiones, la «distributiva» y la «conmutativa», que poco o nada tienen que ver con la adecuación del comportamiento humano a principios generales del derecho y la moral, y que al basarse en supuestas equivalencias han venido confundiendo el pensamiento humano sobre tan importante tema prácticamente hasta hoy. Además, una ilustración casi perfecta de que nunca entendió el orden evolutivo y espontáneo del mercado es su convicción de que jamás podría llegar a subsistir una *polis* de más de cien mil habitantes, ante la imposibilidad de su gobierno de organizarla. Y es que Aristóteles tan solo entiende la polis como un ente autosuficiente y organizado desde arriba (*autarkía*) y no como una plasmación histórica del proceso espontáneo de cooperación social protagonizado por seres humanos de carne y hueso dotados de una innata capacidad empresarial. Por último, Aristóteles sigue la tradición socrática de menospreciar el trabajo y el beneficio empresarial que, de forma anónima y descentralizada, permitió el elevado estadio de

civilización que precisamente hizo posible que tanto él como el resto de los filósofos pudieron sobrevivir.

Por otro lado, Aristóteles también fracasó a la hora de explicar las razones del intercambio, concluyendo erróneamente que cuando el mismo se lleva a cabo es porque existen proporciones iguales entre cosas conmensurables (error que, en última instancia, sería posteriormente utilizado por Marx para fundamentar la falsa teoría del valor trabajo y, su corolario, la teoría marxista de la explotación). Aristóteles desconfió de la riqueza (*ploutos*) criticando expresamente el beneficio empresarial (así, en su *Política*, número 7), minusvalorando y ninguneando a los comerciantes (*Política*, números 3 y 4). También condenó el interés (*tokos*) considerando que era una injustificada generación de dinero a partir del dinero. Además, su incapacidad para entender el surgimiento espontáneo de las instituciones le llevó a afirmar que el dinero fue un invento deliberado del ser humano (y no, como de hecho fue, el resultado de un proceso evolutivo), no entendiendo tampoco el porqué la demanda de dinero nunca es ilimitada. Todos estos errores de Aristóteles contrastan, sobre todo teniendo en cuenta su brillantez intelectual, con sus grandes aportaciones en el campo de las otras ciencias y en especial, en el ámbito de la epistemología.

En efecto, aunque Aristóteles comparte los errores de Sócrates y Platón al no entender el derecho consuetudinario, ni el mercado, ni el resto de las instituciones sociales como órdenes espontáneos, siendo igualmente incapaz de distinguir entre la sociedad civil y el estado (distinción que dos siglos después entenderán perfectamente los estoicos romanos), existe un campo, el de la epistemología, donde sus aportaciones son trascendentales. Su distinción entre potencia y acto se aplicará, siglos después, incluso para entender la plasmación evolutiva de la naturaleza del ser humano. Su concepción sobre las esencias *formales* y su plasmación específica *material* servirá de base para la distinción epistemológica entre la teoría y la historia a la vez que hará posible su adecuada incardinación. Y ya más cerca del campo de la economía debe reconocerse la aproximación aristotélica a la concepción subjetiva del valor, y en concreto su distinción entre el concepto de valor de uso (subjetivo) y valor de cambio (precio de mercado en unidades monetarias) que de alguna forma constituye el fundamento de la conexión entre el mundo subjetivo interior de las valoraciones y el mundo objetivo exterior de los cómputos numéricos que hace posible el cálculo económico. Finalmente, frente al estatismo socialista de Sócrates, y sobre todo de Platón, Aristóteles efectúa una defensa racional de la propiedad privada que, aunque incompleta y tibia, habrá de constituir durante muchos siglos el más conocido fundamento filosófico de la misma.

V. BREVE NOTA SOBRE EL TAOISMO

Por último, es de gran interés recordar que, durante los mismos años en los que se fraguaba el pensamiento clásico griego (siglos VI al IV a.C.), surgían en la antigua China tres grandes corrientes de pensamiento: la de los llamados «legalistas» (partidarios del estado central), los confucianos (tolerantes con el mismo), y la de los taoistas, de orientación mucho más liberal y del máximo interés para la historia del pensamiento económico. Así, Chiang Tzu (369 a 286 a.C.), llega a afirmar que «el buen orden surge espontáneamente cuando se deja a las cosas solas», criticando el intervencionismo de los gobernantes a los que califica de «ladrones». Tzu fue además, de acuerdo con Rothbard, el primer pensador anarquista. En efecto, Tzu llegó a escribir que el mundo «no necesita sencillamente ningún gobierno; de hecho no debería ser gobernado en forma alguna».

Chuang Tzu siguió y llevó hasta sus conclusiones más lógicas el liberalismo individualista del padre del taoismo, Lao Tzu, el cual, en época de Confucio (siglos VI-V a.C.) concluyó que el gobierno oprimía al individuo y era siempre «peor que el tigre más feroz», de forma que consideraba que la política más adecuada de un gobierno era la «inacción», pues solo ella permitía al individuo prosperar y alcanzar la felicidad.

Dos siglos después el historiador Ssu-ma Ch'ien (145-90 a.C.) teorizó sobre la función empresarial típica del mercado que para él consiste en «tener una vista aguda para atrapar las oportunidades que llegan». Además de teórico del laissez faire, enunció correctamente el impacto que tenía el envilecimiento de la moneda por el estado, al hacer disminuir su poder adquisitivo (es decir, subir los precios).

El taoismo siguió desarrollándose durante siglos y ya en nuestra era destaca la figura de Pao Ching-Yen (comienzos del siglo IV) para el cual la historia del estado es la historia de la violencia y de la opresión a los débiles. El estado institucionaliza la coacción y agrava e intensifica los hechos aislados de violencia, generalizándolos a una escala inimaginable si el estado no existiera. Pao Ching-Yen concluye que la idea común de que un estado fuerte es necesario para combatir el desorden cae en el error de confundir la causa con el efecto. Es el estado el que genera la violencia y corrompe el comportamiento individual de los seres humanos a él sometidos, estimulando el robo y el bandidaje.

En agudo contraste con el pensamiento de los filósofos griegos y del resto de los intelectuales occidentales hasta hoy, el pensamiento taoista chino siempre defendió la libertad individual y el laissez faire, criticando el ejercicio sistemático y coactivo de la violencia que es propia de los gobiernos.

II.
SANTO TOMÁS DE AQUINO
Gabriel J. Zanotti*

Santo Tomás de Aquino nació en lo que hoy es Italia en el castillo de Roccasecca, perteneciente a la poderosa familia de los condes de Aquino. Hay relativo consenso sobre que nació en 1224 y murió en 1274. Fue educado en una abadía benedictina, dando desde pequeño signos evidentes de inteligencia y piedad. La familia planificaba un futuro brillante para el niñito Tomás, dentro de la carrera eclesiástica. Pero Tomás tenía otros planes. Se hace dominico, esto es, entra en la reciente orden fundada por Santo Domingo de Guzmán, dedicada al estudio y la predicación. La familia se opone porque, en aquella época, esta nueva orden religiosa, junto con la franciscana, era como una especie de izquierda de la Iglesia, que trataban de volver al auténtico espíritu del Evangelio en contra de la degeneración de las costumbres que se manifestaba sobre todo en esas carreras eclesiásticas como la que la familia quería para su pequeño. De allí una de las principales anécdotas, siempre contada: la familia encierra en su castillo al joven Tomás cuando este manifiesta su voluntad de «irse» con los dominicos, e incluso intentan convencerlo con métodos no del todo ortodoxos. Pero Tomás no acepta nada, sigue en lo suyo y finalmente «cuenta la leyenda» que algunos hermanos, con la tolerancia de la madre, ayudan a Tomás a escapar del castillo en cuyas afueras lo esperaban esos misteriosos frailes vestidos de blanco. Fin de su carrera eclesiástica.

Dentro de la orden fue un estudiante aplicado aunque muy callado. Sus dotes religiosas e intelectuales no escaparon a su maestro, San Alberto Magno, quien era uno de los audaces introductores de la metafísica y antropología de Aristóteles, hasta entonces manejada solo por los árabes. En 1256 es nombrado «Maestro de Teología» y enviado a París, ciudad que junto con Nápoles y Roma constituyen los centros de su enseñanza y vida universitaria.

Santo Tomás no leía griego. Un amigo de la orden y experto helenista, Guillermo de Moerbeke, le traduce al latín sistemáticamente casi toda la obra de Aristóteles, que circulaba desperdigada en traducciones árabes, persas, etc. Tomás comenta sistemáticamente todas las obras de Aristóteles. Quien tuviera

---

* Este artículo fue publicado originalmente en el libro de Gabriel J. Zanotti, *Conocimiento versus Información*, Unión Editorial, Madrid, 2011. Se reproduce en este libro con la correspondiente autorización.

en sus manos uno solo de esos comentarios ya lo vería como la obra de toda una vida. Pero además de todos esos amplios y detallados comentarios –donde Santo Tomás «traduce» Aristóteles al cristianismo–, 12 en total, escribe 9 «Cuestiones Disputadas» (que eran las obras típicamente universitarias de la época), 11 Comentarios a las Escrituras, 14 de lo que hoy llamaríamos «artículos» (opúsculos, tratados), 5 consultas, 16 largas cartas, 7 obras litúrgicas y sermones, y 3 síntesis teológicas, por las cuales es más conocido. Una de estas es la famosa Suma Teológica, una obra larguísima, cuasi interminable; bien, de hecho quedó inconclusa (muere antes de terminarla). A ello hay que agregar todo lo demás, en un lapso de 30 años aproximadamente.

Santo Tomás es el gran sistematizador de la teología católica. Su estilo es analítico pero no escribe tratados como a los que estamos acostumbrados desde la modernidad. Sus obras son largas colecciones de problemas concretos, uno tras otro, con sus respuestas, sus objeciones y sus respuestas a las objeciones. Tiene en cuenta siempre la opinión de todos los teólogos católicos que le preceden pero también la de los teólogos árabes y judíos, sobre todo Avicena, Averroes y Maimónides. En sus obras universitarias es muy detallista en la exposición de todas las opiniones; en sus síntesis teológicas es más conciso. De hecho su Suma Teológica es un manual para estudiantes dominicos, y su Suma Contra Gentiles sería –no se sabe muy bien– un manual para frailes predicadores en tierras árabes. Ninguna de sus obras tiene esa neta diferencia entre filosofía y teología que se usa después. El distinguía entre las conclusiones que tenían como premisa mayor a una verdad revelada y las conclusiones cuya premisa mayor era una verdad «de razón», pero las usa al mismo tiempo. No define in abstracto sino que va construyendo sus profusas distinciones en relación a cada problema concreto que va tratando. Distinguía entre «Sacra Doctrina», y la filosofía, sí, que para él era sencillamente la obra de los antiguos, sobre todo Aristóteles, a quien llama «el filósofo» (así como a Averroes lo llama «el comentador»). Toda su vida estuvo dedicada al estudio, la enseñanza y sobre todo a su vocación como fraile y sacerdote dominico.

Nunca ejerció ningún cargo de gobierno en la orden pero sí intervino activamente en los debates universitarios de la época, a veces por pedido de sus superiores. Sus comentarios de Aristóteles eran muy de avanzada para la época, lo cual le valió graves acusaciones de alejarse de la ortodoxia católica y de hecho una famosa condenación de ciertas proposiciones filosóficas, por parte del obispo de París, parecían tenerlo a él claramente como blanco. Su maestro San Alberto Magno, extraño caso de longevidad para la época, tuvo que salir en su defensa, ya muerto Santo Tomás de Aquino, en un famoso concilio.

La gran originalidad de Santo Tomás de Aquino radica en dos «estilos» y en una síntesis teológica. Los estilos a los que nos referimos son: a) la armonía razón/fe. Ni se le pasa por la cabeza que razón y fe puedan estar

separados. Las distingue, precisamente, para que puedan trabajar juntas. El camina directamente con las dos, como sus dos piernas de su larga caminata intelectual. b) La clara incorporación, a todo tema y problema, del orden natural de las cosas. El hace teología incorporando totalmente a la biología y física de su tiempo, sobre todo a través de la síntesis aristotélica-ptolemaica. Eso puede ocasionar problemas al intérprete actual, sobre todo para distinguir lo ya caduco de ese paradigma de las cuestiones estrictamente teológicas, y además porque incorpora un juego de lenguaje aristotélico para hablar de cuestiones metafísicas que Aristóteles no tenía in mente en absoluto. Pero la ventaja de ello radica en esta enseñanza: toda la revelación cristiana y la vivencia de lo sobrenatural no solo es compatible sino que debe ser acompañada por la visión del orden natural de las cosas, porque dicho orden natural es creación de Dios y no puede presentar la más mínima contradicción con la revelación. Eso vale para hoy, y pensemos si trasladáramos ello a las ciencias sociales que Santo Tomás no conoció.

Su síntesis teológica no solo sistematiza en un corpus unitario todas las piezas sueltas anteriores (desde la patrística en adelante) sino que además une en una sola metafísica a Platón y a Aristóteles. Se podría decir que Tomás es sobre todo un agustinista que agrega a San Agustín toda la «técnica» filosófica de Aristóteles, que no es poco. Pero los temas centrales, el «núcleo central» de lo que Tomás está pensando, son cuestiones que a ningún filósofo antiguo se le pudieron haber ocurrido. Santo Tomás piensa en la creación, como dar el ser de la nada; en la Providencia, donde la infalibilidad del conocimiento divino es compatible con el libre albedrío, el mal, la casualidad y la contingencia. Todo ello, por supuesto, tratado analíticamente con argumentos que provienen tanto de la razón como de la revelación. Es un error ver a Santo Tomás como un comentarista a Aristóteles que «además» hablaba de esos otros temas. Es precisamente al revés: hablaba fundamentalmente de todo ello «junto con» un tratamiento analítico de la terminología aristotélica que le permitió sortear temas en los cuales sus otros colegas teólogos habían quedado tambaleantes. De ese modo la relación entre Dios y las criaturas, tema que en el catolicismo no puede ir ni para el panteísmo ni para el deísmo, Tomás lo trata desde la «participación» neoplatónica junto con el tratamiento de la analogía de Aristóteles. O en su antropología teológica, donde el ser humano es desde luego la criatura intelectual y libre cuyo fin último es Dios, junto con la unidad psiqui-soma que proviene de Aristóteles. Nadie había hecho nunca antes esas síntesis. Santo Tomás se pasa su vida entera uniendo piezas sueltas que estaban separadas y que parecían irreconciliables. Eso también es un estilo de su modo de hacer teología y lo que hoy llamaríamos «filosofía».

En temas sociales, Santo Tomás no se sale de su época, y se pronuncia con menos claridad y mayores ambivalencias. Miro con simpatía el trabajo

de algunos colegas que quien encontrar en él a la economía de mercado y la democracia liberal, pero, para ello, vayan directamente a Mises y Hayek. Si, es verdad que tiene un famoso pasaje donde parece adelantar la teoría subjetiva del valor, pero a su vez cuando toca los precios en la Suma, se pregunta si es lícito vender algo «por encima de lo que vale». Si, es verdad que en la Suma Teológica tiene pasajes donde defiende el gobierno mixto, y en ese sentido «el elemento» democrático, pero en su anterior tratado sobre el gobierno de los príncipes tiene una clara defensa de la monarquía de su tiempo que los franquistas «de este tiempo» supieron aprovechar bien haciendo una ensalada hermenéutica digna de la peor filosofía. No hagamos nosotros lo mismo. Lo que Tomás tiene para ofrecernos, para los problemas actuales, son elementos de su metafísica y de su síntesis teológica/filosófica, que fueron utilizados para cuestiones de su tiempo pero que por su profundidad sirven también para el actual. Su distinción entre lo natural y lo Sobrenatural se traslada a una más precisa distinción entre teología, filosofía y ciencias.

Su tratamiento de la ley natural puede ser hoy uno de los fundamentos de los derechos humanos. Su distinción entre la ley natural y la ley humana puede ser hoy uno de los fundamentos del derecho a la intimidad. Su distinción entre el poder eclesial y el poder secular del príncipe puede ser hoy fundamento de la distinción entre Iglesia y estado. Su tratamiento de la propiedad como precepto secundario de la ley natural da un fundamento utilitario a la propiedad compatible con las ventajas que actualmente le damos para el cálculo económico. Su distinción entre el acto concreto de concebir y lo concebido lo pone en línea con Frege, con la primera etapa de la fenomenología de Husserl y con el mundo 3 de Popper. Su tratamiento de la acción humana como libre e intencional lo pone directamente en línea con una fundamentación antropológica de la praxeología. Y así sucesivamente. O sea: no tenemos que buscar en él la superficie de los temas. Tenemos que ir al núcleo central de su síntesis teológica/filosófica y traerla para nuestro tiempo, con cuidado, teniendo en cuenta que estamos saltando 7 siglos en una montaña rusa que da una vuelta desde el Sacro Imperio Romano Germánico hasta el mundo actual.

Santo Tomás de Aquino fue, ante todo, un fraile dominico. La gracia de Dios le dio una inocencia «de niño» (uso las comillas para que los freudianos me entiendan) y una bondad que maravillaba a sus compañeros de orden y a sus familiares. Su poder de concentración era enorme; «se dice» que dictaba 3 obras al mismo tiempo a su fiel compañero de orden y «secretario», Fray Reginaldo. No se sabe si al final de su vida tuvo una revelación divina, o un derrame cerebral o un golpe cuando iba a loma de burro o las tres cosas (¿qué importa?), el asunto es que repentinamente dejó de escribir, diciendo que todo lo escrito le parecía sencillamente nada. Meses después, murió. Se

cuenta que preguntaba permanentemente: «¿Señor, he hablado bien de ti, he hablado bien de ti?»

Su pensamiento ha sido utilizado actualmente para muchas cosas, hasta para cualquier cosa. No hagamos nosotros lo mismo. Yo espero, Santo Tomás, haber hablado bien de ti.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

La bibliografía sobre Santo Tomás de Aquino, en cuanto a biografías, introducciones a su pensamiento y demás es inabarcable. Voy a recomendar solo tres obras. Por su cientificidad y rigor histórico, Weisheipl, J.A.: *Tomás de Aquino, vida, obras y doctrina*, Eunsa, Pamplona, 1994. Por su originalidad, Chesterton, G.K.: *Santo Tomás de Aquino*, Carlos Lohlé, Buenos Aires, 1986. Por su relación a su situación histórica concreta, Pieper, J.: *Filosofía medieval y mundo moderno*, Rialp, Madrid, 1973.

III.
JUAN DE MARIANA Y LOS ESCOLÁSTICOS ESPAÑOLES

Jesús Huerta de Soto*

Una de las principales contribuciones del profesor Murray N. Rothbard consiste en haber señalado cómo la prehistoria de la Escuela Austriaca de Economía surge a partir de los trabajos de los escolásticos españoles de nuestro Siglo de Oro (de mediados del siglo XVI a mediados del siglo XVII). De hecho Rothbard desarrolla esta tesis por primera vez en el año 1974[1] y, más recientemente, como capítulo 4 de su monumental *Historia del pensamiento económico desde el punto de vista de la Escuela Austriaca*, y que lleva por título «La escolástica hispana tardía».[2] Rothbard no fue, sin embargo, el único economista austriaco importante que destacó el origen español de la Escuela Austriaca. De hecho, Friedrich Hayek mantuvo el mismo punto de vista, especialmente después de sus contactos intelectuales con Bruno Leoni, el gran académico italiano autor del libro *La libertad y la ley*.[3] El encuentro entre Leoni y Hayek tuvo lugar en los años 50 del siglo pasado y como resultado del mismo este último quedó convencido de que las raíces intelectuales del liberalismo clásico eran de origen continental y católico y debían buscarse, por tanto, más en la Europa continental y mediterránea que en Escocia.[4]

---

* Versión española del artículo «Juan de Mariana and the Spanish Scholastics», publicado como capítulo I del libro *Fifteen Great Austrian Economists*, Randall G. Holcombe (ed.), Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama, 1999, pp. 1-11. En su versión en español este artículo fue publicado originalmente en el libro del autor titulado *Nuevos Estudios de Economía Política*, cap. XI, Unión Editorial, Madrid, 2004. Se reproduce en este libro con la correspondiente autorización.

[1] Concretamente, en su artículo «New Light on the Prehistory of the Austrian School», que Rothbard leyó por primera vez en la conferencia que tuvo lugar en South Royalton en 1974, y que marcó el comienzo del notable resurgir de la Escuela Austriaca durante el último cuarto del pasado siglo. Este artículo fue publicado después en el libro *The Foundations of Modern Austrian Economics*, Edwin Dolan (ed.), Sheed and Ward, Kansas City, 1976, pp. 52-74.

[2] Murray N. Rothbard, *Historia del pensamiento económico*, volumen I, *El pensamiento económico hasta Adam Smith*, Unión Editorial, Madrid, 1999, pp. 129-166.

[3] Bruno Leoni, *La libertad y la ley*, Unión Editorial, Madrid, 2.ª ed., 1995.

[4] De hecho, una de las mejores alumnas de Hayek, Marjorie Grice-Hutchinson, se especializó en literatura española y tradujo los principales textos de los escolásticos españoles al inglés en su pequeño libro, ya considerado un clásico, *The School of Salamanca: Readings in Spanish Monetary Theory, 1544-1605*, Clarendon Press, Oxford 1952. E igualmente puede

¿Quiénes fueron estos intelectuales españoles precursores de los teóricos de la Escuela Austriaca? La mayor parte de ellos fueron escolásticos que enseñaban moral y teología en la Universidad de Salamanca, así como en la también próxima Universidad portuguesa de Coimbra.

Estos escolásticos fueron en su mayor parte dominicos o jesuitas y fueron capaces de articular la concepción subjetivista, dinámica y liberal que, 250 años más tarde, Carl Menger y sus seguidores de la Escuela Austriaca habrían de impulsar de manera definitiva.[5] De todos estos escolásticos quizás el más liberal haya sido, especialmente en la etapa final de su vida, el famoso padre jesuita Juan de Mariana.

Mariana nació en la ciudad de Talavera de la Reina en el año 1536. Aparentemente, era el hijo ilegítimo de un canónigo de la catedral y cuando alcanzó la edad de 16 años ingresó en la Compañía de Jesús que había sido creada poco tiempo antes. A los 24 años fue llamado a enseñar Teología en Roma y después transferido a la escuela que los jesuitas habían abierto en Sicilia, trasladándose de allí a la Universidad de París. Sin embargo, por problemas de salud, en 1574 regresó a España en donde vivió y estudio en la ciudad de Toledo ya hasta su muerte, acaecida en 1623, cuando contaba 87 años de edad.

Aunque el padre Juan de Mariana escribió muchos libros, el primero de contenido más claramente liberal fue el titulado en latín *De rege et regis institutione* (Sobre el rey y la institución real), que fue publicado en el año 1598 y en el que se incluye su famosa defensa de la doctrina del tiranicidio. Y es que, para el padre Juan de Mariana, cualquier ciudadano individual puede asesinar justamente a aquel rey que se convierta en tirano por imponer impuestos a los ciudadanos sin su consentimiento, expropiarles injustamente su propiedad, o por impedir que se reúna un parlamento democráticamente elegido.[6]

---

consultarse su *Economic Thought in Spain: Selected Essays of Marjorie Grice-Hutchinson*, Lawrence S. Moss y Christopher K. Ryan (eds.), Edward Elgar, Aldershot, Inglaterra, 1993 (traducción española de Carlos Rodríguez Braun y María Blanco González publicada por Alianza Editorial, Madrid, 1995). De hecho, obra en mi poder una carta manuscrita de Hayek, datada el 20 de enero de 1979, en la que nos insta a leer el artículo de Rothbard sobre «The Prehistory of the Austrian School», porque tanto él como Grice-Hutchinson «demonstrate that the basic principles of the theory of the competitive market were worked out by the Spanish scholastics of the 16th Century and that economic liberalism was not designed by the Calvinists but by Spanish Jesuits». Hayek concluye su carta diciéndonos que «I can assure you from my personal knowledge of the sources that Rothbard's case is extremely strong.»

[5] Quizá el trabajo más completo y actualizado sobre los escolásticos españoles sea el que debemos a Alejandro Chafuen, *Economía y ética: raíces cristianas de la economía de libre mercado*, Editorial Rialp, Madrid, 1986.

[6] Mariana describe de la siguiente manera al tirano típico como aquel que «sustrae la propiedad de los particulares y la saquea, impelido por vicios tan impropios de un rey como la lujuria, la avaricia, la crueldad y el fraude... los tiranos intentan perjudicar y arruinar a todo

Las doctrinas sobre el tiranicidio incluidas en el libro de Mariana fueron las que aparentemente se alegaron para justificar el asesinato de los reyes tiranos franceses Enrique III y Enrique IV, por lo que el libro de Mariana fue quemado en París como resultado de un decreto emitido por su parlamento el 4 de julio de 1610.[7] En España, y aunque las autoridades no se mostraban entusiastas sobre el contenido del libro, lo respetaron, básicamente porque estaba escrito en latín y pensaban que su contenido no habría de hacerse muy popular. Sin embargo, Mariana con su análisis no hizo sino defender la idea de que el derecho natural es siempre moralmente superior al poder de cada estado. Idea que había sido previamente elaborada con detalle por ese gran fundador del derecho internacional que fue el dominico Francisco de Vitoria (1485-1546), y que fue el primero en comenzar la tradición de los escolásticos españoles de denunciar la conquista y en particular la esclavización de los indios en la recién descubierta América.

Pero quizá el libro más importante escrito por Mariana a nuestros efectos fue el publicado en 1605 con el título en latín de *De monéate mutatione* (Sobre la alteración del dinero) y que posteriormente fue publicado en español con el título de *Tratado y discurso sobre la moneda de vellón que al presente se labra en Castilla y de algunos desórdenes y abusos*.[8] En este libro Mariana comienza por preguntarse si el rey o el gobernante es el propietario de los bienes de sus vasallos, llegando a la conclusión de que en ningún caso esto ha de ser así. En segundo lugar, el autor aplica su ya tradicional distinción entre el rey justo y el tirano, llegando a la conclusión de que «el tirano es el que cree que todo lo atropella y todo lo tiene por suyo; el rey estrecha sus codicias dentro de los términos de la razón y de la justicia».[9]

---

el mundo, pero dirigen sus ataques en especial contra los hombres ricos y justos que viven en su reino, consideran el bien más sospechoso que el mal, y temen como a nada precisamente esas mismas virtudes de las que carecen... los tiranos expulsan del reino a los mejores con la excusa de que ha de rebajarse a quienquiera que destaque sobre el resto... dejan exhausto al pueblo para que no pueda reunirse, exigiendo casi a diario nuevos tributos, promoviendo disputas entre los ciudadanos y empalmando el fin de una guerra con el comienzo de otra. De situaciones así surgieron las pirámides de Egipto... el tirano no puede menos de temer que aquellos a quienes esclaviza puedan intentar derrocarlo... por eso prohíbe que los ciudadanos se reúnan o formen asambleas o discutan en común los asuntos del reino, arrebatándoles con métodos propios de policía secreta la ocasión misma de hablar o escuchar con libertad, impidiendo incluso que puedan expresar sus quejas libremente...». Murray N. Rothbard, *Historia del Pensamiento Económico, volumen I*, ob. cit., p. 151.

[7] Véase Juan de Mariana, *Discurso sobre las enfermedades de la Compañía*, Imprenta de Don Gabriel Ramírez, calle de Barrionuevo, Madrid, 1978, p. 53.

[8] Véase la edición de Lucas Beltrán publicada por el Instituto de Estudios Fiscales (Madrid 1987) con el título de *Tratado y discurso sobre la moneda de vellón.*

[9] *Ibíd.,* p. 33.

A partir de aquí, Mariana deduce que el rey no puede imponer un impuesto a sus ciudadanos sin que estos estén de acuerdo, dado que los impuestos no son sino una apropiación forzosa de una parte de la riqueza de los vasallos. Para que esta apropiación sea legítima, los vasallos deben, por tanto, manifestar su aquiescencia. De la misma manera, tampoco puede el rey crear monopolios estatales, puesto que estas instituciones no son sino una manera de imponer cargas contributivas.

Tampoco puede el rey –y este es uno de los aspectos más importantes del contenido del libro de Mariana– obtener ingresos por la vía de reducir el contenido de metal noble en las monedas que los ciudadanos utilizan como dinero. Y es que Mariana se da cuenta de que la reducción del contenido de metal noble en las monedas, y por tanto el incremento del número de las mismas, no es sino una forma de inflación (aunque él no utilice este término, que en su época era desconocido) que inevitablemente llevará a un aumento de los precios, porque «si baja el dinero del valor legal, suben todas las mercadurías sin remedio, a la misma proporción que abajaron la moneda, y todo se sale a una cuarta».[10]

Mariana describe también las muy serias consecuencias económicas a que da lugar la devaluación y la intervención del gobierno en el ámbito monetario de la siguiente manera: «solo un insensato intentaría separar estos valores de modo que el precio legal difiriera del natural. Estúpido, ¿qué digo?, malvado el gobernante que ordena que algo que la gente común valora, digamos, en cinco, se venda por diez. Los hombres se guían en estos asuntos por una estimación común fundada en la consideración de la calidad de las cosas, así como en su abundancia y escasez. Sería vano que un príncipe buscara socavar estos principios del comercio. Más vale dejarlos en paz y no forzarlos, pues hacer lo contrario únicamente iría en detrimento público.»[11]

Hay que resaltar cómo el padre Juan de Mariana señala que el origen del valor de las cosas se encuentra en la estimación subjetiva de los hombres, siguiendo así la doctrina tradicional de los escolásticos sobre la teoría subjetiva del valor que inicialmente fue enunciada por Diego de Covarrubias y Leyva. Covarrubias nació en 1512 y murió en 1577. Hijo de un famoso arquitecto, llegó a ser obispo de la ciudad de Segovia (en cuya catedral se encuentra enterrado) y ministro del rey Felipe II. Así, ya en 1555 Covarrubias expresó mejor que nadie antes que él la teoría subjetiva del valor al afirmar que «el valor de una cosa no depende de su naturaleza objetiva sino de la estimación subjetiva de los hombres, incluso aunque tal estimación sea alocada»; añadiendo, para ilustrar su tesis, que «en las Indias el trigo se valora más que

---

[10] *Ibíd.,* p. 46.

[11] Murray N. Rothabard, *Historia del pensamiento económico*, vol. I, cit. p. 152.

en España porque allí los hombres lo estiman más, y ello a pesar de que la naturaleza del trigo es la misma en ambos lugares».[12]

La concepción subjetivista de Covarrubias fue completada por otro escolástico de su época, Luis Saravia de la Calle, que fue el primero en demostrar que son los precios los que determinan los costes y no al revés. Además, Saravia de la Calle tiene el mérito especial de haber escrito su principal obra en español y no en latín, con el título de *Instrucción de mercaderes,* y en la cual podemos leer que «los que miden el justo precio de las cosas según el trabajo, costas y peligros del que trata o hace la mercadería yerran mucho; porque el justo precio nace de la abundancia o falta de mercaderías, de mercaderes y dineros, y no de las costas, trabajos y peligros».[13]

La concepción subjetivista del valor y de la economía que se inicia con Covarrubias hizo posible que otros escolásticos españoles vieran claramente cuál es la verdadera naturaleza de los precios de mercado así como que se dieran cuenta de la imposibilidad de alcanzar los hipotéticos precios de un modelo de equilibrio. Así, el cardenal jesuita Juan de Lugo, preguntándose cuál podría ser el precio de equilibrio, tan pronto como en 1643 llegó a la conclusión de que dependía de tan gran cantidad de circunstancias específicas que solo Dios podía conocerlo (*Premium iustum mathematicum licet soli Deo notum*).[14]

Otro jesuita, Juan de Salas, refiriéndose a las posibilidades de llegar a conocer la información específica que los agentes económicos manejan en el mercado, llegó a la muy hayekiana conclusión de que tal información es tan compleja que «quas exacte comprehendere et ponderare Dei est non hominum», es decir, que solo Dios, y no los hombres puede llegar a comprender y ponderar exactamente la información y el conocimiento que maneja un mercado libre con todas sus circunstancias particulares de tiempo y lugar.[15]

Es más, los escolásticos españoles fueron los primeros en introducir el concepto dinámico de competencia (en latín *concurrentia*), entendida como todo

---

[12] Diego de Covarrubias y Leyva, *Omnia Opera,* Haredam Hieronymi Scoti, Venecia, 1604, vol. 2, Libro 2, p. 131.

[13] Luis Saravia de la Calle, *Instrucción de mercaderes*, Pérez de Castro, Medina del Campo, 1544; publicado de nuevo en la *Colección de joyas bibliográficas*, Madrid, 1949, p. 53. Todo el contenido del libro de Saravia de la Calle está dirigido a los mercaderes, que es como entonces se denominaba a los empresarios, siguiendo así toda una tradición católica y continental de análisis de la función empresarial y que se puede remontar hasta San Bernardino de Siena (1380-1444). Véase en este sentido Murray N. Rothbard, *Historia del pensamiento económico,* vol. I, cit., pp. 113 y ss.

[14] Juan de Lugo (1583-1660), *Disputationes de iustitia et iure*, Sumptibus Petri Prost, Lyon 1642, volumen II, D.26, S.4, N.40, p. 312.

[15] Juan de Salas, *Comentarii in secundam secundae D. Thomae de contractibus*, Sumptibus Horatij Lardon, Lyon, 1617, IV, n.º 6, p. 9.

proceso de rivalidad empresarial que impulsa el mercado y da lugar al desarrollo de la sociedad. Por ejemplo, Jerónimo Castillo de Bobadilla (1547-?) llegó a enunciar la siguiente ley económica: «Los precios de los productos bajarán con la abundancia, emulación y concurrencia de vendedores.»[16]

Y esta misma idea sobre la concepción dinámica de la competencia es seguida por Luis de Molina.[17] Covarrubias además anticipó muchas de las conclusiones del análisis sobre teoría monetaria que después haría el padre Juan de Mariana en el trabajo empírico que escribió el obispo de Segovia sobre la historia de la devaluación del maravedí, que era la moneda de mayor uso en la Castilla de entonces. En este trabajo se compila un importante volumen de estadísticas sobre la evolución de los precios en el siglo anterior y se publicó en latín con el título de *Veterum collatio numismatum* (es decir, «Compilación sobre las monedas antiguas»).[18] Este libro de Covarrubias fue muy alabado en Italia por Davanzati y Galiani y fue incluso citado por el fundador de la Escuela Austriaca, Carl Menger, en sus *Principios de economía política.*[19]

Debe de notarse igualmente que cuando el padre Juan de Mariana explica los efectos de la inflación, lo hace utilizando los elementos básicos de la teoría cuantitativa del dinero, que previamente había sido expuesta con todo detalle por otro notable escolástico, Martín de Azpilcueta, también llamado Doctor Navarro, que había nacido en Navarra en el año 1493. Azpilcueta era primo de San Francisco Javier, vivió 94 años y es especialmente famoso por explicar en 1556 la teoría cuantitativa del dinero en su libro *Comentario resolutorio de cambios.* Así, Azpilcueta, observando los efectos que sobre los precios en España tuvo la llegada masiva de metales preciosos proveniente de América, concluye que «en las tierras do ay gran falta de dinero, todas las otras cosas vendibles, y aún las manos y trabajos de los hombres se dan por menos dinero que do ay abundancia del; como por la experiencia se vee que

---

[16] Jerónimo Castillo de Bobadilla, *Política para corregidores*, Salamanca, 1585, II, cap. 4, n.º 49. Véanse igualmente los importantes comentarios que sobre nuestros escolásticos y el concepto dinámico de la competencia que ellos introdujeron hacen Oreste Popescu, en su libro *Estudios en la historia del pensamiento económico latinoamericano*, Plaza y Janés, Buenos Aires, 1987, pp. 141-159.

[17] Luis de Molina, *De iustitia et iure* (Cuenca, 1597), II, disposición 348, n.º 4, así como *La teoría del justo precio*, Francisco Gómez Camacho (ed.), Editora Nacional, Madrid, 1981, p. 169. Raymond de Roover, por su parte, ignorando el trabajo de Castillo de Bobadilla, se refiere a cómo «Molina even introduces the concept of competition by stating that concurrence or rivalry amount buyers will enhance prices». Véase su trabajo «Scholastic economics: survival and lasting influence from the sixteenth century to Adam Smith», *The Quarterly Journal of Economics*, volumen LXIX, n.º 2, mayo de 1955, p. 169.

[18] Este trabajo está incluido en Covarrubias, *Omnia opera*, cit., Tomo I, pp. 669-710.

[19] Carl Menger, *Principios de economía política*, Unión Editorial, 2.ª ed., Madrid, 1997, p. 325 (p. 157 de la primera edición alemana de los *Grundsätze* publicados en Viena en 1871).

en Francia, do ay menos dinero que en España, valen mucho menos el pan, vino, paños, manos, y trabajos; y aún en España, el tiempo, que avia menos dinero, por mucho menos se davan las cosas vendibles, las manos y trabajos de los hombres, que después que las Indias descubiertas la cubrieron de oro y plata. La causa de lo qual es, que el dinero vale más donde y quando ay falta del, que donde y quando ay abundancia.»[20]

Volviendo ahora al padre Juan de Mariana, quizá su contribución más importante en el ámbito monetario consista en haberse dado cuenta de que la inflación no es sino un impuesto que «grava a los que tienen dinero antes de que suban los precios y que, por tanto, se ven forzados a comprar las cosas más caras». Además, Mariana explica que los efectos de la inflación no se pueden evitar mediante la fijación de precios máximos, pues la experiencia ha demostrado que este procedimiento siempre es ineficiente y muy dañino.

Además, dado que la inflación no es sino un impuesto, de acuerdo con su teoría de la tiranía sería preciso el consentimiento de los ciudadanos antes de proceder a devaluar la moneda, y aunque tal consentimiento exista, es preciso reconocer que la inflación no es sino un impuesto muy dañoso que desorganiza completamente la vida económica: «este arbitrio nuevo de la moneda de vellón, que si se hace sin acuerdo del reino es ilícito y malo, si con él, lo tengo, por errado y en muchas maneras perjudicial.»[21]

¿Cómo podría evitarse la necesidad de recurrir a la expeditiva y cómoda solución inflacionaria? Mariana propone equilibrar el presupuesto y, sobre todo, que la familia real gaste menos porque «lo moderado, gastado con orden, luce más y representa mayor majestad que lo superfluo sin él».[22]

En segundo lugar, Mariana propone que «el rey, nuestro señor, se acortase en sus mercedes», o en otras palabras, que no premie de manera tan generosa los servicios reales o supuestos de sus vasallos concediéndoles pensiones vitalicias; pues «no hay en el mundo reino que tenga tantos premios públicos, encomiendas, pensiones, beneficios y oficios; con distribuirlos bien y con orden, se podría ahorrar de tocar tanto en la hacienda real ó en otros arbitrios».[23]

Como vemos, la falta de control sobre el gasto público y la compra de favores políticos a cambio de subsidios financiados con impuestos es muy antigua. Mariana también propone que «el rey evite, excuse empresas y guerras no necesarias, que corte los miembros encancerados y que no se pueden curar».[24]

---

[20] Martín Azpilcueta, *Comentario resolutorio de cambios*, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, 1965, pp. 74-75.

[21] Juan de Mariana, *Tratado y discurso sobre la moneda de vellón,* cit., p. 95.

[22] *Ibíd.,* p. 89.

[23] *Ibíd.,* p. 90.

[24] *Ibíd.,* p. 91.

En suma, como vemos, Mariana diseña todo un programa de reducción del gasto público y de mantenimiento del presupuesto equilibrado que, incluso hoy, podría considerarse como modélico.

Es evidente que si el padre Juan de Mariana hubiera sido consciente de los procesos económicos que generan la expansión crediticia creada por el sistema bancario y de sus efectos en forma de mala inversión generalizada y distorsión de la estructura de precios relativos, habría condenado como un inmoral y dañino robo no solo la actividad gubernamental de reducción de metal de la moneda, sino, sobre todo, la mucho más distorsionadora inflación crediticia y fiduciaria generada por el sistema bancario.

Sin embargo, otros escolásticos españoles sí tuvieron la oportunidad de analizar con detalle los efectos que crea la expansión crediticia bancaria. Entre todos ellos destaca Luis Saravia de la Calle, que fue muy crítico con el ejercicio de la banca con reserva fraccionaria. Para este autor, recibir interés en los depósitos es incompatible con la naturaleza esencial del contrato de depósito a la vista en el que, en cualquier caso, el depositante ha de pagar al banquero por los servicios que este le presta guardando y custodiando su dinero. A una conclusión similar llega el más famoso Martín Azpilcueta.[25]

Luis de Molina, por su parte, fue mucho más tolerante con el ejercicio de la banca con reserva fraccionaria, y de hecho llegó a confundir la naturaleza de dos contratos radicalmente distintos, el contrato de préstamo y el contrato de depósito, que Azpilcueta y Saravia de la Calle ya habían diferenciado previamente de manera muy clara. Pero lo que aquí más nos interesa resaltar es cómo Molina fue el primer teórico en descubrir, ya en 1597, y por tanto mucho antes que Pennington en 1826, que los depósitos bancarios forman parte de la oferta monetaria. Molina incluso propuso el nombre de *chirographis pecuniarium* o dinero escriturario, para referirse a los documentos escritos que utilizaban los bancos y que eran aceptados en el comercio como dinero.[26]

Nuestros escolásticos, por tanto, se dividieron en dos escuelas incipientes, una primera, que podíamos calificar de «escuela monetaria» (*Currency School*), formada por Saravia de la Calle, Azpilcueta y Tomás de Mercado, y cuyos

---

[25] Véase Jesús Huerta de Soto, «La teoría bancaria en la Escuela de Salamanca», en este volumen, capítulo 2. E igualmente, mi libro *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, Unión Editorial, Madrid, 1998 (5.ª ed., 2011), capítulo 1.

[26] Luis de Molina, *Tratado sobre los cambios*, Introducción por Francisco Gómez Camacho, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1990, p. 146. La aportación de James Pennington se encuentra en su trabajo publicado el 13 de febrero de 1826 con el título «On the Private Banking Stablishments of the Metropolis», y que se incluyó como apéndice en el libro de Thomas Tooke *A letter to Lord Grenville; On the Effects Ascribed to the Resumption of Cash Payments on the Value of the Currency*, John Murray, Londres, 1826.

autores eran muy recelosos de las actividades bancarias, para las que en todo caso exigían su ejercicio con un coeficiente de reserva del cien por cien para los depósitos a la vista. Y una incipiente «escuela bancaria» (*Banking School*), que, encabezada por los jesuitas Luis de Molina y Juan de Lugo, fue mucho más tolerante con el ejercicio de la banca libre con reserva fraccionaria.[27] Ambos grupos de escolásticos españoles fueron en cierto sentido los precursores de los desarrollos teóricos que surgirían tres siglos después en Inglaterra como resultado del debate entre las denominadas *Currency School* y *Banking School.*

Murray Rothbard ha resaltado cómo otra importante contribución de los escolásticos españoles, y en concreto de Martín Azpilcueta, ha consistido en la recuperación del concepto vital para la ciencia económica de la «preferencia temporal», que fue originariamente desarrollado por uno de los más brillantes alumnos de Santo Tomás de Aquino, Giles Lessines, que ya en 1285 escribió que «los bienes futuros no se valoran tan altamente como los mismos bienes disponibles en un momento inmediato del tiempo, ni permiten lograr la misma utilidad a sus propietarios, por lo que debe considerarse que tienen un valor más reducido de acuerdo con la justicia».[28]

El padre Juan de Mariana escribió otro libro importante con el título *Discurso de las enfermedades de la Compañía*, que se publicó con carácter póstumo. En este libro, Mariana critica la jerarquía militar y centralizada que se había establecido en la orden jesuita, y desarrolla la intuición típicamente Austriaca según la cual es imposible dotar de un contenido coordinador a los mandatos que proceden del gobernante, y ello porque este no puede hacerse con la información necesaria. En palabras del propio Mariana, «es loco el poder y mando... Roma está lejos, el General no conoce las personas, ni los hechos, a lo menos, con todas las circunstancias que tienen, de que pende el acierto. Forzoso es se caiga en yerros muchos, y graves, y por ellos se disguste la gente, y menosprecie gobierno tan ciego... que es gran desatino que el ciego quiera guiar al que ve.» Mariana concluye afirmando que «las

---

[27] Sin embargo, y de acuerdo con el padre Bernard W. Dempsey, si los miembros de este segundo grupo de escolásticos hubiera dispuesto del conocimiento teórico relativo a los efectos que la expansión crediticia tiene sobre la estructura productiva y la generación de ciclos recurrentes de auge y recesión, el ejercicio de la banca con reserva fraccionaria habría sido calificado como un vasto proceso perverso e ilegítimo de *usura institucional*, incluso por los propios Molina, Lesio y Lugo. Véase Bernard W. Dempsey, *Interest and usury*, American Council of Public Affairs, Washington D.C., 1943, p. 210.

[28] «Res futurae per tempora non sunt tantae existimationis, sicut eadem collectae in instanti nec tantam utilitatem inferunt possidentibus, propter quod oportet quod sint minoris existimationis secundum iustitiam.» Aegidius Lessines, *De usuris in communi et de usurarum contractibus*, Opusculum LXVI, 1285, p. 426 (citado por Bernard W. Dempsey, *Interest and usury*, cit., nota 31 de la p. 214).

leyes son muchas en demasía; y como no todas se pueden guardar, ni aun saber, a todas se pierde el respeto».[29]

En suma, tanto el padre Juan de Mariana como el resto de los escolásticos españoles de nuestro Siglo de Oro fueron capaces de articular los principios esenciales de lo que después constituiría el fundamento teórico básico de la Escuela Austriaca de economía, y en concreto los diez siguientes: *primero,* la teoría subjetiva del valor (Diego de Covarrubias y Leyva); *segundo*, el descubrimiento de la relación correcta que existe entre precios y costes (Luis Saravia de la Calle); *tercero*, la naturaleza dinámica del proceso de mercado y la imposibilidad del modelo de equilibrio (Juan de Lugo y Juan de Salas); *cuarto*, el concepto dinámico de competencia entendida como un proceso de rivalidad entre los vendedores (Castillo de Bobadilla y Luis de Molina); *quinto*, el redescubrimiento del principio de la preferencia temporal (Azpilcueta); *sexto*, la influencia distorsionadora que el crecimiento inflacionario del dinero tiene sobre la estructura relativa de los precios (Juan de Mariana, Diego de Covarrubias y Martín de Azpilcueta); *séptimo*, los negativos efectos económicos que produce o genera la banca con reserva fraccionaria (Luis Saravia de la Calle y Martín de Azpilcueta); *octavo*, el hecho económico esencial de que los depósitos bancarios forman parte de la oferta monetaria (Luis de Molina y Juan de Lugo); *noveno*, la imposibilidad de organizar la sociedad mediante mandatos coactivos debido a la falta de la información que se necesita para dar un contenido coordinador a los mismos (Juan de Mariana); y *décimo*, el tradicional principio liberal según el cual el intervencionismo injustificado del estado sobre la economía viola el derecho natural (Juan de Mariana).

Si se recuerda que en el siglo XVI el emperador Carlos V, entonces rey de España, envió a su hermano Fernando I a ser rey de Austria, se comprenderá fácilmente la gran influencia que a partir de entonces los intelectuales españoles tuvieron sobre el posterior desarrollo de la Escuela Austriaca de economía. Es preciso recordar que «Austria» significa, etimológicamente, «parte este del Imperio», Imperio que en esos días comprendía prácticamente la totalidad de la Europa continental, con la única excepción de Francia, que permanecía sola y aislada rodeada por fuerzas españolas. Así, es fácil comprender el origen de la gran influencia intelectual que los escoláticos españoles tuvieron sobre la escuela austriaca, y que no puede considerarse que sea una pura coincidencia o un mero capricho de la historia, sino que se originó en las íntimas relaciones históricas, políticas y culturales que se desarrollaron entre España y Austria a partir del siglo XVI y que habrían de perdurar a lo largo de varios siglos.

Además, Italia también jugó un importantísimo papel en estas relaciones culturales, actuando como verdadero puente cultural, económico y financiero

[29] Juan de Mariana, *Discurso de las enfermedades de la Compañía*, cit., pp. 151-155 y 216.

a través del cual fluían las íntimas relaciones que se desarrollaban entre los dos extremos más alejados del Imperio en Europa (España y Viena).

Es por tanto fácil concluir que, de acuerdo con los argumentos que acabamos de exponer, la Escuela Austriaca de economía, al menos en sus raíces, fue una escuela verdaderamente española, y en este sentido debe ser un honor para los modernos cultivadores de esta tradición en nuestro país el seguir impulsando y profundizando en la misma.

De hecho, puede afirmarse que el principal mérito de Carl Menger consistió precisamente en redescubrir y retomar esa tradición católica continental de nuestros escolásticos del Siglo de Oro, que en el siglo XIX prácticamente había caído en el olvido, no solo como consecuencia de la Leyenda Negra en contra de todo lo español, sino, sobre todo, por la negativa influencia que en la evolución del pensamiento económico tuvieron Adam Smith y sus continuadores de la Escuela Clásica de economía.[30]

Afortunadamente, y a pesar del abrumador imperialismo intelectual de la Escuela Clásica inglesa, la tradición continental nunca fue totalmente olvidada. Diversos economistas encabezados por Cantillon, Turgot y Say supieron mantener encendida la antorcha de la concepción subjetivista en la economía. Es más, incluso en España, durante los años de la decadencia de los siglos XVIII y XIX, la vieja tradición de nuestros escolásticos del Siglo de Oro fue capaz de sobrevivir a pesar del complejo de inferioridad que era tan típico de aquellos años (y que incluso hoy sigue manteniéndose) en relación con el mundo intelectual de habla inglesa.

Buena prueba de ello es que otro pensador español y católico fue capaz de resolver la «paradoja del valor» y de enunciar muy claramente la teoría de la utilidad marginal veintisiete años antes que el propio Carl Menger. Nos estamos refiriendo a Jaime Balmes, nacido en Cataluña en 1810 y fallecido en 1848. Durante su corta vida, Balmes fue sin duda alguna el más importante de los filósofos tomistas españoles de su tiempo. Pocos años antes de su muerte, el siete de septiembre de 1844, publicó un artículo titulado «Verdadera idea del valor o reflexiones sobre el origen, naturaleza y variedad de los precios», en el cual fue capaz de resolver la paradoja del valor y enunciar claramente

---

[30] «Adam Smith dropped earlier contributions about subjective value entrepreneurship and emphasis on real-world markets and pricing and replaced it all with a labour theory of value with a dominant focus on the long run "natural price" equilibrium, a world where entrepreneurship was assumed out of existence. He mixed up Calvinism with economics, as in supporting usury prohibition and distinguishing between productive and unproductive occupations. He lapsed from the laissez-faire of several eighteenth century French and Italian economists, introducing many waffles and qualifications. His work was unsystematic and plagued by contradictions.» Véase Leland B. Yeager, «Book Review», *The Review of Austrian Economics*, vol. IX, n.º 1, 1996, p 183.

la teoría de la utilidad marginal. En efecto, Balmes se pregunta «¿Cómo es que vale más una piedra preciosa que un pedazo de pan?» Y contesta: «No es difícil explicarlo; siendo el valor de una cosa su utilidad ... si el número de unidades de los medios aumenta, se disminuya la necesidad de cualquiera de ellos en particular; porque pudiéndose escoger entre muchos no es indispensable ninguno. Y he aquí por qué hay una dependencia necesaria entre el aumento y disminución del valor, y la carestía y abundancia de una cosa.»[31] De esta manera, Jaime Balmes fue capaz de cerrar el círculo de la tradición continental, y dejarlo preparado para que, pocos años después, Carl Menger y sus seguidores de las sucesivas generaciones de la Escuela Austriaca de economía, fueran capaces de impulsarlo y completarlo hasta la plenitud.

---

[31] Jaime Balmes, «Verdadera idea del valor o reflexiones sobre el origen, naturaleza y variedad de los precios», en Obras Completas, vol. 5, Biblioteca de Autores Cristianos, Madrid, 1949, pp. 615-624. Balmes además describió la personalidad del padre Juan de Mariana con las siguientes palabras: «Es bien singular el conjunto que se nos ofrece en Mariana: consumado teólogo, latinista perfecto, profundo conocedor del griego y de las lenguas orientales, literato brillante, estimable economista, político de elevada previsión; he aquí su cabeza; añadid una vida irreprendible, una moral severa, un corazón que no conoce las ficciones, incapaz de lisonja, que late vivamente al solo nombre de libertad, como el de los fieros republicanos de Grecia y Roma; una voz firme, intrépida, que se levanta contra todo linaje de abusos, sin consideraciones a los grandes, sin temblar cuando se dirige a los reyes, y considerad que todo esto se halla reunido en un hombre que vive en una pequeña celda de los jesuitas de Toledo y tendréis ciertamente un conjunto de calidades y circunstancias que muy rara vez concurren en una misma persona.» Véase su artículo «Mariana», en Obras Completas, cit., vol. 12, pp. 78-79.

IV.
EL MERCANTILISMO: AL SERVICIO DEL ESTADO ABSOLUTO

Murray N. Rothbard*

I. EL MERCANTILISMO COMO ASPECTO ECONÓMICO DEL ABSOLUTISMO

A comienzos del siglo XVII el absolutismo real se había alzado victorioso por toda Europa. Pero un rey (o, en el caso de las ciudades-estado italianas, algún príncipe o gobernante menor) no puede gobernarlo todo por sí mismo. Debe gobernar mediante una burocracia jerárquica. Así, el dominio del absolutismo se originó merced a una serie de alianzas entre el rey, sus nobles (principalmente grandes señores feudales o post-feudales) y diversos grupos de mercaderes y grandes comerciantes. «Mercantilismo» es el nombre dado por los historiadores de finales del siglo XIX al sistema político-económico del estado absoluto desde aproximadamente el siglo XVI hasta el XVIII. El mercantilismo ha sido denominado por diversos historiadores y observadores como «un sistema de construcción del Poder o estado» (Eli Heckscher), un sistema de privilegio estatal sistemático, particularmente para restringir importaciones y subsidiar exportaciones (Adam Smith), o como un conjunto imperfecto de teorías económicas, entre ellas el proteccionismo y la supuesta necesidad de acumular oro y plata en un país. En realidad, el mercantilismo fue todas estas cosas; fue un vasto sistema de construcción estatal, de privilegio estatal y lo que podría llamarse «capitalismo monopolista de estado».

Como dimensión económica del absolutismo estatal, el mercantilismo fue por fuerza un sistema de construcción del estado, de Gran Gobierno, de fuerte gasto real, de impuestos elevados, de (especialmente con posterioridad a finales del siglo XVII) inflación y déficit financiero, de guerra, imperialismo y engrandecimiento de la nación-estado. En suma, un sistema político-económico muy parecido al de hoy día, con la insignificante diferencia de que en el presente es la industria a gran escala, más bien que el comercio, lo que constituye el centro principal de la economía. Pero absolutismo estatal significa que el

---

* Capítulo VII del libro de Murray N. Rothbard, *Historia del pensamiento económico,* Unión Editorial, Madrid, 2013. Se reproduce en este libro con la correspondiente autorización.

estado debe buscar y mantener aliados entre los grupos poderosos dentro de la economía, a los que proporciona amplia cancha donde cabildear entre sí para hacerse con privilegios especiales.

Jacob Viner ha descrito la situación correctamente:

> Las leyes y decretos no eran todos, como algunos admiradores modernos de las virtudes del mercantilismo quisieran hacernos creer, expresión de un noble celo por una nación gloriosa y poderosa, ni estaban dirigidos contra el egoísmo del comerciante que persigue el beneficio, sino más bien fruto de intereses en conflicto con grados variables de honorabilidad. Cada grupo económico, social o religioso presionaba permanentemente por una legislación conforme a su interés específico. Las necesidades fiscales de la Corona constituyeron siempre un relevante y generalmente determinante elemento de influencia en la marcha de la legislación sobre el comercio. Las consideraciones diplomáticas también jugaron su papel de interferencia en la legislación, tal y como lo hizo el deseo de la Corona de conceder privilegios especiales, *con amore*, a sus favoritos, o de venderlos, o de dejarse comprar otorgándolos a los mejores postores.[1]

En el ámbito del absolutismo estatal, la concesión de un privilegio especial implicaba la creación de «monopolios» por merced o venta, esto es, el derecho exclusivo que otorgaba la Corona a producir o vender determinado producto o a comerciar en cierta zona. Estas «patentes de monopolio» se vendían u otorgaban a los aliados de la Corona o a aquellos grupos de mercaderes que estuviesen dispuestos a ayudar al rey en la recaudación de impuestos. Las concesiones eran, bien para comerciar en cierta región, como las diversas compañías de la India Oriental que adquirían en cada país el derecho de monopolio para comerciar con el Lejano Oriente, o bien internas –como la concesión en Inglaterra del monopolio para la fabricación de naipes a una sola persona. La consecuencia fue privilegiar a un conjunto de hombres de negocios a costa de sus competidores potenciales y de la masa de consumidores ingleses. O, por otro lado, el estado trataba de someter la producción artesanal y la industria al control de cárteles y de cimentar alianzas obligando a todos los productores a unirse y obedecer las órdenes de los gremios urbanos privilegiados.

Debe observarse que los aspectos más prominentes de la política mercantilista –la imposición tributaria, la prohibición de importaciones o el subsidio a las exportaciones– constituían el meollo de este sistema de privilegio monopolista estatal. Las importaciones eran sometidas a prohibiciones o aranceles proteccionistas con el fin de conferir privilegio a los mercaderes o

---

[1] Jacob Viner, *Studies in the Theory of International Trade* (Nueva York: Harper & Bros., 1937), pp. 58-9.

artesanos domésticos; las exportaciones eran subsidiadas por razones similares. La atención al examinar a los pensadores y escritores mercantilistas no debe centrarse en las falacias de sus pretendidas «teorías» económicas. La teoría era cuestión última en sus cabezas. Eran, tal y como Schumpeter los describió, «consejeros administradores y panfletistas» y –podemos añadir– intrigantes. Sus «teorías» se reducían a cualquier argumento propagandístico, no importa cuán imperfecto o contradictorio fuera, que les permitiera sacar tajada del aparato estatal.

Como escribe Viner:

> La literatura mercantilista... estaba integrada principalmente por escritos de «mercaderes» u hombres de negocios o en defensa de los mismos que poseían la capacidad habitual de identificar su propia prosperidad con la nacional... El grueso de la literatura mercantilista lo formaban tratados que, parcial o totalmente, abierta o solapadamente, no eran sino alegatos en favor de particulares intereses económicos. Libertad para ellos mismos, restricciones para los demás, tal fue la esencia del habitual programa legislativo de los tratados mercantilistas escritos por mercaderes.[2]

II. EL MERCANTILISMO EN ESPAÑA

La aparente prosperidad y esplendoroso poder de España en el siglo XVI resultó ser al fin y al cabo una ficción y una ilusión. Ya que se alimentó casi completamente con el flujo de plata y oro proveniente de las colonias españolas del Nuevo Mundo. A corto plazo, el flujo de metal aportó fondos con los que los españoles pudieron comprar y disfrutar de los productos del resto de Europa y Asia; pero a la postre la inflación de los precios acabó con esta ventaja temporal. La consecuencia fue que, cuando en el siglo XVII se interrumpió la afluencia de metal, poco o nada quedó en pie. Y no solo eso: la prosperidad producida por esta afluencia indujo a la gente y a las fortunas a desplazarse hacia la España meridional, en particular al puerto de Sevilla, lugar por el que la nueva riqueza penetraba en Europa. El resultado fue una inadecuada inversión en Sevilla y el sur de España, a costa del potencial crecimiento económico del norte.

Pero eso no fue todo. A finales del siglo XV la Corona española cartelizó la expansiva y prometedora industria textil castellana aprobando más de cien leyes concebidas para congelar la industria en el nivel de desarrollo presente. Este enfriamiento dañó a la protegida industria textil castellana y arruinó su

[2] *Ibíd.*, p. 59.

eficiencia a largo plazo, de modo que no pudo resultar competitiva en los mercados europeos.

Además, la intervención real trató de arruinar igualmente la floreciente industria española de la seda, centrada en la España meridional en Granada. Por desgracia, Granada era todavía un núcleo de población musulmana o morisca, por lo que una serie de acciones de represalia por parte de la Corona española condujo a la industria de la seda a su virtual aniquilamiento. Primero, varios edictos limitaron drásticamente el uso y el consumo doméstico de la seda. Segundo, en la década de 1550 se prohibió la exportación de sedería y, finalmente, un incremento espectacular en los impuestos sobre la industria de la seda de Granada tras 1561 acabó con ella.

En el siglo XVI la agricultura española también se vio dañada y ahogada por la intervención del gobierno. Hacía tiempo que la Corona castellana había establecido una alianza con la Mesta, el gremio de los ganaderos, que recibió privilegios especiales a cambio de elevadas contribuciones tributarias a la monarquía. En las décadas de 1480 y 1490, se prohibieron en su totalidad los cercados levantados en años precedentes para el cultivo de cereales, y las vías pecuarias (*cañadas*) experimentaron una gran expansión por decreto gubernamental a costa de las tierras destinadas al cultivo de cereales. Los agricultores tuvieron también que soportar una serie de leyes dictadas en beneficio del gremio de arrieros, debido a que los caminos recibían especial consideración en todos los países con fines militares. Especialmente se les permitió a los arrieros el paso franco por todos los caminos locales y se gravó a los agricultores con elevados impuestos para construir y conservar los caminos que beneficiaban a los arrieros.

Los precios del grano comenzaron a subir en toda Europa a principios del siglo XVI. La Corona española, temerosa de que la subida de precios pudiese traer consigo un traspaso de la tierra de la ganadería a la agricultura cerealista, impuso sobre el grano un control de precios máximos, al tiempo que se permitía a los propietarios de tierras rescindir unilateralmente los arrendamientos y elevarlos en perjuicio de los agricultores. El efecto de la constante presión sobre el coste fue una generalizada quiebra de la agricultura, el despoblamiento rural y el desplazamiento de agricultores a las ciudades o al ejército. El curioso resultado fue que, a finales del siglo XVI, Castilla padeció hambrunas periódicas porque el grano importado del Báltico no podía ser acarreado con facilidad hacia el interior de España, al tiempo que un tercio de la superficie agrícola castellana se había convertido en tierra baldía.

Al mismo tiempo, el pastoreo, tan formidablemente privilegiado por la Corona española, floreció durante la primera mitad del siglo XVI, pero no tardó en ser víctima de los desórdenes financieros y de la distorsión del mercado. Como consecuencia, el pastoreo español entró en acusado declive.

Los elevados gastos de la Corona y los pesados impuestos sobre las clases medias dañaron también a la economía española en su conjunto, y los enormes déficit condujeron a una pésima asignación del capital. Las tres masivas suspensiones de pagos declaradas por el rey español Felipe II –en 1557, 1575 y 1596– destruyeron el capital y dieron lugar a quiebras a gran escala así como a una escasez del crédito en Francia y Amberes. El consecuente impago en 1575 de las tropas imperiales españolas de Holanda trajo consigo al año siguiente el saqueo de Amberes por parte de las tropas amotinadas en una orgía de pillaje y rapiña conocida como «furia española». La expresión se impuso aun cuando aquellas estaban mayoritariamente integradas por mercenarios alemanes.

A fines del siglo XVI, la en un tiempo libre y muy próspera ciudad de Amberes fue sometida por medio de una serie de medidas estatales. Además de las suspensiones de pagos, el principal problema fue el desmesurado empeño de Felipe II por conservar los Países Bajos y acabar con las herejías protestante y anabaptista. En 1562 el rey de España forzó el cierre de Amberes a su principal importación –pañería fina de lana inglesa. Y, cuando el célebre duque de Alba asumió la gobernación de los Países Bajos en 1567, instituyó la represión en la forma de un «Tribunal de la Sangre», con facultad para torturar, ajusticiar y confiscar las propiedades de los herejes. Asimismo, Alba exigió un pesado impuesto de valor añadido del diez por ciento, la *alcabala*, que sirvió para menoscabar la sofisticada e interrelacionada economía de los Países Bajos. Numerosos expertos artesanos de la lana buscaron seguro refugio en Inglaterra.

Finalmente, la ruptura de los holandeses con España en la década de 1580, así como una nueva suspensión de pagos de la Corona española en 1607, condujeron dos años más tarde a un acuerdo con los holandeses que bloqueaba el acceso de la ciudad de Amberes al mar y a la desembocadura del río Scheldt, que permaneció en poder de aquellos. A partir de entonces y para el resto del siglo XVII, el emporio libre y descentralizado que era Holanda, y en particular la ciudad de Amsterdam, sustituyeron a Flandes y Amberes como principal centro comercial y financiero de Europa.

III. MERCANTILISMO Y COLBERTISMO EN FRANCIA

En Francia, que en el siglo XVII se convertiría en el lugar *par excellence* del despótico estado-nación, el prometedor comercio de paños y otros negocios e industrias de Lyon y de la región meridional del Languedoc sufrieron las nefastas consecuencias de las devastadoras guerras de religión de las últimas cuatro décadas del siglo XVII. Además de la devastación, las matanzas y la

emigración hacia Inglaterra de expertos artesanos hugonotes, los elevados impuestos destinados a la financiación de la guerra contribuyeron a dañar el crecimiento económico francés. Entonces, el partido *politique*, lanzado a la conquista del poder con la promesa de poner fin a las contiendas religiosas, penetró en el incontrolado mundo del absolutismo real.

La perjudicial regulación de la industria francesa había comenzado a finales del siglo XV, cuando el rey expidió numerosas cartas gremiales de privilegio, confiriendo a las corporaciones urbanas y a sus oficiales el poder de controlar y establecer niveles de calidad en las distintas ocupaciones. La Corona otorgó a los gremios privilegios de control monopolístico a cambio de imposiciones tributarias. Razón principal del florecimiento de Lyon durante el siglo XVI fue la concesión de una especial exención de las normas y restricciones gremiales.

Al finalizar el siglo XVI y las guerras de religión, los viejos reglamentos seguían aún en plena vigencia. La nueva monarquía absoluta estaba dispuesta a imponerlos y ampliarlos. Así, en 1581, el rey Enrique III ordenó que todos los artesanos de Francia se unieran y agruparan en los gremios cuyas ordenanzas iban a ser aplicadas. Se obligó a todos los artesanos, a excepción de los parisinos y lioneses, a confinar su actividad a sus actuales poblaciones, y de este modo se acabó con la movilidad de la industria francesa. En 1597 Enrique IV actualizó y endureció estas leyes, con la idea de aplicarlas con todo rigor.

El resultado de este entramado de restricciones fue la completa paralización del crecimiento económico e industrial de Francia. El socorrido recurso de mantener los «niveles de calidad» se tradujo en una obstaculización de la competitividad, en la limitación de la producción y las importaciones y en el mantenimiento de unos precios elevados. En definitiva, significó que a los consumidores no se les permitiera optar por pagar menos dinero a cambio de productos de inferior calidad. También crecieron, con similares efectos, los privilegios concedidos por el estado, el cual impuso sobre gremios y monopolios tributos cada vez más elevados. Los crecientes derechos de inspección de calidad supusieron de igual modo una pesada carga para la economía francesa. Además, se subsidió especialmente la producción de objetos de lujo y se desviaron los beneficios de las industrias en expansión para incentivar a las débiles. Con lo cual se frenó la acumulación de capital, comprometiendo el crecimiento de industrias prometedoras y fuertes. El subsidio y privilegio de las industrias de objetos de lujo significó el trasvase de recursos desde las innovaciones que implicaban una reducción de los costes en las nuevas industrias de producción masiva, así como hacia áreas artesanas de elevado coste como el vidrio y los tapices.

La monarquía y la aristocracia francesas, cada vez más poderosas, eran grandes consumidoras de bienes de lujo y, por tanto, estaban especialmente interesadas en fomentar su producción y mantener su calidad. El precio no

representaba especial inconveniente, dado que en cualquier caso la monarquía y la nobleza podían acudir a la recaudación forzosa. Así, en mayo de 1665, el rey reconoció privilegios de monopolio a un grupo de fabricantes de encajes, apelando al peregrino argumento de que con ello se evitaría «la exportación de dinero y se daría trabajo a la gente». En realidad, lo que se pretendía era impedir que fabricaran encajes quienes no pertenecieran a los privilegiados concesionarios, que lo eran a cambio del pago a la Corona de sustanciales derechos. Los cárteles interiores son ineficaces si el consumidor puede abastecerse en el exterior de sustitutos más baratos. Por ello se impusieron aranceles proteccionistas a los encajes importados. Pero, evidentemente, proliferó el contrabando, por lo que en 1667 el gobierno hizo más fácil la aplicación prohibiendo todo género de encajes extranjeros. Además, para evitar la competencia sin licencia, la Corona francesa tuvo que prohibir cualquier trabajo de encajes en casa, estableciendo que todo trabajo de este tipo se realizara en determinados punto bien localizados. Por ejemplo, tal y como Jean-Baptiste Colbert, Ministro de Finanzas y Comercio y máxima autoridad en la economía, escribía a un inspector oficial del sector: «Os ruego que reparéis con cuidado en que a ninguna muchacha se le permita trabajar en el hogar de sus progenitores y en que las obliguéis a todas a acudir al taller autorizado...»

Quizá la más importante de entre las restricciones mercantiles impuestas en el siglo XVII a la economía francesa fue la exigencia de niveles de «calidad» en la producción y el comercio, que suponía congelar la economía francesa al nivel de principios o mediados de siglo. Esta exigencia significó un freno e incluso un verdadero obstáculo para la innovación –nuevos productos, nuevas tecnologías, nuevos métodos de producción e intercambio– tan necesaria para el desarrollo económico e industrial. Un ejemplo de ello fue el telar, inventado en los primeros años del siglo XVII, en un principio utilizado principalmente para la producción de artículos de lujo como las medias de seda. Cuando los telares empezaron a utilizarse para la producción de artículos de consumo relativamente masivo en lana y lino, los tejedores a mano se rebelaron ante la eficiente competencia y persuadieron a Colbert, en 1680, para que proscribiera el uso del telar en cualquier clase de artículo que no fuese la seda. Afortunadamente, en el caso del telar, los manufactureros de la lana y el lino eran lo bastante poderosos políticamente como para conseguir que la prohibición fuese derogada cuatro años más tarde, así como para que se les incluyese en el sistema de privilegios proteccionistas.

Todas estas tendencias del mercantilismo francés culminaron en tiempos de Jean-Baptiste Colbert (1619-83), hasta el punto de aplicarse el nombre de colbertismo a la más extremada encarnación del mercantilismo. Hijo de un comerciante nacido en Reims, Colbert ingresó a temprana edad en el seno

de la burocracia central francesa. Hacia 1651 había llegado a ser uno de los principales burócratas al servicio de la Corona y, desde 1661 hasta su muerte veintidós años después, Colbert fue de hecho la suprema autoridad económica –acumulando cargos como el de Superintendente de Finanzas, de Comercio y Secretario de Estado– bajo el Rey Sol, Luis XIV, máxima expresión del despotismo absolutista.

Colbert se entregó a una orgía de concesiones de monopolios, subsidios a artículos de lujo y de privilegios, construyendo un descomunal sistema de burocracia centralizada de oficiales conocidos como *intendants* para aplicar el entramado de controles y regulaciones. También creó un formidable sistema de inspecciones, marcas y medidas para poder identificar a todos aquellos que se saliesen de la detallada lista de regulaciones estatales. Los *intendants* empleaban una red de espías e informadores para indagar todas las violaciones de las restricciones y regulaciones. A la manera clásica de los espías de todos los tiempos, también se espiaron unos a otros, sin excluir a los propios *intendants*. Las penas por violación de las regulaciones iban desde la confiscación y destrucción de la producción «inferior» hasta multas elevadas, escarnio público y privación de la licencia para los negocios. Así resume la situación francesa el principal historiador del mercantilismo: «Ninguna medida de control era considerada demasiado severa mientras sirviese para asegurar la mayor observancia posible de las regulaciones.»[3]

Dos de los ejemplos más extremos de supresión de la innovación en Francia tuvieron lugar poco después de la muerte de Colbert, durante el prolongado reinado de Luis XIV. La producción de botones había estado controlada en Francia por varios gremios, según el material utilizado, correspondiendo la mayor parte al gremio de fabricantes de cuerda y botones, que confeccionaba botones de cuerda a mano. En la década de 1690, sastres y tratantes lanzaron la innovación de tejer botones a partir del material utilizado en el vestido. Los ineficientes fabricantes de botones a mano se sintieron perjudicados y acudieron al estado para que saliera en su defensa. A finales de la década de 1690 se impusieron multas a la producción, venta e incluso al uso de los nuevos botones, multas que fueron incrementándose de modo permanente. Los vigilantes locales de los gremios consiguieron incluso licencia para investigar en las casas particulares y arrestar en la calle a todo aquel que llevara los perjudiciales e ilegales botones. Pero a los pocos años el estado y los fabricantes de botones a mano tuvieron que desistir de su empeño, ya que en Francia todo el mundo hacía uso de los nuevos botones.

Más notable como traba al crecimiento industrial de Francia fue la desastrosa prohibición de un nuevo tipo de tejido, los calicós estampados. En

---

[3] Eli F. Heckscher, *Mercantilism* (1935, 2.ª ed., Nueva York: Macmillan, 1955), vol. I, p. 162.

este momento los tejidos de algodón no eran aún especialmente importantes, aunque los algodones habrían de ser la chispa de la Revolución Industrial en la Inglaterra del XVIII. La política impuesta por Francia de forma rigurosa aseguró que el algodón no prosperase allí.

El nuevo tejido, los calicós estampados, empezó a ser importado de la India en la década de 1660 y llegó a ser muy popular, apropiado tanto para un mercado barato masivo como para la alta costura. Como consecuencia, se introdujo en Francia el estampado del calicó. En la década de 1680 todas las indignadas industrias de la lana, de pañería, de la seda y del lino se quejaron al estado de «competencia desleal» por parte del muy popular advenedizo. Los colores estampados estaban dejando rápidamente sin capacidad de competir a los viejos tejidos. Y así el estado francés respondió en 1686 con la prohibición total de los calicós estampados: tanto su importación como la producción nacional. En 1700, el gobierno francés fue más allá: la prohibición absoluta de todo lo relativo a los calicós estampados se extendía a su utilización para el consumo. Los espías del gobierno desplegaron un histérico fervor prohibitivo, «husmeando en los coches y casas privadas e informando de que la gobernanta del marqués de Cormoy había sido vista junto a su ventana vestida con un calicó de fondo blanco con grandes flores rojas, casi nuevo, o de que se había visto a la mujer de un vendedor de limonada en su tienda con un *casquin* de calicó».[4] Literalmente millares de hombres perecieron en las batallas del calicó, ya fuera por comerciar con esas prendas, o bien por los ataques perpetrados contra quienes las usaban.

De todas formas, los calicós se hicieron tan populares, particularmente entre las damas francesas, que la batalla se acabó perdiendo, si bien la prohibición permaneció teóricamente vigente hasta finales del siglo XVIII. Simplemente, fue imposible impedir el contrabando de calicós. Pero, evidentemente, era más fácil imponer la prohibición de fabricar ese tipo de prendas en el interior del país que impedir que toda la población consumidora francesa prescindiera de ellas, y así la consecuencia de la prohibición de casi un siglo de duración fue la completa paralización en Francia de toda industria del estampado del calicó. Los empresarios del calicó así como muchos artesanos especializados, muchos de ellos hugonotes perseguidos por el estado francés, emigraron a Holanda e Inglaterra, contribuyendo a desarrollar la industria del calicó en dichos países.

Además, los amplios controles sobre salario máximo dificultaron la movilidad de los trabajadores, especialmente su paso a la industria, obligándoles a permanecer en el campo. La obligación de un aprendizaje de tres o cuatro

---

[4] Charles Woolsey Cole, *French Mercantilism, 1683-1700* (Nueva York: Columbia University Press, 1943), p. 176.

años contribuyó grandemente a restringir la movilidad de la mano de obra y a dificultar el ingreso en los oficios. El límite de aprendices por cada maestro era de uno o dos, impidiendo con ello el crecimiento de cualquier firma independiente.

Antes de Colbert, la mayor parte de la renta pública francesa provenía de los impuestos, pero durante el régimen de Colbert proliferó tanto la concesión de monopolios para hacer frente a los crecientes gastos que la renta procedente de la concesión de monopolios llegó a significar más de la mitad de todos los ingresos del estado.

Más oneroso, y exigido con mayor rigor, fue el monopolio gubernamental de la sal. A los productores de sal se les obligó a vender toda su producción a determinados almacenes reales y a precios fijos. Se obligó entonces a los consumidores a comprar sal y, para incrementar los ingresos estatales y privar a los contrabandistas de sus rentas, a comprar cierta cantidad fija a un precio cuatro veces mayor que el del mercado libre repartiéndola entre los habitantes.

No obstante el enorme incremento de la renta por concesión de monopolios, también subieron mucho en Francia los impuestos. El impuesto sobre la tierra o *taille réelle* era la única fuente relevante de renta para el estado, y en la primera época de su régimen Colbert intentó aumentar aún más la carga de ese impuesto, el cual, sin embargo, se vio limitado por un entramado de exenciones de las que se beneficiaba sobre todo la nobleza. Colbert hizo lo imposible para controlar esas excepciones en orden a descubrir los «falsos» nobles y para poner término a la red de sobornos de los recaudadores de impuestos. Un intento de rebajar ligeramente la *taille* y de aumentar considerablemente las *aides* –impuestos indirectos internos sobre la venta al por mayor y al por menor, especialmente de bebidas– trajo consigo un severo descenso de los sobornos y de la corrupción de los concesionarios de la tributación. Estaba también la *gabelle* (impuesto sobre la sal), renta que, entre principios del siglo XVI y mediados del XVII, se incrementó diez veces en términos reales. Durante la era Colbert las rentas provenientes de la *gabelle* aumentaron, no tanto por el aumento de los tipos impositivos como por el endurecimiento de la recaudación de los desorbitados impuestos ya existentes.

Los impuestos sobre la tierra y el consumo recayeron pesadamente sobre los pobres y la clase media, perjudicando gravemente el ahorro y la inversión, en particular, como ya hemos visto, en las industrias de producción masiva. La lamentable situación de la economía francesa nos la revela el hecho de que, en 1640, mientras el rey Carlos I de Inglaterra tenía que enfrentarse a una revolución victoriosa desencadenada en gran medida por la imposición de elevados tributos, la Corona francesa recaudaba de tres a cuatro veces más impuestos per cápita que el rey Carlos.

Como consecuencia de todos estos factores, y aunque en el siglo XVI la población de Francia era seis veces superior a la de Inglaterra, y su primer desarrollo industrial parecía prometedor, el absolutismo francés y el mercantilismo impuesto con todo rigor frustraron las posibilidades de ese país de convertirse en líder del crecimiento industrial y económico.

IV. EL MERCANTILISMO EN INGLATERRA: TEJIDOS Y MONOPOLIOS

Fue en el siglo XVI cuando Inglaterra inició su meteórico ascenso a la cima del mundo económico e industrial. En realidad, la Corona inglesa hizo todo lo posible para obstaculizar este desarrollo mediante leyes y regulaciones mercantilistas, pero no pudo lograrlo debido a que, por diversas razones, las medidas intervencionistas resultaron inaplicables.

La lana en rama había sido durante siglos el producto más importante de Inglaterra y, por ello mismo, su principal exportación. La lana se transportaba en abundancia a Flandes y Florencia para ser transformada en paño fino. A principios del siglo XIV, el floreciente comercio de la lana había alcanzado una cifra de exportación anual media de 35.000 sacas. Naturalmente, el estado entró en escena, gravando impuestos, regulando y restringiendo. La principal arma fiscal para construir el estado-nación en Inglaterra fue el *poundage*, un impuesto sobre la exportación de lana y un arancel sobre la importación de pañería de lana. El *poundage* se incrementó de continuo con el objeto de sufragar las continuas guerras. En la década de 1340, el rey Eduardo III concedió el monopolio de la exportación de lana a pequeños grupos de mercaderes a cambio de que aceptaran recaudar los impuestos sobre la lana en nombre del rey. Esta concesión de monopolio sirvió para expulsar del negocio a mercaderes italianos y otros que habían dominado en el comercio de la exportación de lana.

De todas formas, en la década de 1350 estos comerciantes monopolistas ya habían quebrado y el rey Eduardo resolvió la cuestión ampliando el privilegio monopolista y extendiéndolo a un grupo de unos cien llamados «Mercaderes de la Lonja». Toda la lana exportada debía pasar por una población determinada bajo los auspicios de la compañía de la Lonja y exportarse a un punto fijo en el Continente, a finales del siglo XIV Calais, entonces bajo control inglés. El monopolio de la Lonja no se aplicó a Italia y sí a Flandes, principal importador de la lana inglesa.

Los Mercaderes de la Lonja no tardaron en hacer uso de su privilegiado monopolio al tradicional modo de todos los monopolistas: forzar a los productores ingleses de lana a bajar los precios y a los importadores flamencos y de Calais a elevarlos. A corto plazo, este sistema satisfizo a los de la Lonja,

pues de este modo podían recuperar perfectamente los pagos realizados al rey, pero, a largo plazo, el gran comercio inglés de la lana se vio irremediablemente perjudicado. La diferencia artificial entre los precios internos y exteriores de la lana desalentó la producción de lana inglesa, al tiempo que dañaba también la demanda de lana del exterior. Para mediados del siglo XV, la media anual de exportaciones de lana había experimentado una notable caída a solo 8.000 sacas.

El único beneficio que los ingleses obtuvieron de esta desastrosa política (aparte de las ganancias compartidas e inmediatas del rey Eduardo y los de la Lonja) fue dar un empuje no pretendido a la producción inglesa de pañería lanera. Los fabricantes de paños ingleses podían beneficiarse ahora de los precios artificialmente más bajos de la lana en Inglaterra, juntamente con los artificialmente más altos de la lana del exterior. Una vez más, el mercado trató de encontrar un apoyo en su pugna sin fin y zigzagueante con el poder. En Inglaterra, a mediados del siglo XV, se producían en abundancia excelentes y caros paños finos de lana, principalmente al oeste del país, donde los ríos de curso rápido proporcionaban abundante agua para abatanar el paño tejido y donde Bristol podía servir como puerto principal de exportación y entrada.

A mediados del siglo XVI surgió en Inglaterra una nueva forma de manufactura de pañería de lana que no tardaría en imponerse en la industria textil. Se trataba de los «nuevos paños» o lana peinada, tejido más barato y ligero que podía exportarse a climas más cálidos y mucho más adecuado para teñirse y ornamentar, ya que cada hilada de fibra era ahora visible en el tejido. Dado que la lana peinada no se abatanaba, las fábricas de paños no necesitaban situarse junto a los cursos de agua, así que surgieron nuevos manufactureros y talleres textiles en el área rural –y en nuevas poblaciones como Norwich y Rye–, todos en torno a Londres. Este era el mayor mercado de paños, de modo que ahora los costes de transporte eran más baratos y, además, el sureste era uno de los centros de la producción ovina del género, lana de fibra larga especialmente adecuada para la fabricación de la lana peinada. Las nuevas firmas rurales en torno a Londres podían también contratar a los especializados artesanos textiles protestantes que habían huido de la persecución religiosa en Francia y los Países Bajos. Y, lo más importante de todo, situarse en el área rural o en las nuevas poblaciones significaba que la innovadora industria textil en expansión podía escapar a las sofocantes restricciones gremiales y a la anquilosada tecnología de las viejas poblaciones.

Ahora que se exportaban anualmente más de 100.000 paños frente a los pocos miles de dos siglos antes, aparecieron la producción sofisticada y las innovaciones en la comercialización. Estableciendo un sistema de «producción», los mercaderes pagaban a los artesanos por el trabajo a realizar sobre el paño

propiedad de los primeros. Además, aparecieron intermediarios en la comercialización del producto, corredores de la fibra que mediaban entre hiladores y tejedores así como pañeros especializados en vender el paño al final de la cadena de producción.

Al constatar la aparición de una nueva y eficiente competencia, los viejos artesanos y manufactureros de paño fino de las ciudades acudieron al aparato estatal para intentar poner trabas a los eficientes advenedizos.

En palabras del Profesor Miskimin: «Como sucede a menudo durante un periodo de transición, los intereses más viejos y reconocidos se volvieron hacia el estado para obtener protección frente a los elementos innovadores dentro de la industria y persiguieron una regulación que conservara su monopolio tradicional.»[5]

En respuesta, el gobierno inglés aprobó la Ley de Tejedores en 1555, que limitaba drásticamente los telares por cada establecimiento no urbano. No obstante, numerosas exenciones viciaron el efecto de la ley, al tiempo que otras medidas que establecían controles de máximos sobre los salarios y restringían la competencia para preservar la vieja industria de pañería fina cayeron en el vacío por la sistemática falta de cumplimiento. El gobierno inglés recurrió entonces a la alternativa de apuntalar y reforzar la estructura gremial urbana con el objeto de eliminar la competencia. Con todo, estas medidas únicamente consiguieron aislar las viejas firmas urbanas de pañería fina y precipitar su decadencia, ya que las nuevas firmas rurales, en particular las nuevas fábricas de paños, caían fuera de la jurisdicción gremial. Entonces la reina Isabel, mediante el Estatuto de Artesanos de 1563, dio a los gremios una dimensión nacional. Se limitó drásticamente el número de aprendices que cada maestro podía emplear, medida calculada para sofocar el crecimiento de cualquier firma en solitario, para someter decisivamente a la industria lanera al control del cártel así como para debilitar la competencia. El número de años de preparación para que el aprendiz alcanzara la maestría fue universalmente ampliado por el Estatuto a siete y en toda Inglaterra se fijaron unos salarios máximos para los aprendices. Los beneficiarios del Estatuto de Artesanos no solo fueron los viejos e inoperantes gremios urbanos de pañería fina, sino también los grandes propietarios de tierras que habían sufrido la sangría de trabajadores rurales en favor de la nueva y mejor remunerada industria pañera. Objetivo declarado del Estatuto de Artesanos era el pleno empleo obligatorio mediante la canalización de la mano de obra hacia el trabajo según un sistema de «prioridades»; la primera prioridad se le otorgaba al estado, el cual intentó obligar a los trabajadores a permanecer en el trabajo rural y agrario y a no

---

[5] Harry A. Miskimin, *The Economy of Later Renaissance Europe: 1460-1600* (Cambridge: Cambridge University Press, 1977), p. 92.

abandonar la tierra por las atractivas oportunidades de cualquier otro lugar. Ingresar en el campo comercial o profesional, por otra parte, requería una serie tal de cualificaciones por grados que las distintas ocupaciones se mostraron satisfechas de que este estatuto de control monopolístico restringiese la entrada, al tiempo que los propietarios de tierras estuvieron encantados de que se obligase a los trabajadores a permanecer en la tierra con salarios inferiores a los que podrían conseguir en cualquier otro sitio.

Si se hubiera aplicado con rigor el Estatuto de los Artesanos, se habría frenado para siempre el crecimiento industrial de Inglaterra. Afortunadamente, Inglaterra era mucho más anárquica que Francia, y el Estatuto no se aplicó convenientemente, sobre todo allí donde importaba, en la nueva y floreciente industria de la lana peinada.

No solo el área rural quedó fuera del alcance de los gremios urbanos y de su confederación nacional; también el próspero Londres, donde la costumbre establecía que cualquier miembro de un gremio podía emprender todo tipo de negocio así como que ningún gremio podía ejercer un control restrictivo sobre cualquier ramo de la producción.

Al carácter de gran centro exportador de los nuevos paños –principalmente hacia Amberes– debió Londres en parte el enorme crecimiento que experimentó durante el siglo XVI. A lo largo del siglo, la población de Londres creció tres veces más que la de toda Inglaterra, concretamente de unos 30.000-40.000 habitantes a principios del siglo a un cuarto de millón a comienzos del siguiente.

Con todo, los mercaderes londinenses no estaban satisfechos con el desarrollo del mercado libre y el poder empezaba a entrometerse en el mercado. En concreto, los mercaderes de Londres comenzaron a interesarse por el monopolio de la exportación. En 1486 la City creó la Asociación de Empresarios Mercantiles (*Fellowship of the Merchant Adventurers*) de Londres, que demandaba para sus miembros derechos exclusivos en la exportación de artículos de lana. Los mercaderes de provincias (de fuera de Londres) que fueran a incorporarse tenían que hacer frente a un elevado pago de derechos. Once años más tarde, el rey y el Parlamento decretaron que todo mercader que exportara a Holanda tenía que pagar una cantidad a la Asociación así como respetar sus reglamentos restrictivos.

A mediados del siglo XVI el estado afianzó el monopolio de los *Merchant Adventurers*. Primero, en 1552, se privó a los mercaderes hanseáticos de sus antiguos derechos a exportar tejidos a Holanda, confiriendo de este modo mayores privilegios al comercio interior del paño e incrementando los lazos financieros de la Corona con sus mercaderes. Y, finalmente, en 1564, durante el reinado de Isabel, se reorganizó la Asociación bajo un control más severo y oligárquico.

A finales del siglo XVI, no obstante, los poderosos *Merchant Adventurers* iniciaron un periodo de decadencia. La guerra inglesa con España y los Países Bajos españoles les arrebató la ciudad de Amberes y, con el cambio de siglo, fueron formalmente expulsados de Alemania. El monopolio inglés de las exportaciones laneras hacia Holanda y la costa alemana quedó finalmente abolido tras la Revolución de 1688.

Es ilustrativo observar lo que aconteció en Inglaterra con el calicó estampado comparado con la supresión de dicha industria en Francia. En 1700 la poderosa industria lanera trató de conseguir que la importación de calicós fuese prohibida en Inglaterra, poco más o menos una década después que en Francia, pero en este caso todavía se permitía la manufactura doméstica. Como consecuencia, las manufacturas domésticas de calicó se multiplicaron copiosamente, de tal modo que cuando los intereses laneros pudieron imponer la ley que prohibía el consumo de calicó, aprobada en 1720 (*Calico Act*), ya la industria correspondiente se había afirmado y podía continuar exportando sus mercancías. Mientras tanto, proseguía el contrabando de calicó, lo mismo que su uso doméstico, debido a que la prohibición no se aplicaba en Inglaterra ni de lejos con tanto rigor como en Francia. Más tarde, en 1735, la industria inglesa del algodón consiguió una exención para el estampado y uso del «fustán», un paño mezcla de algodón y lino que, de todos modos, era la forma de calicó más popular en Inglaterra. Como consecuencia, la industria textil del algodón pudo crecer y prosperar en Inglaterra a lo largo de todo el siglo XVIII.

Destacable en el mercantilismo inglés fue la masiva concesión por parte de la Corona de privilegios monopolísticos: derechos exclusivos para producir y vender en el comercio interior y exterior. La creación de monopolios alcanzó su punto culminante, durante el reinado de Isabel (1558-1603), en la segunda mitad del siglo XVI. En palabras del historiador Profesor S.T. Bindoff: «... el principio restrictivo, como un cefalópodo gigante, había cerrado sus tentáculos sobre muchas ramas del comercio y la manufactura interior» y «en la última década del reinado de Isabel casi ningún artículo de uso común –carbón, jabón, almidón, hierro, cuero, libros, vino, fruta– quedó libre de las patentes de monopolio».[6]

En una brillante prosa, Bindoff narra cómo los grupos de presión, valiéndose del atractivo monetario, se ganaron el favor de cortesanos reales para apadrinar sus solicitudes de concesión de monopolio: «su apadrinamiento fue con frecuencia un simple episodio del gran juego de caza de posición y de fortuna que se libraba alrededor del trono». Una vez concedido el privilegio, los monopolistas contaban con unos poderes de búsqueda y arresto

[6] S.T. Bindoff, *Tudor England* (Baltimore: Penguin Books, 1950), p. 228.

concedidos por el estado para erradicar todos los casos de la ahora ilegal competencia. Como escribe Bindoff:

> Los «hombres del nitro del convenio de la pólvora cavaron en casa de cada hombre» en busca del soterrado suelo de nitrato, su materia prima. Los esbirros del monopolio de los naipes invadieron las tiendas en busca de cartas que carecieran de su sello e intimidaron a sus dueños bajo la amenaza de comparecencia ante algún distante tribunal a fin de arreglar sus ofensas. La cédula de registro era, efectivamente, indispensable al monopolista si es que estaba dispuesto a acabar con la competencia y a fijar él mismo los precios de sus mercancías.[7]

El resultado de esta supresión de la competencia, como podríamos suponer, fue la disminución de la calidad y el aumento del precio, a veces cercano a un cuatrocientos por ciento.

Inglaterra fue por antonomasia la patria de las compañías de comercio exterior que recibían concesiones de monopolio para negociar con distintas regiones del globo. La Compañía de Moscovia fue la pionera de las compañías inglesas de comercio exterior, fundada en 1553 y concesionaria del monopolio de todo el comercio inglés con Rusia y Asia a través del puerto de Arcángel en el Mar Blanco. A finales de la década de 1570 y principios de la de 1580, la reina Isabel hizo merced de privilegios comerciales a un aluvión de nuevas compañías monopolísticas entre las cuales estaban las compañías de Barbaria, del Este y la de Levante. Un pequeño grupo de hombres políticamente poderosos, concentrados originariamente en la Compañía de Moscovia, estuvieron entre los fundadores de cada una de estas compañías. Durante algún tiempo, la Compañía de Moscovia retuvo el monopolio de toda exploración y comercio con América del Norte. Más adelante, cuando en la década de 1580 el comercio con Rusia de la Compañía de Moscovia se vio severamente dañado por el bloqueo cosaco de la ruta comercial procedente de Asia que discurría por el Volga, los directores de la Compañía de Moscovia formaron en 1581 la Compañía Turca y la Compañía Veneciana para el comercio con la India. Las dos compañías se fusionaron en 1592 en la Compañía de Levante, la cual disfrutó de una concesión de monopolio comercial con la India a través de Oriente Próximo y Persia.

Como poderoso hilo conductor de toda esta maraña de compañías interconectadas se hallaba la persona y familia de Sir Thomas Smith (1558-1625). El abuelo de Smith, Andrew Judd, fue uno de los principales fundadores de la Compañía de Moscovia. Su padre, Sir Thomas Smith (1514-77), procurador,

---

[7] *Ibíd.*, p. 291.

había sido uno de los arquitectos del sistema de absolutismo real, de elevada imposición tributaria y de restricción económica, de los Tudor. Durante la década de 1590 Smith el joven fue el gobernador –la cabeza– de literalmente todas y cada una de las compañías de monopolio relacionadas con el comercio y la colonización exteriores. Entre estas estaba la Compañía de Moscovia, que poseía la patente de monopolio para la colonización de Virginia. Pero el punto álgido en la carrera de Smith llegó cuando a todos sus otros cargos se añadió el de Gobernador de la poderosa Compañía de la India Oriental, a la que se concedió en 1600 la patente de monopolio de todo el comercio con las Indias Orientales.

V. SERVIDUMBRE EN LA EUROPA ORIENTAL

Lo que sucedió en la Europa oriental fue todavía peor que el mercantilismo. Allí, el absolutismo de los reyes y de la nobleza feudal fue en tal grado desmesurado y descontrolado que resolvieron aplastar el naciente capitalismo. Los antiguos siervos, ahora libres, habían venido desplazándose desde el campo hacia los pueblos y ciudades para trabajar a cambio de salarios más altos y por las mejores oportunidades de la emergente producción e industria capitalista. A comienzos del siglo XV, Europa oriental, en concreto Prusia, Polonia y Lituania, contaba con un campesinado libre. Florecían los pueblos y el cambio monetario, crecían y prosperaban la fabricación de paños y las manufacturas. Pero en el siglo XVI, el estado y la nobleza de Europa oriental se reafirmaron reduciendo de nuevo el campesinado a la servidumbre. En concreto, una subida en Europa del precio del grano (principalmente del centeno) a comienzos del siglo XVI hizo más beneficioso su cultivo, estimulando la socialización de la mano de obra barata al servicio de los nobles terratenientes. Se obligó a los campesinos a regresar a la tierra y a permanecer en ella, y también a participar en las *corvées* (trabajo periódico obligatorio al servicio de la nobleza). Los campesinos fueron recluidos en extensas fincas señoriales propiedad de nobles, ya que las fincas extensas suponían para la nobleza menores costes de supervisión y coerción de la mano de obra campesina. Más aún, en Polonia los nobles indujeron al estado a aprobar nuevas leyes para restringir severamente las actividades de los mercaderes urbanos. Los mercaderes polacos tenían que pagar ahora mayores peajes que los terratenientes por el flete de mercancías a través del río Vístula, prohibiéndoseles, además, la exportación de productos nacionales. Por otra parte, la represión del otrora libre campesinado recortó considerablemente sus ingresos monetarios para la adquisición de bienes. La combinación de estas políticas destruyó las poblaciones polacas, la economía urbana y el mercado interno

de bienes polacos. Según escribe el Profesor Miskimin, «por propio interés los nobles se confabularon con éxito para aplastar el desarrollo económico polaco a fin de reservar para sí mismos el suculento comercio del grano y para asegurar un adecuado suministro de mano de obra agrícola destinada a la explotación al máximo de sus posesiones».[8]

En Hungría tuvo lugar un proceso similar de retorno a la servidumbre, si bien no tanto en el cultivo del centeno como en la construcción de fortalezas y la viticultura. A finales de la Edad Media, las rentas aportadas por los campesinos habían pasado de ser pagos en especie a pagos en dinero. Ahora, en el siglo XVI, los nobles elevaron notablemente las rentas y las reconvirtieron en pagos en especie. Los impuestos gravados al campesinado aumentaron sustancialmente y se multiplicó por nueve la carga del trabajo forzoso de la *corvée*, de siete a sesenta días al año. Los señores consiguieron que se les concediese un rígido monopolio de venta de vinos así como exenciones en las onerosas tasas de exportación de ganado que debían pagar los mercaderes. En ese sentido, los propietarios de tierras consiguieron monopolios de compra y venta en los comercios vitales del vino y el ganado.

VI. MERCANTILISMO E INFLACIÓN

El estado post-medieval conseguía la mayor parte de sus ansiadas rentas mediante la imposición tributaria. Pero el estado siempre se ha visto atraído por la idea de crear su propia moneda además de saquear directamente la riqueza de sus súbditos. Con todo, antes de la invención del papel moneda, el estado estuvo limitado en la creación de dinero a ocasionales devaluaciones de la moneda, sobre la que desde hacía tiempo había pretendido asegurarse un monopolio coactivo. Puesto que la devaluación era una acción que se realizaba de una vez y no podía utilizarse, como el estado siempre había deseado, para una continua creación de moneda y abastecer así sus propias arcas para poder construir palacios, pirámides y otros bienes de consumo del aparato estatal y de su elite de poder.

El extremadamente inflacionario mecanismo del papel moneda gubernamental se descubrió por primera vez en el oeste, en el Quebec francés, en 1685. Monsieur Meules, el *intendant* que gobernaba Quebec, falto, como siempre, de fondos, decidió aumentarlos dividiendo algunos naipes en cuatro partes, marcando estas con varias denominaciones de circulación francesa y utilizándolas luego para pagar sueldos y géneros. Este dinero-naipe, redimido

---

[8] Harry A. Miskimin, *The Economy of Later Renaissance Europe: 1460-1600* (Cambridge: Cambridge University Press, 1977), p. 60.

luego en moneda en efectivo, al poco se convirtió en vales de papel emitidos con profusión.

La primera forma más común del papel gubernamental apareció cinco años después, en 1690, en la colonia británica de Massachusetts. Massachusetts había enviado soldados en una de sus acostumbradas expediciones de saqueo contra el próspero Quebec francés, pero esta vez habían sido repelidos. La ofuscada tropa de Massachusetts se irritó aún más por el hecho de que su paga siempre había salido de sus participaciones individuales en el botín francés vendido en pública subasta y ahora no había para ellos dinero que cobrar. El gobierno de Massachusetts, acosado por las demandas de pago de salario de una tropa amotinada, no podía tomar prestado el dinero de los mercaderes de Boston, quienes prudentemente consideraron carente de valor la estimación de su crédito. Finalmente, Massachusets dio con el recurso de emitir 7.000 libras en vales de papel, supuestamente convertibles en metálico en unos pocos años. De modo inexorable, esos pocos años comenzaron a prolongarse en el horizonte, y el gobierno, encantado con el hallazgo de esta nueva forma de conseguir ingresos aparentemente de balde, continuó multiplicando las planchas de impresión y al poco emitió 40.000 libras de papel más. Fatalmente, había nacido el papel moneda.

Pasarían dos décadas antes de que el gobierno francés, bajo la influencia del fanático teórico inflacionista escocés John Law, abriera en casa la espita de la inflación del papel moneda. El gobierno inglés recurrió, en cambio, a una artimaña más sutil para alcanzar el mismo objetivo: la creación de una nueva institución en la historia: el banco central.

La clave de la historia inglesa en los siglos XVII y XVIII está en las perpetuas guerras en las que el estado inglés se vio implicado. Las guerras suponían para la Corona exigencias financieras gigantescas. Antes del advenimiento del banco central y del papel gubernamental, cualquier gobierno que no estuviese dispuesto a gravar con impuestos a su país por el valor del coste total de la guerra confiaba en una deuda pública más amplia. Pero si la deuda pública continúa creciendo y no se incrementan los impuestos, algo ha de suceder y habrá que sufragar los gastos.

Antes del siglo XVII, los préstamos los hacían generalmente los bancos, que eran instituciones a las que los capitalistas prestaban los fondos que habían ahorrado. No existían los depósitos bancarios; los mercaderes que quisieran un lugar seguro donde guardar sus excedentes de oro los depositaban en la Casa de la Moneda (*Mint*) del rey en la Torre de Londres –una institución acostumbrada a almacenar oro. Este hábito, de todas formas, resultó altamente costoso, ya que el rey Carlos I, necesitado de dinero poco antes del estallido de la Guerra Civil en 1638, sencillamente confiscó la inmensa suma de 200.000 libras de oro almacenadas en la Casa de la Moneda, proclamando que se

trataba de un «préstamo» de los depositantes. Lógicamente preocupados por la experiencia, los mercaderes empezaron a depositar su oro en las arcas de orfebres privados, habituados también al almacenaje y salvaguarda de metales preciosos. Al poco, los vales de los orfebres empezaron a funcionar como vales bancarios privados, producto de los bancos de depósito.

El gobierno de la Restauración pronto se vio en la necesidad de procurarse una gran cantidad de dinero para sufragar las guerras con los holandeses. Se elevaron los impuestos y la Corona solicitó abundantes préstamos a los orfebres. A finales de 1671, el rey Carlos II pidió a los banqueros nuevos y cuantiosos préstamos para financiar una nueva flota. Ante la negativa de los orfebres, el rey decretó, el 5 de enero de 1672, una «suspensión de pagos de la Hacienda Real» (*Stop of the Exchequer*), es decir, la firme negativa de pagar cualquier interés o principal de la deuda pública pendiente. Parte de la deuda «suspendida» se la debía el gobierno a proveedores y pensionados, pero la inmensa mayor parte de la misma correspondía a los estafados joyeros. Efectivamente, del total de los 1,21 millones de libras de deuda suspendida, 1,17 millones eran propiedad de los joyeros.

Cinco años más tarde, en 1677, la Corona empezó a pagar de mala gana el interés de la deuda suspendida. Pero para el tiempo de la deposición de Jacobo II en 1688, solo se habían pagado poco más de seis años de interés de un total de doce años de deuda. Además, el interés se pagó a una tasa arbitraria del seis por ciento, a pesar de que el rey se hubiera comprometido originariamente a pagar el interés a tasas que iban del ocho al diez por ciento.

Los orfebres se vieron aún más intensamente frustrados por el nuevo gobierno de Guillermo y María instaurado por la Revolución Gloriosa de 1688. El nuevo régimen se negó sencillamente a pagar cualquier interés o capital principal de la deuda suspendida. Los desamparados acreedores llevaron el caso a la justicia, pero aunque los jueces coincidieron en lo fundamental con la parte de los acreedores, su decisión fue desechada por el Lord Tesorero, quien arguyó cándidamente que los problemas financieros del gobierno debían anteponerse a la justicia y al derecho de propiedad.

El fin de la «suspensión» tuvo lugar cuando, en 1701, la Cámara de los Comunes zanjó la cuestión estableciendo que la mitad del total del capital de la deuda fuese sencillamente cancelado y que el interés sobre la otra mitad empezara a pagarse a finales de 1705 a una extraordinaria tasa del tres por ciento. Incluso esa baja tasa se redujo ulteriormente hasta el dos y medio.

Las consecuencias de esta declaración de bancarrota por parte del rey fueron las que podrían predecirse: se deterioró severamente el crédito público y sobrevino el desastre financiero de los orfebres, cuyos vales no eran ya aceptados por el público ni por los impositores. La mayoría de los principales orfebres-acreedores se arruinaron en la década de 1680 y muchos acabaron

su vida en la prisión por deudas. La actividad bancaria privada de depósitos había recibido un mal golpe, un golpe que solo se superaría con la creación de un banco central.

Así, la suspensión de pagos de la Hacienda Real solo dos décadas después de la confiscación del oro de la Casa de la Moneda consiguió destruir virtualmente de un solo golpe la actividad bancaria privada de depósitos y el crédito del gobierno. Y no solo eso, sino que volvían a reanudarse las interminables guerras con Francia: ¿dónde conseguiría el gobierno el dinero necesario para financiarlas?[9]

La salvación vino de un grupo de promotores, encabezados por el escocés William Paterson. Paterson contactó con un comité especial de la Cámara de los Comunes formado a principios de 1693 para estudiar el problema de la obtención de fondos, y propuso un nuevo y extraordinario plan. A cambio de una serie de importantes privilegios especiales del estado, Paterson y su grupo constituirían el Banco de Inglaterra, que emitiría nuevos billetes, la mayor parte de los cuales se utilizaría para financiar el déficit del gobierno. En suma, dado que no había bastantes ahorradores privados dispuestos a financiar el déficit, Paterson y compañía optaban por comprar los títulos del interés adeudado por el gobierno, pagaderos mediante los recién creados billetes bancarios, reservándose al mismo tiempo algunos privilegios especiales. Tan pronto como el Parlamento, en 1694, concedió estatuto legal al Banco de Inglaterra, el propio rey Guillermo y diversos parlamentarios se apresuraron a hacerse accionistas de esta nueva máquina de crear dinero.

William Paterson instó al gobierno inglés a conceder a los billetes del Banco de Inglaterra valor de curso legal (*tender power*), pero esto era ir demasiado lejos, incluso para la Corona británica. No obstante, el Parlamento concedió al Banco el privilegio de tenencia de depósitos de todos los fondos del gobierno.

La nueva institución bancaria central privilegiada por el gobierno mostró inmediatamente su capacidad inflacionaria. El Banco de Inglaterra emitió rápidamente la enorme suma de 760.000 libras, la mayor parte de las cuales fueron empleadas en la compra de la deuda gubernamental. Esta emisión tuvo un impacto inflacionista inmediato y sustancial, por lo que al cabo de dos años el Banco de Inglaterra se declaró insolvente tras el asedio de los acreedores, insolvencia celebrada jubilosamente por sus competidores, los

---

[9] De los sesenta y seis años que van de 1688 a 1756, treinta y cuatro o más de la mitad fueron consumidos en guerras con Francia. Guerras posteriores, como las de 1756-63, 1777-83 y 1794-1814, fueron todavía más espectaculares, de modo que, de los ciento veinticuatro años que median entre 1688 y 1814, no menos de sesenta y siete fueron consumidos por Inglaterra en guerras contra la «amenaza francesa».

orfebres privados, felices de poder devolver los cuantiosos billetes del Banco de Inglaterra para convertirlos en metálico.

En este punto, el gobierno inglés tomó una decisión fatal: en mayo de 1696 permitió ingenuamente al Banco «suspender el pago en metálico». En suma, permitió al Banco negarse indefinidamente a pagar sus obligaciones contractuales para convertir sus billetes en oro, continuando al mismo tiempo operando alegremente, emitiendo billetes y exigiendo los pagos a sus *propios* deudores. El Banco retomó los pagos en metálico dos años después, pero, a partir de entonces, este acto sentaría un precedente en la actividad bancaria británica y americana. Durante las últimas guerras con Francia de finales del siglo XVIII y principios del XIX se le permitió al Banco suspender pagos durante dos décadas.

El mismo año, 1696, el Banco de Inglaterra tuvo otro sobresalto: el espectro de la competencia. Un grupo financiero *tory* intentó fundar un banco nacional que compitiese con el banco central dominado por los *whigs*. El ensayo fracasó, pero el Banco de Inglaterra se apresuró a convencer al Parlamento, en 1697, para que aprobara una ley que prohibiera el establecimiento en Inglaterra de cualquier nuevo banco corporativo. Cualquier banco de nueva creación debería tener un propietario o ser propiedad de una sociedad, limitando así sustancialmente el alcance de la competencia con el Banco de Inglaterra. Además, la falsificación de los pagarés del Banco de Inglaterra se castigó con la pena de muerte. En 1708, el Parlamento prosiguió con este conjunto de privilegios al conceder otro crucial: se proscribió la emisión de billetes de cualquier otro banco corporativo que no fuese el Banco de Inglaterra y de toda sociedad bancaria de más de seis personas. Y, más aún, se les prohibió igualmente a los bancos corporativos y a las sociedades de más de seis hacer cualquier tipo de préstamo a corto plazo. El Banco de Inglaterra solo tenía que competir ahora con bancos diminutos.

De este modo, a finales del siglo XVII los estados de la Europa occidental, particularmente Inglaterra y Francia, habían descubierto una nueva gran vía para el engrandecimiento del poder del estado: la obtención de fondos a través de la inflacionista creación del papel moneda, bien por parte del gobierno o, más sutilmente, por parte de un privilegiado banco central monopolista. Bajo este paraguas se fomentó en Inglaterra la proliferación de bancos privados de depósito (especialmente las cuentas corrientes) y de este modo el gobierno pudo finalmente ampliar la deuda pública para hacer frente a sus interminables guerras; por ejemplo, durante la guerra con Francia de 1702-13 pudo financiar el treinta y uno por ciento de su presupuesto por medio de la deuda pública.

V.
FISIOCRACIA EN LA FRANCIA DE MEDIADOS DEL SIGLO XVIII

Murray N. Rothbard*

I. LA SECTA

La primera escuela consciente de pensamiento económico se desarrolló en Francia poco después de la publicación del *Essai* de Cantillon. Se llamaron a sí mismos los «economistas», pero más tarde se llamaron los «fisiócratas», siguiendo su principal principio político-económico: *fisiocracia* (el gobierno de la naturaleza). Los fisiócratas contaron con un auténtico líder –el creador del paradigma fisiocrático–, un propagandista principal y diversos discípulos bien situados, y editores de publicaciones periódicas. Los fisiócratas se promovían unos a otros, revisaban sus prolíficos trabajos entre sí en términos encendidos, se reunían con frecuencia y periódicamente en *salons* para hacer disertaciones y confrontar los ensayos de unos y otros, y por lo general se comportaron como un movimiento consciente. Contaron con un núcleo duro de fisiócratas y una penumbra de influyentes compañeros de viaje y simpatizantes. Por desgracia, los fisiócratas adoptaron las dimensiones de culto y de escuela, acumulando alabanzas serviles y acríticas sobre su líder, el cual, además de creador de un importante paradigma en el pensamiento económico, se convirtió en un gurú.

El fundador, líder y gurú de la fisiocracia fue el Dr. François Quesnay (1694-1774), espíritu incansable, carismático e intelectualmente curioso, típico de los intelectuales del siglo XVIII. Deslumbrado por las ciencias físicas, como lo estuvieron muchos intelectuales bajo la sombra del gran Isaac Newton, Quesnay, hijo de un próspero agricultor, leyó mucho en la carrera que eligió seguir, medicina. Afamado como cirujano y médico, escribió obras de medicina y llegó a ser experto en ciencia agrícola, sobre cuya tecnología escribió. En 1749, a la edad de cincuenta y cinco años, Quesnay se convirtió en médico personal de la amante de Luis XV, Madame de Pompadour, y pocos años después también en médico personal del rey mismo.

---

* Capítulo IX del libro de Murray N. Rothabrd, *Historia del pensamiento económico,* Unión Editorial, Madrid, 2013. Se reproduce en este libro con la correspondiente autorización.

A finales de la década de 1750, mediados los sesenta de edad, el Dr. Quesnay comenzó a introducirse en las cuestiones económicas. La fundación del movimiento fisiocrático puede fecharse actualmente con precisión en julio de 1757 cuando el gurú se encontró con su principal adepto y propagandista. Fue entonces cuando el Dr. Quesnay conoció al incansable, volátil, entusiasta y excéntrico Victor Riqueti, marqués de Mirabeau (1715-89). Mirabeau, un aristócrata amargado y con tiempo libre a placer, acababa de publicar las primeras secciones de una obra compuesta de muchas otras, un *best-seller* titulado de modo grandilocuente *L'Ami des hommes* (*El amigo de los hombres*). Esta obra había encandilado a muchos franceses merced a su misma extravagancia y falta de sistema, así como a su curiosa utilización del estilo arcaico del siglo XVII. Cuando escribió *L'Ami des hommes*, Mirabeau era cuasi-discípulo del último Cantillon, cuyo *Essai* glosó y publicó; sin embargo, el contacto con Quesnay le convirtió al poco en el principal hombre de vanguardia y propagandista del doctor. Las meditaciones de un, en apariencia, inocuo médico excéntrico se habían convertido ya en una escuela de pensamiento, una fuerza con la que contar.

La elevada posición de los dos fundadores fisiócratas sirvió bien a su causa. El puesto crucial de Quesnay en la Corte, así como la fama y posición aristocrática de Mirabeau, dieron al movimiento poder e influencia. Por otro lado, la economía política era peligrosa en aquella época de absolutismo y censura, así que Quesnay publicó prudentemente su obra bajo pseudónimos o a través de sus discípulos. De hecho, Mirabeau fue encarcelado durante un par de semanas en 1760 por su libro *Théorie de l'impôt* (*Teoría del impuesto*), en concreto por su severo ataque a la imposición tributaria y al sistema financiero de «arriendo de la tributación», en el que el rey vendía los derechos de recaudar impuestos a empresas o «arrendatarios» privados. Fue liberado, no obstante, gracias a los buenos oficios de Madame de Pompadour.

Los fisiócratas dirigían sus operaciones a través de una serie de publicaciones y salones periódicos, algunos organizados en casa del Dr. Quesnay, el asistente más destacado a los seminarios de los martes por la tarde en casa del marqués de Mirabeau. Las principales figuras fisiocráticas fueron: Pierre François Mercier de la Rivière (1720-93), cuyo *L'Ordre natural et essentiel des sociétés politiques (El orden natural y esencial de las sociedades políticas)* (1767) fue la obra más importante de filosofía política de la escuela; el sacerdote Nicolas Baudeau (1730-92), editor y periodista de los fisiócratas; Guillaume François Le Trosne (1728-80), jurista y economista; y el miembro más joven del grupo, el secretario, editor y empleado del gobierno, Pierre Samuel Du Pont de Nemours (1739-1817), quien más tarde emigraría a los Estados Unidos para fundar la famosa familia fabricante de pólvora.

En ningún otro sentido el aspecto de culto del grupo fisiocrático se mostró más crudamente que en los adjetivos utilizados con su maestro. Sus seguidores

reivindicaron el parecido de Quesnay con Sócrates, y se refirieron habitualmente a él como el «Confuncio de Europa». Ciertamente, a pesar del hecho de que Adam Smith y otros hablaron de su gran «modestia», el Dr. Quesnay se identificaba a sí mismo con la supuesta sabiduría y gloria del sabio chino. Mirabeau proclamó incluso que las tres invenciones principales en la historia del género humano eran la escritura, el dinero y el famoso diagrama de Quesnay, el *Tableau économique*.

La secta duró menos de dos décadas, entrando en decadencia a partir de mediados de los años de 1770. Diversos factores dieron cuenta del precipitado declive. Uno fue la muerte de Quesnay en 1774 y el hecho de que en sus últimos años el médico hubiera perdido mucho interés en su culto, dedicándose de nuevo a las matemáticas, donde reivindicaba haber resuelto el viejo problema de la cuadratura del círculo. Además de esto, la caída en desgracia como ministro de Finanzas de su compañero de viaje A.R.J. Turgot dos años después, y el infortunio que se acumuló por entonces sobre Mirabeau por una sucia campaña pública lanzada por su mujer e hijos, fueron la causa de que la fisiocracia perdiera influencia. La aparición el mismo año de la *Riqueza de las naciones* de Smith resucitó de inmediato el desatinado hábito de ignorar todo el pensamiento pre-smithiano, como si la nueva ciencia de la «economía política» hubiese sido creada por una sola mano y *ex nihilo* por Adam Smith.

II. EL *LAISSEZ-FAIRE* Y EL LIBRE COMERCIO

El principal esfuerzo de los fisiócratas se desarrolló en dos áreas: la economía política y el análisis técnico económico; pero la diferencia en la calidad de sus respectivas contribuciones es tan notoria que casi causa estupor. Ya que, si en economía política fueron por lo general perspicaces e hicieron importantes contribuciones, en economía técnica introdujeron algunas de las ilustres y a menudo fantásticas falacias que habrían de inundar la economía durante mucho tiempo.

En economía política, los fisiócratas fueron de los primeros pensadores del *laissez-faire*, desechando con desdén todo el bagaje mercantilista. Reclamaron una empresa interior y exterior libre así como un comercio liberado de subsidios, privilegios de monopolio o restricciones. Eliminando tales restricciones y extorsiones, el comercio, la agricultura y toda la economía florecerían. En relación con el comercio internacional, si bien los fisiócratas carecieron del mecanismo de comercio exterior por el libre movimiento de moneda del brillante y sofisticado Cantillon, tuvieron mucho más arrojo que él al desmontar todas las falacias y restricciones mercantilistas. Es absurdo y contradictorio, señalaban, que una nación pretenda vender mucho a países extranjeros y comprar muy

poco; vender y comprar son solo dos caras de una misma moneda. Además, los fisiócratas anticiparon la intuición económica clásica de que el dinero no es crucial, que a largo plazo los productos –bienes reales– se intercambian unos por otros, con el dinero únicamente como intermediario. Por lo tanto, el objetivo clave no es amasar metales preciosos, o seguir la quimera de una permanente balanza comercial favorable, sino poseer un alto nivel de vida en términos de productos reales. Pretender amasar metales significa que la gente de una nación renuncia a bienes reales en orden a adquirir mero dinero; de ahí que, en términos reales, antes pierda que gane riqueza. En efecto, la sola función del dinero es cambiarlo por riqueza real, y si la gente insiste en acumular un tesoro inútil de moneda, perderá riqueza constantemente.

Cuando Turgot fue nombrado ministro de Finanzas en 1774, su primera acción fue decretar la libertad de importación y exportación de grano. El preámbulo de su edicto, redactado por su ayudante Du Pont de Nemours, resumía la política de *laissez-faire* de los fisiócratas –y de Turgot– de manera fina y sucinta: la nueva política de comercio libre, declaraba, se planeaba

> para animar y extender el cultivo de la tierra, cuyos productos son la más real y cierta riqueza de un Estado; para conservar la abundancia con graneros y merced a la entrada de cereal extranjero, para evitar que el grano caiga hasta un precio que desanime al productor; para desterrar el monopolio excluyendo la licencia privada en favor de una competencia libre y completa, y manteniendo entre los diferentes países esa comunicación de intercambio de excedentes por cosas necesarias que tanto se conforma al orden establecido por la Divina Providencia.[1]

Aunque los fisiócratas estuvieron oficialmente a favor de una libertad total de comercio, su obsesión –y esto refleja su a menudo fantástica economía– solía ser la anulación de todas las restricciones sobre la libre exportación del grano. Es comprensible que se concentraran en la eliminación de una restricción tan prolongada, pero parecieron mostrar poco celo por la libertad de *importación* de grano o por la libertad de exportación de manufacturas. Todo esto se manifestaba en el continuo entusiasmo de los fisiócratas por mantener elevados los precios agrícolas, casi un bien en sí mismo. En efecto, los fisiócratas no eran partidarios de las exportaciones de productos manufacturados en tanto que competían con y rebajaban el precio de las exportaciones agrícolas. El Dr. Quesnay llegó incluso a escribir que «feliz la tierra que no tenga exportaciones de manufacturas, porque las exportaciones agrícolas mantienen

[1] Citado en Henry Higgs, *The Physiocrats* (1897, Nueva York: The Langland Press, 1952, p. 62).

los productos del campo en un nivel demasiado alto como para permitir a la clase estéril vender sus productos en el exterior». Como veremos luego, «estéril» significaba por definición todo el que estuviese fuera de la agricultura.

III. UN PRECURSOR DEL *LAISSEZ-FAIRE*: EL MARQUÉS DE ARGENSON

Si bien los fisiócratas fueron los primeros economistas en subrayar y desarrollar la causa a favor del *laissez-faire*, también contaron con distinguidos precursores entre los estadistas y mercaderes de Francia. Como hemos visto, el concepto de *laissez-faire* se desarrolló entre los liberales clásicos que se oponían al absolutismo de la Francia de finales del siglo XVII. Entre ellos había mercaderes tales como Thomas Le Gendre y funcionarios utilitaristas como Belesbat y Boisguilbert.

Como puente entre los defensores del *laissez-faire* de la época del cambio al siglo XVIII y los fisiócratas de los años 1760 y 1770, hallamos al eminente estadista René-Louis de Voyer de Paulmy, marqués d'Argenson (1694-1757). Heredero de una larga lista de ministros, magistrados e *intendants*, la aspiración de Argenson era llegar a ser primer ministro y salvar a Francia mediante el *laissez-faire* de lo que él veía como inminente revolución. Lector voraz y escritor prolífico a lo largo de toda su vida, d'Argenson solo publicó en vida unos pocos artículos en su *Journal Oeconomique* a principios de la década de 1750, artículos que no fueron impresos sino que circularon profusamente en forma manuscrita. Durante mucho tiempo, los historiadores consideraron erróneamente a d'Argenson como el creador de la expresión «*laissez-faire*» en uno de los artículos de su *Journal* de 1751.

Aunque d'Argenson no fuera el inventor del término, *laissez-faire* fue su reiterada demanda a las autoridades francesas, demanda en la que insistió de continuo aun cuando sus ideas fueron rechazadas como excéntricas por todos sus colegas de gobierno. De joven, como *intendant* en la frontera flamenca, d'Argenson quedó impresionado por lo que él veía que era la superioridad económica y social de los pueblos y mercados libres a lo largo de la frontera de Flandes. Entonces recibió la profunda influencia de los escritos de Fénélon, Belesbat y Boisguilbert.

D'Argenson consideraba el amor propio y el interés privado como el principal motivo de la acción humana, por cuanto desencadena la energía y la productividad en la búsqueda de la felicidad por parte de cada hombre. La vida social humana, para d'Argenson, posee la «tendencia natural a una armonía inherente cuando se eliminan las limitaciones artificiales, la armonía artificial y los estímulos artificiales». Confiaba en un monarca ilustrado

para eliminar estos subsidios y restricciones artificiales, y observaba que, en la sociedad ideal, el soberano tendría muy poco que hacer. «Todo se malogra cuando la intromisión es excesiva... El mejor gobierno es el que menos gobierna.» De este modo, d'Argenson anticipaba la famosa frase atribuida a Thomas Jefferson.

D'Argenson concluía que «[debería] dejarse que cada individuo trabaje en beneficio propio, en vez de padecer coacción e intromisiones impertinentes. Entonces todo irá bien...». Prosigue luego ampliando la observación protohayekiana realizada por Belesbat:

> Es precisamente esta completa libertad la que hace imposible una ciencia del comercio, en el sentido en que nuestros pensadores especulativos la entienden. Estos pretenden dirigir el comercio con sus órdenes y regulaciones; pero para hacer esto se necesitaría estar completamente familiarizado con los intereses involucrados en el comercio... entre un individuo y otro. En ausencia de tal conocimiento, ella [la ciencia del comercio] solo puede ser... en sus perniciosos efectos, mucho peor que la ignorancia... Por lo tanto, ¡*laissez-faire*! («*Eh, qu'on laisse-faire*!»)

IV. LEY NATURAL Y DERECHOS DE PROPIEDAD

Los fisiócratas no solo fueron sólidos defensores del *laissez-faire*; también apoyaron la acción del mercado libre y los derechos naturales de la persona y la propiedad. John Locke y los niveladores habían transformado en Inglaterra las nociones un tanto vagas y holísticas de la ley natural en los claros conceptos, firmemente individualistas, de los derechos naturales de cada ser humano individual. Pero los fisiócratas fueron los primeros en aplicar plenamente los conceptos de derechos naturales y derechos de propiedad a la economía de libre mercado. En cierto sentido, completaron la labor de Locke e introdujeron el lockismo en la economía. Quesnay y los demás se inspiraron también en la versión de la ley natural típica de la Ilustración del siglo XVIII, según la cual los derechos individuales de la persona y de la propiedad se hallan profundamente insertos en un conjunto de leyes naturales impuestas por el creador y que la razón humana puede claramente descubrir. Por tanto, en un sentido profundo, la teoría de los derechos naturales del siglo XVIII era una variante reelaborada de la ley natural escolástica medieval y post-medieval. Los derechos son claramente individualistas, no relativos a la sociedad o pertenecientes al estado; y el conjunto de leyes naturales puede descubrirlo la razón humana. El protestante holandés del siglo XVII, en esencia un escolástico protestante, Hugo Grocio, muy influido por los escolásticos españoles tardíos,

desarrolló una teoría de la ley natural que afirmaba de manera atrevida que en realidad la ley natural es independiente de la cuestión de si Dios la ha creado o no. El germen de esta idea se hallaban en Sto. Tomás de Aquino y en escolásticos católicos posteriores, pero nunca había sido formulada tan clara y distintamente como lo hizo Grocio. O, para expresarlo en los términos que habían fascinado a los filósofos políticos desde Platón: ¿Ama Dios el bien porque *de hecho es bueno*, o algo es bueno porque Dios lo ama? Lo primero ha sido siempre la respuesta de aquellos que creen en la verdad y ética objetivas, esto es, que algo puede ser bueno o malo de acuerdo con las leyes objetivas de la naturaleza y la realidad. Lo segundo ha sido la respuesta de los fideístas, que no creen que exista ningún derecho o ética objetiva, que solo la pura voluntad arbitraria de Dios, manifestada en la Revelación, puede hacer que las cosas sean buenas o malas para el género humano. La de Grocio fue la declaración definitiva de la posición objetivista y racionalista, toda vez que para él las leyes naturales pueden ser descubiertas por la razón humana, y la Ilustración del siglo XVIII fue esencialmente la prolongación del esquema grociano. La Ilustración añadió Newton a Grocio y su visión del mundo como un conjunto de leyes naturales armónicas que interactúan entre sí con toda precisión aunque no mecánicamente. Pero mientras que Grocio y Newton fueron fervientes cristianos, como casi todo el mundo en su época, el siglo XVIII, partiendo de sus premisas, cayó fácilmente en el deísmo, según el cual Dios, el gran «relojero» o creador de este universo de leyes naturales, desaparece inmediatamente de la escena y deja que su creación funcione por sí misma.

No obstante, desde el punto de vista de la filosofía política poco importaba si Quesnay y los demás (Du Pont era de extracción hugonote) eran católicos o deístas, ya que, dada su visión del mundo, su actitud respecto a la ley natural y los derechos naturales podía ser la misma en ambos casos.

Mercier de la Rivière señalaba en su *L'Ordre naturel* que el plan general de la creación de Dios había proporcionado leyes naturales para el gobierno de todas las cosas, y que seguramente el hombre no puede ser una excepción a aquella regla. El hombre solo necesita conocer mediante su razón las condiciones que conducirán a su mayor felicidad y luego seguir ese camino. Todos los males del género humano derivan de la ignorancia o de la desobediencia a esas leyes. En la naturaleza humana, el derecho de auto-conservación implica el derecho a la propiedad, y cualquier propiedad individual de los productos humanos procedentes de la tierra requiere la propiedad de la tierra misma. Pero nada sería el derecho a la propiedad sin la libertad de uso de la misma, así que la libertad se deriva del derecho a la propiedad. Los individuos prosperan como animales sociales que son, y mediante el comercio e intercambio de propiedad se maximiza la felicidad de todos. Además, puesto que las facultades de los seres humanos son por naturaleza diversas y distintas, de un derecho igual

a la libertad de cada hombre surge una desigualdad de condición. En este sentido, los derechos de propiedad y los mercados libres, concluía Mercier, constituyen un orden social natural, evidente, simple, inmutable y conducente a la felicidad de todos.

Ahora bien, como afirmaba Quesnay en su *Le Droit naturel* (*El derecho natural*): «Todo hombre posee un derecho natural al libre ejercicio de sus facultades siempre que no las emplee en perjuicio de sí mismo o de otros. Este derecho a la libertad implica como corolario el derecho a la propiedad», y la única función del gobierno es defender ese derecho.[2]

Muchos gobernantes de Europa quedaron fascinados o preocupados por esta nueva doctrina de moda de la fisiocracia y se esforzaron por saber de ella a través de sus principales teóricos. El delfín de Francia se quejó una vez a Quesnay de la dificultad de ser rey; el médico le replicó que eso era muy sencillo. «¿Qué haríais entonces, preguntó el delfín, si fueseis rey?» «Nada», fue la sincera, cruda y grandiosa respuesta liberal del Dr. Quesnay. «¿Pero, en ese caso, quién gobernaría?», balbuceó el delfín. «La ley», esto es, la ley natural, fue la aguda pero sin duda insatisfactoria respuesta de Quesnay.

Una respuesta parecida resultó igualmente insatisfactoria a Catalina la Grande, zarina de todas las Rusias, la cual mandó llamar a Mercier de la Rivière, jurista y, a su tiempo, *intendant* (gobernador) de Martinica, para que la instruyese en el modo de gobernar. Ante la insistencia de la zarina sobre el fundamento de la «ley», Mercier le contestó: ha de fundarse «sobre una sola [cosa], madame, la naturaleza de las cosas y del hombre». «¿Pero, entonces, cómo puede un rey conocer qué leyes dar a su pueblo?» prosiguió la zarina. A lo que Mercier respondió agudamente: «Dar o hacer leyes, Madame, es una tarea que Dios no ha dejado a nadie. ¡Ah!, ¿Quién es el hombre, para creerse capaz de dictar leyes a seres a los que no conoce?» La ciencia del gobierno, añadió Mercier, consiste en estudiar y reconocer las «leyes que Dios ha grabado con tanta evidencia en la misma constitución del hombre cuando le dio la existencia». Mercier añadió el pertinente aviso: «Pretender ir más allá de esto sería gran desgracia y una empresa destructiva.»

La emperatriz fue cortés, pero no le hizo ninguna gracia. «Monsieur, replicó bruscamente, estoy encantada de haberos escuchado. Os deseo un buen día.»

V. EL IMPUESTO ÚNICO SOBRE LA TIERRA

Los liberales de los derechos naturales y del *laissez-faire* se enfrentan siempre a diversos problemas o *lacunae* en su teoría. Uno de ellos son los impuestos.

[2] Véase la paráfrasis de Higgs, *ibíd.*, p. 45.

Si cada individuo ha de poseer derechos de propiedad inviolables, y tales derechos han de ser garantizados por el gobierno, la imposición tributaria, en sí misma una transgresión de los derechos de propiedad, plantea un problema inmediato a los teóricos del *laissez-faire*. Porque, ¿a *cuánto deben ascender* esos impuestos y *quién* tiene que pagarlos?

El liberalismo clásico, por muy imperfecto que fuese, había nacido en Francia como oposición al absolutismo estatista del rey Luis XIV en las postreras décadas del siglo XVII y primeros años del XVIII. Una de las ideas preferidas de estos liberales, tal como la expusieron entre otros el mariscal Vauban y el señor de Boisguilbert, fue la referente al impuesto único, un impuesto proporcional a la renta o a la propiedad. La idea era que este impuesto sencillo, directo y universal sustituyera a la monstruosa y dañina red de tributación que se había desarrollado en Francia a lo largo del siglo XVII.

Para resolver el problema de los impuestos, el Dr. Quesnay y los fisiócratas idearon su original impuesto único (*l'impôt unique*) –un único impuesto sobre la tierra. La idea era que el impuesto fuese bajo y proporcional, limitado a un impuesto sobre la tierra y sobre los propietarios de tierras.

La razón fundamental del *impôt unique* dimana de la singular concepción fisiocrática según la cual solo la tierra es productiva. La tierra *produce* porque crea la materia, mientras que todas las demás actividades, como la industria, el comercio, las manufacturas, los servicios, etc., son «estériles», aunque reconocidamente útiles, porque solo trasiegan o transforman la materia, no la crean. Dado que únicamente la tierra es productiva y el resto de actividades son estériles, se sigue, según los fisiócratas, que cualesquiera otros impuestos se liquidarán trasladándose a la tierra, a través del sistema de precios. Por tanto, la opción es, o gravar la tierra indirecta y remotamente, al tiempo que se dañan y trastrocan las actividades económicas, o gravar la tierra abierta y uniformemente mediante un impuesto único, liberando así a la actividad económica de una temible carga impositiva.

Desde el punto de vista de la teoría económica, el famoso dogma fisiocrático de que solo la tierra es productiva debe considerarse fantástico y absurdo. Supone, ciertamente, un enorme retroceso con respecto a Cantillon, quien señalaba la tierra y el *trabajo* como los factores productivos originales, y a los empresarios como el motor de la economía de mercado que ajusta los recursos a las demandas de los consumidores y a la incertidumbre del mercado. Seguramente sea verdad que la agricultura fuese la principal ocupación del momento y que la mayor parte del comercio fuera el transporte y venta de productos agrícolas, pero esto apenas salva o excusa el absurdo de la doctrina de la tierra como único factor productivo.

Es posible que una explicación de esta extraña doctrina pueda ser aplicar a los fisiócratas la intuición del Profesor Roger Garrison sobre la visión básica

del mundo de Adam Smith. Smith, en una versión menos disparatada de la tendencia fisiocrática, sostenía que solo la producción *material* –en contraste con los servicios intangibles– es «productiva», mientras que los servicios inmateriales son improductivos. Garrison señala que el contraste aquí no es realmente entre bienes y servicios materiales e inmateriales, sino entre bienes de capital y bienes de consumo –que básicamente son o servicios directos o una corriente de servicios disponibles en el futuro. De aquí que, para Smith, el trabajo «productivo» sea solo el esfuerzo que se invierte en bienes de capital para elevar la capacidad productiva en el futuro. El trabajo en el servicio directo a los consumidores es «improductivo». En suma, Smith, a pesar de su reputación como defensor del mercado libre, se niega a aceptar las asignaciones del mercado libre para la producción destinada al consumo frente a los bienes de capital; preferiría más inversión y crecimiento del que prefiere el mercado.

Análogamente, tal vez podría defenderse que los fisiócratas sostuvieran un punto de vista parecido. Los fisiócratas también hicieron hincapié en los bienes *materiales*, y la agricultura era el principal producto material. Insistían en la necesidad del crecimiento económico, de una inversión y producción nacionales cada vez mayores y, en particular, de inversiones crecientes en agricultura. En realidad, los fisiócratas no estaban convencidos de la opción por el mercado libre, y deseaban fortalecer la demanda de los consumidores especialmente de productos agrícolas. Según los fisiócratas, un elevado consumo de productos del campo es beneficioso, mientras que un alto consumo de bienes manufacturados promovería gastos «improductivos» y expulsaría las deseables compras de productos agrícolas.

Algunos economistas han llegado incluso a especular que a los fisiócratas les hubiera encantado una política de subvención de los precios agrícolas. El Profesor Spiegel cree que si los fisiócratas

> se hubiesen enfrentado a la opción entre el *laissez faire* y la intervención en favor de la subvención de los precios agrícolas, habrían elegido la intervención. El medio de resolver el principal problema económico que tenían en mente era el desarrollo de la agricultura doméstica más bien que una confianza incondicional en la iniciativa privada dentro de un entramado competitivo.[3]

Quizás la sugerencia de aplicar la observación de Garrison se base en la actitud común de Smith y de los fisiócratas frente a las leyes de la usura. A pesar de su defensa generalmente coherente de los derechos de propiedad,

---

[3] Henry William Spiegel, *The Growth of Economic Thought* (2.ª ed., Durham, NC: Duke University Press, 1983), p. 192.

absolutos e inviolables, y de la libertad de comerciar dentro y fuera de la nación, Quesnay y los fisiócratas defendieron las leyes de la usura, negando la libertad de prestar y de tomar prestado. Adam Smith sufrió un extravío parecido. Smith, según veremos más adelante (capítulo XVI), como señala Garrison, adoptó su posición en un esfuerzo consciente por desviar el crédito de los especuladores y consumidores «improductivos» de alto riesgo y pagadores de elevado interés hacia inversores «productivos» de bajo riesgo. De igual forma, Quesnay denunció las restricciones a la inversión y el crecimiento de capital resultantes de los elevados tipos de interés y de la competencia de prestatarios improductivos que no dejaban sitio al crédito que de otro modo iría hacia una agricultura capitalizada. Las leyes de usura se apoyaban en los fundamentos morales tradicionales de la supuesta «esterilidad» del dinero. Mas, para los fisiócratas, *toda* actividad excepto la agricultura es «improductiva», de modo que el problema es más bien la competencia que los préstamos a tales actividades hacen al «sector productivo». Tal como Elizabeth Fox-Genovese lo expresa: «Quesnay... arguye que el tipo de interés elevado constituye ni más ni menos que un impuesto sobre la vida productiva de la nación –tanto sobre quienes no piden préstamos como sobre los que los piden.»[4]

Es verdad que parte de la atención fisiocrática se dirigía hacia la deuda gubernamental, y es cierto que la deuda del gobierno eleva los tipos de interés y desvía el capital de los sectores productivos a los improductivos. Pero hay dos fallos en este planteamiento. Primero, no toda la deuda no-agrícola es deuda del estado, y, por lo tanto, no todo interés más alto constituye un «impuesto» sobre los productores. Esto nos devuelve a la excéntrica visión de los fisiócratas de que solo la tierra es productiva. Las leyes de usura no solo empeorarían la deuda del gobierno, sino también otras formas de pedir préstamos. Y segundo, parece extraño admitir la deuda del gobierno y después tratar de compensar sus efectos mediante la burda pretensión de imponer limitaciones a la usura. Con toda seguridad, sería más sencillo, más directo y menos distorsionador atacar el problema en su fuente y reclamar la eliminación de la deuda del gobierno. Las leyes de usura solo empeoran las cosas y dañan el crédito libre y productivo.

De este modo, Quesnay –él mismo hijo de un próspero agricultor– se preocupó mucho más de incentivar el crédito a los agricultores y mantener alejados a los prestatarios competitivos que de poner coto a la deuda del gobierno.

Existe otra manera de explicar la actitud fisiocrática en relación con la tierra como único factor productivo. Y consiste en centrarse en el *impôt unique*

---

[4] Elizabeth Fox-Genovese, *The Origins of Physiocracy* (Ithaca: Cornell University Press, 1976), p. 241.

propuesto. Más concretamente, los fisiócratas sostenían que las clases productivas son los agricultores, que reciben la tierra en alquiler de los propietarios y que son los que realmente las cultivaban. Los propietarios solo son parcialmente productivos; lo de *parcialmente* viene de los adelantos de capital que harían a los agricultores. Sin embargo, los fisiócratas estaban seguros de que los reembolsos de los agricultores se pierden por su competencia en alquilar tierras, de modo que en la práctica todo el «producto neto» (*produit net*) –el *único* producto neto en la sociedad– es cosechado por los propietarios de tierras de la nación. Por lo tanto, el impuesto único debería ser un impuesto proporcional gravado solo a los propietarios de tierras.

El Profesor Norman J. Ware ha interpretado la fisiocracia y su insistencia en que solo la tierra es productiva simplemente como una racionalización de los intereses de las clases de los propietarios de tierras. Esta hipótesis ha sido adoptada seriamente por muchos historiadores del pensamiento económico. Podemos, sin embargo, preguntarnos: ¿Qué clase de doctrina al servicio de uno mismo dice: «Por favor: graven todos los impuestos sobre mí»? Los beneficiarios de las políticas fisiocráticas serían seguramente todas las clases económicas *excepto* los propietarios de tierras, incluida la propia clase de los agricultores del Dr. Quesnay.[5]

VI. VALOR «OBJETIVO» Y COSTE DE PRODUCCIÓN

Aunque los fisiócratas mantenían acertadas opiniones en puntos de economía política y sobre la importancia del mercado libre, sus contribuciones características en el campo de la técnica económica no solo eran incorrectas, sino que en ciertos casos resultaron ser un auténtico desastre para el futuro de la disciplina económica.

Así, durante siglos, la principal corriente de pensamiento económico, contenida normalmente en tratados escolásticos, sostuvo que el valor y, por tanto, los precios de los bienes se determinan en el mercado por la utilidad y escasez, esto es, por las valoraciones del consumidor sobre una determinada oferta de un producto. La economía escolástica y post-escolástica había resuelto básicamente la antigua «paradoja del valor» de los diamantes y el pan, o de los diamantes y el agua: ¿cómo es que el pan, tan útil al hombre, vale bien poco en el mercado, mientras que los diamantes, una simple frivolidad, son tan caros? La solución era que si se tienen en cuenta las cantidades de

---

[5] Oí esta afirmación en las lecciones del profesor Joseph Dorfman sobre historia del pensamiento económico en la Universidad de Columbia. Hasta donde alcanzo a conocer, esta opinión jamás fue publicada.

la oferta, la aparente contradicción entre el «valor en uso» y el «valor en cambio» desaparece. Porque la oferta de pan es tan abundante que cualquier hogaza tendrá un valor despreciable –en uso o en cambio–, mientras que los diamantes son tan escasos que representarán un alto valor en el mercado. El «valor», pues, no pertenece en abstracto a una clase de bienes; es atribuido por los consumidores a unidades reales, específicas, y depende inversamente de la oferta del bien. Lo único que faltaba para completar la explicación era la intuición «marginal» que aportarían los austriacos y otros neoclásicos en la década de 1870. Los escolásticos vieron que la utilidad de cualquier bien disminuye a medida que se incrementa su provisión; lo único que faltaba era el análisis marginal de que las compras y valoraciones del mundo real se centran en la unidad siguiente (la unidad «marginal») del bien. Disminuir la utilidad es disminuir la utilidad *marginal*. Pero mientras que aún faltaba coronar la teoría basada en la utilidad y el valor subjetivo, lo conseguido era suficiente para aportar una explicación convincente del valor y del precio.

A pesar de su problemática introducción del «valor intrínseco» como cantidad de tierra y de trabajo en la producción, Cantillon se había mantenido en esta tradición escolástica tardía y proto-austriaca, y había aportado efectivas contribuciones a la misma, en particular en el estudio del dinero y de la empresa. Fueron los fisiócratas quienes rompieron con siglos de sólido razonamiento económico y quienes contribuyeron a lo que se convertiría, en manos de Smith y Ricardo, en una destrucción reaccionaria y oscurantista del correcto análisis del valor.

El Dr. Quesnay comienza su análisis del valor desatendiendo siglos de teoría del valor y separando trágicamente los conceptos de «valor en uso» y «valor en cambio». El valor en uso refleja las necesidades y deseos individuales de los consumidores, pero, de acuerdo con Quesnay, estos valores en uso de los diferentes bienes guardan poca relación o ninguna unos con otros y, por tanto, con los precios. El valor en cambio, o los precios relativos, por otra parte, no guardan relación con las necesidades del hombre o con los acuerdos entre vendedores y compradores. Por el contrario, Quesnay, el pretendido «científico», rechaza el valor subjetivo e insiste en que los valores de los bienes son «objetivos» y se hallan místicamente incorporados en los diversos bienes más allá de las valoraciones subjetivas de los consumidores. Esta incorporación objetiva, según Quesnay, es el coste de producción, que de algún modo determina el «precio fundamental» de cada bien. Incluso para Cantillon era cierto que este coste de producción «objetivo» está al parecer determinado de algún modo externamente, desde fuera del sistema.

VII. EL *TABLEAU ÉCONOMIQUE*

Menos ruinoso para el desarrollo de la economía que su falacia del coste de producción o «trabajo productivo», aunque más irritante hoy día, fue el *Tableau économique* de Quesnay, la invención que su glorificador Mirabeau denominó uno de los tres grandes inventos humanos de todos los tiempos. El *Tableau*, publicado por vez primera en 1758, era un mapa incomprensible, un auténtico galimatías que pretendía representar el flujo de gastos de una clase económica hacia otra. Rechazado generalmente en su día por ampuloso e irrelevante, ha sido redescubierto por los economistas del siglo XX, fascinados *por* su propio carácter incomprensible. ¡Tanto mejor para publicar artículos sobre él!

El *Tableau économique* del Dr. Quesnay ha sido aclamado por anticipar muchos de los más apreciados desarrollos de la economía del siglo XX: conceptos agregativos, análisis de *input-output*, econometría, representación de la «corriente circular» del equilibrio, el énfasis de Keynes sobre el gasto y la demanda del consumidor y el keynesiano «multiplicador». En años recientes, se han utilizado con afecto decenas de miles de palabras tratando de conjuntar lo que pretendía decir el *Tableau*, y en hacerlo concordar con las propias cifras y con la economía del mundo real.

En la medida en que el *Tableau* anticipa todos estos desarrollos, ¡tanto peor para el precursor y para el producto ulterior! Es cierto que el *Tableau* muestra que, en última instancia, bienes reales se intercambian por bienes reales con el dinero como intermediario, y que en el mercado todo el mundo es a la vez consumidor y productor. Pero estos sencillos hechos se conocían desde hacía siglos, y los mapas, las líneas (Quesnay apreciaba los zig-zag) y los números solo pueden oscurecer, no destacar, su importancia. A lo sumo, el mapa elabora patrones de gastos e ingresos sin ningún propósito.[6] Además, el *Tableau* es holístico, agregativo y macroeconómico, sin ningún fundamento sólido en el individualismo metodológico de la buena microeconomía.

El *Tableau* no solo introdujo en la economía un pensamiento infundado y poco sólido; también acumuló males para el futuro al anticipar el keynesianismo, ya que glorificaba los gastos, incluso el consumo, y le preocupaban los ahorros, que tendía a considerar como perjudiciales para la economía al hacer que la corriente circular constante del gasto fluyera hacia el exterior. Este énfasis sobre la vital importancia de mantener el gasto pecaba de defectuoso y superficial al ignorar dos consideraciones fundamentales: que el

---

[6] Foley aporta la interesante reflexión de que en el *Tableau économique* del Dr. Quesnay se nota la influencia de su errónea concepción sobre la circulación de la sangre en el cuerpo humano. V. Foley, «The Origin of The Tableau Economique», *History of Political Economy* 5 (primavera de 1973), pp. 121-50.

ahorro se gasta en bienes de inversión y que la clave de la armonía y del equilibrio es el *precio* –un gasto menor puede equilibrarse siempre con facilidad en el mercado a través de una caída de los precios. Puede mantenerse como verdadera ley que cualquier representación o análisis del sistema económico que deje de considerar los precios solo puede ser una excentricidad; y el *Tableau économique* fue el primero –y no el último– modelo económico que hizo precisamente eso.

Por cierto, el Dr. Quesnay confirió a su modelo circular de la corriente su propio giro fisiocrático: era especialmente importante mantener el gasto en los productos agrícolas «productivos» y evitar la desviación del mismo hacia productos «estériles» e «improductivos», es decir, hacia cualquier otra cosa. Evidentemente, cuando Keynes resucitó un análisis similar, lograría evitar el sesgo fisiocrático.

Si los méritos analíticos de los conceptos macro, los análisis de *input-output* y la econometría son altamente dudosos, lo son aún más si los números son incorrectos. Y las cifras de Quesnay son espurias, para la Francia de su tiempo o de cualquier otra época. El pretendido gran matemático cometió muchos errores elementales en aritmética en las representaciones gráficas de su querido *Tableau*. En el mejor de los casos, pues, el *Tableau* era ampuloso y frívolo; en el peor, falso, fuente de error y decepcionante. El *Tableau* no hizo sino disminuir y desviar la atención del análisis y la auténtica visión económica.

Después de contemplar esta pieza de egregia locura, es un alivio volverse al severo ataque satírico al *Tableau* de un estatista conservador contrario a los fisiócratas, el procurador Simon Nicolas Henri Linguet (1736-94). En su *Réponse Aux Docteurs modernes* (Respuesta a los doctores modernos) (1771), Linguet empieza ridiculizando la idea de que los fisiócratas no eran un culto o secta:

> Las pruebas lo demuestran: vuestras misteriosas palabras, *physiocratie*, *produit net*; vuestra jerga mística, *ordre, science*, *le maitre* [el maestro], los títulos de honor que muestran vuestros patriarcas, vuestras guirnaldas esparcidas por las provincias sobre personas oscuras aunque distinguidas... ¿No es eso una secta? Poseéis un grito de guerra, estandartes, una marcha, un trompeta [Du Pont], un uniforme para vuestros libros y un símbolo, como los francmasones. ¿No es eso una secta? No bien alguien toca a uno de vosotros, todos se abalanzan en su ayuda. Todos vosotros os alabáis y glorificáis unos a otros y atacáis e intimidáis a vuestros oponentes en términos desmedidos.

Después, Linguet vuelve su desdeñosa atención hacia el *Tableau*:

> Afectáis un tono inspirado y debatís sobre el día en concreto en que nació el símbolo de vuestra fe, la obra maestra, el *Tableau économique* –un misterio tan misterioso que ingentes volúmenes no pueden explicarlo. Es como el Corán

> de Mahoma. Os morís de ganas por entregar vuestras vidas por vuestros principios y habláis de vuestro apostolado. Atacáis a Galiani y a mí porque no mostramos reverencia alguna por ese ridículo jeroglífico que es vuestro santo evangelio. Confucio redactó una tabla, el I-Ching, de sesenta y cuatro términos, conectados también por líneas, para mostrar la evolución de los elementos, y vuestro *Tableau économique* es, con toda justicia, comparado a él, aunque llega muchos siglos tarde. Los dos por igual son ininteligibles. El *Tableau* es un insulto al sentido común, a la razón y a la filosofía, con sus columnas de cifras de *reproducción neta* que terminan siempre en cero, chocante símbolo del fruto de las investigaciones de cualquiera que sea lo bastante simple como para tratar en vano de entenderlo.[7]

VIII. ESTRATEGIA E INFLUENCIA

Un problema que cualquier pensador liberal del *laissez-faire* debe encarar es: concedido que la intervención del gobierno ha de ser mínima, ¿qué forma debe adoptar ese gobierno? ¿Quién debe gobernar?

Para los liberales franceses de finales del XVII o del XVIII solo parecía existir una respuesta: el gobierno está y estará siempre dominado por un monarca absoluto. Los rebeldes opositores habían sido aplastados a principios y mediados del siglo XVII, y desde entonces solo era pensable una respuesta: hay que convertir al rey a las verdades y a la sabiduría del *laissez-faire*. Cualquier idea de instigar o poner en marcha un movimiento de oposición en masa contra el rey estaba sencillamente fuera de cuestión; no era parte de ningún diálogo imaginable.

Los fisiócratas, igual que los primeros liberales clásicos del siglo XVIII, no eran simples teóricos. La nación había ido mal y ellos poseían una alternativa política que trataban de promover. Pero si la monarquía absoluta era la única forma concebible de gobierno para Francia, la única estrategia de los liberales era sencilla, al menos sobre el papel; convertir al rey. De este modo, la estrategia de los liberales clásicos, desde los esfuerzos del abate Claude Fleury y su capaz discípulo, el arzobispo Fénélon, a finales del siglo XVII, a los fisiócratas y a Turgot a finales del XVIII, fue convertir al gobernante.

Los liberales estaban bien situados para perseguir la estrategia de lo que podría llamarse su proyectada «revolución desde arriba», pues ocupaban buenas posiciones en la corte. El arzobispo Fénélon puso sus esperanzas en el delfín, educando al duque de Borgoña como un ardiente liberal clásico.

---

[7] En Higgs, *op. cit.* nota 1, pp. 149-50.

Pero hemos visto que estos planes cuidadosamente trazados se hicieron añicos cuando el duque murió por enfermedad en 1711, solo cuatro años antes de la muerte del propio Luis.

Medio siglo después, el Dr. Quesnay, con la ayuda de una dama del rey, esta vez Madame de Pompadour, utilizó su posición en la corte para tratar de convertir al gobernante. El éxito en Francia solo fue parcial. Cuando Turgot, que estaba de acuerdo con los fisiócratas en el *laissez-faire*, fue nombrado ministro de Finanzas, comenzó a poner en marcha amplias reformas liberales, pero topó enseguida con un muro de oposición atrincherada que, solo dos años después, le arrebataría el cargo. Sus reformas fueron airadamente derogadas. Los principales fisiócratas fueron desterrados por el rey Luis XVI, se suprimió al punto su publicación periódica y se ordenó a Mirabeau que cancelara sus famosos seminarios de la tarde del martes.

La estrategia de los fisiócratas resultó un fracaso, pero en este fracaso hubo algo más que los caprichos de un monarca particular. Porque, aunque se pueda convencer al monarca de que la libertad conduce a la felicidad y prosperidad de sus súbditos, sus propios intereses están con frecuencia en maximizar las exacciones del estado y, por tanto, su propio poder y riqueza. Además, el monarca no gobierna solo, sino como cabeza de una coalición dominante de burócratas, nobles, monopolistas privilegiados y señores feudales. Gobierna, en suma, como cabeza de una elite de poder o «clase gobernante». Es teóricamente concebible pero apenas probable que un rey y el resto de la clase gobernante se decidan a abrazar una filosofía y una filosofía económica que terminará con su poder y que, de hecho, les arrebatará los negocios. Ciertamente no sucedió así en Francia, de modo que, tras el fracaso de los fisiócratas y de Turgot, sobrevino la Revolución Francesa.

En todo caso, los fisiócratas trataron de convencer a algunos gobernantes, aunque no al monarca de Francia. Su principal discípulo entre los gobernantes del mundo –y uno de los más entusiastas y amables– fue Carl Friedrich, margrave del ducado alemán de Baden (1728-1811). Convertido por las obras de Mirabeau, el margrave escribió un resumen sobre la fisiocracia y pasó a intentar instaurar el sistema en su reino. El margrave propuso a la Dieta alemana el comercio libre del cereal y en 1770 introdujo el *impôt unique* del veinte por ciento del «producto neto» agrícola en tres poblaciones de Baden. El experimento lo dirigía el principal ayudante del margrave, el entusiasta fisiócrata alemán Johann August Schlettwein (1731-1802), profesor de economía en la Universidad de Giessen. El experimento, no obstante, se abandonó a los pocos años en dos poblaciones, aunque el impuesto único continuó en la ciudad de Dietlingen hasta 1792. Durante algunos años el margrave también se trajo a Du Pont de Nemours como consejero y tutor de su hijo.

En un famoso encuentro, el ferviente margrave de Baden preguntó a su maestro Mirabeau si el ideal fisiócrata hacía o no innecesarios a los soberanos. Quizá todos ellos podrían reconvertirse. El margrave había adivinado el núcleo anárquico –o al menos republicano– que subyacía a la doctrina libertaria del *laissez-faire* y de los derechos naturales. Pero Mirabeau, entregado como todos los fisiócratas a la monarquía absoluta, retrocedió, recordando severamente a su joven pupilo que aunque el papel del soberano estuviese idealmente limitado, todavía sería el propietario del dominio público y el defensor del orden social.

Otros varios gobernantes de Europa cuando menos chapotearon en la fisiocracia. Uno de los más ávidos fue Leopoldo II, gran duque de Toscana, más tarde emperador de Austria, que ordenó a sus ministros que consultaran con Mirabeau y llevó a cabo algunas de las reformas fisiocráticas. Un compañero de viaje fue el emperador José II de Austria. Otro entusiasta fisiócrata fue Gustavo III, rey de Suecia, que confirió a Mirabeau la gran cruz de la recién creada Orden de Wasa en honor de la agricultura. Du Pont, por su parte, fue nombrado Caballero de la Orden. De un modo más práctico, cuando la publicación periódica fisiocrática fue suprimida con ocasión de la caída de Turgot, el rey Gustavo y el margrave de Baden se unieron para encargar a Du Pont la edición de una publicación periódica que saldría a la luz en sus reinos.

Pero con el inicio de la Revolución Francesa la apelación fisiocrática a la monarquía perdió el poco efecto que pudiera tener. En efecto, tras la revolución, la fisiocracia, con su tendencia pro-agrícola y su entrega a la monarquía absoluta, quedó desacreditada en Francia y en el resto de Europa.

IX. DANIEL BERNOULLI Y LA FUNDACIÓN DE LA ECONOMÍA MATEMÁTICA

No debiéramos abandonar el *Tableau* sin mencionar a un contemporáneo franco-suizo de Cantillon que prefiguró el *Tableau* en un único sentido: de él puede decirse que es el fundador, en el sentido más amplio, de la economía matemática. Como tal, su obra contenía algunos de los defectos y falacias típicos de este método.

Daniel Bernoulli (1799-82) nació en el seno de una familia de distinguidos matemáticos. Su tío, Jacques Bernoulli (1654-1705), fue el primero en descubrir la teoría de la probabilidad (en su obra en latín *Ars conjectandi*, 1713) y su padre Jean (1667-1748) fue uno de los primeros que desarrollaron el cálculo, un método que había sido descubierto a finales del siglo XVII. En 1738, Daniel, tratando de solucionar un problema de teoría de la probabilidad y de teoría

de los juegos mediante el uso del cálculo, tropezó con el concepto de la ley de la disminución de la utilidad marginal del dinero. El ensayo de Bernoulli se publicó en latín como artículo en un libro académico.[8]

Es probable que Bernoulli no conociese el descubrimiento de una ley parecida cerca de dos siglos antes, aunque no en forma matemática, por los escolásticos españoles de Salamanca Tomás de Mercado y Francisco García. Es cierto que no manifestó familiaridad alguna en absoluto con sus teorías monetarias o con cualquier otro aspecto de la economía relacionado con ello. Y, siendo como era matemático, erró su objetivo al introducir la forma de la ley de la utilidad marginal decreciente que volvería para dominar el pensamiento económico en siglos futuros. Y es que el uso de la matemática lleva necesariamente al economista a distorsionar la realidad al adaptar la teoría al simbolismo y la manipulación matemática. La matemática se vuelve dominante y la realidad de la acción se pierde.

Un error fundamental de la formulación de Bernoulli fue disponer su simbolismo en una proporción o forma fraccional. Si nos empeñamos en poner en forma simbólica el concepto de disminución de la utilidad marginal del dinero para cada individuo, podríamos decir que, si la riqueza de un hombre, o todos los activos monetarios en un tiempo cualquiera es x y la utilidad o satisfacción se designa como u y si Δ es el símbolo universal del cambio, que

$$\frac{\Delta u}{\Delta x} \quad \text{disminuye a medida que se incrementa } x$$

Pero incluso esta formulación relativamente inocua sería incorrecta, porque la utilidad *no* es una cosa, no es una entidad medible, no puede ser divisible y, por lo tanto, no es legítimo ponerla en forma de proporción, como numerador de una fracción inexistente. La utilidad no es ni una entidad medible ni, incluso aunque lo fuese, podría ser conmensurable con la unidad de dinero contenida en el denominador.

Supongamos que ignoramos este error fundamental y aceptamos la proporción como un tipo de versión poética de la verdadera ley. Pero esto es solo el principio del problema de Bernoulli. Porque Bernoulli (y los economistas matemáticos a partir de él) procedía luego a multiplicar ilícitamente la conveniencia matemática, transformando sus símbolos en una nueva forma

---

[8] Con el título «Specimen Theoriae Novae de Mensura Sortis», en *Comentarii Academiae Scientiarum Imperialis Petropolitanae*, Tomus (1738), pp. 175-92. El artículo fue traducido al inglés por Louise Sommer con el título «Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk», *Econometrica*, 22 (enero de 1954), pp. 23 ss.

del cálculo. Y es que si estos incrementos de ingresos o utilidad se reducen a infinitesimales, se puede hacer uso del simbolismo y de las poderosas manipulaciones del cálculo diferencial. Los incrementos infinitamente pequeños son las derivadas primeras de una cantidad en un punto dado, y los Δs de arriba pueden llegar a convertirse en derivadas primeras, *d*. Entonces, los saltos discretos de la acción humana pueden convertirse en los suaves arcos y curvas mágicamente transformados de las habituales representaciones geométricas de la moderna teoría económica.

Pero Bernoulli no se detuvo aquí. El supuesto falaz y el método se apilan uno sobre otro como el Pelion sobre el Ossa. El siguiente paso hacia una conclusión dramática, en apariencia precisa, es que la utilidad marginal de todo hombre no solo disminuye a medida que su riqueza aumenta, sino que disminuye en una determinada proporción inversa a su riqueza. De modo que, si b es una constante y la utilidad es *y* en vez de *u* (seguramente por la conveniencia de colocar la utilidad en el eje *y* y la riqueza en el eje *x*), entonces

$$\frac{dy}{dx} = \frac{b}{x}$$

¿En qué se basa Bernoulli para este disparatado supuesto, para su afirmación de que un incremento en la utilidad será inversamente proporcional a la cantidad de bienes que ya se poseen? Ninguna en absoluto, porque este supuestamente riguroso científico solo ofrece una afirmación gratuita.[9] No existe razón alguna para suponer una proporcionalidad constante parecida. Jamás puede hallarse una prueba de este tipo, porque todo el concepto de proporción constante de una entidad inexistente es absurda y carente de sentido. La utilidad es una valoración subjetiva, una escala individual, no hay ninguna medida, ninguna extensión y, por lo tanto, ningún modo de que sea proporcional a sí misma.

Después de llegar a esta egregia falacia, Bernoulli la culminó suponiendo alegremente que la utilidad marginal del dinero de *cada* individuo varía en

---

[9] Schumpeter señala que Bernoulli observó que este supuesto lo había anticipado en una década el matemático Cramer, quien, no obstante, suponía que la utilidad marginal disminuye en proporción constante, no de *x* sino de la raíz cuadrada de *x*. Uno se pregunta cómo se supone que ha de elegir alguien entre cualesquiera de estas dos absurdas afirmaciones. La lección es la de que cuando se reemplaza la ciencia genuina por suposiciones arbitrarias, los números se desbocan y cualquier supuesto es tan bueno o tan malo como cualquier otro. J.A. Schumpeter, *History of Economic Analysis* (Nueva York: Oxford University Press, 1954), p. 303. [p. 352, n. 38, de la ed. esp.].

la misma proporción constante, b. Los economistas modernos están familiarizados con la dificultad, más bien imposibilidad, de medir utilidades entre personas. Pero no conceden suficiente peso a esta imposibilidad. Dado que la utilidad es subjetiva de cada individuo, no puede medirse ni compararse entre personas. Y, más aún: «la utilidad» no es una cosa o entidad; es simplemente el nombre de una valoración subjetiva en la mente de cada individuo. Por lo tanto, tampoco puede medirse *dentro* de la mente de cada individuo, y ni mucho menos calcularse o medirse de una persona a otra. Incluso cada persona individual solo puede comparar valores o utilidades ordinalmente; la idea de «medirlas» es absurda y carece de sentido.

Partiendo de esta teoría falsa en muchos aspectos, Bernoulli concluía falazmente que «no hay duda de que una ganancia de mil ducados significa más para un pobre que para un hombre rico aunque ambos ganen la misma cantidad». Ello depende, claro está, de los valores y utilidades subjetivas del hombre rico o del pobre en particular, y tal dependencia no puede ser comparada por nadie, sea por observadores exteriores o por cualquiera de las dos personas involucradas.[10]

La dudosa contribución de Bernoulli se abrió camino en las matemáticas, después de que la adoptara el gran teórico francés de principios del siglo XIX Pierre Simon, marqués de Laplace (1749-1827), en su renombrada *Théorie analytique des probabilités* (1812). Mas por fortuna fue completamente ignorada en el pensamiento económico[11] hasta que Jevons y el ala matemática de los teóricos de la utilidad marginal de finales del siglo XIX la rescataron. Contribuyó a su olvido el que estuviese escrita en latín; no hubo traducción alemana hasta 1896, ni inglesa hasta 1954.

---

[10] Emil Kauder apunta la pretensión de Oskar Morgenstern en el sentido de que, mientras «la comparación interindividual de utilidades no puede justificarse», sin embargo «vivimos haciendo continuamente tales comparaciones...». Claro que lo hacemos, pero ese proceso no tiene nada que ver con la ciencia, y, por tanto, no tiene ningún lugar en la teoría económica, tanto en forma literaria como matemática. Emil Kauder, *A History of Marginal Utility* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1965), p. 34n.

[11] Con una sola excepción, el importante economista alemán del siglo XIX Friedrich Benedikt Wilhelm von Herrmann (1795-1868), *Staatswirtschaftliche Untersuchungen* (1832).

VI.
RICHARD CANTILLON Y EL PRIMER TRATADO DE ECONOMÍA POLÍTICA

Adrián Ravier*

Richard Cantillon ha sido catalogado por varios historiadores del pensamiento económico como el padre de la economía moderna. Sin embargo, aún se duda sobre aspectos claves de su vida y de su obra. Nadie conoce a ciencia cierta su fecha de nacimiento y poco puede decirse sobre sus raíces o sus estudios. Se ignora la fecha en que se escribió su único trabajo, el *Essai sur la nature du commerce en général* (1755), o el motivo por el que permaneció sin publicarse durante más de dos décadas. Se desconoce también el origen de su riqueza personal, e incluso la fecha y forma en que falleció.[1]

El objetivo de este ensayo, sin embargo, no es estudiar las cuestiones relativas a su biografía, sino atender a las aportaciones que Cantillon presenta en su *Essai*, manuscrito que circuló a partir de 1734 por Francia, Inglaterra y otros países de Europa, provocando una influencia central y directa en los pensadores más importantes del siglo XVIII y XIX, e indirecta en algunas escuelas del pensamiento económico moderno.

Con ese objetivo en mente estructuramos el ensayo en cuatro partes: (1) la epistemología de la economía que enmarca toda la obra; (2) contribuciones a la microeconomía, donde se destacan su teoría del valor subjetivo y de la formación de los precios, además de una original teoría de la empresarialidad; (3) aportes a la macroeconomía, tomando fundamentalmente su teoría monetaria y de los ciclos económicos; y (4) su teoría del comercio internacional, donde muestra las falacias más importantes del mercantilismo.

I. EPISTEMOLOGÍA DE LA ECONOMÍA

Uno de los principales aspectos del *Essai*, que seguramente impresionará a quien lo lea y esté familiarizado con el análisis económico moderno, es su contribución a la epistemología de la economía. En toda su obra, Cantillon

---

* Este ensayo es una adaptación de los dos artículos publicados en la revista *Laissez Faire*, n.º 34 y 35, marzo y septiembre de 2011. Se reproduce en este libro con la correspondiente autorización.

[1] Véase Ravier, Adrián O., «El Misterioso Richard Cantillon,» *Laissez Faire*, n.º 34 (marzo de 2011): pp. 35-46.

teoriza a través de una lógica deductiva, de causa y efecto, que el lector podrá observar en las referencias que se incluirán de aquí en más, y que también caracterizó al pensamiento escocés y clásico, desde Adam Smith y David Hume hasta John Stuart Mill y John Cairnes, lo mismo que a la revolución marginal y a la moderna Escuela de Viena –más conocida como Escuela Austriaca de Economía– método científico solo abandonado a través del método matemático que hoy caracteriza a la Escuela Neoclásica.[2]

Otra característica central del *Essai*, que posiblemente lo convierta, siguiendo a Jevons, en «el primer tratado sobre economía,» es que se presentan los tópicos arriba mencionados, y que hacen a distintos ámbitos de la ciencia económica, pero de modo integrado. Cada uno de sus treinta y cinco capítulos, separados en tres partes, tiene relación con el capítulo anterior. Cantillon, con una paciencia asombrosa, presenta los contenidos secuencialmente, y jamás adelanta argumentos o hipótesis que no se desprendan de lo dicho previamente. En tal sentido Jevons (1881, p. 212) afirma que:

> El *Essai* es mucho más que un simple ensayo o recopilación de ensayos inconexos, como los de Hume. Se trata de un estudio sistemático y bien articulado, que en forma concisa abarca la casi totalidad del campo de la Economía, con excepción de los impuestos.

Es digno de mención, en su segunda parte, cómo comienza analizando una *economía de trueque*, para luego introducir el dinero, en lo que hoy sería una *economía de cambio indirecto*. Algo similar podemos decir de la economía internacional, analizando primero, en las partes primera y segunda del *Essai*, una *economía cerrada*, para luego pasar a estudiar, en la parte tercera, una *economía abierta*. Al respecto, en el capítulo VII de la primera parte, señala:

> Evidentemente en las grandes ciudades existen a menudo empresarios y artesanos que viven del comercio exterior, y, por consiguiente, a expensas de los propietarios de tierras en país extranjero: pero hasta ahora me limito a considerar un solo Estado, en relación a su producto y a su industria, para no complicar mi argumento con circunstancias accidentales.[3]

---

[2] Hayek (1985, p. 223) explica que Cantillon utiliza consistentemente el término «natural» –unas treinta veces en todo el *Essai*– para expresar esta relación de causa y efecto o, en otras palabras, como una explicación científica causal. De allí uno puede comprender que este término esté presente incluso en el título del ensayo.

[3] Cantillon, Richard, *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, México: Fondo de Cultura Económica, 1950. Título original: *Essai sur la nature du commerce en général* (1755), p. 38 (la cursiva es nuestra). De aquí en adelante se citará esta obra como *Ensayo*.

Otro aspecto metodológico es su utilización del método de abstracción o de construcción imaginaria. Más específicamente, sorprende cómo en la misma página de la última cita, utiliza prematuramente el *ceteris paribus*. Solo a modo de ejemplo:

> La tierra pertenece a los propietarios, pero sería inútil para ellos si no se cultivase. Cuanto más se la trabaje, *en igualdad de circunstancias*, mayor será la cuantía de sus productos; y cuando más se elaboran estos productos, *siendo iguales todas las cosas*, mayor valor poseerán como mercancías. (*Ensayo*, p. 38, la cursiva es nuestra.)

Debemos hacer una referencia crítica a las palabras de Schumpeter (1954, p. 263) cuando, luego de relacionar el *Suplemento perdido* de Cantillon con los trabajos de Petty como padre de la econometría, concluye que «lo verdaderamente importante es el mensaje de investigación econométrica que se desprende del intento de Cantillon, la tesis de que en la base de cualquier ciencia, por "teórica" que sea, tiene que haber cálculos *numéricos*.» Este intento de mostrar a Cantillon como un «positivista» choca con el último párrafo que este presenta en el capítulo XI de la primera parte de su *Essai*:

> Sir William Petty, en un breve manuscrito del año 1685, estima esta paridad o ecuación de la tierra y del trabajo como la consideración más importante en materia de aritmética política, pero la investigación practicada por él, un poco a la ligera, resulta arbitraria y lejana de las reglas de la Naturaleza, porque no ha tenido en cuenta las causas y principios, sino tan solo los efectos, lo mismo que ha ocurrido con Mr. Locke, Mr. Davenant y todos los demás autores ingleses que han escrito sobre la materia. (*Ensayo*, p. 36)

Cantillon está explicando, a nuestro entender, que estos trabajos empíricos no tienen sustancia sin un previo estudio lógico-deductivo, que permita darle cierta causalidad a lo que se observa en la realidad. Este es el mismo error que hoy cometen algunos positivistas y econometristas cuando pretenden obtener conclusiones teóricas, de carácter universal, sobre la base de cierta evidencia empírica, y sin una teoría *apriorística* previa, lo que en Cantillon serían «las causas y principios.»[4]

La siguiente cita, seguramente será más ilustrativa en este sentido, viendo cómo Cantillon habla prematura y explícitamente de «reglas válidas para todos los tiempos»:

---

[4] El sentido que queremos darle al concepto «apriorista» es el que usualmente utiliza Zanotti (2004).

> Tanto si el dinero es raro como si es abundante en un Estado, la proporción indicada no variará mucho, porque en los Estados donde el dinero es abundante, las tierras se arriendan a más alto precio, y a un canon más bajo allí donde el dinero es más escaso, *regla esta que siempre se revelará como válida para todos los tiempos.* (*Ensayo*, p. 87, la cursiva es nuestra.)

Una última referencia de Cantillon sobre este desafortunado comentario de Schumpeter es el que nos muestra en el capítulo VII de la segunda parte, donde la argumentación empírica o histórica, que rodea todo el *Essai,* es siempre cualitativa y nunca cuantitativa:

> Se comprende, así, que cuando en un Estado se introduce una respetable cantidad de dinero excedente, este dinero nuevo dé un nuevo giro al consumo, e incluso una nueva velocidad a la circulación, si bien *no es posible indicar en qué medida.* (*Ensayo*, p. 116, la cursiva es nuestra.)

Consideramos que lo dicho es suficiente, en este ensayo tan general, para ilustrar que el *Essai* de Cantillon presenta, quizás sin saberlo y no siempre de forma explícita, algunas novedosas manifestaciones epistemológicas de la economía, en su tiempo, en relación con el actual conocimiento de la filosofía de la ciencia.

II. TEORÍA MICROECONÓMICA

La economía moderna divide a la mayoría de las áreas de estudio en dos grandes sub-disciplinas, microeconomía y macroeconomía, entendiendo la primera como aquella que estudia el tipo de comportamiento económico de agentes individuales, como pueden ser los consumidores, los empresarios, los trabajadores o los propietarios de tierras. Todos estos «agentes» son parte esencial del *Essai* de Cantillon, quien nos ofrece en esta área de estudio una novedosa teoría del valor subjetivo y de la formación de los precios, una teoría de la oferta y la demanda que más tarde aplicará también al mercado de créditos, una concepción original del costo de oportunidad, una novedosa teoría de la incertidumbre y la empresarialidad, y un prematuro desarrollo de la soberanía del consumidor.

1. Teoría Subjetiva del Valor y Formación de los Precios

Una de las contribuciones más importantes de Cantillon a la ciencia económica es aquella referente a la teoría del valor y los precios. Debemos destacar, sin embargo, que es esta misma área la que está sujeta a diversas y confusas interpretaciones, observando algunos historiadores del pensamiento económico, que la «desafortunada» definición de «valor intrínseco» que ofrece Cantillon, habría dado lugar a lo que más tarde se denominará como la «teoría del valor-trabajo.»

Estas aseveraciones tienen sentido, por ejemplo, cuando observamos que para Cantillon:

> [E]l precio o valor intrínseco de una cosa es la medida de la cantidad de tierra y de trabajo que intervienen en su producción, teniendo en cuenta la fertilidad o producto de la tierra, y la calidad de trabajo. (*Ensayo*, pp. 28-29).

La similitud entre esta definición, y la que podemos encontrar en Adam Smith o Karl Marx es notoria. Sin embargo, la misma cita continúa con una aclaración en sentido contrario: «Pero ocurre a menudo que muchas cosas, actualmente dotadas de un cierto valor intrínseco, no se venden en el mercado conforme a ese valor: *ello depende del humor y la fantasía de los hombres y del consumo que de tales productos se hace*.» Y Cantillon nos brinda un ejemplo:

> Si un señor abre canales y erige terrazas en su jardín, el valor intrínseco estará proporcionado a la tierra y al trabajo, pero el precio en verdad no seguirá siempre esta proporción: si ofrece el jardín en venta, puede ocurrir que nadie esté dispuesto a resarcirle la mitad del gasto que ha hecho; y también puede suceder que si varias personas lo desean, le ofrezcan el doble del valor intrínseco, es decir, del valor de la finca y del gasto realizado. (*Ensayo*, pp. 28-29)

Lo cierto es que Cantillon, si bien no expone una clara concepción de la ley de utilidad marginal–como sí lo harán Menger, Jevons y Walras más de un siglo después–nos presenta una teoría subjetiva del valor donde el «humor» y «la fantasía de los hombres» determinan los precios.

Siguiendo con esta misma línea, Cantillon explica el proceso de formación de los precios:

> Consideremos otra hipótesis. Varios proveedores de hoteles han recibido el encargo de comprar diez cuartos de guisantes: a uno de ellos se le fija como precio máximo para los diez cuartos sesenta libras; al segundo cincuenta libras; al tercero cuarenta libras, y al cuarto treinta libras por los diez cuartos de guisantes. Para que todas estas órdenes puedan ser cumplimentadas, hace falta

> que en el mercado existan cuarenta cuartos de guisantes frescos. Supongamos que no existen más que veinte. Los vendedores, viendo que hay abundancia de compradores sostendrán sus precios, y los compradores llegarán hasta los precios que les han sido prescritos: en consecuencia los que ofrecen sesenta libras por diez cuartos serán atendidos en primer lugar. Seguidamente los vendedores, viendo que nadie quiere elevar el precio por encima de cincuenta libras, dejarán los otros diez cuartos a ese precio. En cambio los que tenían orden de no comprar a más de cuarenta y treinta libras respectivamente, volverán de vacío.
>
> Si en lugar de veinte cuartos se dispusiera en el mercado de cuatrocientos, no solo los proveedores de hoteles podrían adquirir guisantes verdes muy por debajo de las sumas que les había sido prescritas, sino que los vendedores, en su deseo de ser preferidos a otros, dado el pequeño número de compradores, bajarán el precio de su mercancía casi a su valor intrínseco, y en este caso muchos proveedores de hoteles, que no tenían orden de comprar, comprarán.
>
> Ocurre a menudo que los vendedores, obstinándose en sostener sus precios en el mercado, pierden la oportunidad de vender ventajosamente sus artículos alimenticios y mercaderías, incurriendo en pérdida por ello. También puede ocurrir que, manteniendo estos precios, pueden vender a menudo con mayor ventaja en el siguiente día.» (*Ensayo*, pp. 81-82).

Cantillon anticipa, de alguna manera, el desarrollo moderno de formación de precios de Murray Rothbard en su tratado de economía, *Man, Economy and State* (1962), o el desarrollado por Alberto Benegas Lynch (h) en sus *Fundamentos de Análisis Económico* (1994).

En definitiva, y a modo de resumen de este proceso de formación de precios, Cantillon ya nos presenta prematuramente las *leyes de oferta y demanda*:

> Los precios van fijándose en el mercado conforme a la proporción de los artículos que se ofrecen en venta [*oferta*] y del dinero dispuesto a comprarlos [*demanda*]; todo ello ocurre en el mismo lugar, a la vista de todos los aldeanos de diversos poblados y de los mercaderes o empresarios del burgo. Una vez determinado el precio entre algunos, los otros lo siguen sin dificultad, estableciéndose así el precio del mercado para aquel día. (*Ensayo*, p. 19).

Y para mayor claridad, podemos ver cómo Cantillon nos muestra lo que ocurre ante cambios en el lado de la oferta:

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

> necesariamente por debajo del precio o valor intrínseco. Si, a la inversa, los agricultores siembran menos trigo del necesario para el consumo, habrá más compradores que vendedores, y el precio del trigo en el mercado se elevará por encima de su valor intrínseco.» (*Ensayo*, p. 19)

Podemos concluir, siguiendo las citas expuestas, que Cantillon nos ofrece un moderno y sofisticado entendimiento del sistema de precios. Los precios de un bien son determinados por la oferta o escasez relativa de ese bien y por la demanda del mismo. La demanda, a su vez, es subjetiva, y está basada en el «humor» y las «fantasías» de los hombres.

2. Costo de Oportunidad

Cantillon presenta, a su vez, una importante distinción entre *precio* y *precio de mercado*, y entre *valor* y *valor de mercado*, que más tarde fueron objeto de confusión. El precio de mercado y el valor de mercado son para Cantillon los precios reales que ocurren en el mercado, bajo las fuerzas de la oferta y la demanda. Precio y valor están separados de aquellos y son relacionados con el desafortunado término empleado por Cantillon de «valor intrínseco.»

Thornton (2007) explica que «valor intrínseco» es en Cantillon «costo de producción,» pero entendido como «costo de oportunidad.» Los recursos que se utilizan para producir un bien pueden emplearse de muchas otras maneras. Sacrificarlos para producir un bien, implica que no podrán ser utilizados para producir otro bien.

Se ha dicho, a nuestro modo de ver equivocadamente, que Cantillon anticipa la «teoría del precio natural» y el «precio de mercado» de Adam Smith, utilizada también por Karl Marx, en el sentido de que los precios de mercado tienden, a largo plazo, a aproximarse al «valor intrínseco» de un bien. En última instancia, esto habría llevado al famoso círculo vicioso en el que los precios finalmente estarían determinados por los costos de producción, los cuales, siendo a su vez precios, implicarían que tal teoría no puede explicar correctamente la determinación de los precios.[5]

---

[5] «Decir que los costos determinan los precios llevó a Smith y a todos los economistas clásicos al siguiente círculo vicioso, del cual no pudieron salir: el precio de mercado tiende a igualarse con el natural, que está determinado por los costos de producción. Pero los costos de producción también son precios, y mientras no se explique cómo se determinan estos, no se habrá dado una respuesta definitiva a cómo se determinan los precios, solo se habrá descendido un peldaño. El círculo vicioso consiste en que Smith explica el precio natural de los costos de producción en función de los precios naturales de los bienes finales, cuando anteriormente había explicado estos en función de los costos» (Cachanosky, 1994, p. 64).

Sin embargo, si tenemos en claro que con «valor intrínseco» Cantillon quiere decir «costo de oportunidad,» entonces la lectura puede ser diferente. El mismo Cantillon reconoce que sus palabras pueden ser objeto de confusión, y se adelanta a aclarar la cuestión:

> «[E]n este ensayo me he servido siempre del término "valor intrínseco" con referencia a la cantidad de trabajo que entra en la producción de las cosas, porque no he encontrado término más apropiado para expresar mi pensamiento.» (*Ensayo*, p. 73)

Lo que es claro, explica Thornton, es que una profunda lectura del *Essai* nos muestra que el «valor intrínseco» no se refiere nunca a las propiedades objetivas del bien (como podría ser la pureza del oro), o al valor de equilibrio de largo plazo, sino a los recursos sacrificados para producir un bien particular.

Así, Cantillon estaba describiendo un concepto desconocido en esos tiempos. La concepción de Cantillon de sacrificio de tierra y trabajo es más avanzada incluso que la teoría del costo y del valor de los fisiócratas o de los economistas clásicos. Cantillon tenía una comprensión del costo como una medida simple de la cantidad de tierra y de trabajo que forma parte del proceso productivo. Tenía claras dos nociones: primero, que los recursos son «heterogéneos.» Cada porción de tierra es de diferente calidad, y cada trabajador posee una habilidad distinta. De esta manera, *el valor intrínseco era una medida de costo*, y no era posible, como luego lo haría el mismo Marx, contar de forma abstracta el número de horas y de acres que formaban parte del bien final. De hecho, luego de establecer preliminarmente su teoría del valor de la tierra y el trabajo en la primera parte, observa, en la primera página de la segunda parte, después de haber examinado «los grados diversos de fertilidad de la tierra en distintos países,» y «las diferentes clases de artículos alimenticios que pueden producir con más abundancia», que resulta «*imposible fijar el respectivo valor intrínseco de un bien específico*» (*Ensayo*, p. 78).

El segundo concepto que señala es el del «uso alternativo de los recursos.» A modo de ejemplo: la tierra puede ser empleada para sembrar maíz o para proveer alimento a los caballos. Cantillon observó claramente que cuando un propietario de tierras o un colono decide alimentar más caballos, estará dejando de producir más maíz. Cantillon comprendía el concepto de costo de oportunidad, y su *Essai* fue un punto de partida para construir el concepto que explica la «economía de la elección.» Mark Thornton, un defensor de la tradición de la Escuela de Viena, concluye que el descubrimiento del costo de oportunidad «marca el origen de la teoría económica.»[6]

---

[6] Thornton explica que este punto fue sugerido por primera vez por Hébert (1985, p. 272). Véase también Spengler (1954, p. 407).

3. Incertidumbre y función empresarial

En la segunda mitad de la parte I, y en particular en el capítulo XIII, Cantillon introduce una de sus más importantes contribuciones a la ciencia económica, y al pensamiento de la moderna Escuela Austriaca, área cuyas principales contribuciones hoy se observan en el citado Joseph Schumpeter, Frank Knight, Ludwig von Mises, Friedrich A. von Hayek e Israel Kirzner, entre muchos otros.

El mismo Schumpeter, aquel que con originalidad planteara su concepción del empresario innovador, que provocaba una «destrucción creativa» en el mercado, abandonando un estado de equilibrio para alcanzar otro nuevo, afirma que,

> Cantillon tiene una consciencia clara de la función del empresario. […] Y tal vez se deba a eso el que los economistas franceses, a diferencia de los ingleses, no hayan perdido nunca de vista la función empresarial y su central importancia. Aunque se puede suponer que Cantillon no había ni oído hablar de Molina y aunque no hay prueba alguna de que haya influido en J.B. Say, no deja de ser verdadero que «objetivamente» su trabajo en este punto es el eslabón de enlace entre los otros dos autores. (Schumpeter, 1954, p. 265)

Y es que, como destaca Rothbard (1995, p. 393), para este mercader, banquero y especulador del mundo real hubiese sido inconcebible caer en la «trampa ricardiana, walrasiana y neoclásica» de dar por supuesto que el mercado se caracteriza por un perfecto conocimiento y un mundo estático de certeza, y dejar ausente así, a esta figura empresarial.

Cantillon, volviendo sobre la clara diferencia entre el valor intrínseco de un bien y su precio de mercado, desarrolla una original concepción del «*entrepreneur*» (término francés aún hoy utilizado tanto por economistas franceses como anglosajones, para denominar al empresario), caracterizándolo como aquel cuyos costos son ciertos (la renta de la tierra o los salarios de sus empleados) y cuyos ingresos son inciertos (beneficio empresarial):

> El colono es un *entrepreneur* que promete pagar al propietario, por su granja o su tierra, una suma fija de dinero (ordinariamente se la supone equivalente, en valor, al tercio del producto de la tierra), sin tener la certeza del beneficio en criar ganados, en producir cereales, vino, heno, etc., a su buen juicio, sin posibilidad de prever cuál de estos artículos le permitirá obtener el mejor precio. El precio de estos productos dependerá, en parte, del tiempo, y, en parte, del consumo; si hay abundancia de trigo en relación con el consumo, el precio se envilecerá; si hay escasez el precio será más caro.[7] (*Ensayo*, pp. 39-40)

---

[7] En la cita se ha cambiado el término «empresario» por *entrepreneur* para ser fiel al término empleado originalmente por Cantillon, y que hoy caracteriza a la función empresarial. Lo mismo haremos en las citas subsiguientes.

Y dado que el precio de mercado del bien está sujeto a todos aquellos factores que determinan la demanda, como por ejemplo la cantidad y el «humor» de los consumidores, Cantillon nos muestra cómo la conducción de la empresa está sujeta a la incertidumbre, lo cual se traslada también a sus beneficios:

> ¿Quién sería capaz de prever el número de nacimientos y muertes entre los habitantes del Estado, en el curso del año? ¿Quién podría prever el aumento o la disminución del gasto que puede acaecer en las familias? Sin embargo, el precio de los artículos producidos por el colono depende naturalmente de estos acontecimientos imprevistos para él, lo cual significa que conduce la empresa de su granja con incertidumbre. […] Ahora bien, la variación diaria de los precios de los productos en la ciudad, aun sin ser considerable, hace incierto su beneficio. (*Ensayo*, p. 40)

De esta manera, Cantillon procede a señalar a los comerciantes como un claro ejemplo de empresarialidad, actividad que no solo está sujeta a incertidumbre por no conocer el precio de venta, sino también por la existencia de competidores que querrán «arrebatarles la clientela»:

> [M]uchas gentes en la ciudad se convierten en comerciantes y *entrepreneurs*, comprando los productos del campo a quienes los traen a ella, o bien trayéndolos por su cuenta: pagan así, por ellos un precio cierto, según el lugar donde los compran, revendiéndolos al por mayor, o al menudeo, a un precio incierto.
>
> Estos *entrepreneurs* son los comerciantes, al por mayor, de lana y cereales, los panaderos, carniceros, artesanos y mercaderes de toda especie que compran artículos alimenticios y materias primas del campo, para elaborarlos y revenderlos gradualmente, a medida que los habitantes los necesitan.
>
> Estos *entrepreneurs* no pueden saber jamás cuál será el volumen del consumo en su ciudad, ni cuánto tiempo seguirán comprándolos sus clientes, ya que los competidores tratarán por todos los medios, de arrebatarles la clientela: todo esto es causa de tanta incertidumbre entre los *entrepreneurs*, que cada día, algunos de ellos caen en bancarrota. (*Ensayo*, p. 41)

4. La soberanía del consumidor

El *entrepreneur* que fracase en sus proyectos de inversión será pobre e irá a la quiebra, mientras que el exitoso, en cambio, será rico y podrá mantener o extender sus negocios. ¿Qué o quiénes determinan que una actividad sea exitosa o un fracaso? El que sus productos sean vendidos, es decir, en definitiva, que los consumidores elijan y demanden sus productos.

> El lencero es un *entrepreneur* que compra telas al fabricante, a un determinado precio, para revenderlas a un precio incierto, porque él no puede prever la cuantía del consumo; ciertamente es libre de fijar un precio y obstinarse en él, negándose a vender a precio más bajo; pero si sus clientes lo abandonan para comprar más barato a otro lencero, incurrirá en gastos cada vez mayores, mientras espera vender al precio que se ha propuesto, y esto lo arruinará tanto o más que si vendiera sin ganancia. (*Ensayo*, p. 41)

Corresponde a William Hutt el mérito de haber acuñado el concepto de «soberanía del consumidor,» sin embargo, la idea que tal concepto expresa, lo podemos encontrar ya en el *Essai* de Cantillon.

En la moderna Escuela Austriaca, y también en la tradición de la Escuela de Chicago, son los capitalistas o empresarios los que llevan el timón del barco, pero solo los consumidores dan órdenes y capitanean el navío. Ellos son los verdaderos jefes. A través de su poder de compra y de abstención de comprar, deciden hacia dónde se dirige el capital. Determinan qué debería ser producido, y en qué cantidad y calidad. Ellos convierten a hombres pobres en ricos y a hombres ricos en pobres. No son jefes fáciles, sino impredecibles y caprichosos. No les importa los méritos pasados. En cuanto algo en el mercado ya no es apetecible, o encuentran un competidor que fabrica lo mismo de modo más económico o de mejor calidad, abandonan a sus anteriores proveedores. Y es que, como nos explicara Cantillon tempranamente, el consumidor no solo determinará el beneficio del empresario, sino también el número de labradores, artesanos y otros, que habrá en cada burgo, pueblo o ciudad, y el nivel de ingresos que percibirán:

> Es fácil darse cuenta, siguiendo este mismo razonamiento, que el número de labradores, artesanos y otros, que ganan su vida trabajando, deben guardar relación con el empleo y la necesidad que de ellos se tiene en los burgos y en las ciudades. […] Sea como quiera, cuando carecen de trabajo abandonan los pueblos, burgos o ciudades donde residen, en número tal que los que permanezcan en el poblado guarden constantemente proporción con el empleo suficiente para permitirles subsistir; y cuando sobreviene un aumento constante de trabajo, hay algo que ganar, y otros afluyen para compartir la tarea. (*Ensayo*, p. 15)

A modo de cierre de esta sección, observamos la síntesis que nos ofrece Cantillon, afirmando que todos los habitantes de un Estado, exceptuando al príncipe o a los terratenientes, se separan en dos clases: los *entrepreneurs*, con ingreso incierto, y los asalariados, que perciben una suma fija como remuneración:

> Cabe afirmar que si se exceptúan el príncipe y los terratenientes, todos los habitantes de un Estado son dependientes; que pueden, estos, dividirse en dos

> clases: *entrepeneurs* y gente asalariada; que los *entrepreneurs* viven, por decirlo así, de ingresos inciertos, y todos los demás cuentan con ingresos ciertos durante el tiempo que de ellos gozan, aunque sus funciones y su rango sean muy desiguales. El general que tiene una paga, el cortesano que cuenta con una pensión y el criado que dispone de un salario, todos ellos quedan incluidos en este último grupo. Todos los demás son *entrepreneurs*, y ya se establezcan con un capital para desenvolver su empresa, o bien sean empresarios de su propio trabajo, sin fondos de ninguna clase, pueden ser considerados como viviendo de un modo incierto; los mendigos mismos y los ladrones son «*entrepreneurs*» de esta naturaleza. (*Ensayo*, p. 43)

III. MACROECONOMÍA Y TEORÍA MONETARIA

En otro lugar, hemos intentado trazar dos tradiciones claramente diferenciadas en lo que hace al tratamiento del dinero por parte de los economistas. De un lado, a partir de John Locke, David Hume y la mayoría de los economistas clásicos, comienza una tradición que ha desarrollado un análisis económico agregado y basado en la teoría cuantitativa del dinero, tradición que más tarde sería seguida por Irving Fisher y la Escuela de Chicago, y en particular por Milton Friedman. Del otro lado, a partir de Richard Cantillon y John Cairnes, comienza otra tradición que desarrolla un tratamiento del dinero basado en un análisis desagregado, observando la secuencia microeconómica de eventos que ocurre luego de un cambio en la oferta monetaria, tradición que fuera continuada por Ludwig von Mises y Friedrich A. von Hayek, y hoy, por la moderna Escuela Austriaca de Economía (Ravier, 2008).

A la luz de aquel trabajo y lo visto hasta aquí, podemos afirmar que en el tópico monetario, como también en otras áreas que fuimos mencionando, a saber, la teoría subjetiva del valor, la teoría de la formación de los precios o la teoría de la empresarialidad, Cantillon ha sido un proto-austriaco. En particular sobre el tópico bajo estudio en este apartado, Hayek (1996, p. 276) concluye que la teoría monetaria «[…] constituye indudablemente el mayor logro de Cantillon. Por lo menos en este campo, Cantillon fue sin duda la más grande de las figuras pre-clásicas, y en muchos sentidos los autores clásicos no solo no pudieron superarle, sino que ni siquiera le igualaron.» Y es que, como veremos a continuación, Cantillon ha anticipado y ha constituido el núcleo de la teoría monetaria austriaca, y ha desarrollado los rudimentos de la hoy famosa teoría austriaca del ciclo económico.

1. El origen del dinero

Comúnmente se identifica a Carl Menger (1840-1921) como el primero en desarrollar una teoría del origen del dinero, en la que el mismo surge espontáneamente del mercado.[8] Tal teoría puede explicarse mediante los siguientes cuatro puntos: (1) nadie ha determinado deliberadamente que tal o cual mercancía se utilice como dinero, (2) el mismo surge espontáneamente de las interacciones humanas, (3) va incorporando progresivamente las experiencias de los individuos, mediante prueba y error, por lo que está en continua evolución, y (4) los intentos para planificar el dinero son absolutamente vanos porque se requiere de un conocimiento al que el hombre nunca podrá acceder.

Sostenemos aquí que Cantillon esbozó esta teoría, quizás al mismo tiempo que la desarrollara originariamente John Law.[9] Veamos a continuación cómo Cantillon explica que la moneda surge por la «necesidad de los hombres» y cómo se cuestiona cuál ha de ser el artículo o mercadería que servirá a tal fin:

> En la Segunda Parte de este *Ensayo* veremos cómo la necesidad ha obligado a los hombres a servirse de una medida común, para determinar, en sus tratos, la proporción y valor de los artículos alimenticios y mercaderías cuyo intercambio desean efectuar. La única cuestión es precisar cuál debe ser el artículo o mercadería más adecuado para esta medida común, y si ha sido la necesidad, y no el gusto lo que han inducido a dar preferencia al oro, a la plata y al cobre, materias de las que generalmente nos servimos hoy para este uso. (*Ensayo*, p. 73)

En efecto, seguido de esta cita, Cantillon (*Ensayo*, pp. 73-75) plantea que varios artículos alimenticios, como los cereales, vinos o carnes, tienen valor real y satisfacen ciertas necesidades de la vida, pero destaca que son bienes perecederos e incómodos para ser transportados, y poco aptos, por consiguiente, para servir como medida común. Otras mercaderías, tales como las telas,

---

[8] «[S]olo podemos entender el origen del dinero si aprendemos a considerar el establecimiento del procedimiento social del cual nos estamos ocupando como un resultado espontáneo, como la consecuencia no prevista de los esfuerzos individuales y especiales de los miembros de una sociedad que poco a poco fue hallando su camino hacia una discriminación de los diferentes grados de liquidez de los productos» (Menger, 1871, p. 223).

[9] «Es preciso reconocer, siguiendo a Carl Menger, que Law fue el primero en enunciar una teoría correcta sobre el origen evolutivo y espontáneo del dinero» (Huerta de Soto, 1998, p. 91). Huerta de Soto aclara, sin embargo, lo erróneo de la tesis inflacionaria de este autor, y explica los problemas que sus políticas generaron en la Francia del siglo XVIII, y que sintetizamos en Ravier (2011). Es importante destacar que si bien Menger, el fundador –si tal cosa existe– de la Escuela Austriaca, no cita a Cantillon en sus *Principios de Economía Política*, hay pruebas de que una copia del *Essai* formaba parte de su biblioteca.

ropa blanca o cueros, son también perecederas, y no pueden subdividirse sin alterar en cierto modo su valor para los usos humanos. El hierro es útil y duradero, y de hecho «fue utilizado como medida común después de Licurgo, hasta la guerra de Peloponeso,» pero el fuego lo consume, y se necesita un gran volumen a causa de su abundancia. Cantillon destaca la curiosidad de que, «tratándolo con vinagre se deterioraba su calidad, con lo cual deja de servir a los usos humanos, y solamente se utilizaba para el trueque.» Algo similar, explica Cantillon, ocurre con el plomo y el estaño. El cobre en cambio, sirvió de moneda a los romanos, en forma exclusiva, hasta el año 484 de la fundación de Roma, y en Suecia, Cantillon agrega, todavía se utiliza para los pagos de importancia. Sin embargo, continúa, «su volumen es demasiado grande para efectuarlos, y los mismos suecos prefieren ser pagados en oro y en plata, y no en cobre.» En las colonias de América se han utilizado como moneda el tabaco, el azúcar y el cacao, pero estas mercancías son demasiado voluminosas, perecederas y de calidad desigual; por consiguiente son poco adecuadas para servir de moneda o de medida común de valor.

En definitiva, Cantillon concluye que el oro y la plata han sido las mercancías que el mercado espontáneamente ha utilizado como medio de cambio, por contar con ciertas características como la homogeneidad, transportabilidad, divisibilidad y durabilidad:

> Tan solo el oro y la plata son de pequeño volumen, de calidad homogénea, fáciles de transportar y de subdividir sin merma, adecuados para su conservación, hermosos y brillantes en los objetos que con ellos se confeccionan, y duraderos casi hasta la eternidad. Cuantos han usado otros artículos como moneda, retornan necesariamente a aquellos, en cuanto pueden obtener cantidad bastante, mediante el cambio. Solo en las transacciones más pequeñas resultan inadecuados el oro y la plata. (*Ensayo*, p. 75)

Y como cierre de este apartado–en el que Cantillon plantea claramente una teoría sobre el origen del dinero–no podemos dejar de citar un párrafo adicional, que refleja que la selección del oro y plata como mercancías que servirán de medio de cambio, no fueron elegidas deliberadamente por nadie, ni por el capricho o consenso de un grupo, sino más bien espontáneamente, por *la utilidad y la necesidad*:

> No es pues extraño que todas las naciones hayan llegado a servirse como moneda del oro y de la plata, constituyéndolos en medida común de los valores, y del cobre para los pagos pequeños. La utilidad y la necesidad les han inducido a ello, y no el capricho ni el mutuo consenso. (*Ensayo*, p. 75)

2. La acuñación de los metales, las Casas de Moneda y los sustitutos monetarios

Una vez que la plata (y podríamos decir lo mismo del oro) empezó a ser demandada como moneda, Cantillon explica que se procedió a «la costumbre de regular el valor de las cosas, en proporción de su cantidad, es decir de su peso, con referencia a todos los demás artículos y mercaderías»:

> Pero como la plata se puede alear con el hierro, el plomo, el estaño, el cobre, etc., que son metales menos raros y cuya extracción de las minas se efectúa con menor gasto, el trueque de la plata estuvo sujeto a frecuentes fraudes, y esto hizo que diversos reinos establecieran Casas de Moneda para certificar, mediante una acuñación pública, la verdadera cantidad de plata que cada moneda contenía, y entregar a los particulares que a dichas Casas llevaban barras o lingotes de plata, la misma cantidad de piezas, provistas de una impronta o certificado de la verdadera cantidad de plata que contenían.[10] (*Ensayo*, p. 71)

Nacen así lo que en 1912 Ludwig von Mises denominó como «sustitutos monetarios perfectos», es decir aquellos certificados o billetes que estaban plenamente respaldados en una mercancía considerada el medio de cambio, como por ejemplo, el oro o la plata (Mises, 1953). Estos certificados primero fueron nominativos, transfiriéndose por vía de endoso, pero más tarde se permitió la extensión al portador, constituyendo así el dinero bancario.

3. El valor del dinero y las consecuencias de su adulteración

La teoría del valor presentada más arriba le permitió a Cantillon, aplicándola al dinero, obtener algunas conclusiones adicionales a lo ya expuesto. Este desarrollo Cantillon lo presenta en el mismo capítulo XVII, el último de la primera parte, donde también trató el origen del dinero, y sobre el que ya comentamos.

Cantillon observa que el «valor de mercado» de los metales que sirven como medio común y generalizado de cambio, al igual que el resto de los bienes, estarán determinados por la oferta y la demanda que de ellos exista en el mercado, lo que implicará que podrán estar por encima o por debajo del costo incurrido para extraer los metales de las minas, incluyendo su acuñación (para Cantillon este costo es el «valor intrínseco»).

---

[10] A pesar de afirmar Cantillon que «no son de mi incumbencia» las diferentes maneras de refinar la plata, procede a explicar, a modo de ejemplo, pero con suficiente detalle para quienes el proceso nos es completamente ajeno, en qué consiste uno de estos experimentos.

> El valor de los metales en el mercado, lo mismo que el de todas las mercaderías o artículos, unas veces está por encima y otras por debajo del valor intrínseco, y varía en proporción a su abundancia o escasez, según el consumo que de ellos se hace.
>
> Si los propietarios de las tierras y las otras clases sociales subalternas de un Estado, que imitan a los primeros, renunciaran al uso del estaño y del cobre, en el supuesto, aunque falso, de que son nocivos a la salud, y generalmente se sirvieran de vajilla y batería de barro, dichos metales se cotizarían a un precio bajo en los mercados, suspendiéndose el trabajo que antes se destinaba a extraerlos de la mina; pero como estos metales se consideran útiles y de ellos nos servimos en los usos de la vida, tendrán siempre en el mercado un valor correspondiente a su abundancia o a su rareza, y al consumo que de ellos se hace; y así se continuará extrayéndolos de la mina para reembolsar la cantidad de dichos metales que en el uso diario se destruyen (*Ensayo*, p. 68).

Cantillon nos explica prematuramente que aquellos metales que se utilizan como dinero poseen valor tanto por su uso monetario, como por su uso no-monetario. Si el estaño y el cobre, cualquiera sea la razón, dejaran de ser útiles para la vida de los hombres, carecerían completamente de valor y no podrían cumplir la función de medio de cambio. Y ya en las últimas dos páginas de la primera parte, concluye Cantillon sobre los perjuicios que un príncipe o un gobierno generarán cuando establezcan un valor a la moneda, distinto al que el mercado le ha dado:

> Si, por ejemplo, un príncipe o una república dieran circulación legal, en sus dominios, a algo que no tuviese semejante valor real e intrínseco, no solamente los demás Estados rehusarán aceptarla conforme a ese patrón, sino que los habitantes del propio país la rechazarían, tan pronto como se persuadieran de su escaso valor real. Cuando, a fines de la primera guerra púnica, los romanos quisieron dar al as de cobre, con peso de dos onzas, el mismo valor que antes tenía el as, con peso de una libra, o sea doce onzas, semejante arbitrio no pudo mantenerse mucho tiempo en el cambio. (*Ensayo*, p. 76)

Advierte Cantillon que la manipulación del dinero tiene consecuencias naturales distintas a las buscadas, y seguido de aquello nos ofrece una clara y moderna explicación sobre las causas de la inflación, explicación sobre la que ahondará en la segunda parte del *Essai*:

> En la historia de todos los tiempos se advierte que cuando los príncipes reducen el valor de sus monedas, manteniendo el mismo valor nominal, todas las mercancías y artículos alimenticios se encarecen en la misma proporción en que las monedas se debilitan. (*Ensayo*, p. 76).

Cantillon explica tempranamente en su *Essai* que la expansión monetaria y crediticia que hoy, en el siglo XXI, llevan adelante los gobiernos, tiene efectos similares sobre los precios que en aquellos dos casos donde: (1) los príncipes adulteran el valor de sus monedas, reduciendo su contenido en oro o plata; (2) los metales preciosos llegan masivamente a Europa provenientes desde las Américas.

4. «Efecto Cantillon»

El lector familiarizado con la historia del pensamiento económico en el campo monetario recordará que ya en 1556, en su libro *Comentario resolutorio de cambios*, Martín de Azpilcueta (también llamado «Doctor Navarro») explicaba, observando los efectos que sobre los precios en España tuvo la llegada masiva de metales preciosos provenientes de América, los efectos de la inflación, utilizando los elementos básicos de la hoy famosa «teoría cuantitativa del dinero.» Tal concepción es similar a la que más tarde presentara John Locke, en la que, por un lado, la cantidad de bienes, en proporción a la cantidad de dinero en circulación, sirve para determinar el nivel general de precios en el mercado; y por otro, donde el aumento de la cantidad de dinero, eleva proporcionalmente este mismo nivel de precios.

Pero Cantillon, si bien está de acuerdo con la conclusión «agregada» de Locke, plantea que lo que se necesita hacer para obtener conclusiones correctas sobre los efectos que produce un cambio en la oferta monetaria es realizar un estudio profundo, pero microeconómico del proceso:

> Si en un Estado se descubren minas de oro o de plata, y de ellas se extraen cantidades considerables de mineral, el propietario de estas minas, los empresarios y todos cuantos trabajan en ellas no dejarán de aumentar sus gastos en proporción a las riquezas y a los beneficios que obtengan; además, prestarán a interés las sumas de dinero remanente después de disponer de lo necesario para sus gastos.
>
> Todo este dinero, ya sea prestado o gastado, penetrará en la circulación, y no dejará de elevar el precio de los artículos y mercaderías en todos los canales de circulación por donde penetre. El aumento de dinero provocará un aumento de los gastos, y esto último, a su vez, traerá consigo un aumento considerable de los precios del mercado en los años más favorables del cambio, y otro relativamente menor en los de nivel más bajo. […]
>
> Locke establece como máxima fundamental que la cantidad de productos y mercaderías, proporcionada a la cantidad de dinero, sirve de norma a los precios del mercado. Yo he tratado de esclarecer su idea en los capítulos precedentes; dicho autor se ha dado cuenta de que la abundancia de dinero

> lo encarece todo, pero no ha investigado cómo ocurre semejante cosa. *La gran dificultad de esta investigación consiste en saber por qué vía y en qué proporción el aumento de dinero eleva el precio de las cosas.* (*Ensayo*, p. 105, la cursiva es nuestra.)

En la literatura se ha llamado «efecto Cantillon» a este enfoque microeconómico y desagregado que él mismo presentara en el *Essai* y que resulta un elemento central para comprender la naturaleza de los ciclos económicos. El término lo empleó por vez primera Mark Blaug en su conocido trabajo *Economic Theory in Retrospect* (1962) y es un enfoque característico hoy de los economistas de la Escuela Austriaca (véase Hayek, 1996 [1931]). Explica Cantillon en el capítulo VI de la segunda parte, titulado «*Del aumento y de la disminución de la cantidad de dinero efectivo en un Estado*»:

> Si el aumento de dinero efectivo proviene de las minas de oro o plata que se encuentran en un Estado, el propietario de estas minas, los empresarios, fundidores, refinadores y, en general, todos cuantos trabajan en ello, no dejarán de aumentar sus gastos en proporción de sus ganancias. En sus hogares consumirán más carne y más vino o cerveza que antes, se acostumbrarán a llevar mejores trajes, ropa blanca más fina, a poseer casas mejor decoradas y a disfrutar otras comodidades deseables. Darán así, empleo a muchos artesanos que antes carecían de trabajo, y que, por la misma razón, aumentarán también sus gastos; todo este aumento de gasto en carne, vino, lana, etc., disminuye necesariamente la parte de otros habitantes del Estado que no participan en un principio en la riqueza de las minas en cuestión. El regateo en el mercado, o la demanda de carne, vino, lana, etc., serán más intensos que de ordinario, y no dejarán de elevar los precios. Estos precios elevados inducirán a los colonos a emplear más extensión de tierra para producirlos en años sucesivos: estos mismos colonos se beneficiarán con el referido aumento de precios, y aumentarán, como los otros, sus gastos familiares. Quienes sufrirán este encarecimiento y el aumento del consumo serán, primeramente, los propietarios de las tierras, mientras duren sus contratos de arrendamiento; después, sus criados y todos los obreros o gentes con salario fijo, que a ellos están vinculados. Será preciso que todas estas personas disminuyan su gasto en proporción al nuevo consumo, circunstancia que obligará a un gran número a salir del Estado, y a buscar fortuna en otros países. Los propietarios despedirán a muchos auxiliares y los restantes reclamarán un aumento de salario para poder subsistir como antes. He aquí, poco más o menos, cómo un aumento considerable de dinero, originado en las minas, aumenta el consumo, y, disminuyendo el número de los habitantes, provoca un gasto mayor entre los que se quedan. (*Ensayo*, pp. 106-07)

Cantillon está introduciendo a la ciencia económica, como veremos a continuación, el «principio de la no-neutralidad del dinero,» un principio que

hoy está ausente en la mayor parte de la literatura y que le ha impedido a la mayoría de los economistas elaborar una correcta teoría monetaria sobre los ciclos económicos. Este principio esencial, que daría luz a toda teoría monetaria, ha quedado oscurecido por la mecánica teoría cuantitativa del dinero.

5. La teoría cuantitativa del dinero, la velocidad de circulación y la no neutralidad

Milton Friedman, quien hasta 2006 –año de su fallecimiento– fuera el principal representante de la Escuela de Chicago, advertía a la luz de su famoso trabajo sobre *La historia monetaria de los Estados Unidos, 1867-1960* (Friedman y Schwartz, 1963) que: (1) en el corto plazo, las variaciones monetarias tienen efectos reales, aunque con retrasos muy variables y no duraderos, sobre la producción y el empleo; (2) en el largo plazo, las variaciones monetarias son neutralizadas, solo tienen efectos nominales sobre los precios, y ningún efecto real en la producción y el empleo.

La segunda de estas aseveraciones es la que a nuestro juicio, a la luz de los aportes de Cantillon, está sujeta a debate. Friedman llega a ella desde el punto de vista empírico a través del trabajo mencionado sobre los Estados Unidos, y desde el punto de vista teórico a través de la ecuación cuantitativa del dinero de Irving Fisher. Friedman explicaba que la idea básica de la teoría cuantitativa –que hay una relación entre la cantidad de dinero por un lado y los precios por el otro– seguramente es una de las ideas más viejas de la economía:

> Pero una cosa es expresar esta idea en términos generales y otra cosa es sistematizar la relación entre el dinero por un lado y los precios y otras magnitudes por el otro. Lo que Irving Fisher hizo fue analizar la relación en mucho mayor detalle de lo que se había hecho hasta allí. Elaboró y popularizó lo que ha llegado a ser conocido como la ecuación cuantitativa: $MV = PT$, el dinero multiplicado por la velocidad es igual a los precios multiplicados por el volumen de transacciones. […] En la teoría monetaria, se interpretó que ese análisis significaba que en la ecuación cuantitativa $MV = PT$ la velocidad podía considerarse altamente estable, que podía tomarse como determinada en forma independiente de los otros términos de la ecuación, y que como resultado de esto los cambios en la cantidad de dinero se reflejarían en los precios o en la producción. (Friedman, 1992)

El segundo de estos dos párrafos, el que hace referencia a la estabilidad de la «velocidad de circulación del dinero» tiene un fuerte antecedente en Cantillon:

> [C]inco mil onzas, pagadas dos veces, producirán el mismo efecto que diez mil onzas, pagadas una sola vez. […]
>
> A base de lo antedicho se comprenderá que debe existir la proporción cuantitativa de dinero en efectivo necesaria para la circulación de un Estado, y que esa cantidad puede ser mayor o menor en los Estados, según el ritmo que se siga y la velocidad de los pagos. […] Tanto si el dinero es raro como si es abundante en un Estado, la proporción indicada no variará mucho, porque en los Estados donde el dinero es abundante, las tierras se arriendan a más alto precio, y a un canon más bajo allí donde el dinero es más escaso, regla esta que siempre se revelará como válida para todos los tiempos. Pero en los Estados donde el dinero es más raro ocurre con frecuencia que las transacciones por vía de evaluación son más numerosas que en aquellos Estados donde el dinero es más abundante, y por consiguiente la circulación resulta más rápida y menos retardada que en los Estados donde el dinero no escasea tanto. Así, para estimar la cantidad de dinero circulante, hay que considerar siempre la velocidad de circulación. (*Ensayo*, pp. 86-88)

El *Essai* de Richard Cantillon ha sido considerado por muchos como un antecedente de la mencionada teoría. Sin embargo, si bien allí la velocidad de circulación introducida originalmente por Cantillon es esencial, creemos que las conclusiones agregadas a las que se llega serían inconsistentes con el *Essai*. Las palabras de Cantillon pueden ser más ilustrativas que lo que nosotros podamos agregar:

> De todo esto induzco que cuando se introduce doble cantidad de dinero en un Estado no siempre se duplica el precio de los productos y mercaderías. Un río que se desliza y serpentea por su cauce no corre con doble rapidez porque se duplique el caudal de sus aguas.
>
> La proporción de carestía que el aumento y la cantidad de dinero introducen en un Estado dependerá del rumbo que este dinero imprima al consumo y a la circulación. Cualesquiera que sean las manos por donde pase el dinero que se ha introducido en la circulación aumentará naturalmente el consumo; pero este consumo será más o menos grande según los casos, y afectará en mayor o menor escala a ciertas especies de artículos o mercaderías, según el capricho de los que adquieren el dinero. Los precios de mercado se encarecerán más para ciertas especies que para otras, por abundante que sea el dinero. (*Ensayo*, p. 115)

Esto nos muestra lo importante del enfoque o método del que Cantillon nos ha provisto para analizar «microeconómicamente,» y en forma «desagregada,» el proceso de introducir nuevo dinero en la economía. Duplicar la cantidad de dinero, no duplica el nivel de precios en el largo plazo. La atención deberá estar puesta, más bien, en los «precios relativos,» pero no solo en el corto y

medio plazo, sino incluso en el largo plazo. Algunos precios subirán más, otros menos, otros no se verán afectados y otros incluso se pueden ver reducidos.

Por otro lado, habrá que poner en duda la supuesta «neutralidad del dinero» a la que se llega según dicha ecuación. Ya lo hemos tratado en otro lugar, pero sintéticamente, no hay ninguna razón para que los efectos que sí se reconocen en el corto plazo, se anulen, o para ser más precisos, se neutralicen, en el largo plazo (Ravier, 2008). Es claro que con posterioridad a tal expansión habrá un proceso de ajuste, pero este nunca podrá hacer que la economía retorne exactamente al mismo estado original en el que se encontraba antes de la expansión. El proceso de creación de medios fiduciarios permite reducir la tasa de interés en el corto plazo, lo que da lugar a que se lleven adelante proyectos de inversión en los que se utilizan recursos escasos. Una vez que el proceso se revierte, como nos muestra la teoría austriaca del ciclo económico, estos recursos no se recuperan, mostrando, nuevamente, que el efecto no es neutral en términos reales. En Cantillon no encontramos una completa comprensión de la teoría del ciclo económico mencionada, pero es claro en el *Essai* la presencia del principio de la no-neutralidad del dinero, el aporte central del hoy denominado «efecto Cantillon» y los rudimentos básicos de aquella.

6. Mercado de fondos prestables y tasa de interés

Cantillon avanza aún más en el campo monetario y bancario, y aprovechando su conocimiento y experiencia como banquero, nos introduce algunos aportes sobre el mercado de fondos prestables y la tasa de interés.

El nuevo dinero puede también afectar la tasa de interés si este llega a manos de los prestamistas. Sin embargo, Cantillon rechaza la visión mercantilista de Locke de que la tasa de interés es un fenómeno monetario. Adelantándose al conocimiento moderno en la materia, señaló que la tasa de interés está basada sobre las fuerzas de la oferta y la demanda en el mercado de fondos prestables, y que si el nuevo dinero incrementa la oferta de créditos, entonces sí se reduciría la tasa de interés:

> Es idea común y admitida por cuantos han escrito sobre el comercio que el aumento de la cantidad de dinero efectivo en un Estado disminuye el precio del interés, porque cuando el dinero abunda es más fácil encontrar alguien que lo preste. Esta idea no siempre es verdadera ni justa. […]
>
> La abundancia o escasez de dinero en un Estado eleva o rebaja los precios de todas las cosas en las transacciones, sin que exista ningún nexo necesario con la tasa de interés, que puede ser muy bien elevada en los Estados donde existe abundancia de dinero y baja en aquellos otros donde el dinero es más

> raro; alto donde todo es caro, bajo donde todo es barato; alto en Londres, bajo en Génova.
>
> El tipo de interés se eleva y baja todos los días, a base de simples rumores que tienden a disminuir o aumentar la seguridad de los prestamistas, sin que por esto se altere el precio de las cosas en los tratos comerciales. (*Ensayo*, pp. 136-37)

Cantillon procede luego a justificar el interés, contrariando explícitamente siglos y siglos en los que el préstamo de dinero, y la consecuente tasa de interés que recibía el prestamista, era condenado como usura. Para Cantillon es evidente que el «riesgo» del prestamista, sea que tome o no garantía, debía ser compensado:

> Las necesidades de los hombres parecen haber introducido el uso del interés. Si una persona presta su dinero a base de buenas prendas o mediante hipoteca de sus tierras, corre por lo menos el riesgo de la mala voluntad del prestatario, o el de los gastos, procesos y pérdidas subsiguientes; pero cuando presta sin garantía corre el riesgo de perderlo todo. En consideración a ello los necesitados de dinero hubieran de tentar, en los comienzos, la avidez de los prestamistas con el cebo de un beneficio proporcionado a las necesidades de los prestatarios y al temor y a la avaricia de los prestamistas. Este es, a mi juicio, el primordial origen del interés. Pero su uso permanente en los Estados parece fundarse en los beneficios que pueden obtener los empresarios. (*Ensayo*, pp. 126-27)

Lo dicho lleva a Cantillon a describir las fuerzas que causan un cambio en la tasa de interés y muestra que la misma es un aspecto normal e importante de la economía. Y a continuación, defiende los beneficios económicos de las tasas de interés altas comparándolas con los beneficios empresariales y las rentas de tasas aún más altas:

Los romanos de antaño, tras promulgar diversas leyes para rebajar el tipo de interés, hicieron una para prohibir en absoluto el préstamo de dinero. Esta ley no tuvo más éxito que las anteriores. La ley promulgada por Justiniano para impedir que los patricios cobraran más de un cuatro por ciento, los de clase más baja hasta seis por ciento, y los mercaderes ocho por ciento, era a un tiempo, chocante e injusta, ya que no estaba prohibido obtener beneficios hasta del cincuenta por ciento y el cien por ciento en todas las demás clases de operaciones.

> Si a un propietario de tierras le está permitido y aún se considera honorable que ceda su hacienda a un colono indigente por una renta elevada, con peligro de perder la renta entera de un año, parece también que debería permitirse

> al prestamista prestar su dinero a un prestatario necesitado, aún a riesgo de perder no solo el interés o beneficio sino incluso su capital, estipulando tal interés como el otro consienta voluntariamente en aceptarlo. *(Ensayo*, p. 140)

Sobre la base de su descripción de las tasas de interés, y lo que motiva que las mismas alcancen niveles elevados, Cantillon ridiculiza la noción de que el gobierno deba regularlas con leyes de usura:

> Nada más divertido que la multitud de leyes y cánones promulgados siglo tras siglo respecto al interés del dinero, siempre por gente sabihonda que apenas tenía noción del comercio, y siempre inútilmente. (*Ensayo*, p. 134)

El acceso al crédito, se convierte así, en el único medio que le permite al colono progresar, ahorrando paulatinamente un pequeño capital y adueñándose, poco a poco, de la renta que primeramente pagaba. Cantillon observa en el naciente sistema capitalista la posibilidad de que, a través del crédito, las clases bajas y medias puedan alcanzar niveles mayores de riqueza:

> Si el colono tiene capital bastante para desarrollar su explotación, si posee todos los útiles e instrumentos necesarios […] podría guardar para sí mismo, después de pagar todos los gastos, un tercio del producto de su hacienda. Pero si un labrador competente, que vive de su trabajo, al día, y carece de capital, puede encontrar alguien que quiera prestarle capital o dinero suficiente para comprarla, estará dispuesto a dar a este prestamista toda la tercera renta, o el tercio del producto de una hacienda cuando aspira a convertirse en empresario de ella. Pensará, al proceder así, en que su condición será mejor que antes, porque encontrará medios para su sustento en la segunda renta, convirtiéndose en dueño, cuando antes era criado: si a base de un gran ahorro, privándose de cosas necesarias, puede recoger paulatinamente un pequeño capital, cada año tendrá que pedir prestada una suma más corta, y con el tiempo llegará a apropiarse de esta tercera renta. (*Ensayo*, p. 128)

Cantillon cierra el capítulo mostrando un profundo conocimiento histórico sobre el nivel que las tasas de interés habían alcanzado en distintos lugares, y en distintos tiempos y concluyendo que, en el mercado libre, las tasas de interés nunca estuvieron tan bajas sino a fines de la República Romana y en la era de Augusto, después de la conquista de Egipto. Los emperadores Antonio y Alejandro Severo solo redujeron el interés al cuatro por ciento prestando fondos públicos sobre hipotecas de las tierras.

7. La teoría del ciclo económico

Hemos dicho más arriba que Cantillon no presenta una completa teoría del ciclo económico, pero sí podemos encontrar en el *Essai* algunos de los elementos centrales de la teoría austriaca del auge y la depresión. Mencionar estos elementos servirá de nexo para cerrar el campo monetario y bancario, y adentrarnos en el campo del comercio internacional. Después de todo, la falacia más importante del mercantilismo consistía en la creencia de que la riqueza de un reino estaría dada por la acumulación de metales, aspecto que, como veremos, Cantillon ha rechazado por ir un poco más lejos en el análisis sobre las consecuencias que el ingreso de tales metales produce en la economía.

La teoría austriaca del ciclo económico es una teoría eminentemente monetaria. Para esta Escuela, tanto la inflación, como los procesos de auge y depresión, son originados en la manipulación de parte del gobierno o la autoridad monetaria, tanto de la cantidad de dinero como de la tasa de interés. Cantillon nos ha provisto más arriba de una original teoría microeconómica y desagregada que estudia los cambios en la oferta monetaria y los efectos que desencadena (recordemos en particular el «efecto Cantillon»). Un aumento en la cantidad de dinero en circulación provoca, en definitiva, un aumento en el consumo de todos aquellos que se ven beneficiados de tal expansión, los que al elevar sus gastos particulares, generan un aumento de precios en aquellos sectores que ven incrementada su demanda. Estos empresarios, al elevar sus ventas y ver reducidos sus stocks, incrementan la producción tomando nuevos trabajadores y empleando mayores extensiones de tierra. La economía experimenta así un *boom económico*, situación de auge o crecimiento económico que en general no puede prolongarse en el tiempo.

Cantillon, anticipando a algunos de los economistas clásicos, y también a miembros de la Escuela de Chicago, advierte, sin embargo, que todos aquellos que tengan contratos rígidos, como aquellos que perciben un salario fijo, o los propietarios de tierra, se ven imposibilitados de ajustar sus ingresos y rentas hacia arriba, para acompañar la subida de precios, y en consecuencia deben ajustar sus gastos. La fase de crisis y depresión, en Cantillon, comienza entonces cuando los propietarios despiden a muchos de sus trabajadores, auxiliares y criados, y estos abandonan el Reino buscando mejores destinos, donde reciban remuneraciones que les permitan vivir dignamente. Mientras tanto los precios continúan su escalada, lo que lleva a los consumidores a empezar a importar productos del exterior, donde los precios son más bajos. Esto termina por arruinar a artesanos e industriales, y con ello emerge la pobreza y la miseria:

> Cuando la excesiva abundancia de dinero de las minas haya reducido el número de los habitantes de un Estado, habituándose los restantes a un gasto

> mayor, elevando el producto de la tierra y del trabajo de los obreros hasta alcanzar precios excesivos, y arruinando las manufacturas del Estado por el uso que los terratenientes y quienes trabajan en las minas hacen de los productos extranjeros, el dinero producido en las minas fluirá necesariamente al exterior, para pagar lo que de él se importa; ello empobrecerá insensiblemente al propio Estado y lo hará en cierto modo dependiente del extranjero, al cual se verá obligado a enviar dinero anualmente, a medida que lo extrae de las minas. Cesará esa abundante circulación de dinero, que era general al principio, y sobrevendrán la pobreza y la miseria, con lo que el trabajo de las minas no resultará sino en ventaja de quienes están ocupados en ellas, y de los extranjeros que con ello se benefician. (*Ensayo*, p. 108)

Lo dicho, agrega Cantillon, es aproximadamente lo que ocurrió en España y Portugal, desde el descubrimiento de las Indias: «Todo el oro y la plata que estos dos Estados extraen de las minas, no les procura, en la circulación, más metales preciosos que a los otros. Ordinariamente Inglaterra y Francia benefician una mayor cantidad.» Sin embargo, Cantillon explica que tal proceso no surge simplemente de aquella situación en la que un Estado importa metales preciosos desde sus colonias:

> Una abundancia de dinero ficticia e imaginaria causa las mismas desventajas que un aumento de dinero real en circulación, elevando el precio de la tierra y del trabajo, haciendo más costosas las obras y manufacturas con el riesgo de una pérdida subsiguiente. Pero esta abundancia fugaz se desvanece al primer soplo de descrédito, y precipita el desorden. (*Ensayo*, p. 193)

Hacia el final del *Essai* Cantillon generaliza aquella situación de importación de metales como el oro y la plata, a una situación cualquiera en que el Estado decida aumentar «ficticia e imaginariamente» el circulante. Si por un momento, recordamos la vida de Cantillon (Ravier, 2011), donde se vio envuelto en una burbuja especulativa de la cual supo tomar provecho, podremos entender que ello solo fue posible por la base teórica que tenía. Y es que en estas últimas páginas Cantillon presenta una crítica a John Law, ministro que supo convencer al regente de Orleans para emprender tal proceso de expansión monetaria y crediticia, que diera origen finalmente a la burbuja que, al desinflarse, dejó a tanta gente en la ruina:

> Es pues indudable que un Banco, en complicidad con el ministro, es capaz de elevar y sostener el precio de los fondos públicos y de reducir la tasa de interés en el Estado, al arbitrio del ministro, cuando las operaciones se llevan a cabo con discreción, y de este modo se liberan las deudas del Estado. Pero estos refinamientos, que abren la puerta para realizar grandes fortunas, solo en contados casos se aplican para la utilidad exclusiva del Estado, y los que

> participan en ellos se corrompen con frecuencia. Los billetes de Banco redundantes, fabricados y emitidos en estas ocasiones, no perjudican la circulación, porque aplicándose a la compra y venta de fondos de capital no sirven para el gasto de las familias, y por consiguiente no se cambian por plata. Pero si en virtud de algún temor o accidente imprevisto los tenedores de billetes solicitaran la plata del Banco, la bomba explotaría y se pondría de manifiesto que estas operaciones son por demás peligrosas. (*Ensayo*, p. 200)

Cantillon sintetiza en este párrafo lo que efectivamente ocurrió en Francia entre 1718 y 1721, etapa en la que la bomba explotó y se puso de manifiesto lo peligroso de emprender políticas que manipulen artificialmente la tasa de interés.

A modo de cierre de este apartado, debemos señalar que su descripción de la primera fase del ciclo, la del auge, es lo que muchos analistas han utilizado para catalogar a Cantillon como mercantilista, dado que el nuevo dinero es visto como aquel que permite elevar el nivel de actividad. Sin embargo, como se ha visto, los problemas tarde o temprano aparecen. El problema básico es la inflación de precios y el colapso de la industria doméstica. La lección «austriaca» que nos brinda Cantillon es que el éxito de la política mercantilista es de corto plazo, pero en el largo plazo está destinada al fracaso.

IV. LA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Si tuviéramos que ubicar a Cantillon, cronológicamente, en la historia del pensamiento económico, debiéramos decir que su *Essai* penetra en el marco de un mercantilismo maduro, y bajo un florecimiento del movimiento fisiócrata, donde el *laissez faire* empezaba a pronunciarse bajo los escritos de Quesnay y Mirabeau.

1. Cantillon y el mercantilismo

Al margen del tiempo en que escribió, debiéramos decir que Cantillon no pertenece ni a uno, ni a otro movimiento, considerando, como ya se ha visto, que su *Essai* no fue un panfleto, sino un *tratado de economía política* muy bien sistematizado, y en el que profundiza, de modo muy refinado, en prácticamente todas las áreas de estudio que hoy hacen a la economía política moderna.

Si nos trasladamos ahora a considerar la consistencia de ideas entre las contenidas en el *Essai,* y las que uno y otro movimiento han propuesto, sí

podríamos decir que Cantillon ha comenzado a diagramar en su trabajo las inconsistencias centrales del mercantilismo, esbozando los principios sobre los que se construiría más tarde la Fisiocracia, independientemente de que, a nuestro juicio, ninguno de los fisiócratas lo superó, o incluso lo igualó en teoría económica.

Que Cantillon es un mercantilista es una falacia más dentro de este movimiento. Y es que la máxima de esta corriente es que un Estado se hará rico y poderoso en la medida que logre acumular metales preciosos–oro y plata–como moneda, como fruto de un superávit en la balanza comercial, es decir, donde las exportaciones sean superiores a las importaciones. En el mercantilismo, el oro y la plata son sinónimos de riqueza, y la forma de enriquecer a un reino es acumulando tales mercancías.

Ahora, Cantillon ha explicado, y lo hemos visto más arriba, que un aumento de circulante puede generar serios problemas económicos en un Estado, elevando primero los precios, generando empleo y hasta un auge económico, para luego caer en la ruina de su industria doméstica y expulsando mano de obra a otros Estados. Sin embargo, Cantillon distingue el caso del oro y plata que proviene de las minas, de aquella situación en la que el saldo de la balanza de comercio es positiva:

> Ahora bien, si el incremento de dinero en el propio Estado procede de una balanza favorable de comercio con el extranjero (es decir, si se envían a otros países artículos y manufacturas en valor y cantidad mayores que los que de ellos se importan, y se recibe, por consiguiente, un excedente en dinero) este aumento anual de dinero enriquecerá un gran número de comerciantes y empresarios en el propio Estado, y permitirá ocupar a los numerosos artesanos y obreros que producen los artículos exportables al extranjero, de donde el dinero se obtiene. (*Ensayo*, p. 109)

Sin embargo es aquí donde Cantillon presenta el mecanismo de ajuste que la literatura, en general, le ha concedido a David Hume, pero que ya había sido presentada, prematuramente, en el *Essai* de Cantillon.

2. El mecanismo de ajuste natural de Cantillon

La contradicción interna del mercantilismo es que si un determinado Estado consigue una balanza comercial favorable y comienza a acumular moneda, este aumento de moneda elevará los precios en dicho Estado y esto menoscabará la capacidad competitiva a sus productos en los mercados mundiales, lo que acabará con la balanza favorable:

> Es cierto que si continúa el aumento de dinero, su abundancia determinará, a la larga, un encarecimiento de la tierra y del trabajo en el Estado. Los artículos y manufacturas costarán tanto, andando el tiempo, que el extranjero cesará de comprarlos poco a poco, habituándose a adquirirlos en otro lugar, a más bajo precio; ello producirá insensiblemente la ruina del trabajo y de las manufacturas del Estado. La misma causa que aumenta las rentas de los propietarios de las tierras del Estado (a saber: la abundancia de dinero) les inducirá a importar abundantes productos de los países extranjeros, donde podrán obtenerlos a bajo precio. Estas son consecuencias naturales. La riqueza que un Estado adquiere por el comercio, el trabajo y el ahorro lo arrojará insensiblemente en el lujo. Los Estados que se exaltan con el comercio, irremediablemente decaen más tarde; hay reglas que permitirían evitar ese decaimiento, pero no se aplican para impedirlo. Siempre es cierto que mientras el Estado se halla en posesión de un favorable saldo mercantil y con abundancia de dinero, parece poderoso, y en efecto lo es mientras esa abundancia persista. (*Ensayo*, pp. 148-49)

«Y en efecto lo es mientras esa abundancia persista … ,» pero no puede persistir, por las razones que expone brillantemente el mismo Cantillon. La balanza comercial positiva «enriquece» al reino, pero también eleva los precios dentro del mismo, lo que hace que, con el tiempo, de forma natural, los precios de las mercancías exportadas sean demasiado elevadas, y entonces el importador decide comprar esas mercancías en otro reino.

3. Deuda pública e inversión extranjera

Para terminar el apartado, debemos destacar un aspecto adicional de su teoría del comercio internacional, esto es, aquella situación en donde el aumento de la cantidad de dinero proviene de particulares extranjeros que compran bonos del gobierno para financiar el gasto público incrementando la deuda pública. Las conclusiones, desde luego, no son muy distintas a las ya señaladas:

> Todavía tengo que referirme a [aquella situación en la que] los particulares extranjeros envían su dinero al Estado para comprar en él acciones o fondos públicos. A veces estas colocaciones ascienden a sumas muy considerables, y sobre ellas el Estado debe pagar anualmente un interés a dichos extranjeros. Estos procedimientos de aumentar el dinero en el Estado hacen que el dinero en él sea más abundante, y disminuyen el tipo de interés. Mediante este dinero los empresarios del Estado pueden más fácilmente tomar dinero a préstamo, dar trabajo y establecer manufacturas con afán de lucro; los artesanos y todos aquellos por cuyas manos pasa este dinero consumen más que si de él no hubieran dispuesto, circunstancia que eleva en consecuencia el precio de

> todas las cosas, como si pertenecieran al Estado, y al incrementarse el gasto o el consumo aumentan las rentas que los poderes públicos perciben sobre esa base. Las sumas de este modo prestadas al Estado procuran muchas ventajas presentes, pero a la larga siempre resultan onerosas y perjudiciales. Es preciso que el Estado pague por ellas un interés anual a los extranjeros, y, además de esta pérdida, el Estado se encuentra a merced de los prestamistas del exterior que siempre pueden sumirlo en la pobreza cuando les dé el capricho de retirar sus fondos. Esa decisión se adoptará sin duda en el instante en que el Estado se vea en mayores dificultades, como cuando se prepara una guerra o existe el temor de algún acontecimiento desfavorable. El interés que se paga al extranjero es siempre más considerable que el aumento del ingreso público debido a ese dinero. (*Ensayo*, pp. 122-23)

El lector habrá podido observar la actualidad de las palabras de Cantillon, replicando las actividades que hoy llevan adelante prácticamente todos los gobiernos, y en particular los latinoamericanos, donde el riesgo-país le dice al inversor el nivel de confianza que presenta cada Estado o gobierno, el riesgo de default de dicha deuda y, sintetizando, el respeto por las instituciones y la seguridad jurídica:

> Con frecuencia se advierte cómo estos préstamos de dinero pasan de un país a otro, según la confianza de los prestamistas en los Estados donde los envían. Pero, a decir verdad, lo más frecuente es que los Estados gravados por tales empréstitos, sobre los cuales pagaron durante largos años elevados intereses, lleguen a verse en la imposibilidad de pagar los capitales, y se declaren en quiebra. Por poco que se mezcle la desconfianza, los fondos públicos o las acciones se derrumban; los accionistas extranjeros se resisten a realizarlas con pérdida y prefieren contentarse con sus intereses en espera de que la confianza retorne. Pero en ocasiones esos valores nunca más se recuperan. En los Estados en trance de decadencia, la principal misión de los ministros es, por lo común, reanimar la confianza y atraer hacia sí el dinero de los extranjeros mediante esa clase de préstamos, porque a menos que el Gobierno falta a la buena fe y a sus compromisos, el dinero de los súbditos circulará sin interrupción. (*Ensayo*, p. 123)

En definitiva el prestamista o inversor extranjero se guiará por el coeficiente de rentabilidad-riesgo que le provea cada gobierno, analizando el interés que percibirá por la operación de préstamo y el riesgo de, primero, cobrar los intereses, y luego, recuperar el capital.

V. REFLEXIONES FINALES

Léonce de Lavergne, incluso antes de que W. Stanley Jevons desarrollara aquel manuscrito «descubridor» de 1881, afirmó que «todas las teorías de [los] economistas están contenidas anticipadamente en este libro» (citado por Jevons, 1881, p. 224).

En este artículo hemos ofrecido pruebas de que Cantillon logró desarrollar importantes contribuciones a variados campos del análisis económico moderno. El *Essai* ha mostrado ser el trabajo más sistemático del que se tenga memoria, al menos, hasta que Adam Smith publicara *La Riqueza de las Naciones* en 1776.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BENEGAS LYNCH, A. (h) (1994): *Fundamentos de análisis económico*, 11.ª ed., Buenos Aires: Abeledo-Perrot.

CACHANOSKY, J.C. (1994): «Historia de las teorías del valor y del precio (Parte 1),» *Libertas*, n.º 20 (mayo): pp. 113-231.

CANTILLON, R. (1950): *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, México: Fondo de Cultura Económica. Título original: *Essai sur la nature du commerce en général* (1755).

FRIEDMAN, M. (1992): *La economía monetarista*, Barcelona: Gedisa Editorial.

HAYEK, F.A. (1985): «Richard Cantillon,» *Journal of Libertarian Studies,* 7 (otoño): pp. 217-47.

– (1996): *La tendencia del pensamiento económico*, Madrid: Unión Editorial.

– (1996): *Precios y producción: Una explicación de las crisis de las economías capitalistas*, Madrid: Unión Editorial. Título original: *Prices and Production* (1931).

HÉBERT, R.F. (1985): «Was Richard Cantillon an Austrian Economist?», *Journal of Libertarian Studies*, 7 (otoño): pp. 269-80.

HIGGS, H. (1891): «Richard Cantillon,» *Econo-mic Journal*, 1 (junio): pp. 262-91.

– (1892): «Cantillon's Place in Economics,» *Quarterly Journal of Economics*, 6 (julio): pp. 436-56.

– (1932): «A Note on Cantillon,» *Economic Journal*, 42 (junio): pp. 329-31.

HUERTA DE SOTO, J. (1998): *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, Madrid: Unión Editorial, 2.ª ed., 2002.

HÜLSMANN, J.G. (2001): «More on Cantillon as a Proto-Austrian,» *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, 11 (diciembre): pp. 693-703.

JEVONS, W.S. (1950): «Richard Cantillon y la nacionalidad de la economía política», en Richard Cantillon, *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, México: Fondo de Cultura Económica. Título original: «Richard Cantillon and the Nationality of Political Economy» (1881).

LIGGIO, L.P. (1985): «Richard Cantillon and the French Economists: Distinctive French Contributions to J.B. Say,» *Journal of Libertarian Studies*, 7 (otoño): pp. 295-304.
MENGER, C. (1997): *Principios de economía política*, Madrid: Unión Editorial. Título original: *Grundsätze der Volkswirt-schaftslehre* (1871).
MISES, L. VON (1997): *La teoría del dinero y del crédito*, Madrid: Unión Editorial. Título original: *The Theory of Money and Credit* (1953).
NEWMAN, P.C. (1963): *Historia de las doctrinas económicas*, Barcelona: Editorial Juventud, S.A. Título original: *The Development of Economic Thought* (1952).
RAVIER, A.O. (2011): «El Misterioso Richard Cantillon,» *Laissez Faire*, n.º 34 (marzo): pp. 35-46.
– (2008): «Dos tradiciones y un debate en torno a la neutralidad del dinero en el largo plazo,» *Revista de Análisis Institucional*, n.º 2 (marzo): pp. 213-88.
ROTHBARD, M.N. (2001): *Man, Economy and State: A Treatise on Economic Principles*, Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1.ª ed., 1962. [Trad. esp: *El hombre, la economía y el Estado*, vol. 1., Unión Editorial, Madrid, 2011; y *El hombre, la economía y el Estado*, vol. 2., Unión Editorial, Madrid, 2013].
– (1999): *Historia del pensamiento económico, volumen I: El pensamiento económico hasta Adam Smith*, Madrid: Unión Editorial. Título original: *An Austrian Perspective on the History of Economic Thought, Vol. 1: Economic Thought before Adam Smith* (1995).
SALERNO, J.T. (1985): «The Influence of Cantillon's *Essai* on the Methodology of J.B. Say: A Comment on Liggio,» *Journal of Libertarian Studies*, 7 (otoño): pp. 305-16.
SCHUMPETER, J.A. (1995): *Historia del análisis económico*, Barcelona: Editorial Ariel, S.A.. Título original: *History of Economic Analysis* (1954).
SPENGLER, J.J. (1954): «Richard Cantillon: First of the Moderns,» *Journal of Political Economy*, 62 (agosto/octubre): pp. 281-95, 406-24.
TARASCIO, V.J. (1985): «Cantillon's *Essai*: A Current Perspective,» *Journal of Libertarian Studies*, 7 (otoño): pp. 249-57.
THORNTON, M. (1998): «Richard Cantillon and the Origins of Economic Theory,» *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, 8 (marzo): pp. 61-74.
– (2006): «Cantillon on the Cause of the Business Cycle,» *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 9 (otoño): pp. 45-60.
– (2007): «Richard Cantillon and the Discovery of Opportunity Cost,» *History of Political Economy*, 39 (primavera): pp. 97-120.
– (2007): «Cantillon, Hume and the Rise of Anti-Mercantilism,» *History of Political Economy*, 39 (otoño): pp. 453-80.
– (2007): «Was Richard Cantillon a Mercantilist?» *Journal of the History of Economic Thought*, 29 (diciembre): pp. 417-35.

– (2009): «Cantillon and the Invisible Hand,» *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 7, pp. 27-46.

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

VII.
ADAM SMITH: ECONOMISTA Y FILÓSOFO

Julio H. Cole*

Hubo una vez un caballero que leyó *La riqueza de las naciones*; no un resumen, ni un volumen de pasajes selectos, sino *La riqueza de las naciones* en sí. Empezó con la Introducción, leyó el famoso primer capítulo sobre la división del trabajo, los capítulos sobre el origen y los usos del dinero, los precios de las mercancías, los salarios del trabajo, las ganancias sobre el capital, la renta de la tierra..., sin omitir la larga digresión sobre las fluctuaciones en el valor de la plata durante los últimos cuatro siglos, y los cuadros estadísticos al final. Habiendo completado el primer libro, siguió con el segundo, sin desanimarse por el hecho de que supuestamente contiene una errónea teoría del capital y una insostenible distinción entre trabajo productivo e improductivo. En el Libro III encontró una historia del desarrollo económico en Europa desde la caída del Imperio Romano, con digresiones sobre diversas fases de la vida y civilización medievales. En el cuarto libro encontró extensos análisis y críticas de las políticas comerciales y coloniales de las naciones europeas, y toda una batería de argumentos en favor de la libertad comercial. Por último atacó el largo libro final sobre los ingresos del soberano. Aquí encontró materiales aún más diversos e inesperados: una explicación de los diferentes métodos de defensa y administración de justicia en sociedades primitivas, y sobre el origen y crecimiento de los ejércitos permanentes en Europa; una historia de la educación en la Edad Media y una crítica de las universidades del siglo XVIII; una historia del poder temporal de la Iglesia, del crecimiento de las deudas públicas en las naciones modernas, del modo de elegir obispos en la Iglesia antigua; reflexiones sobre las desventajas de la división del trabajo, y –el objetivo principal del libro– un examen de los principios de la tributación y de los sistemas de ingresos fiscales. El tiempo no nos alcanza para enumerar todo lo que encontró aquí antes de llegar por fin a los párrafos finales, escritos durante los inicios de la Revolución Norteamericana, relativos al deber de las colonias de contribuir a sufragar los gastos de la madre patria. Ahora bien,

---

* J.H. Cole es Profesor de Economía, Universidad Francisco Marroquín, Guatemala. Este trabajo contiene, con algunas revisiones, material publicado originalmente en los artículos «The Writings of Adam Smith», *The Freeman*, 40 (febrero de 1990), pp. 44-46, y «La Teoría del Crecimiento Económico en Adam Smith», *Acta Academica*, n.º 10 (mayo de 1992), pp. 57-62. Se publicó originalmente en la revista *Laissez-Faire*, n.º 2, (marzo de 1995), pp. 32-51. Se reproduce aquí con la autorización del autor, que a su vez es el editor de dicha revista.

quizá he exagerado un tanto. Probablemente nunca existió ese caballero (G.R. Morrow, «Adam Smith: Moralist and Philosopher», *Adam Smith, 1776-1926: Lectures* [University of Chicago, 1928]: pp. 156-57).

I. INTRODUCCIÓN

Dos siglos después de su muerte, Adam Smith es aún considerado por muchos como la figura más importante en la Historia del Pensamiento Económico. Su célebre obra sobre *La riqueza de las naciones* captó el espíritu del capitalismo moderno y presentó su justificación teórica en una forma que dominó el pensamiento de los más influyentes economistas del siglo XIX y que sigue inspirando a los defensores del mercado libre incluso hoy en día.

Sin embargo, aunque pocas personas cuestionarían su importancia para la Historia de la Ciencia Económica, es importante recordar que Smith no era únicamente (ni acaso principalmente) un economista –de hecho, en sus tiempos la economía aún no se había desarrollado como disciplina independiente– y él mismo consideraba su *Riqueza* como una exposición parcial de una obra más amplia sobre «los principios generales de la ley y del gobierno, y de las diferentes revoluciones que en estas se han producido en las diferentes épocas y períodos de la sociedad», obra que deseaba escribir pero que nunca llegó a completar. Más aún, incluso en *La riqueza de las naciones* es evidente que para Smith la Ciencia Económica abarcaba mucho más que la teoría de precios, producción y distribución, moneda y banca, finanzas públicas, comercio internacional y crecimiento económico, campos que hoy en día se consideran como especialidades en sí mismos. Naturalmente que todos estos temas se discuten en el libro, pero también incluye detalladas discusiones sobre tópicos tan diversos como historia eclesiástica, demografía, política educacional, ciencias militares, agricultura y asuntos coloniales. En efecto, la amplitud de sus intereses, que abarcaban no solo economía, ética, filosofía política y jurisprudencia, sino también literatura, linguística, psicología y la historia de la ciencia, debe asombrar al moderno especialista, pero no menos asombrosa es la profundidad analítica que exhibe en todos sus estudios.

II. PRIMEROS AÑOS E INICIACIÓN PROFESIONAL

Adam Smith nació en 1723 en Kirkcaldy, Escocia, hijo póstumo de Adam Smith, oficial de aduanas, y Margaret Douglas. Se desconoce la fecha exacta de su nacimiento, pero fue bautizado el 5 de junio de 1723. Poco se sabe de su infancia, excepto que a la edad de 4 años fue raptado por una banda de

gitanos, siendo rescatado gracias a la oportuna acción de su tío. «Me temo que no hubiera sido un buen gitano», comentó John Rae, su principal biógrafo.[1] Aparte de este incidente, la vida de Smith fue singularmente tranquila, y su historia es esencialmente la de sus estudios y sus libros.

En 1737, a la edad de 14 años, habiendo concluido su curso en la escuela local de Kirkcaldy, Smith ingresó en la Universidad de Glasgow, donde fue influido por el «nunca olvidado» Francis Hutcheson, el famoso profesor de Filosofía Moral. Luego de su graduación en 1740, Smith obtuvo una importante beca para Oxford, donde estudió por seis años en el Balliol College con la intención de prepararse para una carrera eclesiástica en Escocia. Sin embargo, el entorno académico en Oxford en esa época era pobre y decepcionante: «... hace mucho tiempo que la mayor parte de los profesores oficiales [en Oxford] abandonaron las obligaciones de la enseñanza», y «...será por su propia culpa si en Oxford alguien llega a poner en peligro su salud por exceso de estudio...».[2] Smith dedicó estos años a un programa de lectura intensiva en filosofía y literatura, tanto modernas como clásicas.

En 1746 decidió renunciar a su beca antes de su expiración, y abandonó Oxford para retornar a Escocia. No podemos saber a ciencia cierta por qué tomó este paso. Posiblemente llegó a un punto crítico su desagrado por el ambiente intelectual que lo rodeaba; es posible también que ya no lo motivara la perspectiva de una carrera eclesiástica. En todo caso, en palabras de Dugald Stewart, el hecho es que «eligió consultar en esta instancia su propia inclinación, con preferencia a los deseos de sus amigos; y abandonando de inmediato todos los esquemas que en su favor habían elaborado, decidió volver a su propio país, limitando su ambición a la incierta perspectiva de obtener, con el tiempo, alguno de los modestos privilegios a que conducen los logros literarios en Escocia».[3]

Habiendo retornado a la casa de su madre en su pueblo natal, Smith se dedicó a buscar un empleo adecuado, a la vez que continuaba sus estudios. En 1748 viajó a Edimburgo, donde bajo el auspicio de Lord Henry Kames dictó por tres años una serie de conferencias públicas sobre retórica y letras. En 1751 fue llamado por su propia Universidad de Glasgow para ocupar primeramente la cátedra de Lógica, y luego la de Filosofía Moral. Este último cargo lo ejerció por 12 años, período que posteriormente describiría como «el

---

[1] John Rae, *Life of Adam Smith* (Londres: Macmillan, 1895), p. 5.

[2] Adam Smith, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (México: Fondo de Cultura Económica, 1958), p. 673, y *Correspondence of Adam Smith*, E.C. Mossner y I.S. Ross, eds. (Oxford University Press, 1987), p. 1.

[3] Dugald Stewart, «Account of the Life and Writings of Adam Smith, LL.D.» [1793], en Adam Smith, *Essays on Philosophical Subjects* (Oxford University Press, 1980), p. 272.

más útil y por tanto el más feliz y honorable de mi vida». Su curso de filosofía moral estaba dividido en cuatro partes: teología natural, ética, jurisprudencia, y economía política. En 1759 publicó su primer libro, *La teoría de los sentimientos morales*, que incorporaba la segunda porción de su curso, y que casi inmediatamente estableció su reputación académica y literaria. En 1761 publicó un ensayo sobre «La primera formación de los idiomas», que fue incluido como apéndice en posteriores ediciones de los *Sentimientos morales* (se publicaron seis ediciones durante su vida).

III. VIAJE POR FRANCIA

En 1763 Charles Townshend ofreció a Smith una pensión vitalicia a cambio de que sirviera como tutor de su hijastro, el Duque de Buccleuch, durante un viaje de tres años por Francia. Smith renunció entonces a su cátedra y se embarcó en su único viaje al extranjero. Sin embargo, puesto que el contrato con Townshend lo obligaba a suspender sus clases antes de finalizar el ciclo académico, Smith propuso devolver a sus estudiantes la totalidad de los honorarios que había recibido de ellos, cosa que hizo, aunque no fue tarea fácil:

> Luego de concluir su última lección y de anunciar públicamente desde la cátedra que se despedía por última vez de sus oyentes, explicándoles también los acuerdos a que había llegado, en la medida de sus posibilidades, en su beneficio, tomó de su bolsillo los honorarios de los estudiantes, envueltos todos por separado en paquetes de papel, y empezó a llamarlos a cada uno por sus nombres, entregándole al primero el dinero en sus manos. El joven se negó a aceptarlo, declarando que la instrucción y placer que había recibido eran mucho más de lo que había pagado o que podría recompensar jamás, y se escuchó una voz general de todos los presentes en el mismo sentido. Pero Mr. Smith no se dio por vencido. Después de expresar cálidamente sus sentimientos de gratitud y su más sentido aprecio por el afecto demostrado por sus jóvenes amigos, les dijo que este era un asunto de su propia consciencia, y que no se sentiría satisfecho si no realizaba lo que consideraba justo y correcto. «No deben negarme esta satisfacción», les dijo, «y señores, por los cielos que no lo harán», y tomando de la chaqueta al joven más próximo, le metió el dinero en el bolsillo, y luego lo apartó de sí. Los demás vieron que no podían oponerse y no tuvieron más remedio que aceptar.[4]

En el curso de su viaje en calidad de tutor del joven duque, Smith conoció a Voltaire en Ginebra, y se asoció con Turgot, Quesnay y otros economistas y

[4] Rae, *op. cit.*, p. 170.

enciclopedistas franceses durante su estadía en París. En París también mantuvo contacto con su amigo y compatriota, el filósofo escocés David Hume, quien entonces ocupaba un alto cargo en la embajada británica en esa capital. En 1766, la repentina enfermedad y muerte de Hew Scott, hermano menor del duque, puso fin al viaje, forzando un prematuro retorno a Inglaterra.

Aunque el viaje resultó personalmente muy provechoso para Smith, tanto intelectualmente como desde el punto de vista financiero, con el tiempo llegó a formarse una opinión bastante desfavorable acerca del valor educativo de tales tutorías. Algunos años después se expresó sobre el tema en los siguientes términos:

> En Inglaterra se ha ido introduciendo cada vez más la costumbre de hacer viajar a los jóvenes por naciones extranjeras, inmediatamente que salen de la escuela... Generalmente se oye decir que la juventud vuelve de ese modo a su patria con una instrucción más completa. Un joven que sale de su patria a los 17 o 18 años y retorna a los 21, volverá con unos cuantos años más de edad, y es difícil que en esa época de la vida no haga progresos. Generalmente suele adquirir en el transcurso de sus viajes el conocimiento de uno o dos idiomas extranjeros, pero aún estos con mucha imperfección, pues, por lo regular, ni los habla ni los escribe con propiedad. En cuanto a lo demás, vuelve a su casa más presuntuoso, más indisciplinado, menos apegado a los buenos principios, y más incapaz de una seria dedicación al estudio o a los negocios que si durante ese corto tiempo hubiera permanecido entre los suyos. En tan temprana edad, los viajes, durante los cuales se malgastan en las más frívolas disipaciones los años más preciosos de la existencia, fuera de la vigilancia y del cuidado de los padres y familiares, lejos de confirmar y afianzar los buenos y provechosos hábitos de la primera educación, los desvanecen y borran por completo. Nada ha contribuido más a la absurda costumbre de efectuar esos viajes en ese temprano período de la vida como no sea el descrédito en que han caído las universidades. Enviando sus hijos al extranjero, los padres se liberan, por lo menos durante algún tiempo, de una preocupación tan desagradable como es la de contemplar cómo aquellos desperdician sus horas y corren camino de la ruina.[5]

IV. LA RIQUEZA DE LAS NACIONES

Durante los siguientes siete años, Smith vivió con su madre en Kirkcaldy, dedicando la mayor parte de su tiempo a la redacción de su siguiente libro. Aunque vivía prácticamente como un recluso, este período también lo describió

---

[5] Smith, *La riqueza de las naciones*, pp. 681-82.

como feliz: «Quizá nunca estuve [tan feliz] en toda mi vida», le manifestó una vez a David Hume.[6] En 1773 puso fin a su aislamiento autoimpuesto, viajó a Londres (llevándose su manuscrito consigo), y durante cinco años vivió en esa ciudad, donde su círculo de amigos incluía a Edward Gibbon y Edmund Burke.

En marzo de 1776 se publicó finalmente *La riqueza de las naciones*. La obra tuvo un éxito inmediato y duradero: la primera edición se agotó en seis meses, y durante la vida de Smith se publicaron cinco ediciones (1776, 1778, 1784, 1786 y 1789). Además, en cuestión de tres décadas se había traducido a por lo menos seis idiomas extranjeros: danés (1779-80), tres versiones francesas (1781, 1790, y 1802), alemán (1776-78), italiano (1780), español (1794) y ruso (1802-06).

La única otra obra publicada por Smith durante su vida (aparte de dos artículos sobre temas literarios escritos para el *Edinburgh Review* en 1755) fue su «Carta a [William] Strahan» sobre la muerte de David Hume.[7] Su cálido elogio de las cualidades morales de su gran amigo motivó airadas protestas en todo el Reino Unido. Smith habría de anotar después: «Una simple e inofensiva hoja de papel […] me causó diez veces más vituperios que el violento ataque que realicé en contra de todo el sistema comercial de la Gran Bretaña».[8]

En 1778, posiblemente por iniciativa de su antiguo pupilo, el Duque de Buccleuch (y para permanente desconcierto de muchos de sus seguidores a lo largo de los años), Smith fue nombrado Comisionado de Aduanas para Escocia, cargo que desempeñó hasta su muerte, viviendo con su madre y su prima, Miss Janet Douglas, en Edimburgo. En 1787 fue elegido Lord Rector de la Universidad de Glasgow, su *alma mater*, sirviendo hasta 1789. Su carta de aceptación expresa muy bien su satisfacción por este importante reconocimiento a sus méritos académicos:

> Ningún hombre puede deber tanto a una sociedad como yo le debo a la Universidad de Glasgow. Me educaron, me enviaron a Oxford, poco después de mi regreso a Escocia me eligieron como uno de sus miembros y después me prefirieron para otro cargo para el cual las cualidades y virtudes del nunca olvidado Dr. Hutcheson habían dado un superlativo grado de ilustración. El período de 13 años que pasé como miembro de esa sociedad lo recuerdo como el período más útil, y por tanto el más feliz y honorable de mi vida; y ahora, después de 23 años de ausencia, el ser recordado de una manera tan

---

[6] Carta a David Hume, 7 de junio de 1767 (*Correspondence*, p. 125).

[7] Carta a William Strahan, 9 de noviembre de 1776 (*Correspondence*, pp. 217-21). Esta carta fue publicada originalmente en 1777, y posteriormente reproducida en la mayoría de las ediciones de los *Ensayos* de Hume, más recientemente en *Essays-Moral, Political, and Literary*, E.F. Miller, ed. (Indianápolis: Liberty Classics, 1987), pp. xliii-xlix.

[8] Carta a Andreas Holt, 26 de octubre de 1780 (*Correspondence*, p. 251).

> grata por mis viejos amigos y protectores me produce un gozo que no puedo fácilmente expresar.[9]

El 17 de julio de 1790, lleno de honores, Adam Smith murió a la edad de 67 años.

V. PUBLICACIONES PÓSTUMAS

En 1795, los ejecutores literarios de Smith, Joseph Black y James Hutton, editaron y publicaron una colección de *Ensayos sobre temas filosóficos* que incluía un juvenil ensayo sobre la «Historia de la Astronomía». La más conocida edición moderna de estos ensayos es la de J. R. Lindgren (de.), *The Early Writings of Adam Smith* (Nueva York: Kelley, 1967), que también incluye el ensayo sobre la formación de los idiomas. Antes de su muerte, Smith había ordenado la destrucción de la mayoría de sus otros manuscritos inéditos, entre los cuales probablemente se encontraban sus conferencias sobre religión natural y sobre jurisprudencia, lo mismo que sus lecciones sobre retórica. La mayor parte de este material probablemente se perdió para siempre, aunque ciertas partes han sido recuperadas indirectamente en la forma de apuntes tomados por estudiantes en los años 1762-1764.

En efecto, en 1895 el profesor Edwin Cannan se enteró de la existencia, en manos de un abogado de Edimburgo, de un manuscrito que identificó como los apuntes de clase, tomados por un estudiante, de un curso sobre jurisprudencia dictado por Smith poco antes de su viaje a Francia. (Posteriormente se logró establecer que estas conferencias fueron efectivamente dictadas durante la porción del ciclo académico de 1763-64 que precedió su partida.). Cannan editó estos apuntes y los publicó bajo el título de *Lectures on Justice, Police, Revenue and Arms, delivered in the University of Glasgow by Adam Smith* (Oxford: Clarendon Press, 1896).

En 1929, la Biblioteca Clements de la Universidad de Michigan adquirió una colección de documentos que habían pertenecido a Alexander Wedderburn, entre los cuales se encontraba un manuscrito que el profesor G.H. Guttridge identificó como un memorándum sobre «el problema americano» escrito por Adam Smith en 1778. Este manuscrito fue editado por Guttridge y publicado en la *American Historical Review*, 38 (1933), pp. 714-20.

Finalmente, dos juegos adicionales de apuntes de clase fueron descubiertos por el profesor John M. Lothian en 1958. Uno de estos correspondía a un curso de retórica y letras, dictado por Smith en Glasgow en la sesión 1762-63.

---

[9] Carta a Archibald Davidson, 16 de noviembre de 1787 (*Correspondence*, pp. 308-09).

Estos apuntes fueron editados por Lothian y publicados bajo el título *Lectures on Rhetoric and Belles Lettres* (Londres: Nelson, 1963). El segundo juego de apuntes, correspondiente al curso de jurisprudencia dictado durante la misma sesión, no fue publicado sino hasta 1978 como parte de la *Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith.*

En esta época de excesiva especialización, no pueden dejar de impresionarnos la amplitud y profundidad de la erudición de Smith, fiel y genuino representante del espíritu de la Ilustración Escocesa. Sin embargo, por mucho que admiremos sus logros en campos tan variados, no puede negarse tampoco que la posteridad ha decidido recordarlo principalmente por sus contribuciones a la Ciencia Económica, y su fama siempre se basará mayormente en su obra maestra, *La riqueza de las naciones.* Aunque escrita en inglés en el siglo XVIII, ahora pertenece al mundo y a todos los tiempos. Smith separó definitivamente la economía del restrictivo marco de referencia mercantilista, que negaba los beneficios del intercambio entre las naciones, e hizo de ella el estudio del orden social espontáneo (y generalmente no intencionado) que surge de los intercambios voluntarios entre individuos libres, intercambios que producen beneficios para todas las partes involucradas, sean domésticas o extranjeras. En tanto sobreviva en este mundo el amor por la libertad, los hombres libres seguirán inspirándose en Adam Smith, autor de *La riqueza de las naciones*.

VI. EL MODELO SMITHIANO

En *La riqueza de las naciones*, el tema dominante es el crecimiento económico, lo que se evidencia desde el mismo título del libro. En efecto, en esta obra Adam Smith trató de explicar los factores que determinan el progreso económico y las medidas que podrían tomarse para crear un ambiente favorable para el crecimiento económico sostenido. Más aún, los principales elementos de su teoría aún forman la base para las discusiones más recientes sobre el tema, y sus recomendaciones para la política económica siguen siendo relevantes para nuestra época. Será por tanto oportuno e instructivo aprovechar esta oportunidad para reexaminar en algún detalle su «modelo» de crecimiento económico y la evidencia que lo sustenta.

Según Smith, tanto el nivel del ingreso real per cápita como su tasa de crecimiento dependen esencialmente de «la aptitud, destreza y sensatez con que generalmente se ejercita el trabajo»,[10] es decir, de lo que hoy en día lla-

[10] Smith, *La riqueza de las naciones*, p. 3. Es significativo que ya en la primera línea de la primera página del libro Smith expresa que «El trabajo anual de cada nación es el fondo que en

maríamos la «productividad laboral». A su vez, Smith atribuía las diferencias internacionales e intertemporales en la productividad a diferencias en el grado de «división del trabajo». Para ilustrar los efectos de una mayor y más fina división del trabajo, Smith recurre al ejemplo de una manufactura «de poca importancia»: la industria de alfileres. Aún hoy en día no puede dejar de maravillarnos la siguiente relación:

> Un obrero que no haya sido adiestrado en esa clase de tarea [...] por más que trabaje, apenas podría hacer un alfiler al día, y desde luego no podría confeccionar más de 20. Pero dada la manera como se practica hoy día la fabricación de alfileres, no solo la fabricación misma constituye un oficio aparte, sino que está dividida en varios ramos […]. Un obrero estira el alambre, otro lo endereza, un tercero lo va cortando en trozos iguales, un cuarto hace la punta […]. En fin, el importante trabajo de hacer un alfiler queda dividido de esta manera en unas 18 operaciones distintas […]. He visto una pequeña fábrica de esta especie que no empleaba más de diez obreros, donde, por consiguiente, algunos tenían a su cargo dos o tres operaciones. Pero a pesar de que eran pobres y, por lo tanto, no estaban bien provistos de la maquinaria debida, podían, cuando se esforzaban, hacer entre todos, diariamente, unas doce libras de alfileres. En cada libra había más de 4.000 alfileres de tamaño mediano. Por consiguiente, estas diez personas podían hacer cada día, en conjunto, más de 48.000 alfileres, cuya cantidad dividida entre diez correspondería a 4.800 por persona.[11]

¿A qué se debe este fantástico incremento en la productividad del trabajo? Smith lo explica en términos de tres factores básicos:

> [Primero] de la mayor destreza de cada obrero en particular; segundo, del ahorro de tiempo que comúnmente se pierde al pasar de una ocupación a otra, y por último, de la invención de un gran número de máquinas, que facilitan y abrevian el trabajo, capacitando a un hombre para hacer la labor de muchos.[12]

---

principio la provee de todas las cosas necesarias y convenientes para la vida, y que anualmente consume el país». Es decir, Smith identifica la «riqueza de las naciones» con la producción de bienes de consumo, definición que contrasta marcadamente con la entonces predominante tradición mercantilista, que identificaba la riqueza con el *dinero* en sí.

[11] *Ibíd.*, pp. 8-9. Hoy en día la comparación sería aún más dramática: actualmente se estima que la producción por empleado en la fabricación de alfileres en Inglaterra es de 800.000 alfileres diarios, y en términos de producción por hora de trabajo el incremento es aún mayor, ya que la jornada laboral es ahora más corta que en tiempos de Adam Smith –véase C.F. Pratten, «The Manufacture of Pins», *Journal of Economic Literature*, 18 (marzo de 1980): pp 93-96.

[12] Smith, *op. cit.*, p. 11.

Por otro lado, un factor que *limita* la división del trabajo es la disponibilidad de capital, ya que para lograr un mayor grado de división del trabajo es necesario proporcionarle a la fuerza laboral más (y mejores) herramientas y maquinarias para llevar a cabo la producción: «Así como la acumulación de capital [...] debe preceder a la división del trabajo, de la misma manera, la subdivisión de este solo puede progresar en la medida en que el capital haya ido acumulándose previamente».[13] Otro factor que limita la división del trabajo en un lugar y momento determinados es el tamaño del mercado:

> Así como la facultad de cambiar motiva la división del trabajo, la amplitud de esta división se halla limitada por la extensión del mercado. Cuando este es muy pequeño, nadie se anima a dedicarse por entero a una ocupación, por falta de capacidad para cambiar el sobrante del producto de su trabajo, en exceso del consumo propio, por la parte que necesita de los resultados de la labor de otros.[14]

Como resultado de esto, aun si un mayor grado de división del trabajo es *técnicamente* factible, su factibilidad *económica* estará limitada por la extensión del mercado. Dicho de otra forma, la expansión del mercado para un producto resultará en un mayor grado de división del trabajo, incrementando la productividad. Esta proposición es de la mayor importancia para entender los aspectos dinámicos del crecimiento económico. Por estas mismas razones, las restricciones al comercio internacional tendrán efectos adversos sobre la productividad, ya que necesariamente limitan el tamaño del mercado, impidiendo la división internacional del trabajo. En cambio, el comercio libre y abierto tiene el efecto opuesto:

> Gracias al comercio exterior, la limitación del mercado doméstico no impide que la división del trabajo sea llevada hasta su máxima perfección. Abriendo un mercado más amplio para cualquier porción del producto del trabajo que exceda las necesidades del consumo doméstico, lo estimula para perfeccionar y fomentar las fuerzas productivas, de suerte que alcance un desarrollo considerable el producto anual y, por consiguiente, la riqueza y la renta efectiva de la sociedad.[15]

Por último, un entorno legal y político favorable puede contribuir significativamente a incrementar el flujo de inversiones productivas. Por tanto, el problema del desarrollo económico es para Smith, en última instancia, un

---

[13] *Ibíd*., p. 251.
[14] *Ibíd.*, p. 20.
[15] *Ibíd.*, p. 394.

problema institucional: ¿cuál es el «sistema» que mejor garantiza el pleno desenvolvimiento del potencial económico de una nación? Sabemos, por supuesto, que Smith era un decidido defensor del comercio libre en el plano internacional, ya que de esta forma se incrementaba la productividad nacional al ampliarse la extensión del mercado. En el plano doméstico, Smith también generalmente favorecía una política de mínima intervención del gobierno en el mercado:

> Proscritos enteramente todos los sistemas de preferencia o de restricciones, no queda sino el sencillo y obvio sistema de la libertad natural, que se establece espontáneamente y por sus propios méritos. Todo hombre, con tal que no viole las leyes de la justicia, debe quedar en perfecta libertad para perseguir su propio interés como le plazca, dirigiendo su actividad e invirtiendo sus capitales en concurrencia con cualquier otro individuo o categoría de personas. El Soberano se verá liberado completamente de un deber, cuya prosecución forzosamente habrá de acarrearle numerosas desilusiones, y cuyo cumplimiento acertado no puede garantizar la sabiduría humana ni asegurar ningún orden de conocimiento […] a saber, la obligación de supervisar la actividad privada, dirigiéndola hacia las ocupaciones más ventajosas a la sociedad.[16]

La acción espontánea del mercado generalmente producirá una asignación óptima de los recursos, maximizando por tanto el bienestar de la sociedad entera, aun cuando esta no sea la intención de los individuos involucrados:

> Ahora bien, como cualquier individuo pone todo su empeño en emplear su capital en sostener la industria doméstica y dirigirla a la consecución del producto que rinde más valor, resulta que cada uno de ellos colabora de una manera necesaria en la obtención del ingreso anual máximo para la sociedad. Ninguno se propone, por lo general, promover el interés público, ni sabe hasta qué punto lo promueve […] pero en este, como en otros muchos casos, es conducido por una mano invisible a promover un fin que no entraba en sus intenciones.[17]

Por otro lado, pretender asignar los recursos por medio de un plan deliberado requeriría mayores conocimientos que aquellos de los que puede disponer cualquier individuo. Es más, la mera *presunción* de poder hacerlo lo descalifica para el efecto:

---

[16] *Ibíd.*, p. 612.

[17] *Ibíd.*, p. 402. Las *intenciones* de los agentes económicos son en todo caso irrelevantes. El párrafo citado concluye así: «Mas no implica mal alguno para la sociedad que tal fin no entre a formar parte de sus propósitos, pues al perseguir su propio interés, promueve el de la sociedad de una manera más efectiva que si esto entrara en sus designios. No son muchas las cosas buenas que vemos ejecutadas por aquellos que presumen de servir solo el interés público».

> El gobernante que intentase dirigir a los particulares respecto de la forma de emplear sus respectivos capitales, tomaría a su cargo una empresa imposible y se arrogaría una autoridad que no puede confiarse prudentemente ni a una sola persona, ni a un senado o consejo, y nunca sería más peligroso ese empeño que en manos de una persona lo suficientemente presuntuosa e insensata como para considerarse capaz de tal cometido.[18]

De hecho, existe un elemento falso y hasta ridículo en la noción de un gobernante que pretende administrar la economía de su pueblo:

> Es una vana presunción que sus príncipes y ministros pretendan velar sobre la economía de aquellos pueblos […] cuando los más poderosos son los más pródigos de la sociedad. Velando aquellos sobre sus propios gastos, puede esperarse que sin otra diligencia contengan los suyos los particulares. ¡Si su propia extravagancia no arruina al estado, nunca lo logrará la de los súbditos![19]

Por último, el hecho es que las más de las veces el progreso de la sociedad no se ha logrado como consecuencia de las intervenciones de los gobernantes, sino en todo caso *a pesar* de ellas:

> Las grandes naciones nunca se empobrecen por la prodigalidad o la conducta errónea de algunos de sus individuos, pero sí caen en esa situación debido a la prodigalidad y disipación de los gobiernos […]. A pesar de esto, la sobriedad y la buena conducta son suficientes, en la mayor parte de los casos, según parece confirmarlo la experiencia, para compensar no solo los dispendios excesivos de algunas personas y su equivocada conducta, sino incluso los de la disipación del gobierno. Aquel esfuerzo del hombre, constante, uniforme e ininterrumpido por mejorar de condición, que es el principio a que debe originariamente su opulencia el conjunto de una nación […] es capaz, por regla general, de sostener la propensión natural de las cosas hacia su adelanto, a pesar de los gastos excesivos del Gobierno y de los errores de la administración; al igual que el desconocido principio vital restituye casi siempre la salud y el vigor, no solo a pesar de las enfermedades, sino de las absurdas prescripciones de los doctores.[20]

VII. LA CRÍTICA DEL MERCANTILISMO

La teoría de Smith fue revolucionaria en su época porque contradecía directamente las doctrinas «mercantilistas» que predominaban entonces. (En

---

[18] *Ibíd.*
[19] *Ibíd.*, p. 313.
[20] *Ibíd.*, pp. 309-10.

la actualidad aún sobreviven remanentes de estas políticas que se siguen justificando con los mismos obsoletos argumentos.)

El «mercantilismo» era una doctrina que favorecía la extensa regulación de la actividad económica con vistas a la promoción de ciertos intereses «nacionales». Uno de los supuestos básicos de los mercantilistas era que toda política económica debía evaluarse en función de su efecto sobre la provisión nacional de metales preciosos. (Debe recordarse que en esa época la masa monetaria aún consistía principalmente de dinero metálico.) En ausencia de minas de oro y plata domésticas, el objetivo primario de la política comercial debía ser el de lograr el mayor exceso de exportaciones sobre importaciones posible (esto es, una balanza comercial «favorable»), siendo este el único medio de incrementar la provisión de metales preciosos. Para lograr una balanza comercial favorable debían fomentarse las exportaciones y/o restringirse las importaciones por medio de intervenciones del gobierno diseñadas y administradas para el efecto.

Las críticas de Smith a las doctrinas y políticas mercantilistas proceden de varios frentes. En primer lugar, la teoría y práctica del mercantilismo eran incompatibles con su propio modelo de crecimiento, que se basaba en el funcionamiento del mercado libre. Más concretamente, en el modelo smithiano las restricciones al comercio libre limitan la extensión del mercado, y por tanto el grado de división del trabajo, que es la fuente última del crecimiento económico.

Sin embargo, Smith no se limitó a criticar a los mercantilistas en términos de su propio marco conceptual, sino que también atacó duramente las bases mismas de la doctrina, empezando por la errónea identificación de «dinero» y «riqueza»: «Sería cosa ridícula en extremo empeñarse en probar seriamente que la riqueza no consiste en dinero, o en la plata y el oro, sino en lo que se compra con el dinero, y que este solo vale en cuanto compra».[21] El hecho es que «dinero» y «riqueza» son realmente dos cosas diferentes, y un incremento en la cantidad de dinero no constituye en sí mismo un incremento en la riqueza real del país. El caso del descubrimiento de América es ilustrativo a este respecto. Este evento fue de la mayor importancia para Europa, según Smith, pero no debido al influjo de metales preciosos que ocasionó, sino más bien por la tremenda ampliación de los mercados a que dio lugar:

> Al abrir un mercado tan amplio y nuevo a todas las mercancías de Europa, promovió en las artes una ulterior división del trabajo e hizo posibles adelantos que de otra manera nunca hubieran podido tener lugar por falta de mercado donde colocar una cantidad tan grande de sus productos en el ámbito limitado

[21] *Ibíd.*, pp. 385-86.

> del comercio antiguo. Las facultades productivas del trabajo se perfeccionaron y fortalecieron, se incrementó el producto de ellas en todos los países de Europa y creció con él el ingreso y la riqueza real de todos sus habitantes. Casi todas las mercaderías de Europa constituían una novedad para América, y las de América para Europa. Con ello se vino a establecer un nuevo género de cambios en que antes no se había pensado, y que naturalmente había de resultar igualmente ventajoso para el continente recientemente descubierto como para el antiguo.[22]
>
> En el transcurso de un siglo o dos posiblemente se descubran nuevas minas, más fecundas que las hasta ahora conocidas, pero también es igualmente posible que las que se descubran sean más estériles que las conocidas antes del descubrimiento de América. Sea cualquiera el resultado, tiene muy poca importancia en relación con la riqueza real y la prosperidad del mundo y con el valor real del producto anual de la tierra y del trabajo humano. Es indudable que el valor nominal de este producto, la suma de oro y plata en que se expresa o representa, será muy diferente en ambos casos; pero el valor real del producto, la cantidad real de trabajo que pueda comprar o de que pueda disponer, será siempre la misma.[23]

El ataque prosigue inmisericorde. Las doctrinas mercantilistas no solo están basadas en errores conceptuales, sino que violan flagrantemente el más elemental sentido común:

> Lo que es prudencia en el gobierno de una familia particular, raras veces deja de serlo en la conducta de un gran reino. Cuando un país extranjero nos puede ofrecer una mercancía en condiciones más baratas que nosotros podemos hacerla, será mejor comprarla que producirla, dando por ella parte del producto de nuestra propia actividad económica, y dejando a esta emplearse en aquellos ramos en que saque ventaja al extranjero.[24]
>
> En Escocia podrían plantarse muchas viñas y obtenerse muy buenos vinos por medio de invernaderos, mantillo y vidrieras, pero saldrían treinta veces más caros que los de la misma calidad procedentes de otro país. ¿Sería razonable prohibir la introducción de vinos extranjeros solo con el fin de fomentar la producción de clarete o borgoña en suelo escocés?[25]

---

[22] *Ibíd.*, p. 395. Con respecto a este pasaje, conviene anotar que Smith está analizando las consecuencias del descubrimiento para Europa. En este mismo párrafo, sin embargo, Smith admite que en la práctica las consecuencias para los nativos americanos no fueron siempre afortunadas: «La salvaje injusticia de los europeos convirtió en destructor y ruinoso, para varios de aquellos desgraciados países, un suceso que debió haber sido beneficioso para todos».

[23] *Ibíd.*, p. 228.

[24] *Ibíd.*, p. 403.

[25] *Ibíd.*, p. 404.

Por último, los mercantilistas confunden fines y medios, tomando la «actividad económica» como un fin en sí mismo, olvidando que en última instancia el propósito final de toda actividad económica es la satisfacción de las necesidades humanas:

> El consumo es la finalidad exclusiva de la producción, y únicamente se deberá fomentar el interés de los productores cuando ello coadyuve a promover el del consumidor. El principio es tan evidente por sí mismo que no merece siquiera la pena tomarse el trabajo de demostrarlo. Pero, con arreglo a las máximas del sistema mercantil, el interés del consumidor se sacrifica constantemente al del productor, y pretende considerar la producción, y no el consumo, como si fuera el objeto y finalidad de toda la industria y de todo el comercio.[26]

VIII. EVIDENCIA

El propio Smith no era muy optimista en cuanto a la factibilidad política de sus propuestas:

> Esperar que en la Gran Bretaña se establezca enseguida la libertad de comercio es tanto como prometerse una Oceana o una Utopía. Se oponen a ello, de una manera irresistible, no solo los prejuicios del público, sino los intereses privados de muchos individuos.[27]

---

[26] *Ibíd.*, pp. 588-89. Esta observación, aunque «auto-evidente», es frecuentemente olvidada incluso hoy en día. Por ejemplo, en la actualidad acostumbramos medir la riqueza de una nación por medio de su Producto Nacional Bruto, pero no siempre tomamos en cuenta que una alta tasa de crecimiento del PNB total no implica necesariamente una mejoría en la provisión de bienes de consumo. La economía soviética, por ejemplo, tuvo altas tasas de «crecimiento económico» en décadas pasadas, pero en la práctica la mayor parte del incremento en la producción consistía de bienes de capital, que eran reinvertidos en el proceso productivo, y hubo muy poca mejoría en el nivel de vida de los consumidores. Lo que es peor, el alto nivel de inversión no generaba mayores incrementos en la productividad, y es por esto que para sostener una misma tasa de crecimiento la economía soviética requería niveles de inversión mucho mayores que los que se requerían en economías más productivas. Lo que no está claro, sin embargo, es si debiera interpretarse como «crecimiento económico» un incremento en la producción de bienes que son dedicados únicamente a mantener el mismo aparato productivo (perdiendo de vista que en última instancia la razón de ser del aparato productivo debe ser la producción de bienes de consumo). Sobre las características del crecimiento económico soviético, véase Gur Ofer, «Soviet Economic Growth: 1928-1985», *Journal of Economic Literature*, 25 (diciembre de 1987): pp. 1767-1833. Por cierto que muchos economistas occidentales habían observado desde hacía mucho tiempo este fenómeno –véase, por ejemplo, G. Warren Nutter, «The Structure and Growth of Soviet Industry», *Journal of Law and Economics*, 2 (octubre de 1959): pp. 147-74; y R.P. Powell, «Economic Growth in the USSR», *Scientific American*, 219 (diciembre de 1968): pp. 17-23.

[27] Smith, *op. cit.*, p. 415.

Difícil sería predecir si el futuro eventualmente justificará este pesimismo o no. No cabe duda, sin embargo, que en la medida en que se han aplicado en la práctica los principios smithianos, en esa medida se ha fomentado también el desarrollo económico de los pueblos. La evidencia histórica es abrumadora a este respecto. El espectacular desarrollo de la Revolución Industrial en Inglaterra durante el siglo XIX, por ejemplo, se debió en buena medida a la aplicación de dichos principios.[28]

En este siglo XX, la demostración más elocuente de la validez del análisis smithiano lo constituyen las dramáticas diferencias que se observan en el desempeño de los países subdesarrollados. En el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, algunos de estos países adoptaron políticas de desarrollo que se pueden describir como «orientadas hacia adentro», esto es, protegiendo sus industrias domésticas por medio de barreras arancelarias y otras restricciones a la importación, medidas que introducen un sesgo en contra de la exportación y en favor de la «sustitución de importaciones». El otro grupo de países, menos numeroso y ejemplificado principalmente por Corea del Sur y Taiwán, adoptó políticas orientadas «hacia afuera», integrándose al mercado mundial y abriendo sus economías domésticas a las fuerzas de la competencia internacional.

Es bien sabido, por supuesto, que los resultados obtenidos se inclinan enormemente en favor del segundo grupo de países, aunque no es este el lugar para realizar una crónica detallada de sus logros económicos.[29] Baste con señalar que estos países no solo evitaron los problemas del «desarrollo hacia adentro», sino que participaron más plenamente de los beneficios que proporciona el comercio internacional: mejor asignación de recursos y un uso más intensivo de la mano de obra doméstica. Puesto que los mercados domésticos de los países subdesarrollados son muy pequeños, la participación en el comercio internacional les permite trascender las limitaciones de sus mercados internos para aprovechar economías de escala y utilizar plenamente su capacidad instalada. Por último, al generar mayores ingresos, la participación en el comercio internacional también tiende a incrementar el ahorro doméstico, proporcionando los recursos necesarios para financiar futuras inversiones.

---

[28] El clásico análisis de los efectos de la Revolución Industrial sobre el nivel de vida de los trabajadores en Inglaterra es el de T.S. Ashton, «The Standard of Life of the Workers in England, 1790-1830», en F.A. Hayek (ed.), *Capitalism and the Historians* (Chicago: University of Chicago Press, 1954), pp. 127-59. [Trad. esp.: *El capitalismo y los historiadores*, 2.ª ed., Unión Editorial, Madrid, 1997].

[29] Sobre este tema, véase S.C. Tsiang, «Taiwan's Economic Miracle: Lessons in Economic Development», en A.C. Harberger (ed.), *World Economic Growth* (San Francisco: ICS Press, 1984), pp. 301-25; y Lawrence J. Lau (ed.), *Models of Development: A Comparative Study of Economic Growth in South Korea and Taiwan* (San Francisco: International Center for Economic Growth, 1990).

Las lecciones son bastante claras: el espectacular crecimiento de Corea, Taiwan, y otros paises asiáticos es prueba palpable de la viabilidad del modelo smithiano, mientras que las crisis inflacionarias y el endeudamiento que hoy observamos en la mayoría de los países latinoamericanos son evidencia del agotamiento de un modelo de desarrollo esencialmente «mercantilista». Por cierto que para Adam Smith esto no tendría nada de sorprendente. ¿Habremos *nosotros* aprendido nuestras lecciones? Eso está aún por verse.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

A. Obras de Adam Smith (en orden de primera publicación)

– «A Dictionary of the English Language, by Samuel Johnson», en *The Edinburgh Review*, n.º 1 (enero de 1755), apéndice.
– «A Letter to the Authors of the Edinburgh Review», en *The Edinburgh Review*, n.º 2 (julio de 1755).
– *The Theory of Moral Sentiments*, Londres, 1759.
– «Considerations Concerning the First Formation of Languages, and the Different Genius of Original and Compounded Languages», en *The Philological Miscellany* 1 (1761), pp. 440-79.
– *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Londres, 1776. [La más conocida edición moderna es la de Edwin Cannan, publicada originalmente en 1904 y reproducida por la Modern Library (Nueva York, 1937). De esta edición existe una versión en español, publicada por el Fondo de Cultura Económica (México, 1958), con un valioso «Estudio Preliminar» por el traductor, Gabriel Franco. La primera edición en español de *La riqueza de las naciones*, traducida por Don José Alonso Ortiz, fue publicada en Valladolid, en 1794. Una versión revisada de esta primera traducción fue publicada en 1934 por la firma Bosch, de Barcelona, con un prólogo por José M. Tallada.]
– *Essays on Philosophical Subjects*, Joseph Black y James Hutton (eds.), Edimburgo, 1795.
– *Lectures on Justice, Police, Revenue and Arms, Delivered in the University of Glasgow, Reported by a Student in 1763*, Edwin Cannan (ed.), Oxford: Clarendon, 1896.
– «Adam Smith on the American Revolution: An Unpublished Memorial», en G.H. Guttridge (ed.), *American Historical Review* 38 (1933): pp. 714-20.
– *Lectures on Rhetoric and Belles Lettres, Delivered in the University of Glasgow, 1762-63*, John M. Lothian (ed.), Londres: Nelson, 1963.
– *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith*, 6 vols., A.L. Macfie, D.D. Raphael, R.H. Campbell, A.S. Skinner, W.B. Todd, W.P.D.

Wightman, J.C. Bryce, R.L. Meek, P.G. Stein, E.C. Mossner, I.S. Ross (eds.), Oxford University Press, 1976-1983.

B. Literatura smithiana-Guía Bibliográfica

Una excelente introducción corta a la vida y obra de Adam Smith es el artículo de Jacob Viner, «Adam Smith», *International Encyclopedia of the Social Sciences* (1968), vol. 14, pp. 322-29. La mejor relación de la vida de Smith por un contemporáneo es el «Account» por Dugald Stewart, dictado ante la Royal Society de Edimburgo en 1793, aunque la principal biografía sigue siendo la de John Rae, *Life of Adam Smith*, publicada en 1895. Esta obra fue reeditada por la firma Augustus M. Kelley (Nueva York, 1965) con un extenso ensayo introductorio por el profesor Viner, ensayo que ya es un clásico en sí mismo. La obra de William R. Scott, *Adam Smith as Student and Professor* (Glasgow: Jackson, Son & Co., 1937) contiene mucho material documental sobre la vida de Adam Smith. Una excelente biografía moderna, basada mayormente en las obras de Rae y Scott y los descubrimientos de Cannan y Lothian, es la de E.G. West, *Adam Smith: The Man and His Works* (Indianápolis: Liberty Press, 1976; de esta obra existe una versión en español, publicada como *Adam Smith. El hombre y sus obras* por Unión Editorial, Madrid, 1989). Un reciente artículo por G.M. Anderson, W.F. Shugart y R.D. Tollison, «Adam Smith in the Customhouse», *Journal of Political Economy* 93 (agosto de 1985): pp. 740-59, examina una fuente de información previamente ignorada: las actas y correspondencia de la Comisión de Aduanas de Escocia para el período 1778-90.

La biblioteca de Adam Smith ha sido un tema que siempre ha interesado a los estudiosos de su vida y obra. Los conocimientos que actualmente poseemos a este respecto se deben a las diligentes y meticulosas investigaciones de James Bonar, *Catalogue of the Library of Adam Smith*, 2.ª ed. (Londres: Macmillan, 1932), y Hiroshi Mizuta, *Adam Smith's Library: A Supplement to Bonar's Catalogue with Checklist of the Whole Library* (Cambridge University Press, 1967). El libro de Bonar también contiene algunos interesantes materiales biográficos.

Con motivo del Bicentenario de la publicación de *La riqueza de las naciones*, la Universidad de Glasgow comisionó una colección completa de todas las obras conocidas de Adam Smith. Publicada a partir de 1976 por la Oxford University Press, la *Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith* consiste de los siguientes volúmenes: vol. 1, *The Theory of Moral Sentiments*, editado por A.L. Macfie y D.D. Raphael; vol. 2, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, editado por R.H. Campbell, A.S. Skinner y W.B. Todd; vol. 3, *Essays on Philosophical Subjects* (incluye el ensayo sobre la historia de la astronomía y la relación de la vida y obra de Adam Smith por Dugald

Stewart), editado por W.P.D. Wightman y I.S. Ross; vol. 4, *Lectures on Rhetoric and Belles Lettres* (incluye el ensayo sobre el origen de los idiomas), editado por J.C. Bryce; vol. 5, *Lectures on Jurisprudence* (contiene, además de los apuntes editados por Edwin Cannan en 1896, un segundo juego de apuntes descubierto en 1958 por J.M. Lothian), editado por R.L. Meek, D.D. Raphael y P.G. Stein; vol. 6, *Correspondence of Adam Smith*, editado por E.C. Mossner y I.S. Ross. (Un índice general de los seis volúmenes de la Edición Glasgow, editado por K. Haakonssen y A.S. Skinner, fue publicado en 2001.)

El bicentenario también motivó un gran número de estudios y revalorizaciones de la obra de Smith. Una útil reseña de esta literatura es la de Horst C. Recktenwald, «An Adam Smith Renaissance *anno* 1976? The Bicentenary Output-A Reappraisal of his Scholarship», *Journal of Economic Literature* 16 (marzo de 1978): pp. 56-83. Sobre desarrollos más recientes véase E.G. West, «Developments in the Literature on Adam Smith: An Evaluative Survey», en W.O. Thweatt (ed.), *Classical Political Economy: A Survey of Recent Literature* (Dordrecht: Kluwer, 1988), pp. 13-44.

Diversos aspectos de *La riqueza de las naciones* son discutidos por Edwin Cannan, «Adam Smith as an Economist», en *Economica*, n.º 17 (junio de 1926): pp 123-34; Jacob Viner, «Adam Smith and Laissez-Faire», en *Journal of Political Economy* 35 (abril de 1927): pp. 198-232; Nathan Rosenberg, «Some Institutional Aspects of *The Wealth of Nations*», en *Journal of Political Economy* 68 (diciembre de 1960): pp. 557-70; y Alan Peacock, «The Treatment of the Principles of Public Finance in *The Wealth of Nations*», en *The Economic Analysis of Government and Related Themes* (Oxford: Martin Robertson, 1979): pp. 37-51. Sobre el tema central de la división del trabajo y sus efectos económicos y sociales véase E.G. West, «Adam Smith's Two Views on the Division of Labour», en *Economica* 31 (febrero de 1964): pp. 23-32, y Nathan Rosenberg, «Adam Smith on the Division of Labour: Two Views or One?», en *Economica* 32 (mayo de 1965): pp. 127-39. Para un desarrollo moderno de una de las implicaciones de la teoría de Smith, véase George J. Stigler, «The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market», en *Journal of Political Economy* 59 (junio de 1951): pp. 185-93. Sobre este tema también es relevante el artículo de Ronald Hamowy, «Adam Smith, Adam Ferguson, and the Division of Labour», en *Economica* 35 (agosto de 1968): pp. 249-59. El clásico artículo sobre la teoría del crecimiento económico en Adam Smith es el de Joseph J. Spengler, «Adam Smith's Theory of Economic Growth», en *Southern Economic Journal* 25 (abril de 1959): pp. 397-415 y 26 (julio de 1959): pp. 1-12, pero véase además Irma Adelman, *Theories of Economic Growth and Development* (Stanford University Press, 1961), capítulo 3, y Haim Barkai, «A Formal Outline of a Smithian Growth Model», en *Quarterly Journal of Economics* 83 (agosto de 1969): pp. 396-414.

Sobre *La teoría de los sentimientos morales* y su relación con *La riqueza de las naciones* puede consultarse Glenn R. Morrow, «Adam Smith: Moralist and Philosopher», en *Adam Smith, 1776-1926: Lectures* (University of Chicago, 1928): pp. 156-79; O.H. Taylor, «Adam Smith's Philosophy of Science and Theory of Social Psychology and Ethics», en *A History of Economic Thought* (Nueva York: McGraw-Hill, 1960): pp. 49-76; W.F. Campbell, «Adam Smith's Theory of Justice, Prudence, and Beneficence», en *American Economic Review* 57 (mayo de 1967): pp. 571-77; y R.H. Coase, «Adam Smith's View of Man», en *Journal of Law and Economics* 19 (octubre de 1976): pp. 529-47. La mayoría de los estudiosos modernos consideran estas dos obras como complementarias, aunque algunos estudiosos alemanes del siglo XIX acuñaron la frase «das Adam Smith-problem» para denotar las aparentes contradicciones entre *La teoría de los sentimientos morales* y *La riqueza de las naciones* (o, como lo expresara Viner, «la mutua incomprensión de ambas obras que resulta del empleo de la una en la interpretación de la otra»). Para una bibliografía muy completa de la literatura alemana sobre este tema véase la versión alemana de *La teoría de los sentimientos morales*, traducida por Walther Eckstein, *Theorie der Ethischen Gefühle* (Leipzig: Felix Meiner, 1926): pp. lxxiv-lxxviii.

Sobre la filosofía de la ciencia en Adam Smith véase H.J. Bittermann, «Adam Smith's Empiricism and the Law of Nature», en *Journal of Political Economy* 48 (agosto y octubre de 1940): pp. 487-520, 703-34, y Herbert F. Thomson, «Adam Smith's Philosophy of Science», en *Quarterly Journal of Economics* 79 (mayo de 1965): pp. 212-33. Wilbur S. Howell, «Adam Smith's Lectures on Rhetoric: An Historical Assessment», en *Speech Monographs* 36 (noviembre de 1969): pp. 393-418, examina y evalúa las conferencias sobre retórica descubiertas por Lothian en 1958. Las opiniones de Smith sobre el tema de la educación son examinadas por E.G. West, «Private versus Public Education: A Classical Economic Dispute», en *Journal of Political Economy* 72 (octubre de 1964): pp. 465-75. Para un análisis del concepto de «capital humano» en Smith véase Theodore W. Schultz, «Adam Smith and Human Capital», en Michael Fry (ed.), *Adam Smith's Legacy* (Londres: Routledge, 1992), pp. 130-40. Norman Barry, «The Tradition of Spontaneous Order», en *Literature of Liberty* 5 (verano de 1982): pp. 7-58, relaciona el análisis smithiano con una larga tradición de teoría social basada en el estudio de órdenes espontáneos, desde Bernard Mandeville, pasando por Carl Menger, y culminando con F.A. Hayek.

Por cierto que esta lista de referencias, aunque extensa, solo constituye una muestra de la literatura smithiana, que es simplemente inmensa. Actualmente la bibliografía más completa sobre literatura smithiana es la de Martha Bolar Lightwood, *A Selected Bibliography of Significant Works About Adam Smith* (Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1984).

VIII.
LA TRADICIÓN DEL ORDEN SOCIAL ESPONTÁNEO: ADAM FERGUSON, DAVID HUME Y ADAM SMITH

Ezequiel Gallo*

> «Pero equilibrar un estado grande o una sociedad, sea monárquica o republicana, con leyes generales, es una labor tan intensa y difícil que ningún genio humano, por más omnicomprensivo que sea, puede realizarla con la simple ayuda de la razón o la reflexión. El juicio de muchos hombres debe concurrir a esta tarea, la experiencia debe guiar esa labor y solo el tiempo la puede llevar a la perfección.»
>
> (D. Hume, *Rise and Progress of Arts and Sciences*, 1753.)

Estas reflexiones girarán alrededor de algunos aportes realizados por la «Escuela Escocesa» al análisis de la evolución de las instituciones sociales. Me circunscribiré en estas notas a las obras de sus tres autores más conocidos (Hume, Ferguson y Smith). Quedarán de lado, en consecuencia, los aportes realizados por otros miembros de la escuela, como los filósofos Hutcheson y Kamer, el historiador William Robertson y el sociólogo John Millar. Dentro de la vasta producción de los tres autores escogidos se indagará exclusivamente en lo que respecta a su contribución al análisis de los principios que rigen la evolución, progreso y retroceso de las sociedades humanas. Quedan excluidos de este trabajo los importantes aportes realizados por David Hume en el campo de la filosofía y la historia, por Adam Smith en el de la economía política y por Ferguson en el de las ciencias sociales.[1]

---

* Versión corregida y aumentada de: Ezequiel Gallo, «La tradición del orden social espontáneo», publicado en *Academia Nacional de Ciencias Morales y Políticas, Anales, XIV*, 1985. Publicado originalmente en *Libertas,* n.º 6, mayo de 1987, ESEADE, Buenos Aires. Se reproduce en este libro con la correspondiente autorización.

[1] Para, una buena selección de textos de los integrantes de la Escuela Escocesa véase Jane Randall, *The Origins of the Scottish Enlightenment*, Londres, 1978. Para el desarrollo de esta tradición de pensamiento puede consultarse N. Barry, «The Tradition of Spontaneous Order», en *Literature of Liberty*, v. 2, California, 1982.

La obra de los autores escoceses es considerada por muchos como «fundadora» de una tradición intelectual que se extiende hasta nuestros días. La expresión es genéricamente correcta pero no está desprovista de ambigüedades. Nada hubiera resultado más incómodo al espíritu de la obra de nuestros tres autores que suponer que su pensamiento no es heredero de tradiciones anteriores. Aceptar esto hubiera sido negar los fundamentos en que descansa todo pensamiento de raigambre evolucionista. Resulta imposible desconocer, en este sentido, la influencia de autores como Bacon, Locke, Grotius, Puffendorf, Montesquieu, Newton, etc. Muy próximo a los escoceses surge nítidamente el nombre de Bernard de Mandeville, ese autor mordaz y un tanto escandaloso para los cánones de la época. El término «fundador», por lo tanto, hace referencia al primer intento de sistematización de una tradición que es tributaria de muchos apartes de igual intensidad intelectual.[2]

Con menos ambigüedad semántica, «fundacional» también indica un comienzo abierto y fértil que incita a una interminable tarea de correcciones y refinamientos, a la superación de errores y a la eliminación de incompatibilidades. Y en esta secuencia posterior fueron muchos los que contribuyeron a una labor que recoge nombres como los de Hamilton y Madison, Edmund Burke, Constant y Tocqueville, Wilhelm von Humboldt en Alemania, y, algo más adelante, el de Herbert Spencer. Y así podríamos seguir citando nombres hasta llegar a nuestros días y encontrar entonces la más excitante puesta al día de este cuerpo de ideas en la obra de Friedrich von Hayek.[3]

Toda indagación científica fértil comienza con una actitud de sorpresa por parte del espectador. Esta inquietud del espíritu humano se ve muchas veces favorecida por las características del escenario en el que le toca actuar. La Escocia de comienzos del siglo XVIII desplegaba frente al espectador inquieto un paisaje de contrastes tan nítidos como llamativos. En sus tierras bajas (*Lowlands*) comenzaban a emerger los primeros signos de esa gran revolución comercial e industrial que conmovió los cimientos del mundo en los siglos venideros. En esa región todo era febril actividad, multiplicación de empresas y de empleos, contactos con los puntos más alejados de la Tierra y un bullicio que reflejaba expectativas cada vez más optimistas. En las tierras bajas el espectáculo de la creación de la riqueza golpeaba incesantemente a las mentes más alertas de la época. No había que recorrer mucho trecho en aquella Escocia para toparse con un mundo diametralmente opuesto. Las tierras altas (*Highlands*), ofrecían una

---

[2] Véase J.G.A. Pocock, *The Machiavellian Moment, Florentine Political Thought and the Atlantic Republican Tradition*, Princentoon University Press, 1975.

[3] La más elaborada puesta al día de esta posición puede consultarse en F.A. Hayek, *The Constitution of Liberty*, Chicago, 1960. [Trad. esp. *Los fundamentos de la libertad*, 8.ª ed., Unión Editorial, Madrid, 2008].

geografía tan atractiva como áspera, marco adecuado para ese mundo viril y altivo de los clanes, mundo aislado, pobre e impotente para contribuir a la multiplicación de la especie. Un abismo separaba a ambas regiones, el contraste entre riqueza y pobreza, entre progreso y estancamiento. Contraste que no reflejaba solamente una realidad contemporánea de fácil comprobación, sino además, y en miniatura, la historia de una humanidad que solo por breves períodos y en espacios restringidos había conocido el bullicio de las tierras bajas. Un mundo, en suma, que casi siempre había tambaleado, si no retrocedido, en sus intentos de posibilitar la supervivencia y crecimiento de sus habitantes. Eran siglos y no solo kilómetros los que separaban a las tierras bajas de las altas. Frente a esta situación surgieron las preguntas que se dedican a contestar los autores escoceses. Primero, ¿cuáles son los pasos y los mecanismos institucionales por medio de los cuales los hombres van abandonando la rústica sociedad anterior y se van integrando en las complejidades de la nueva sociedad (*polished society*)? En segundo lugar, ¿cómo se puede hacer para que ese tránsito no se frustre permanentemente y siga avanzando sobre bases sólidas?

Una buena pregunta puede no llevar a una buena respuesta si las premisas sobre las que se basa no son realistas. En los estudios humanos la alternativa más rentable es comenzar por un análisis riguroso de las características, motivaciones y propensiones de los únicos seres con existencia real, que son los individuos que componen la sociedad. Solo luego de establecida esta premisa puede iniciarse el estudio de las distintas combinaciones que resultan de las muchas y transitorias interacciones que tienen lugar entre esos individuos.[4] Este procedimiento puede ilustrarse con la secuencia analítica seguida por el más influyente y discutido de los miembros de la Escuela Escocesa. La riqueza de las naciones, de Adam Smith, es, como se sabe, una investigación para localizar las causas que promueven el progreso de las sociedades. Esta exploración intelectual no hubiera sido posible, sin embargo, si no la hubiera precedido el análisis detallado de ciertos rasgos universales de la naturaleza humana que Smith realiza en su primera obra, su mucho menos conocida *Teoría de los sentimientos morales*.

No es fácil resumir en unas pocas páginas las respuestas que dan los autores escoceses a esta primera parte de su indagación. A la dificultad que presenta siempre la ambigüedad de las palabras se agregan en este caso los matices que surgen de la originalidad del pensamiento de cada uno de ellos. Existe entonces el riesgo de esquematizar un pensamiento rico y variado. Es posible, sin embargo, delinear las líneas básicas de este pensamiento donde

---

[4] Esta posición metodológica es conocida como de *individualismo metodológico*, y sus principales expositores contemporáneos son Popper, Hayek y Watkins. Véase John O'Neill, *Modes of Individualism and Collectivism*, Londres, 1973.

todo gira alrededor de la idea de que cada hombre es un complejo haz de sentimientos y de pasiones encontradas, de virtudes y de defectos, de sabiduría y de torpeza. Estos ingredientes están presentes en mayor o menor grado en cada uno de nosotros, pero nadie está excluido de poseerlos aunque más no sea en ínfimas proporciones. De este concepto general se derivan las siguientes reflexiones:

1) El hombre actúa siempre buscando una satisfacción personal o, dicho de otro modo, guiado por un interés propio. Esta actitud personal se aplica tanto a quien encuentra gratificación en aliviar situaciones de otros como a quien se ocupa estrictamente de su propia persona o las de su familia inmediata. Estas dos actitudes son las que el lenguaje corriente designa como «altruismo» y «egoísmo», dos términos que han confundido más que aclarado la comprensión del problema. Los vocablos usados por los autores escoceses fueron «benevolencia» y «simpatía» en el primer caso, y «cuidado de si mismo», «generosidad limitada» y «egoísmo» para el segundo. Este rompecabezas semántico nunca distrajo a los autores escoceses de la consideración de los temas centrales. Adam Ferguson, por ejemplo, fue tajante al respecto:

> Cuando el vulgo habla de sus diferentes motivos se satisface con nombres comunes que se refieren a distinciones conocidas y obvias. De esta clase son los términos benevolencia y egoísmo, por los cuales se expresa el deseo del bienestar ajeno o el cuidado del propio. Quienes se dedican a la especulación no están satisfechos siempre con este procedimiento; analizan y enumeran los principios de la naturaleza, con el riesgo de que para ganar la posibilidad de algo nuevo corren el riesgo de perturbar el orden del entendimiento vulgar. En el presente caso han encontrado que la benevolencia no es mas que una especie de amor a sí mismo; y quieren obligarnos a encontrar un nuevo *set* de palabras que nos permita distinguir el egoísmo del padre cuando dedica cuidado a sus hijos de su egoísmo cuando se dedica cuidados a sí mismo. Porque de acuerdo con esta filosofía, como en ambos casos solamente quiere satisfacer sus propios deseos, en ambos casos es igualmente egoísta. El término benevolencia, sin embargo, no se emplea para caracterizar a personas que no tienen deseos propios, sino para personas que a través de sus propios deseos procuran el bienestar de otros.[5]

El pensamiento escocés estableció una distinción significativa, que retomaremos más adelante, con respecto a la propensión «egoísta» de los seres humanos. Existen acciones motivadas por el «egoísmo» que redundan en perjuicio de terceros. Pero es posible encontrar muchas otras de la misma

[5] Adam Ferguson, *An Essay on the History of Civil Society* (1767), Edimburgo, 1966.

naturaleza que derivan en mejoras para la situación de otros por más que este resultado no haya formado parte del plan o de la intención del ejecutor de la acción. Lo mismo sucede con actos que se enuncian guiados por fines altruistas o de «bien público» que, muchas veces, producen efectos opuestos a los que se proclaman. Adam Smith había percibido claramente esta situación:

> Persiguiendo su propio interés, frecuentemente promueven el de la sociedad con más eficiencia que si realmente intentaran promover el interés público. Nunca supe de un gran beneficio provocado por aquellos que proclaman comerciar en pro del bien común.[6]

Los autores escoceses subrayaron reiteradamente este haz de predisposiciones variadas que influyen en la naturaleza humana, y *no*, como se cree, el predominio de actitudes «egoístas» o de «cuidado de sí mismo». Adam Ferguson fue categórico en este sentido:

> [...] mientras los negocios se conducen con el máximo de autopreservación, las horas libres se dispensan a la amabilidad y la generosidad.[7]

En la misma dirección señaló Adam Smith:

> Por más que el hombre tenga rasgos egoístas, existen evidentemente en su naturaleza principios que lo interesan en la suerte de los otros y que hacen que la felicidad de ellos le sea necesaria por más que no derive nada de esto, salvo el placer de poder contemplarlo.[8]

No muy distinto es lo que subrayaba David Hume:

> Pero el comercio basado en el interés propio no suprime el más generoso intercambio de la amistad y de la buena voluntad.[9]

Ferguson llegó a ridiculizar a quienes creían en el predominio de una sola disposición humana:

---

[6] Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Weather of Nations* (1776), i, p. 456.

[7] Ferguson, *op. cit*., p. 37.

[8] Adam Smith, *The Teory of Moral Sentiments* (1759), Indianapolis, 1976, p. 48.

[9] David Hume, *A Treatise of Humane Nature* (1739), Oxford, 1968. En otra ocasión sostuvo Hume: «Es raro encontrar a un hombre que ame a otra persona más que a sí mismo, pero igualmente raro es encontrar a uno en el cual la suma de todos os afectos generosos no supere a la de los egoístas». Treatise, p. 487.

> El pensador que imputa las pasiones más violentas del hombre a la impresión que le producen las ganancias y las pérdidas está tan equivocado como aquel extranjero que se pasó creyendo durante toda la representación teatral que Otelo estaba furioso por la pérdida de su pañuelo.[10]

Existe, parece, una diferencia sustancial entre afirmar que el hombre es un ser «egoísta» y señalar, como en el caso de nuestros autores, que el «cuidado de sí mismo» es uno de los ingredientes ineludibles de la naturaleza humana.

2) En una época profundamente racionalista los autores escoceses fueron los primeros en advertir sobre las consecuencias que, se derivan de las visibles limitaciones cognoscitivas de la mente humana. Esta limitación, según Ferguson, no solo impide un conocimiento cabal y detallado de las circunstancias actuales, sino que dificulta nuestra comprensión sobre los orígenes de la sociedad y su evolución posterior.[11]

En este aspecto, como en el primero, el cuadro dista de ser unidimensional. Esa misma mente impotente para develar los designios últimos de la Providencia, es capaz de proezas creativas sorprendentes cuando se aplica a ámbitos más modestos y restringidos. En estos ámbitos cada hombre posee conocimientos y habilidades de los que carecen los demás y, por lo tanto, cada uno de nosotros realiza una contribución insustituible al bienestar general. A esta doble condición de la mente humana hace referencia Adam Smith cuando sostiene en su *Teoría de los sentimientos morales* que al hombre le están asignados departamentos a la vez modestos pero indispensables. Afirma textualmente:

> La administración del gran sistema del universo, el cuidado de la felicidad universal de todos los seres racionales y sensibles es el negocio de Dios y no de los hombres. A estos se les ha dado un departamento mucho más humilde aunque más adecuado a la debilidad de sus poderes y a la cortedad de su comprensión: el cuidado de su propia felicidad, de la de su familia, de la de sus amigos y de la de su localidad.[12]

3) Estas dos características de la naturaleza humana se combinan en el pensamiento escocés con una circunstancia externa de carácter permanente. Ese hombre con características de generosidad limitada, con conocimiento imperfecto, se enfrenta a una naturaleza avara en la provisión de los recursos que requiere la satisfacción de todos sus deseos. Para David Hume esta penosa combinación es tan crucial que es ella la que explica la necesidad de la justicia:

---

[10] Ferguson, *Essay*, p. 32.
[11] *Ibíd*., p. 183.
[12] Smith, *The Theory of Moral Sentiments*, p. 386.

> «La cualidad de la mente», decía, «es la generosidad limitada, y la situación de los objetos externos es la escasez en relación con los deseos de los hombres [...]. Si los hombres fueran provistos de todo con la misma abundancia y si todos tuvieran para los demás el mismo afecto y cariño que tienen para sí mismos, la justicia y la injusticia serían desconocidas en este mundo. ¿Para qué hacer una partición de bienes si todos tienen más de lo necesario? ¿Para qué llamar a este objeto mío si cuando alguien me lo saca hasta extender el brazo para tener algo igualmente valioso?»[13]

Estas tres características hubieran conducido naturalmente a una evaluación pesimista de las posibilidades de progreso social y cultural. Hasta esa época, la historia de una humanidad incapaz de incrementar, y muchas veces de mantener, el número de sus habitantes, parecía confirmar pronósticos bastante lúgubres. Como confío demostrar más adelante, es precisamente en este punto donde asoma la originalidad del pensamiento escocés. Por primera vez, como fruto de una evaluación realista y sin concesiones románticas, se intenta localizar las condiciones y causas que posibilitan la generación de riqueza y, por ende, el progreso de las naciones y de sus habitantes.

Podemos ahora reformular la pregunta inicial: ¿cómo fue posible que en ciertos momentos, ese ser frágil e imperfecto que es el hombre fuera capaz de crear riqueza y abandonar siquiera fugazmente, la condición de atraso y pobreza a la que parece condenado? Las primeras reflexiones a partir del interrogante planteado apuntan a señalar cómo *no* ocurrió ese tránsito. El cambio no fue originado por un plan «maestro» generado en la cabeza de un hombre o en un cónclave de notables. Tampoco fue el resultado de algún contrato original donde se acordaron de una vez las instituciones que habían de regir los destinos de la humanidad: «Ninguna sociedad se formó por contrato» –diría Ferguson–, «ninguna institución surgió de un plan [...] las semillas de todas las formas de gobierno están alojadas en la naturaleza humana: ellas crecen y maduran durante la estación apropiada».[14] Y luego redondea esta noción en uno de los más afortunados pasajes de *su Ensayo sobre la sociedad civil*:

> Aquel que por primera vez dijo: «Me apropiaré de este terreno, se lo dejaré a mis herederos» no percibió que estaba fijando las bases de las leyes civiles y de las instituciones políticas. Aquel que por primera vez se encolumnó detrás de un líder no percibió que estaba fijando el ejemplo de la subordinación permanente, bajo cuya pretensión el rapaz lo despojaría de sus posesiones y el arrogante exigiría sus servicios.

---

[13] David Hume, *Treatise*, pp. 494-495.
[14] Ferguson, *Essay*, p. 123.

> Los hombres en general están suficientemente dispuestos a ocuparse de la elaboración de proyectos y esquemas, pero aquel que proyecta para otros encontrará un oponente en toda persona que esté dispuesta a proyectar para sí misma. Como los vientos que vienen de donde no sabemos [...] las formas de la sociedad derivan de un distante y oscuro pasado; se originan mucho antes del comienzo de la filosofía en los instintos, no en las especulaciones de los hombres. La masa de la humanidad está dirigida en sus leyes e instituciones por las circunstancias que la rodean, y muy pocas veces es apartada de su camino para seguir el plan de un proyectista individual.
>
> Cada paso y cada movimiento de la multitud, aun en épocas supuestamente ilustradas, fueron dados con igual desconocimiento de los hechos futuros; *y las naciones se establecen sobre instituciones que son ciertamente el resultado de las acciones humanas, pero no de la ejecución de un designio humano*. Si Cronwell dijo que un hombre nunca escala tan alto como cuando ignora su destino, con más razón se puede afirmar lo mismo de comunidades que admiten grandes revoluciones sin tener vocación alguna para el cambio, y donde hasta los más refinados políticos no siempre saben si son sus propias ideas y proyectos las que están conduciendo el estado.[15]

Es conveniente subrayar dos aspectos de esta intuición tan fértil de Ferguson. En primer lugar, el autor escocés afirma que los hombres no «inventan» desde cero, sino que innovan a partir de circunstancias e instituciones que fueron el fruto de acciones humanas anteriores. En segundo término, esas circunstancias surgieron como consecuencia de la yuxtaposición de una multitud de planes individuales que al entrecruzarse produjeron muchas veces resultados que no eran queridos por sus autores. Así Hume, por ejemplo, afirmaba que las reglas de justicia, y especialmente de la propiedad, eran muy ventajosas para todos los integrantes de la comunidad «a pesar de que ésa no había sido la intención de los autores».[16] Es importante advertir, finalmente, que una parte muy significativa de nuestras instituciones (justicia, moneda, mercados, lenguaje, etc.) emergieron espontáneamente de esas interacciones humanas bastante antes que pensadores y analistas sistematizaran sus contenidos. Esto es, por ejemplo, lo que nos dice Ferguson sobre el lenguaje:

> Tenemos suerte de que en estos, y otros, artículos a los cuales se aplica la especulación y la teoría la naturaleza prosigue su curso, mientras el estudioso está ocupado en la búsqueda de sus principios. El campesino, o el niño, pueden razonar y juzgar con un discernimiento, una consistencia y un respeto

[15] *Ibíd.*, p. 122.
[16] Hume, *Treatise*, pp. 480 y ss.

> a la analogía que dejaría perplejos al lógico, al moralista y al gramático cuando encuentran el principio en el cual se basa el razonamiento, o cuando elevan a reglas generales lo que es tan familiar y tan bien fundado en casos personales».[17]

Esta evolución adquirió un impulso progresivo cuando, a través de un proceso de ensayo y error, algunas comunidades comenzaron a adoptar las instituciones más aptas para ese propósito. Poco sabemos sobre el origen de este mecanismo; lo único cierto es que las instituciones de los países más exitosos comenzaron a ser imitadas por otros que a partir de entonces entraron también en la senda del progreso. Hume, ante la indignación de los francófobos, conjeturaba que algunas libertades de los ingleses habían resultado de imitar instituciones originalmente desarrolladas en Francia.[18] Esta imitación no se llevó a cabo luego de una evaluación cuidadosa de las causas que producían esos efectos. Tuvo lugar, generalmente, porque a las comunidades que adoptaban esas instituciones las acompañaba el éxito en la lucha por la supervivencia.[19]

Para David Hume, este conjunto institucional estaba apoyado en lo que denominó las tres leyes fundamentales de la naturaleza: «la estabilidad en la posesión, la transmisión por consentimiento y el cumplimiento de las promesas».[20] Indicaba así el papel fundamental de la propiedad privada y el cumplimiento de los contratos en la generación del progreso económico y social. Estas instituciones centrales habían surgido espontánea y gradualmente y, según Ferguson, su emergencia se había visto facilitada por un conjunto de máximas morales originadas en las grandes religiones monoteístas.[21]

John Locke había subrayado el papel fundamental de la propiedad como muralla protectora de los derechos individuales frente al ansia invasora de los poderosos. Para Hume, además, la propiedad privada era la única administradora eficaz de esos recursos permanentemente escasos y, por lo tanto, se constituía en condición necesaria para el progreso de la especie. Las enseñanzas de Locke tuvieron gran peso en el pensamiento de los escoceses, como se advierte en esta afirmación de Adara Smith:

---

[17] Ferguson, *Essay*, pp. 33-38.

[18] Hume, *The History of England from the Invasion of Julius Caesar to Abdication of James the Second* (1762), Londres, 1808-1810, p. 294.

[19] Muchos aspectos de la contribución escocesa fueron sistematizados, refinados y completados por autores posteriores. No puede decirse lo mismo sobre el papel de la imitación, un punto central para una teoría evolucionista que ha sido poco desarrollada hasta nuestros días.

[20] Hume, *Treatise*, p. 526.

[21] Véase F.A. Hayek, «The Origin and effect of our Morals: A Problem for Science», en Nishiyama *et al.* (ed). *The Essence of Hayek*, California, 1984.

> Las más sagradas leyes de la justicia [...] son las que protegen la vida y la libertad de nuestro vecino; le siguen aquellas que protegen su propiedad y posesiones, y luego vienen las que resguardan sus derechos personales, o los que se les deben como consecuencia de la promesa de terceros.[22]

Estas instituciones fueron integrándose con otras que las complementaban o que las protegían de ataques de terceros. El largo y tentativo proceso de ajustes y reajustes culminó en el gran movimiento constitucional de los siglos XVIII y XIX. No lo detallaremos ahora, pero señalemos que en esta larga evolución contribuyeron también otros pensadores de igual renombre. Además de John Locke, no será difícil advertir la presencia de Montesquieu en la siguiente reflexión de Hume:

> El gobierno que llamamos libre es aquel que permite que el poder se divida entre varios miembros cuya autoridad es generalmente mayor que la del monarca, pero que en el curso normal de la administración deben actuar por leyes generales e iguales para todos, previamente conocidas por gobernantes y súbditos. En este sentido se puede asegurar que la libertad es la perfección de la sociedad civil.[23]

Debemos establecer a esta altura las relaciones existentes entre este arreglo institucional y aquellas características de la naturaleza humana que puntualizaron los autores escoceses. Una de las funciones que cumplen estas instituciones es la de poner obstáculos, a través de prohibiciones, al potencial invasor de derechos y libertades ajenas que puede generarse a partir de los rasgos menos estimables de la naturaleza humana. En este sentido Hamilton y Madison afirmaban que la Constitución norteamericana no había sido elaborada para regir relaciones entre «ángeles».[24] Al mismo tiempo, «dividiendo poderes», como quería Hume, y colocando a gobernantes y súbditos bajo el imperio de una ley general, se ponían vallas contra la pretensión de quienes, ignorantes de las limitaciones de los humanos, pretendían imponer su voluntad en los múltiples detalles de la vida cotidiana. Es este personaje el que Adam Smith tiene presente en su conocida reflexión sobre el «hombre de sistema»:

> El hombre de sistema [...] es muy apto en su vanidad para considerarse muy sabio, y está habitualmente tan enamorado de la supuesta belleza de su plan ideal de gobierno, que no puede tolerar la menor desviación en ninguna de

---

[22] Smith, *The theory of Moral Sentiments*, p. 163.

[23] Hume, *Essay*, pp. 40-41.

[24] Para la influencia de Hume véase Hamilton, Madison, Jay, *El Federalista*, México, 1957, p. 378.

> sus partes. Se propone implementarlo totalmente y en cada una de sus partes, sin ninguna consideración por los grandes intereses o los fuertes prejuicios que se le pueden oponer; parece imaginar que puede ordenar a los diferentes miembros de una sociedad con la misma facilidad con que la mano ordena las piezas de un tablero de ajedrez. Olvida que las piezas del tablero no tienen otro principio de movimiento que el que le otorga la mano; pero que en el gran tablero de la humanidad cada pieza del tablero tiene su propio movimiento, casi siempre diferente del que intenta imprimirle la legislatura. Si los dos principios coinciden y van en la misma dirección el juego de la sociedad será fácil y armonioso, y tiene posibilidades de ser feliz y exitoso. Si son opuestos o diferentes, el juego se desarrollará miserablemente, y la sociedad estará siempre en el máximo grado de desorden.[25]

Este tipo de reglas debían, al mismo tiempo, ser lo suficientemente escuetas como para dejar un ámbito muy amplio a esas acciones espontáneas de los hombres que generan el progreso de las naciones. Dicho de otra manera, esas reglas no deben trabar la libre expresión de aquellas características de la personalidad individual que conducen al mejoramiento social. No es necesario señalar, creo, que en esta categoría los pensadores escoceses incluían todas aquellas actitudes que englobaban bajo los términos de «benevolencia» y «simpatía», esas predisposiciones que tienden naturalmente al establecimiento de relaciones de asociación, cooperación y solidaridad con otros hombres.

Pero, también, están encuadradas aquellas acciones lícitas que no se proponen explícitamente el bien de los otros y que son básicamente promovidas por el deseo de favorecer la situación propia y la de la familia inmediata. Para los autores escoceses es esta predisposición de los seres humanos la que produce esa inquietud del espíritu que lleva al hombre a crear, a innovar, en suma, a tomar riesgos. Adam Smith, en una referencia a los grandes propietarios de tierra, había señalado este aspecto en su *Teoría de los sentimientos morales*:

> El proverbio vulgar y conocido que sostiene que el ojo abarca más que el estómago se aplica muy bien en este caso. La capacidad de su estómago no guarda ninguna relación con la inmensidad de sus deseos, y no puede recibir más de lo que recibe el del más pobre de los campesinos [...]. El resto debe distribuirlo entre aquellos que preparan lo poco que él es capaz de consumir Ellos están dirigidos por una mano invisible a efectuar la misma distribución de las cosas necesarias para la subsistencia que se hubiera hecho si la tierra hubiera sido dividida igualmente entre todos sus habitantes; y de esta manera, sin saberlo, sin proponérselo, ayudan al progreso de la humanidad y proveen medios para la multiplicación de la especie [...]. Y está bien que la naturaleza

[25] Smith, *The theory of Moral Sentiments*, pp. 380-381.

> se nos imponga de esa manera. Es precisamente esta percepción errónea la que mantiene en continuo movimiento la industria de la humanidad. Es esta actitud la que en primer lugar movió a los hombres a cultivar el suelo, a construir casas, a fundar ciudades y países, a inventar y mejorar todas las artes que embellecen la vida humana; que ha cambiado enteramente la faz del globo, que ha convertido los bosques rudos de la naturaleza en fértiles y agradables praderas, hecho del océano sin rutas ni puertos una nueva fuente de productos y la gran vía de comunicación hacia las diferentes naciones del globo. La Tierra, por estos esfuerzos de los hombres, se ha visto obligada a redoblar su fertilidad natural y a mantener una multitud mucho mayor de sus habitantes.[26]

Adam Smith nos dice en este párrafo que los hombres, movidos por sentimientos egoístas (o de «cuidado de si mismos»), terminan promoviendo el bienestar de terceros. Lo promueven porque para calmar el interés propio deben necesariamente satisfacer las necesidades de otros hombres. De este hallazgo registrado en la *Teoría de los sentimientos morales* fluye naturalmente la muy conocida, y muy poco comprendida, frase de *La riqueza de las naciones* que señala que «no es de la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero que esperamos nuestra cena, sino de la preocupación que ellos tienen por su propio bienestar […]. No nos dirigimos a su humanidad sino a su interés [...]. Nadie sino un mendigo elige depender exclusivamente de la benevolencia de sus conciudadanos».[27]

Estas respuestas recíprocas a necesidades ajenas van generando una multitud de relaciones que promueven distintos tipos de asociaciones entre los hombres. Esta tendencia que surge, sorpresivamente para el espectador, del deseo de halagar el interés propio, se ve reforzada por los ingredientes benévolos que existen en el hombre y que, también, lo empujan hacia la colaboración y la asociación con otros seres humanos. Cuanto mayor es el intercambio espontáneo, cuanto más activo es el comercio, menor será la posibilidad de que los hombres busquen satisfacer sus necesidades a través de la depredación y la guerra.

Hay otro aspecto de las reflexiones de Smith que debe ser destacado y es su afirmación de que este proceso tiene lugar sin que los promotores de las acciones tengan conocimiento de los resultados o se propongan los fines a alcanzar. Los hombres, dice, actúan como guiados por una *mano invisible* que los lleva a promover fines que no son los perseguidos originalmente. La conocida expresión (mano invisible) apunta al carácter paradójico de la situación y a lo difícil que le resulta a mentes limitadas como la nuestra tener una

---

[26] *Ibíd.*, pp. 303-305.

[27] Smith, *Wealth of Nations*, i, pp. 26-27.

comprensión cabal de un mecanismo tan complejo. En contextos analíticos similares utiliza expresiones como «la Providencia», o «la naturaleza» para transmitir la perplejidad del espectador ante la perfección del mecanismo surgido espontáneamente.[28]

El incremento de los intercambios genera, además, otro efecto benéfico que es el de producir una creciente división de tareas entre un número cada vez mayor de participantes. Esta división del trabajo es para Smith (como para Hume y para Ferguson) la causa principal de la riqueza de las naciones. Como en el caso anterior, esta situación también emergió espontáneamente a partir de un rasgo de la naturaleza. Dice Adam Smith:

> La división del trabajo, de la cual se derivan tantas ventajas, no ha sido planeada por una mente humana que se propuso la opulencia general a que está dando lugar. Es la necesaria, pero lenta y gradual, consecuencia de una cierta propensión humana: la propensión a realizar trueques, a intercambiar una cosa por otra.[29]

Es interesante advertir en este caso el doble aspecto del arreglo institucional propuesto por los escoceses. Por un lado, se ponen trabas a la pretensión de alguna mente omnipotente que intente modificar de raíz el orden natural del universo. Pero, por el otro, se deja la más amplia libertad de acción en ámbitos más acordes con nuestras facultades. En estos ámbitos cada individuo, aun el más humilde, tiene capacidades únicas para promover el bienestar general. Como decía Bernard de Mandeville con una frase que causó escándalo a comienzos del siglo XVIII: «El peor de la multitud hizo algo por el bien común».[30] Como cada individuo conoce sobre su actividad más que los demás (incluido, desde luego, el gobernante), David Hume sostenía:

> La mayoría de los oficios y profesiones en un estado son de tal naturaleza, que a la par que promueven los intereses de la sociedad, son también útiles y agradables para los individuos; y, por esta razón, la regla constante del magistrado (excepto en la primera introducción del arte) debe ser dejar la profesión a sí misma y confiar su estímulo a aquellos que derivan beneficio de ella. Los artesanos, sabiendo que sus ganancias aumentan por el favor de sus clientes, aumentarán en lo posible su empeño y habilidad, y si las cosas

---

[28] Me parece que en esta cita queda clara, contrariamente a lo que suponen algunos autores, la continuidad existente entre la *Teoría* y la *Riqueza* de Smith. El concepto de *mano invisible* es central para esa continuidad.

[29] Smith, *Wealth of Nations*, p. 25.

[30] Para la influencia de Mandeville sobre los escoceses véase F.A. Hayek, «Dr. Bernard Mandeville», en *New Studies in Philosophy, Politics, Economics, and the History of Ideas*, Londres, 1978.

> no son distorsionadas por intervenciones injustificadas, la mercadería seguramente corresponderá casi siempre a la demanda.[31]

Adam Smith afirmaba algo similar sobre, los empresarios:

> Cada individuo, en su localidad, puede juzgar mucho mejor que el estadista o que el legislador en qué tipo de industria local puede emplear su capital, o en qué clase de producto se puede obtener el mayor valor. El estadista, que pretende indicar a los empresarios privados de qué manera deben emplear sus capitales, no solamente carga con un problema totalmente innecesario, sino que asume una autoridad que no se le puede confiar a un individuo y ni siquiera a un consejo o senado, y que puede ser muy peligrosa en las manos de una persona que tiene la presunción y la estupidez de creerse en condiciones de llevarla a cabo.[32]

El arreglo institucional propuesto tendía, entonces, al establecimiento de unas pocas reglas generales que sujetaran las propensiones menos estimables de los seres humanos, pero que dejaran un amplio ámbito a la exteriorización espontánea de aquellas propensiones que contribuyen al bienestar general. La concepción escocesa venía así a dar un fundamento original a la idea de *gobierno limitado*, un principio rector en el nacimiento y posterior desarrollo del liberalismo clásico cuyos rasgos centrales fueron lúcidamente sintetizados por Adam Ferguson hace ya más de doscientos años:

> La libertad no es, como podría sugerirlo el origen del nombre, la liberación de toda restricción, sino la aplicación efectiva de restricciones justas a todos los miembros de un estado libre, sean estos magistrados o súbditos. Es solamente bajo restricciones justas que las personas adquieren seguridad y que no pueden ser invadidas en su libertad personal, su propiedad y su accionar inocente [...]. El establecimiento de un gobierno justo es de todas las circunstancias que se dan en la sociedad civil la más esencial para la libertad; cada persona es libre en la proporción en que el gobierno de su país es lo suficientemente fuerte para protegerla y lo suficientemente limitado y prudente como para no abusar de ese poder.[33]

Ferguson está aquí definiendo lo que habitualmente conocemos como el «gobierno de las leyes y no de los hombres». Para Hume este era un prerrequisito indispensable del progreso de las comunidades:

---

[31] Hume, *The History of England from the Invaseim of Julius Caesar to the Abdiestion of James the Second* (1762), Londres, 1808-1810, iii, p. 128.

[32] Smith, *Wealth of Nations*, i, p. 456.

[33] Ferguson, *Principles of Moral and Political Sciences*, Edimburgo, 1792, ii, p. 58.

> Estas son, entonces, las ventajas de los estados libres. A pesar de que una república sea bárbara terminará necesariamente dando lugar a la *Ley*, aun antes de que la humanidad haya realizado avances significativos en las otras ciencias. La ley da lugar a la seguridad; de la seguridad surge la curiosidad; y de la curiosidad el conocimiento. [...] El primer conocimiento, por lo tanto, de las artes, oficios y ciencias no puede ocurrir jamás bajo un gobierno despótico.[34]

Un aspecto sugestivo del pensamiento escocés es el lugar que le otorga a la tradición y a la razón. La tradición no era para estos autores un catálogo de rituales arcaicos. No era, tampoco, una invitación a aceptar lo anacrónico por el mero hecho de ser una herencia del pasado. Su importancia residía en el hecho de que era la gran transmisora de las experiencias vividas y de los conocimientos acumulados por generaciones anteriores. Era, en otras palabras, la portadora de lo que habitualmente denominamos «la sabiduría de nuestros mayores». Como tal debería ser tratada con respeto y cautela y escrutada con un ánimo más propenso a retener que a destruir. Esta actitud frente a la tradición fue expuesta sucintamente por David Hume:

> Si una generación de hombres dejara la escena de golpe, y otra entera la reemplazara, como sucede con los gusanos y las mariposas, la nueva camada, si tiene sentido suficiente para elegir sus autoridades (lo que no es el caso entre los hombres), podría voluntariamente, y por consenso general, elegir su propia forma de gobierno, sin ninguna consideración por las leyes o precedentes que prevalecieron entre sus antepasados. Pero como la sociedad humana está en flujo constante (un hombre abandona cada hora este mundo y otro se incorpora) es necesario para preservar la estabilidad que la nueva generación adhiera a la constitución establecida, y siga en el camino que emprendieron sus padres, como estos lo hicieron continuando en la huella de sus antecesores. Algunas innovaciones tienen necesariamente que ocurrir en las instituciones humanas, y es una instancia feliz si el genio ilustrado de una época las encamina al campo de la razón, la libertad y la justicia. Pero nadie tiene derecho a introducir innovaciones violentas, las que son muy peligrosas aunque emanen de la legislatura. Muchos más males que beneficios se derivan de esta actitud, y si la historia provee unos pocos ejemplos en contrario no deben tomarse como precedente, sino simplemente como prueba de que la ciencia de la política provee muy pocas reglas que no tengan excepciones y que no sean muchas veces controladas por la fortuna y el accidente.[35]

La herencia recibida no debe ser aceptada ciegamente y es en esta etapa donde la razón (*enlightened genius*) pasa a realizar su gran contribución. Una

---

[34] Hume, *Essay*, p. 118.
[35] Hume, *Essay*, pp. 476-477.

razón alerta a sus limitaciones no arrasa con lo heredado por más que algunas de sus partes escapen a su comprensión. Lo estudia, sí, con ojo crítico, buscando aminorar sus exageraciones, eliminar sus contradicciones e introducir reformas que vuelvan más armónico al conjunto recibido. Este procedimiento, que combina creativamente tradición y razón, fue lúcidamente sintetizado por Edmund Burke al describir la evolución institucional de su país: «en lo que innovamos no somos nunca enteramente nuevos y en lo que retenemos no somos nunca obsoletos».[36]

El orden institucional sugerido era visto, entonces, como el más adecuado al carácter complejo, y a veces contradictorio, de la naturaleza humana. El camino hacia su realización debía estar guiado, también, por consideraciones que no violentaran esa naturaleza. Los hábitos, prejuicios y pasiones de los hombres no podían ser destruidos en su raíz sin arriesgarse a males mayores de los que se procuraba corregir. Hablando de la Constitución decía David Hume que «en todos los casos es conveniente saber cuál es la más perfecta, y debemos procurar que una forma de gobierno regular se acerque a ese ideal lo más que sea posible mediante suaves alteraciones [...] que eviten introducir perturbaciones graves en la vida social.[37] La misma posición cautelosa emerge en los trabajos de Adam Smith, al referirse al espíritu que debe presidir las acciones del hombre público:

> Cuando no puede conquistar los prejuicios arraigados en la población haciendo uso de la persuasión y la razón, no debe intentar someterlos por la fuerza. Deberá observar religiosamente lo que Cicerón justamente denominó la máxima divina de Platón, verbigracia, nunca usar la violencia contra su propio país ni contra sus padres. Deberá acomodar lo más que sea posible sus propuestas públicas a los hábitos y prejuicios arraigados en la gente y deberá remediar, lo mejor que pueda, los inconvenientes que surjan de la falta de las regulaciones que la gente se niega a introducir. Cuando no pueda establecer el bien no desdeñará reducir el mal; y, como Salón, cuando no pueda alcanzar el mejor sistema de leyes, intentará establecer el mejor que la gente esté dispuesta a aceptar.[38]

En otra muestra del carácter sutilmente paradójico del pensamiento escocés, se trata de armonizar un mecanismo de cambio político-institucional de sesgo conservador para posibilitar, mediante la proliferación de los intercambios, procesos de movilidad social que permitan mejorar la posición de las personas

---

[36] Edmund Burke, *Reflections an the Revolution in France* (1740), Middlessex, 1969, p. 115.
[37] Hume, *Essay*, pp. 513-514.
[38] Smith, *The theory of Moral Sentiments*, p. 380.

dentro de la comunidad. Es porque no posibilita esta movilidad que Hume rechaza el gobierno absoluto con sus estratificaciones y privilegios:

> El comercio tiende a decaer en los gobiernos absolutos, no necesariamente por falta de seguridad, sino porque su práctica se vuelve menos *honorable*. La subordinación de los estratos es absolutamente necesaria para el mantenimiento de estos gobiernos. El nacimiento, los títulos y el *status* deben ser honrados por encima de la industria y el comercio. Y mientras prevalezcan estas nociones, todos los comerciantes de envergadura estarán tentados de dejar sus negocios para conseguir esos empleos a los cuales se los adorna con honores y privilegios.[39]

Existieron, desde luego, algunas discrepancias entre nuestros tres autores. La naturaleza de este trabajo hace imposible un análisis minucioso de un tema tan vasto como controvertido. Hay una de esas diferencias que merece, sin embargo, una breve referencia, y es la que gira alrededor de las causas que producen el retroceso de la sociedad. Una versión errónea sostiene que los escoceses brindaron una de las tantas visiones de progreso lineal ascendente que tan en boga estuvieron en el siglo XIX. En rigor, los escritos de los tres autores mencionados en este trabajo están llenos de advertencias sobre las posibilidades de estancamiento y retroceso que acechan a cualquier sociedad. Basta recorrer algunas de las citas precedentes para advertir la presencia casi permanente de esa posibilidad. Lo que sí se encuentra en la obra de Hume, Ferguson y Smith es un análisis de las condiciones jurídico-institucionales que hacen posible el progreso de la comunidad. Va de suyo que si esas condiciones están ausentes o desaparecen, como recordara Adam Smith en su reflexión sobre el «hombre de sistema», la «sociedad estará siempre en el máximo grado de desorden».[40]

Las diferencias recién aparecen cuando se consideran algunas de las características del proceso de evolución social. El análisis más sociológico de Ferguson y Smith se contrapone, a veces, con las reflexiones más escépticas de Hume que dejan un generoso espacio a la incidencia del «accidente» y de la «fortuna». Aun entre los dos primeros autores es posible encontrar algunas divergencias, como surge de la ausencia en los trabajos de Ferguson de etapas universales de evolución social que aparecen en la obra de Adam Smith. Tiene razón Duncan Forbes, sin embargo, cuando sugiere que la tentación de ubicar diferencias ha ocultado la existencia de muchas coincidencias aun en los puntos más controvertidos. Se señaló recién, por ejemplo, que Hume, a diferencia

---

[39] Hume, *Essay*, p. 93.

[40] Véase, por ejemplo, nota 25 *ut supra*.

de los otros dos autores, ponía mayor énfasis en el papel de la «fortuna» en la causación de los fenómenos sociales. Distaba de ignorar, sin embargo, la existencia de regularidades y la necesidad de encontrar principios generales que den cuenta de ellas: «Sostener que todo evento es producto de la fortuna es poner fin a toda investigación futura y dejar al autor en el mismo estado de ignorancia en que se halla el resto de los seres humanos».[41] Las diferencias que hallamos en los temas anteriores son, por lo tanto, divergencias de énfasis y de grado, las cuales son importantes para el estudio de hechos singulares pero tienen mucho menos apego en el análisis de procesos generales.

Algo más pronunciadas son las diferencias que surgen de contraponer las opiniones de los escoceses en la consideración de las causas que provocan el retroceso de las naciones. Los tres autores, coinciden en considerar que a este resultado se llega a través de una mala elección de las instituciones básicas de la sociedad. La distorsión del marco institucional es, a la vez, consecuencia de otras causas, y en este punto emergen las discrepancias apuntadas. En una secuela muy típica de su pensamiento, Ferguson, por ejemplo, sostenía que el progreso hacia la sociedad civilizada, que él tanto estimaba, acarreaba necesariamente costos y pérdidas no desdeñables. La más dolorosa de estas pérdidas era la declinación de ciertos valores prevalentes en la vieja sociedad, y entre ellos, muy especialmente, la pasión por la virtud cívica. Esta pasión declinaba en ausencia de conflictos: «[...] aquel que nunca ha combatido con sus congéneres es un extraño a la mitad de los sentimientos de la humanidad». Y, más adelante: «la libertad muchas veces se mantiene por las continuas [...] oposiciones de sus partes y no tanto por el celo concurrente en apoyo de un gobierno equitativo».[42] La paz, la seguridad y la propiedad incrementaban el atractivo de la vida privada y aumentaban, por consiguiente, el desinterés por los asuntos públicos: «el vigor nacional declina por el abuso de esa misma seguridad que se procura mediante la perfección del orden público».[43]

Con los mejores hombres indiferentes al devenir político, son los personajes «corruptos» los que ocupan el centro de la escena política. La libertad y la seguridad corren el peligro de perderse como consecuencia de los frutos benéficos que ellas han producido. La situación paradójica que emerge no es, para Ferguson, insalvable. Sus atormentadas reflexiones tienden, más bien, a alertar sobre los peligros que acechan a las sociedades civilizadas.

---

[41] Hume, *Essay*, p. 16. Véase Duncan Forbes, *Hume Philosophical Politics*, Cambridge, 1975.

[42] Ferguson, *Essay*, pp. 128 y 151. En la obra de Ferguson es posible advertir una cierta admiración por el espíritu militar y las virtudes que se derivan de él. Ferguson era partidario de ejércitos ciudadanos para diseminar esas virtudes. Es factible hallar aquí una de las tensiones caracteristicas de este autor, dada su alta valoración de la paz y la seguridad.

[43] Ferguson, *Essay*, p. 223.

Para algunos comentaristas esta posición de Ferguson estuvo motivada por la preocupación que producía en su espíritu la actitud más contemplativa que percibía en los escritos de sus amigos Hume y Smith.[44]

Hume, desde luego, no compartía estas reflexiones de Ferguson. Su escepticismo con respecto a la naturaleza humana lo llevaba naturalmente a desconfiar de exhortaciones a movilizar virtudes que la naturaleza había provisto con avaricia. Esta actitud lo llevó a confiar mucho más que Ferguson en la eficacia de los mecanismos institucionales. En este punto llegó, inclusive, a expresarse con un énfasis sorprendente en un analista generalmente moderado y escéptico:

> Tan grande es la fuerza de las leyes y de las formas específicas de gobierno, y tan poco dependen del temperamento y humor de los mortales, que se pueden deducir muchas veces de ellas consecuencias tan generales y certeras como las que ofrecen las ciencias matemáticas.[45]

Las discrepancias anotadas hacen aun más fértil y estimulante el legado de los tres autores escoceses. Lo mismo podría afirmarse del carácter abierto y conjetural de su contribución intelectual. Esta última característica ha permitido que a doscientos años de su publicación el legado de Ferguson, Hume y Smith siga azuzando a los investigadores en la tarea de superar algunos errores y profundizar en los temas que solo fueron sugeridos o insinuados. Nada más consistente con el espíritu de conjetura y error y de experimentación permanente que preside a toda tradición evolucionista. Una tradición que, en este caso, contiene una sabia advertencia: no prohibir automáticamente lo que no nos gusta o no entendemos racionalmente y no obligar a nadie a realizar lo que se nos aparece como lo más perfecto y sublime. «El hombre –dice un viejo precepto– no es el Dios ante quien tengan que arrodillarse los seres humanos.»[46]

---

[44] Véase Donald Winch, *Adam Smith Politics*; *An Essay in Historiographic*, Cambridge, 1978, pp. 174-177. Para el tema de la virtud cívica véase el libro de Pocock citado en la nota 2 de este trabajo, y Natalio Botana, *La tradición republicana*, Buenos Aires, 1983.

[45] En rigor, Hume tiene otros pasajes en donde su posición sobre el mismo tema está expresada en forma más moderada. *Essay*, p. 16.

[46] Morris Cohen, Reason and Nature. *An Essay on Dreaming of Scientific Method*, Londres, 1931, p. 449.

IX.
UNA INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA CLÁSICA

Nicolás Cachanosky*

Si bien es cierto que Adam Smith es reconocido como el padre de la economía, no es menos cierto que estudios y reflexiones sobre este tema se pueden rastrear hasta los antiguos griegos, pasando por los escolásticos españoles y otros autores como Richard Cantillon. Ciertamente Adam Smith no fue el primero en hablar de economía, ni fue el primero tampoco en explorar los beneficios de un mercado libre. El *Essai* de Cantillon es un influyente libro sobre economía que Smith cita recurrentemente en su obra. Con Adam Smith, sin embargo, comienza una etapa de análisis más profundo e independiente de la economía que no existía con anterioridad. Adam Smith no escribió solo sobre economía, sino que vinculó sus estudios con fundamentos filosóficos, morales, políticos y jurídicos. No es casualidad que la economía, siendo un desprendimiento del derecho, haya tenido una fuerte impronta por filósofos morales como Smith. Lo que con anterioridad era una preocupación por el precio justo, evolucionó hacia una preocupación por el precio de «equilibrio» y su rol en el proceso de mercado.

Sin embargo, las presentaciones que suelen hacerse del pensamiento clásico sufren de algunas imprecisiones y errores. Ciertamente el pensamiento clásico sobrellevaba serios problemas, pero son justamente estos problemas los que no se presentan de forma clara en la literatura. Este no es un tema menor, no comprender la estructura y problema de fondo en el pensamiento clásico puede llevar no solo a confundir sus contribuciones, sino a no vislumbrar correctamente la importancia y rol de la revolución marginal que le sucedió. En esta breve introducción veremos los aspectos centrales de pensadores claves de la economía clásica: Adam Smith (1723-1790), David Ricardo (1772-1823), Karl Marx (1818-1883), J.B. Say (1767-1832) y John Stuart Mill (1806-1873). Estas figuras centrales ofrecen un resumen que permite tener un panorama del pensamiento clásico, sus diferencias dentro de su estructura en común y por qué la teoría del valor (o utilidad) marginal

* Nicolás Cachanosky es Licenciado en Economía por la Universidad Católica Argentina (2004), Máster en Economía y Ciencias Políticas por ESEADE (2007) y actualmente completa su PhD in Economics en Suffolk University, en Boston.

es tan importante en economía. Le dedicaremos mayor espacio a Smith dado que, una vez que hayamos desarrollado algunos de sus aspectos centrales, el resto de los pensadores puede plantearse comparando similitudes y diferencias sin tener que volver a desarrollar la estructura en general.[1]

I. ADAM SMITH

Una de las expresiones más famosas de Adam Smith es la «mano invisible.» Con esta frase, Smith intentó capturar la idea que el mercado es, en palabras de Friedrich Hayek, un orden espontáneo. Esta idea, que puede parecer contra-intuitiva es, de hecho fundamental para entender el problema que la economía estudia y que los clásicos identificaros como el problema a resolver. Es claro, por ejemplo, que cuando un arquitecto o ingeniero construye un edificio le da un orden al mismo. La estructura de soporte, dónde se ubican las escaleras, salas de reuniones, cañerías y cableado eléctrico, son parte del orden que el arquitecto le imprime a su proyecto. Al crear algo, entonces, estamos dando pautas para un orden. Sin embargo, también puede suceder que se den órdenes espontáneos, estructuras con orden que no han sido creadas por la mente humana. El lenguaje es un ejemplo de estos fenómenos. Nadie inventó el inglés, español, alemán, etc. No obstante los idiomas poseen reglas y estructuras ortográficas y gramaticales.[2] El idioma no solo es un orden espontáneo, sino que su evolución es también espontánea. No es solo el orden, sino que las reglas sobre las que surge el orden también son espontáneas. Los cambios no son dirigidos por ningún arquitecto del lenguaje, sino que son fruto de la interacción de las personas. La economía estudia un caso particular de orden espontáneo, el mercado. A diferencia de la economía neoclásica moderna, para los clásicos el mercado no era un problema de maximización racional y eficiencia económica, sino que el problema era explicar cómo es que puede surgir un orden que se auto-equilibria sin que haya una función objetivo a maximizar ni agentes económicos que sean calculadoras perfectas con información perfecta.[3]

Si bien el libro más conocido de Smith es *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776), o en su versión corta *La Riqueza de las Naciones*,

---

[1] Para un tratamiento más desarrollado de los clásicos véase J.C. Cachanosky (1994, 1995) y Gallo (1987) [reimpreso en este volumen].

[2] Adam Smith (1983) estudia aspectos del lenguaje que dejan ver un interés por el aspecto espontáneo del mismo.

[3] Para un análisis del iluminismo escocés y sus puntos en común con Hayek véase Gallo (1987).

su primera obra, *The Theory of Moral Sentiments* (1759), cumple un rol central en el pensamiento de Smith.

1. *La Teoría de los Sentimientos Morales*

La Teoría de los Sentimientos Morales es el primer libro de Adam Smith. Para que los intercambios entre personas y el mercado puedan surgir, se requiere de la presencia de ciertas normas básicas. El hombre que vive en sociedad es libre bajo ciertas reglas como el derecho a la propiedad privada, integridad física y a la legítima defensa. La estructura definida por estas reglas básicas son las que dan el marco de incentivos a los individuos dentro los cuales interactúan libremente. Del mismo modo que uno no diría que una persona no es libre porque no puede volar como las aves, uno no diría que una persona no es libre porque le está vedado robar la propiedad de terceros. Sin estas reglas que gobiernan la interacción entre las personas lo que hay es un estado de naturaleza, no un estado de derecho que es lo que requiere un mercado para poder desarrollarse.[4]

En *La Teoría de los Sentimientos Morales*, Adam Smith explora este problema, ¿de dónde es que surgen estas bases en común? El «ponerse en los zapatos de otro» y el «tercer observador imparcial» cumplen con este rol. Al ponerse en los zapatos de otro, el observador imparcial percibe los distintos cursos de acción como justos o injustos, aceptables o no aceptables y viceversa, los individuos pueden inferir cómo es que sus actos serán evaluados por terceros. Esto da origen a un entendimiento común que permiten la convivencia entre las personas y conforman un conjunto de normas que permite la cooperación entre las partes.

Los sentimientos morales son, para Smith, un aspecto central en la comprensión del origen y funcionamiento del mercado. Estas normas son, a su vez, espontáneas, no son creadas ni impuestas. La ley se conforma sobre lo que es considerado justo e injusto, en lugar de ser considerado justo o injusto lo que la ley dice. Si de la noche a la mañana se emitiese una nueva ley que permitiese robar la propiedad de terceros, no haría de ese comportamiento éticamente aceptable. La economía es una ciencia moral que se desprende del derecho; este fue uno de los puentes que Adam Smith cruzó.[5]

---

[4] Sobre el punto de vista del liberalismo clásico, véanse Humboldt (1854) y Mises (1927).

[5] Sobre la ley, véase Bastiat (1848, capítulo 2), Hayek (1973, 1976, 1979) y Leoni (1961). Sobre la *Teoría de los Sentimientos Morales* y la *Riqueza de las Naciones*, ver Evensky (2005) y V.L. Smith (1998).

2. *La Riqueza de las Naciones* y el Proceso de Mercado

Si bien *La Riqueza de la Naciones* es una obra extensa, nos concentraremos solo en dos puntos centrales: (1) los conceptos de valor de uso y valor de cambio y (2) la teoría de precios. Este esquema nos dará la estructura general del pensamiento clásico que nos permitirá entender sus aportes y limitaciones, y compararlo con otros autores clásicos.

a) *Valor de Uso y Valor de Cambio*

La diferencia entre valor de de uso y valor de cambio tiene una larga tradición. Se suele reconocer esta distinción a Aristóteles. La diferencia es crucial para la economía, y debe tenerse cuidado de no confundir los términos entre sí, ni confundirlos con la terminología contemporánea en economía.

Valor de cambio hace referencia al poder de compra del bien en el mercado. Cuántos zapatos, por ejemplo, son necesarios para comprar un traje. Es decir, un ratio de intercambio. Los precios suelen denominarse en términos de una moneda, por ejemplo oro, plata, dólares o libras. Pero todos estos precios son también valores de cambio del bien. Si bien los clásicos también utilizaban la palabra precio, el término «valor» en la expresión «valor de cambio» no implica que se haga referencia a la utilidad que provee el bien.

Valor de uso, en cambio, es la utilidad que cada persona recibe del bien en cuestión. Hoy día los economistas suelen hablar de precio para referirse a valor de cambio y se usan los términos valor o utilidad para referirse a valor de uso. Suele afirmarse que los clásicos poseían una teoría de valor-trabajo. Sin embargo, como veremos, ese no era el caso. El problema de los clásicos no era tener una teoría objetiva de valor, o de valor-trabajo, en lo que se refiere a valor de uso, sino no tener una teoría al respecto. Los clásicos daban por sentado que para que un bien sea demandado debe tener algún valor de uso, y ese valor de uso es subjetivo. Los clásicos, sin embargo, no desarrollaron este camino.

Distintas personas pueden asignar distintos valores de uso a un mismo bien. El vegetariano tiene distintas preferencias gastronómicas que alguien que no es vegetariano. Gustos musicales y artísticos pueden ser radicalmente distintos de persona a persona. Exactamente lo mismo sucede con el resto de los bienes. Una vez reconocido que el valor de uso es subjetivo, o personal, los clásicos pasaban a desarrollar una teoría de precios sin hacer referencia al valor de uso, lo cual los llevó a desarrollar una teoría de precios deficiente.

La paradoja del pan y el diamante tiene que ver con esta distinción. La paradoja se plantea la cuestión de por qué algo que tiene un alto valor de uso,

como el pan, posee un bajo valor de cambio, y bienes con bajo valor de uso como un diamante pueden tener un valor de cambio tan alto. Los clásicos, se afirma, no tenían respuesta a esta paradoja. Adam Smith, sin embargo, ofrece una respuesta a este problema que sería muy similar a la de economistas contemporáneos. La diferencia de precios se debe a diferencias relativas de abundancia y escasez. En términos relativos, el diamante es más escaso que el pan. Si bien la explicación detrás del precio del pan y el diamante sí posee problemas, es incorrecto afirmar que esta paradoja no poseía respuesta por parte de la economía clásica.[6]

b) *Teoría de Precios*

La teoría de los precios de los clásicos se basa en la estructura de costos. En el largo plazo, los precios de los bienes convergen a los costos de producción. Mientras en el corto plazo puede haber diferencias entre precios finales y costos, dando origen a ganancias y pérdidas económicas, en el largo plazo los costos determinan los precios. Pero no todos los clásicos poseían la misma estructura de costo-precio.

Smith distingue tres factores de producción, tierra, trabajo y capital. El precio del bien producido dependerá del costo de estos tres factores de producción. Smith, así como Cantillon, distingue entre precios de corto y largo plazo; esta no era una distinción que otros autores con anterioridad a Smith solían hacer. En el corto plazo, los precios oscilan por movimientos de demanda y oferta, estos son los precios de mercado. En el largo plazo, sin embargo, los precios están atraídos o determinados por los costos de producción, este sería el precio natural. Con esta diferencia entre corto y largo plazo Smith puede distinguir entre ganancias ordinarias y extraordinarias. En el corto plazo, la diferencia entre el precio de mercado y natural debido a movimientos de demanda y oferta dan lugar a pérdidas y ganancias extraordinarias. En el largo plazo, sin embargo, solo persisten las ganancias ordinarias, el mínimo necesario para que la producción continúe sin atraer competidores de otros sectores.

De este modo Smith puede ofrecer una explicación de proceso de mercado hacia el equilibrio en el largo plazo. Aquellas actividades que en el corto plazo se benefician con ganancias extraordinarias atraen a capitalistas que sufren pérdidas económicas. De este modo, a medida que nuevos competidores entran a un mercado con ganancias extraordinarias, las mismas comienzan a diluirse hasta que eventualmente solo quedan las ganancias ordinarias. Es

---

[6] Smith (1978, p. 358). Soluciones similares habían sido ofrecidas con anterioridad a Smith, véase J.C. Cachanosky (1994).

decir, el productor no solo compite con otros productores efectivos que se encuentran en el mercado, también lo hace con competidores potenciales que pueden sumarse al mercado en cualquier momento. Por el contrario, en aquel mercado donde los productores se retiran para evitar las pérdidas, las mismas comienzan a disminuir hasta que se llega al nivel de ganancias ordinarias. En el largo plazo, dado que todos los mercados ofrecen ganancias ordinarias no hay más incentivos para cambiar de actividades. De este modo, movimientos de demanda y oferta en el corto plazo determinan los precios relativos y las ganancias y pérdidas económicas. A medida que los productores van de un mercado a otro, el aumento de producción en los mercados con ganancias y la disminución de producción en los mercados con pérdidas, contribuyen a eliminar las ganancias extraordinarias y las pérdidas.

Es importante notar que Smith no poseía una teoría de trabajo-precio, sino una teoría de costo-precio, donde el costo se conforma por los tres factores de producción. ¿De dónde, entonces, proviene la idea de trabajo-precio asociada a Smith? En parte del tratamiento que Smith da al problema de movimientos en el valor de cambio real de los bienes en el tiempo. Es decir, el precio en términos reales, no nominales. Smith, sin embargo, no poseía deflactores de inflación como los que tenemos hoy día, por lo tanto se basa en las horas de trabajo necesarias como guía. Es decir, para aislar fluctuaciones del precio del dinero de cambios reales en la producción, hay que observar las horas de trabajo. Si bien Smith reconoce que esta medida posee problemas y es imperfecta, Smith no estaba afirmando que las horas de trabajo son las que dan valor de cambio a los bienes, sino que las usa como una unidad de medida para rastrear cambios en la economía por detrás de las oscilaciones monetarias. Si pensamos en una sociedad primitiva, argumenta Smith, dado que no había bienes de capital, el costo de producción se puede resumir en las horas de trabajo. Por lo tanto, en las sociedades primitivas el tiempo de trabajo era referencia central, y por ello Smith lo consideraba la primera fuente de precio. Por ejemplo, si producir un par zapatos en esta sociedad primitiva requiere una hora de trabajo, y producir un traje 10 horas, entonces no habría interés en intercambiar un par de zapatos por un traje, es mejor dedicarse a producir pares de zapatos, comprar trajes y ahorrarse 9 horas de trabajo. Para que no haya oportunidad de arbitraje el ratio de cambio debe ser 10 zapatos por 1 traje. Es en este contexto imaginario donde las horas de trabajo pueden ser guía del costo de oportunidad para el individuo. Las horas de trabajo, entonces, eran una unidad de medida, no el origen del valor de cambio del mismo modo que los grados centígrados o Fahrenheit son una unidad de medida y no el determinante de la temperatura.

Para Smith, por lo tanto, medida y determinantes del valor de cambio son dos aspectos distintos. El primero se basa en horas de trabajo y el segundo

posee tres componentes, tierra, capital y trabajo. Pero esta estructura de costo-precio llevó a los clásicos a desarrollar una teoría de precios encerrada en un razonamiento circular. Los costos determinan los precios, pero dado que los costos son precios es necesario continuar el análisis para explicar cómo se determinan los costos. Al continuar con este análisis, la conclusión es que los precios determinan los costos. El siguiente ejemplo ilustra este problema. Un agricultor que produce alimentos va a ver su precio determinado en el largo plazo por los costos de producción. Pero los costos de producción son también precios. Al explicar estos precios debemos hacer referencia a sus costos. El costo del trabajo, por ejemplo, va a depender de su costo, del cual el alimento es un componente central. Cuánto pagar al factor trabajo depende de cuánto sea el costo de los alimentos que el agricultor necesita para alimentar a su familia. De este modo, el precio final de los alimentos depende del costo del factor trabajo, que a su vez depende del costo de los alimentos.

Esto, por supuesto, es una teoría con un serio problema. En última instancia no se están explicando los precios. Si rastreamos los costos hacia atrás podemos encontrarnos con un razonamiento circular o con una regresión sin fin. En el caso de una regresión sin fin es necesario asumir un punto de partida, pero en ese caso se está asumiendo el precio en lugar de explicarlo. Sin embargo, este no era un problema del todo desconocido para los clásicos. El gobernador Thomas Pownall, por ejemplo, menciona este problema en la teoría de precios a Smith en una carta enviada el 25 de septiembre de 1776. Como veremos más adelante, J.B. Say también se preocupa por este problema.

Smith, por lo tanto, no poseía una teoría de valor-trabajo. En primer lugar, Smith, como el resto de los clásicos, poseía una teoría de precios, pero no una clara teoría de valor de uso. Sería más preciso, o menos proclive a errores de interpretación, referirse a una teoría de costo-precio. Para Smith los determinantes del precio natural o de largo plazo eran la tierra, el capital y el trabajo. La estructura de los clásicos se basaba en una teoría de costo-precio. Es dentro de esta estructura uno de los lugares donde los clásicos plantean diferencias entre ellos.

II. DAVID RICARDO

Uno de los aportes de Ricardo fue comenzar a sistematizar las ideas de Smith, su obra principal es *Principles of Political Economy and Taxation* (1817). A Ricardo se le reconocen aportes como la equivalencia Ricardiana y el análisis de las ventajas comparativas, en lugar de absolutas, como argumento a favor del libre comercio. Las ventajas comparativas, en particular, son un aspecto central

de los beneficios que surgen de los intercambios. Si hay diferencias en costos de oportunidad, entonces abrirse al comercio internacional resulta en beneficios para todas las partes incluso si una de las partes posee menos capacidad productiva en todas las industrias e incluso si no hay movilidad de factores de producción.[7] Este fue un argumento central y fuerte en el debate con el mercantilismo. Sin embargo, de la obra de Ricardo es de donde surgen las mayores confusiones sobre la teoría del valor-trabajo como aspecto distintivo de los clásicos. La idea de que los clásicos poseían una teoría del valor-trabajo es incorrecta en el caso de Smith, y también lo es en el caso de Ricardo.

1. El Mercantilismo y las Ventajas Comparativas

Uno de los aspectos más contra-intuitivos, y a la vez más importantes, en economía es el de ventajas comparativas. Este es un aspecto en el que Ricardo ofrece un avance respecto a Smith, el cual se circunscribe en el debate con el mercantilismo.

El mercantilismo, en sí, no fue una escuela de pensamiento, como lo pudo haber sido la clásica, o lo son la neoclásica y austriaca hoy día. El mercantilismo se refiere a la opinión generalizada de la época según la cual para que un país crezca y se desarrolle es necesario que exporte más de lo que importa. Con el surgimiento de los burgueses y los primeros comerciantes, los reyes y nobles necesitados de recursos se inspiran en la misma idea, así como el comerciante vende más de lo que compra para tener éxito, entonces la nación debe hacer lo mismo. A nivel nación esto se tradujo en que las exportaciones debían ser mayores a las importaciones. Esto llevó a regulaciones y restricciones a las importaciones, las cuales se traducen en dificultades para exportar.

Varias objeciones se plantearon al mercantilismo. La riqueza, por ejemplo, no está en el dinero en sí, sino en la producción de bienes. La producción agrícola en aquella época era una de las actividades más importantes. De allí que se asociase la riqueza con la cantidad y calidad de tierra que se poseía. Los fisiócratas, por ejemplo, veían en la tierra el origen de la riqueza.

David Hume muestra, en un ejercicio sencillo, que las importaciones y exportaciones tienden a igualarse. Supongamos que hay dos países, A y B, cuyo medio de cambio es el oro. El nivel de precios en ambos países es el mismo. Si el país A logra exportar más de lo que importan, entonces el

---

[7] Si una región posee menos capacidad productiva en todas las industrias y hay movilidad de los factores de producción, entonces los factores de producción migran a otras regiones. Pero de no haber movilidad, ambas partes, la de mayor capacidad productiva y la de menor capacidad productiva pueden beneficiarse mutuamente si sus costos de oportunidad difieren.

resultado neto es una salida de bienes y una entrada de oro. En el país B, el resultado neto es el opuesto, una entrada de bienes y una salida de oro. Por lo tanto, el nivel de precios en A debe subir y el nivel de precios en B debe bajar. Dado que los precios se han modificado, ahora es más económico comprar los bienes en el país B que en el país A, revirtiéndose la situación anterior hasta que se vuelve al equilibrio.[8]

Smith ofrece los beneficios de la división del trabajo. Si para aumentar el bienestar hay que tener más bienes y servicios, entonces es preferible el resultado de la división del trabajo a aislarse y cerrarse al mundo. De este modo, si Inglaterra es mejor produciendo alimentos y Francia es mejor produciendo vinos, entonces ambos países estarían mejor dividiendo el trabajo entre ellos. Inglaterra produce alimentos y Francia vino, luego intercambian entre ellos vino por alimentos. Dado que cada uno de ellos se dedica a lo que es mejor, entonces ambos países pueden estar mejor. No son, entonces, restricciones al comercio lo que se necesita, sino apertura comercial.

¿Qué sucede, sin embargo, si resulta ser que uno de los países es menos productivo tanto en alimentos como en vinos? Es decir, si hay un país productivo y un país improductivo. Es claro que si el improductivo logra asociarse al productivo recibirá algunos beneficios de dicha asociación. Pero cuál es el beneficio para un país productivo si decide asociarse con un improductivo. El aporte de Ricardo se basa en mostrar que en la medida que haya diferentes costos de oportunidad, entonces ambos países pueden beneficiarse de la división del trabajo, incluso si uno es menor productivo en todos los frentes.

El siguiente ejemplo puede captura esta idea de modo simple. Supongamos un cantante de ópera vive en una casa con un jardín que requiere de cuidados semanales. Este cantante, a su vez, es un excelente jardinero y es capaz de cortar el césped de su jardín en una hora. Si en cambio desea contratar a un jardinero, dado que no es tan productivo como él, debe pagarle por dos horas de trabajo. En este caso, el cantante de ópera es más productivo en términos absolutos como músico y como jardinero respecto al jardinero. Sin embargo, en términos relativos, el cantante es mucho mejor músico que lo que es el jardinero, por lo tanto sus costos de oportunidad no son iguales. Por una sesión de ópera, el cantante gana 10.000$, mientras que la hora de trabajo de jardinería cuesta 100$. El costo de oportunidad del músico es renunciar a los diez mil pesos para trabajar en el jardín en lugar de contratar al jardinero por dos horas y quedarse con la diferencia, 9.800$. El músico, por lo tanto, puede incrementar sus ingresos contratando a alguien más ineficiente que él dado que le libera tiempo para dedicarle más tiempo a aquello en lo que es relativamente más productivo.

---

[8] Véase Hume (1777, Parte II, Capítulo V).

El argumento de Ricardo, por lo tanto, implica que en casos donde un país es como el cantante de ópera, también conviene abrirse al comercio en lugar de tomar una postura mercantilista. Hoy día, los modelos de comercio internacional son variaciones y modificaciones sobre las ventajas comparativas de Ricardo.

Una breve aclaración, sin embargo, puede ser importante. En primer lugar, la ley de ventajas comparativas asume que los bienes de consumo pueden comerciarse entre países pero que los factores de producción no son transables. Esto, que puede parecer una restricción, actualmente refuerza el argumento de Ricardo. Incluso cuando no es posible mover los factores de producción a zonas más productivas la división del trabajo sigue siendo beneficiosa. En segundo lugar, los manuales contemporáneos de economía presentar esta ley con casos como el caso del cantante de ópera. Estos ejemplos, sin embargo, asumen rendimientos constantes a escala. En otras palabras, cada país posee una frontera de posibilidades de producción lineal en lugar de curva. En la medida que los países posean fronteras de posibilidades de producción con distinta pendiente (costo de oportunidad), entonces se pueden obtener beneficios con división del trabajo. Asumir rendimientos constantes, sin embargo, nos lleva a soluciones de esquina. Donde cada país produce únicamente un bien y el otro país produce el otro. En la medida que haya rendimientos decrecientes, entonces la división del trabajo puede no resultar en una solución de esquina; esto, sin embargo, no es una contradicción a la ley de ventajas comparativas, sino que captura los costos marginales crecientes.

En segundo lugar, dado que la cantidad de bienes y servicios que se producen es un número muy superior a dos, la probabilidad de que todos los costos de oportunidad coincidan es menor, si no despreciable.

2. Teoría de Precios

Para Ricardo, los determinantes del precio eran el trabajo y capital, pero no la tierra. Es decir, Ricardo plantea una estructura similar a la de Smith pero con un determinante menos. La tierra, sin embargo, también posee ingresos. Pero si estos ingresos no provienen por ser determinantes del precio, ¿de dónde surgen? Es aquí donde Ricardo contribuye con el concepto de rendimientos marginales en la tierra, o renta Ricardiana. Dado que no todas las tierras son igual de productivas, la renta de la tierra surge de la diferencia de la productividad de cada terreno con el del terreno marginal.

Supongamos que de las tierras utilizadas, la menos productiva puede generar un ingreso de $1.000. Aquellos terrenos que no puedan producir lo suficiente para generar estos ingresos no serán utilizados dado que resultarán

en pérdidas (requieren demasiadas horas de trabajo). En cambio, los terrenos que son capaces de producir más que este terreno serán utilizados y el ingreso será la diferencia entre la renta y lo producido. En equilibrio, la competencia entre productores llevará a que la renta sea de $1.000. Luego, la renta de las otras tierras utilizadas será la diferencia sobre este costo. El dueño del terreno marginal no aceptará un pago menor a $1.000 dado que puede encontrar otros productores dispuestos a alquilar el terreno hasta un precio de $1.000. Por el otro lado, si hay suficientes tierras, entonces el terrateniente no puede ofrecer una renta mayor a $1.000 sin perder a su cliente.

¿De dónde surge la confusión respecto a una teoría de valor-trabajo en Ricardo? Puede ser entendible que en nuevas disciplinas, o programas de investigación, la terminología no se encuentre del todo desarrollada y esto se preste a confusión, como es el caso de los textos clásicos. De modo similar a Smith, el uso del término valor para referirse a distintos conceptos contribuye a la confusión, aunque una lectura cuidadosa permite identificar el sentido utilizado por el autor. Por otro lado, Ricardo también hace uso de ejemplos asumiendo capital constante, en cuyo caso cambios en la cantidad de trabajo se traducen en cambios en el producto. Esto, sin embargo, no implica que el trabajo sea el único determinante del precio. No es raro encontrar referencias a Ricardo en los modelos basados en *labor-theory* donde el único factor de producción es el trabajo y el valor del producto se iguala con el valor del que se toma como único factor de producción. Esto es un ejemplo de errores de interpretación en autores centrales en la historia del pensamiento económico.

Ricardo, igual que Smith, no posee una teoría del valor-trabajo. Posee una teoría de costo-precio. Dado que Ricardo sigue la misma estructura que Smith, Ricardo también cae en el problema de razonamiento circular en su teoría de precios.

III. KARL MARX

Karl Marx es uno de los autores clásicos más controvertidos y polémicos. Así como no es lo mismo Keynes que el Keynesianismo, Marx y el Marxismo tampoco son necesariamente lo mismo. Sin embargo, en esta introducción nos referiremos a los mismos aspectos a los que hemos hecho referencia en Smith y Ricardo.

1. Teoría de Precios y la Plusvalía

Karl Marx, como clásico, posee una estructura similar en su teoría de precios a la de Smith y Ricardo. La diferencia fundamental es que para Marx el único determinante del valor de cambio es el trabajo. El primer tomo de *El Capital* se publica en 1867, solo tres años antes del desarrollo de la teoría del valor marginal. Marx murió en 1888, el segundo y tercer tomo fue publicado por Engels, quedando en seguidores de Marx ofrecer una respuesta a la teoría del valor marginal. Para Marx, igual que para Ricardo y Smith, para que un bien tenga valor de cambio debe tener valor de uso, por más que no haya una teoría desarrollada sobre el valor de uso.

Así como Ricardo, al dejar fuera la tierra de los determinantes del precio natural tuvo que recurrir a una explicación sobre los ingresos de la tierra, Marx necesita explicar los ingresos al capital dado que el mismo no es determinante del precio. Lo que para Ricardo son los rendimientos marginales de la tierra, para Marx es la plusvalía. En Ricardo, aquel ingreso que va a la tierra por fuera del sistema costo-precio se debe a distintos rendimientos. El capitalista en Marx cumple el rol del terrateniente en Ricardo al quedarse con una parte de la riqueza que no ha producido. El rol de la plusvalía es explicar este fenómeno.

En el caso de Smith y Ricardo, el capitalista obtiene un ingreso al vender un bien a su precio natural dado que el capital es parte del determinante del precio, le corresponde una parte de la riqueza generada. En el caso de Marx, el precio natural debe ser explicado únicamente por el trabajo. El capitalista, entonces, solo puede recibir un beneficio si paga al factor trabajo un monto menor al de su aporte, dando origen al problema de la plusvalía. Dado este problema, el trabajador debe producir el «trabajo necesario» para vivir y además debe producir el «trabajo excedente», por el cual no recibe ingresos y el capitalista se queda en concepto de plusvalía. En otras palabras, el trabajo excedente es trabajo gratis.

En el caso de Marx sí hay una relación valor-trabajo, si por valor entendemos valor de cambio y no valor de uso. Marx, debe tenerse presente, se basa en el concepto de trabajo socialmente necesario para producir un bien. Criticar la teoría de Marx porque pensamos que levantar un diamante que hemos encontrado en el piso requiere muy poco trabajo, a pesar de lo cual puede venderse caro en el mercado, no contempla correctamente la postura de Marx. No es el trabajo necesario para obtener un diamante en particular lo que afecta su precio, sino el trabajo socialmente necesario para producir diamantes. El trabajo socialmente necesario es un promedio, donde se encuentran tanto el trabajado eficiente como el ineficiente. De allí que un caso particular, como levantar un diamante del piso, no es representativo.

Pero el esquema de Marx plantea algunas dificultades. El capitalista que desea incrementar sus ingresos debería incrementar la cantidad de empleados de donde extraer una mayor plusvalía. Sin embargo, los proyectos más intensivos en uso de capital eran los que generaban mayores ingresos a los capitalistas, no los proyectos trabajo intensivos. En otras palabras, los capitalistas incrementaban sus ingresos al incrementar su inversión de capital, no al incrementar la cantidad de trabajo. Dado que el capital no genera riqueza, esto no podría ser posible sin reducir el salario de los trabajadores para incrementar la plusvalía per cápita. Marx reconoció que las conclusiones de la plusvalía se encontraban en clara contradicción con lo que se observaba en cualquier mercado. En el primer tomo Marx indica que resolver esta contradicción requiere de una gran cantidad de «eslabones», una solución a este problema quedó pendiente incluso en los tomos segundo y tercero.

En su teoría del precio, Marx fue un clásico como lo fueron Smith y Ricardo. Los tres plantearon una misma estructura, las diferencias se encontraba en los componentes determinantes del precio natural. Pero dado que los tres compartían el mismo esquema general en su teoría de precios, los tres se encontraban frente a problemas de razonamiento circular del cual no pudieron escapar. El siguiente cuadro muestra los determinantes de precios para Smith, Ricardo y Marx.

	Trabajo	Capital	Tierra
Smith	X	X	X
Ricardo	X	X	
Marx	X		

IV. JEAN BAPTISTE SAY

Jean Baptiste Say posee contribuciones centrales a la teoría económica. Algunas de ellas relevantes en su contexto, pero otras persisten en el tiempo, incluso centrales hoy día. Su obra principal es su *Tratado de Economía Política* (1803).

1. El Empresario y la Teoría de Precios

Say no se encontraba del todo satisfecho con la teoría del costo-precio. Es la asignación de valor de uso a los bienes lo que justifica que se está dispuesto a incurrir en costos de producción. Say intenta dar mayor participación al

valor de uso en la determinación de los precios. Si el valor de uso es elevado, entonces el valor de cambio es alto y esto permite cubrir el costo de producción de dicho bien. Say mantiene la estructura de los clásicos, pero con mayor énfasis en el valor de uso. Say, sin embargo, no desarrolla una teoría de valor asociada a la teoría de los precios, como fue el caso de los marginalistas.

Say, sin embargo, realiza una distinción importante, distingue entre el empresario y el capitalista. Con esta separación, Say ofrece una solución al problema de la teoría de los precios de la siguiente manera. El empresario es un especulador que adquiere los servicios de los factores de producción porque espera vender el producto a un precio que permita cubrir los costos. En otras palabras, el empresario que contrata factores de producción lo hace no en base al precio del bien, sino al precio esperado del bien. De este modo, los costos de producción son financiados en base a precios esperados. Say introduce el problema de expectativas en la teoría de precios.

Se podría decir que Say se planteó un buen esquema para resolver el problema, haciendo aportes importantes en el camino, sin embargo su solución no logra eliminar del todo el problema al faltarle el aspecto marginal a la teoría del valor de uso. En Say, el valor de uso cambia el nivel de costos que se puede incurrir. Es recién con la teoría del valor marginal cuando es claro que los costos dependen del precio de los bienes de consumo, dando vuelta 180 grados la relación costo-precio. En otras palabras, a Say le faltó formalizar la teoría de la imputación, para lo cual es necesaria la teoría del valor marginal.

2. Ley de Say

La Ley de Say, o Ley de los Mercados de Say, es una contribución central que ha perdurado en el tiempo. La Ley de Say recorre el centro de la teoría económica afectando desde aspectos básicos de la economía hasta dificultades en los ciclos económicos.

La Ley de Say sostiene que es la oferta la generadora de demanda, y no la demanda la que genera oferta. Para ver esto con mayor claridad es importante abrir la demanda en sus dos componentes. Necesidad (o preferencias), y poder de compra. Que una persona desee comprar una Ferrari, no quiere decir que pueda demandar un auto si no ofrece nada a cambio. Su efecto en la demanda de autos Ferrari es nulo. Aquello que puede ofrecer para demandar bienes determina su poder de compra. De modo tal que su demanda depende del poder de compra de su oferta. Aquel que quiere demandar un bien o servicio sin ofrecer nada a cambio no tendrá éxito.

Esto no quiere decir que cualquier oferta genera demanda. Sino que es el valor que el mercado asigna a lo que se ofrece lo que luego permite demandar bienes y servicios en el mercado. Un productor que desea ofrecer autos que no funcionan no podrá demandar una gran cantidad de bienes a cambio dado el bajo valor que el mercado asigna a su producto. En otras palabras, el poder de compra de la oferta es la otra cara de la moneda de la demanda que uno puede ejercer en el mercado.

Esto lleva a una conclusión importante. No puede haber en el mercado un problema de sobre-producción agregada, dado que toda oferta posee una similar magnitud de demanda como contrapartida. Al ofrecer se está demandando algo a cambio. Lo que sí puede suceder es que haya excesos de demanda u oferta en mercados particulares, los cuales provocan escaseces en otros mercados. Por ejemplo, un exceso de oferta de viviendas en un boom inmobiliario implica un sub-oferta de otros bienes y servicios en otros mercados. Esto implica que las crisis económicas no se deben a problemas de sobre-producción, sino a distorsiones entre mercados. Este es el motivo por el cual Keynes, años más tarde, necesita criticar la Ley de Say para avanzar en sus teorías, especialmente en la idea que es a través de la demanda agregada que una economía se recupera.

En el caso del trueque la Ley de Say es clara y directa, la oferta de un bien es la demanda de otro bien. La Ley de Say es igual de válida en presencia de intercambios monetarios. El argumento de Say consistía en que es un incremento en la oferta de bienes, y no la cantidad de dinero, lo que provoca aumentos en la demanda. Un aumento en la cantidad de dinero altera el nivel de precios, pero no la cantidad demandada. Esto también se ve claramente si pensamos en el dinero como un bien más en el mercado. La mayor oferta de dinero permite incrementar la demanda de bienes y servicios, lo cual lleva a un incremento en el nivel de precios. Esto implica una caída en el precio del dinero. En otras palabras, al incrementarse la cantidad de dinero el precio relativo del dinero respecto a bienes y servicios disminuye. Esto no es una violación de la Ley de Say, esto es justamente lo que la ley de Say sostiene. Solo es posible violar la Ley de Say de manera transitoria en la medida en que no se considere al dinero como un bien y sea algo exógeno al sistema. En ese caso puede haber un aumento en el poder de compra al incrementar la cantidad de bienes y servicios dado que el dinero no es considerado un bien. No hay motivos, sin embargo, para no considerar al dinero un bien más en el mercado. Si los bienes tienen un precio en términos de dinero, entonces el dinero tiene un precio en término de bienes y servicios; si el dinero tiene precio, entonces es un bien más en el mercado.

Dinero metálico como el oro y la plata claramente califican como bienes, dado que además de poder ser utilizados como bienes de cambio pueden ser

utilizados para consumo o como factores de producción. El dinero fiat, al ser solo un bien de cambio y no un bien de consumo, puede dar la impresión de no pertenecer a la familia de bienes y servicios. Sin embargo, en la medida que sea valuado y demandado por el mercado es un bien económico más.

La Ley de Say tampoco ha estado libre de errores de interpretación. Las expresiones contemporáneas de la Ley de Say, por ejemplo en manuales de texto, dan a entender la Ley de Say en un sentido estático o de equilibrio. Say, sin embargo, estaba hablando en el contexto de un proceso de mercado, como hacían los clásicos y continuaron haciendo los Austriacos. La economía estática y el análisis de las condiciones de equilibrio son más una novedad de la economía formal y matemática post marginalismo que un rasgo distintivo de los clásicos.

Distinto es el caso de la Ley de Walras que sí habla de mercados en equilibrio. Según la Ley de Walras si todos menos un mercado se encuentra en equilibrio, entonces el mercado restante también debe estarlo. Claramente hay un relación con la Ley de Say, dado que no hay excesos en todos menos un mercado, entonces no puede haberlo en el último. La Ley de Say, sin embargo, es más flexible y general. En primer lugar no requiere equilibrios en los mercados, si no que no permite sobreproducción generalizada. En segundo lugar, la Ley de Say no implica un equilibrio estático, sino un proceso de mercado, mientras que la Ley de Walras implica un contexto de equilibrio estático.[9]

V. JOHN STUART MILL

John Stuart Mill fue el último de los clásicos. Con Mill la economía clásica llega a su momento de mayor exposición y prestigio. Mill realizó algunas contribuciones importantes y también introdujo algunos errores en el análisis. Su *Principles of Political Economy* (1848) es su obra principal, la cual y tuvo seis ediciones posteriores (1849, 1852, 1857, 1862, 1865 y 1871).

1. Producción y Distribución

La separación entre las leyes de producción y las leyes de distribución es una diferencia de Mill con el resto de los clásicos. Para los economistas clásicos, las leyes de la economía no eran un invento humano o creación del soberano, el mercado era un orden espontáneo cuyas leyes debían ser descubiertas.

---

[9] Sobre la Ley de Say véase Baumol (1999), J.C. Cachanosky (2002), Horwitz (2003) y Mises (1952).

La producción y distribución de bienes y servicios respondían a estas leyes. Mill, sin embargo, separa los dos procesos al sostener que las leyes de la producción podían administrarse a través de leyes humanas. No es que el resto de los clásicos no distinguían los dos procesos, sino que ambas se regían por las leyes económicas.

Si bien la distinción no es del todo correcta, dado que producción y distribución suceden en simultáneo, o son dos aspectos de un mismo fenómeno, fue Mill quien separó la naturaleza de ambos procesos. Si la distribución puede acomodarse según leyes humanas, ¿por qué no dejar la producción al mercado y luego distribuir la producción a través de leyes específicas? Si ese es el caso, entonces se podrían hacer políticas de redistribución sin afectar la las leyes de la producción, ambos fenómenos serían separables.

2. Demanda y Cantidad Demandada

Diferenciar entre demanda y cantidad demandada es uno de los aportes más importantes de Mill. Los clásicos se referían a cambios en demanda y cambios en la cantidad demandada sin distinguir ambos fenómenos. Mientras un cambio en la cantidad demandada implica un movimiento a lo largo de la curva de demanda ante un cambio de precio, un cambio en la demanda implica un movimiento de la curva de demanda.

Esto permite explicar por qué un aumento en el precio resulta en una disminución en la cantidad de transacciones, pero en otros casos se observa un mayor número de transacciones con un precio superior. En este caso un aumento en la demanda, por ejemplo por mayores ingresos o un incremento en la población, implica un incremento en el precio, mientras que el efecto de un aumento en el precio es disminuir la cantidad demandada. El aumento en demanda permite explicar por qué cantidad demanda y precio pueden moverse en la misma dirección. Si bien Mill no desarrolla este tema con curvas de demanda y oferta, Mill plantea esta distinción para aclarar ambigüedades al referirse a ambos fenómenos con el mismo término.

El trabajo de Mill fue referencia central del pensamiento clásico, el éxito de su obra se refleja en sus siete ediciones. Mill, sin embargo, no pudo escapar al problema circular en la teoría de los precios. Mill sostiene en su trabajo que no hay nada más que decir sobre las leyes del valor, que la teoría esta completa. Mill mantuvo esta frase en las distintas ediciones de su libro, inclusive la edición de 1871, año en que se publica la teoría del valor marginal.

VI. DE LOS CLÁSICOS AL MARGINALISMO

Si bien no entraremos en los detalles de la teoría del valor marginal, sí es necesario explicar su importancia en la historia del pensamiento económico. La teoría clásica, a pesar de los errores en la teoría del precio, ofrecía teorías que explicaban el proceso de mercado. Pero una falla en la teoría de precios es una falla en el aspecto central de la teoría. El fenómeno de los precios es el punto central que la economía debe poder explicar.

La teoría del valor marginal vino a solucionar este problema. Dado que los clásicos intentaban explicar precios con costos, que son otros precios, tarde o temprano se iban a ver envueltos en un razonamiento circular u ofreciendo un supuesto como solución. La teoría del valor marginal, es un aspecto exógeno que permite romper con este círculo. El impacto no fue menor. La teoría marginal es a la economía lo que la revolución copernicana fue a la Astronomía. La teoría de precios se invirtió, siendo los precios los que determinan los costos. Las valoraciones marginales determinan los precios de los bienes de consumo, es sobre estos precios que los productores deben basar sus decisiones de producción. El poder de demanda de factores de producción está limitado por el precio de los bienes de consumo, que dependen de la utilidad marginal.

No se puede comprender la importancia de la teoría del valor marginal sin comprender la teoría de precios de los clásicos y cuáles eran y no eran sus limitaciones. La aparente falta de interés en economía por la historia del pensamiento económico lleva a confusiones y errores de interpretación que luego afectan las teorías contemporáneas. Si no se comprende el pensamiento clásico, y por ende no se comprende la contribución de la teoría del valor marginal, entonces esta teoría comienza a verse desvirtuada o a utilizarse de manera incorrecta.

Los marginalistas, Carl Menger, Stanley Jevons y Leon Walras tenían en claro el problema a resolver. Fueron las segundas generaciones, y posteriores, las que comenzaron a desviarse del programa de investigación de los clásicos. Salvo Böhm-Bawerk y la Escuela Austriaca, que podría interpretarse como una continuación del programa de investigación de los clásicos, la economía post-marginalista comenzó a preocuparse no por el proceso espontáneo de mercado, sino por las condiciones de equilibrio. La utilidad marginal pasó a ser utilizada en el contexto de equilibrio estático, un problema distinto al que los clásicos y marginalistas intentaban dar respuesta.

VII. CONCLUSIONES

La economía clásica, a pesar de sus errores, ofrece explicaciones bien orientadas sobre el proceso de mercado. El prestigio que pensadores como Smith, Ricardo, J.B. Say y Mill entre otros poseen aún hoy día se debe a que sus teorías, si bien con errores, a veces ambiguas y sin falta de contradicciones, eran elaboradas y profundas.

Los errores de interpretación, en lo que respecta a sus teorías de precio y valor, distraen la atención de sus contribuciones y de los errores que merecen mayor atención. Estos problemas, sin embargo, también afectan la interpretación de teorías posteriores. No es casualidad que la teoría del valor marginal para los Austriacos, más interesados en problemas de historia del pensamiento económico, sea distinta a la teoría del valor marginal en la síntesis neoclásica. Tanto de los errores, como de los aciertos, se puede aprender del pensamiento clásico.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BASTIAT, F. (1848): *Selected Essays on Political Economy*. Irvington on Hudson: The Foundation for Economic Education.

BLAUG, M. (2001): «No History of Ideas, Please, We're Economists», en *Journal of Economic Perspectives*, *15*(1), pp. 145-164.

CACHANOSKY, J.C. (1994): «Historia de las Teorías del Valor y del Precio I», en *Libertas*, *20* (mayo).

– (1995): «Historia de las Teorías del Valor y del Precio II», en *Libertas*, *22* (mayo).

– (2002): «Crisis Económicas: Causas y Consecuencias», en *Libertas*, *36* (mayo).

CANTILLON, R. (1755): *Essai Sur La Nature du Commerce en Général*, Londres: Frank Cass and Company Ltd.

EVENSKY, J. (2005): «Adam Smith's Theory of Moral Sentiments: On Morals and Why They Matter to a Liberal Society of Free People and Free Markets», en *Journal of Economic Perspectives*, *19*(3), pp. 109-130.

HAYEK, F.A. (1973): *Law, Legislation and Liberty: Rules and Order*, 3. vols., Chicago: The University of Chicago Press.

– (1985): «Richard Cantillon», en *Journal of Libertarian Studies*, *VII*(2), pp. 217-247.

HORWITZ, S. (2003): «Say's Law of Markets: An Austrian Appreciation», en S. Kates (ed.), *Two Hundred Years of Say's Law: Essays on Economic Theory's Most Controversial Principle*, Northampton: Edward Elgar, pp. 82-98.

HORWITZ, S.G. (2001): «From Smith to Menger to Hayek. Liberalism in the Spontaneous-Order Tradition», en *The Independent Review*, *6*(1), pp. 81-97.
HUMBOLDT, W. VON (1854): *The Limits of State Action*, Indianapolis: Liberty Fund.
HUME, D. (1777): *Essays*, Indianapolis: Liberty Fund.
KIRZNER, I.M. (1960): *The Economic Point of View*, Kansas City: Sheed and Ward, Inc.
MARX, K. (1867): *Capital: A Critique of Political Economy. Volume I: The Process of Capitalist Production*, Chicago: Charles H. Kerr and Co.
– (1885): *Capital: A Critique of Political Economy. Volume II: The Process of Circulation of Capital*, Chicago: Charles H. Kerr and Co.
– (1894): *Capital: A Critique of Political Economy. Volume III: The Process of Capitalist Production as a Whole*, Chicago: Charles H. Kerr and Co.
MISES, L. VON (1927): *Liberalism in the Classical Tradition*, The Ludwig von Mises Institute. [Trad. esp.: *Liberalismo. La tradición clásica*, 6.ª ed., Unión Editorial, Madrid, 2011].
– (1952): *Planning for Freedom*, South Holland: Liberty Press. [Trad. esp.: *Planificación para la libertad*, Unión Editorial, Madrid, 2012].
RICARDO, D. (1821): *On the Principles of Political Economy and Taxation*, Library of Economics and Liberty. <http://www.econlib.org/library/Ricardo/ricP.html>.
SAY, J.B. (1855): *A Treatise on Political Economy; or the Production, Distribution, and Consumption of Wealth.*
SMITH, A. (1759): *The Theory of Moral Sentiments*, en *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith* (1982, vol. 1), Indianapolis: Liberty Fund.
– (1776): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, en *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith* (1979, vol. 2), Indianapolis: Liberty Classics.
– (1978): *Lectures on Jurisprudence*, en *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith* (1982, vol. V), Indianapolis: Liberty Fund.
– (1983): *Lectures on Rhetorics and Belles Letters Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith*, Indianapolis: Liberty Classics.
SMITH, V.L. (1998): «The Two Faces of Adam Smith», en *Southern Economic Journal*, *65*(1), pp. 1-19.

X.
MARX, EL ECONOMISTA
Joseph A. Schumpeter*

Como teórico de la economía, Marx fue ante todo un hombre verdaderamente informado. Tal vez parezca extraño que, tratándose de un autor a quien he calificado de genio y profeta, juzgue necesario dar tanta importancia a este aspecto. Pero es conveniente hacerlo así, porque los genios y los profetas no suelen sobresalir por su erudición profesional, y con frecuencia su originalidad, supuesto que la tengan, se debe precisamente a esa carencia. Sin embargo, en la obra económica de Marx nada hay que pueda ser atribuido a falta de información o de preparación en las técnicas del análisis teórico. Fue un voraz lector y un infatigable trabajador, a cuyo conocimiento escaparon muy pocas aportaciones científicas de importancia. Además, asimilaba todo cuanto leía, tratando de entender cualquier hecho o razonamiento con una pasión por los detalles totalmente insólita en un hombre habituado a abarcar con su mirada civilizaciones enteras y desarrollos seculares. Tanto al criticar y rechazar como al aceptar y coordinar, solía llegar al fondo de cada cuestión. Su *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*, que representa un monumento de celo teórico, constituye la prueba más destacada de esta característica suya. Es cierto que su obra se encamina a verificar una determinada concepción preanalítica (*vision*), pero ese constante esfuerzo por instruirse y por llegar a dominar todo cuanto fuera necesario contribuyó, en cierta medida, a liberarle de prejuicios y de objetivos extracientíficos. Para su poderosa inteligencia, incluso contra su propia voluntad, el interés que los problemas tenían por sí mismos estaba por encima de todas las demás cosas; y por mucho que pueda haber exagerado la importancia de sus *resultados* finales, el objetivo primordial de su esfuerzo consistió en perfeccionar los instrumentos de análisis ofrecidos por la ciencia de su tiempo, en resolver las dificultades lógicas planteadas y en construir, sobre los resultados así obtenidos, una teoría que por su naturaleza e intenciones, cualesquiera que sean sus deficiencias, puede calificarse verdaderamente de científica.

Es fácil comprender la razón por la cual tanto sus partidarios como sus enemigos han interpretado de manera incorrecta la naturaleza de su contri-

---

* Este ensayo es un extracto de aquel publicado en el libro de Joseph A. Schumpeter, *10 Grandes Economistas de Marx a Keynes*, Alianza Editorial, Madrid, 1967. Originalmente publicado en Oxford University Press, Inc., Nueva York. Traducido al español por Ángel de Lucas.

bución en el campo puramente económico. Para sus partidarios, que veían en él algo muy superior al mero teórico profesional, habría sido casi una blasfemia dar demasiada prominencia a este aspecto de su sistema. Para sus enemigos, que se sentían agraviados por sus actitudes y por el marco de sus razonamientos teóricos, resultaba casi imposible admitir que Marx, en algunas partes de su obra, hubiese realizado ese tipo de trabajo que tanto valoran ellos mismos cuando procede de otras manos. Pero, además, el frío metal de la teoría económica aparece en las páginas de la obra marxista inmerso en una abundancia tal de expresiones ardientes, que llega a adquirir una temperatura que naturalmente no le corresponde. Por lo general, todos aquellos que consideran con desprecio las pretensiones de Marx como teórico en sentido científico, no tienen en cuenta, por supuesto, el verdadero pensamiento de este, sino precisamente esas mismas expresiones, su apasionado lenguaje y sus vehementes acusaciones contra la «explotación» y la «depauperación». Sin duda, todas estas cosas y otras muchas, como sus rencorosas insinuaciones o su vulgar comentario sobre lady Orkney,[1] representan una parte significativa de su exposición. El mismo Marx les concedió una gran importancia, y lo mismo han hecho tanto los creyentes en su doctrina como los incrédulos. En ellas reside la razón por la cual mucha gente insiste en considerar las tesis de Marx como algo que va más allá –e incluso como algo fundamentalmente diferente– de las tesis análogas de su maestro Ricardo. No obstante, en nada afectan a la naturaleza de su análisis.

Pero entonces, ¿Marx tuvo un maestro? Efectivamente. Para comprender en forma correcta la obra económica de este, hay que empezar reconociendo que, como teórico, fue discípulo de Ricardo. Y esto, no solo por el hecho de que tomase las tesis de Ricardo como punto de partida para su propio razonamiento, sino también –lo cual es mucho más significativo– porque fue precisamente a través de Ricardo como aprendió a teorizar. Siempre se sirvió de los instrumentos analíticos creados por Ricardo, y todos los problemas teóricos que se le plantearon procedían de las dificultades que encontró a lo largo de su profundo estudio de la obra de este y de las sugerencias para ulteriores investigaciones que de la misma extrajo. El propio Marx así lo reconoció en buena medida, aun cuando naturalmente no habría estado dispuesto a admitir que su actitud a este respecto fuese, sin más, la de un discípulo que acude a su maestro y, después de oírle hablar repetidas veces del exceso de población, de la población excedente y de los mecanismos que originan el exceso de población, regresa a casa para intentar desarrollar lo que ha escuchado. Quizás sea, pues, comprensible que en la controversia

[1] La amante de Guillermo III, el rey que, tan impopular en su propia época, había llegado a convertirse en tiempo de Marx en un ídolo de la burguesía inglesa.

sobre Marx ambas partes se hayan sentido poco dispuestos a admitir esta relación.

La influencia de Ricardo no fue la única que actuó sobre el pensamiento económico de Marx. Sin embargo, en un ensayo como el nuestro, solo es necesario mencionar otra más, la de Quesnay, de quien Marx tomó su fundamental concepción del proceso económico como un todo. Es posible también que debiera multitud de detalles y sugerencias a los autores ingleses que, entre 1800 y 1840, intentaron desarrollar la teoría del valor trabajo, pero para nuestros propósitos es suficiente la referencia a la corriente del pensamiento ricardiano. Hemos, pues, de omitir aquí el referirnos a los diversos autores (Sismondi, Rodbertus, John Stuart Mill) cuya obra es en muchos puntos paralela a la de Marx, a pesar de que este les manifestase una hostilidad inversamente proporcional a la distancia que le separaba de ellos, y hemos de omitir también todo aquello que no esté en relación con la línea fundamental del pensamiento marxista –así, por ejemplo, su contribución en el campo de la teoría monetaria, cuyo carácter es indudablemente poco sólido y de nivel inferior al alcanzado por Ricardo.

Pasemos ahora a resumir brevemente su pensamiento económico. Al hacerlo, nos veremos forzados de manera inevitable a ser injustos en muchos aspectos con la estructura general de *El Capital*, la cual, en parte inacabada y en parte destruida por certeros ataques, sigue irguiendo aún entre nosotros su ingente silueta.

1. De acuerdo con la corriente predominante entre los teóricos de su tiempo y aun de épocas posteriores, Marx hizo de la teoría del valor la piedra angular de su estructura teórica. Su teoría del valor es la misma que la de Ricardo. Contra esta opinión se ha manifestado una autoridad tan destacada como la del profesor Taussig, quien ha procurado siempre resaltar las diferencias existentes entre ambas. Es cierto que pueden observarse grandes diferencias en lo que se refiere a las expresiones, al método de deducción y a las implicaciones sociológicas; pero por lo que respecta a la tesis en sí –que lo único que interesa al teórico de hoy[2] ninguna diferencia existe. Tanto Ricardo como

[2] Puede discutirse, sin embargo, si esto es todo lo que interesaba al propio Marx. Marx padeció la misma ilusión que Aristóteles: que el valor, aunque es un factor en la determinación de los precios relativos, es, no obstante, algo que se diferencia de ellos, y que existe independientemente de los mismos y de las relaciones de cambio. La tesis de que el valor de una mercancía *es* la cantidad de trabajo incorporado en ella difícilmente puede significar otra cosa. Si esta interpretación es cierta, hay que admitir entonces que *existe* una diferencia entre Ricardo y Marx, puesto que para aquel los valores son simplemente valores de cambio o precios relativos. No es inútil que nos hayamos detenido a aclarar esto porque, si aceptásemos esta concepción del valor, gran parte de lo que nos parece insostenible e incluso sin sentido

Marx afirman que el valor de toda mercancía (en condiciones de equilibrio perfecto y de competencia perfecta) es proporcional a la cantidad de trabajo contenido en ella, siempre que dicho trabajo esté en concordancia con los patrones de eficiencia existentes en la producción (es decir, la «cantidad de trabajo socialmente necesario»). Ambos miden esta cantidad en horas de trabajo y emplean el mismo método para reducir a un mismo patrón los trabajos de diversa calidad. Uno y otro han de enfrentarse con las mismas dificultades iniciales inherentes a su análoga forma de abordar el tema (es decir, Marx las hace frente siguiendo las enseñanzas de Ricardo). Ni uno ni otro apuntan nada útil sobre el monopolio o, como ahora decimos, sobre la competencia imperfecta. Ambos arguyen las mismas razones frente a sus críticos; la única diferencia estriba en que las razones de Marx son menos corteses, más prolijas y más «filosóficas», en el peor sentido de la palabra.

Es bien conocido por todos el carácter insatisfactorio de esta teoría del valor. Pero hay que advertir que, en la dilatada discusión que sobre ella se ha desarrollado, ninguna de las dos partes tiene toda la razón, y que los adversarios de la teoría del valor-trabajo han hecho uso frecuentemente de argumentos incorrectos. La cuestión esencial no consiste en saber si el trabajo es o no el verdadero «origen» o «causa» del valor económico. Ciertamente tal cuestión puede tener un interés primordial para el filósofo social que quiera apoyar en esa teoría las pretensiones éticas sobre el producto, aspecto del problema al que ciertamente no fue indiferente el propio Marx. Sin embargo, para la economía como ciencia positiva, que ha de explicar o describir procesos reales, es mucho más importante saber si la teoría del valor-trabajo sirve como instrumento de análisis; y su verdadero fallo reside precisamente en su gran limitación para desempeñar esta función.

En primer lugar, fuera del supuesto de la competencia perfecta, su utilidad es totalmente nula. En segundo lugar, ni siquiera en tal supuesto puede cumplir *sin dificultades* su función analítica, salvo en el caso de que el trabajo sea considerado como el único factor de la producción y todo él, además, homogéneo.[3] Si alguna de estas dos condiciones no se verifica, es necesario

---

en la teoría de Marx dejaría de tener tal aspecto. Pero, por supuesto, no podemos hacerlo. Tampoco mejoraría la situación si, siguiendo a algunos marxólogos, adoptásemos el punto de vista de que el valor-trabajo, implique o no una «sustancia» bien definida, es concebido por Marx únicamente como instrumento para explicar la división del ingreso social global en ingreso del trabajo e ingreso del capital (siendo entonces una cuestión secundaria la teoría de los precios relativos individuales). Y esto es así porque la teoría marxista del valor, como inmediatamente veremos, tampoco logra cumplir este objetivo (aun suponiendo que la consecución del mismo pudiera separarse del problema de los precios particulares).

[3] La necesidad de admitir esta última condición es especialmente perturbadora. Dentro de la teoría del valor-trabajo pueden ser tenidas en cuenta aquellas diferencias cualitativas del

introducir supuestos adicionales, de modo que las dificultades analíticas van aumentando hasta llegar en seguida a un punto en que resultan insuperables. Así, pues, razonar a partir de la teoría del valor-trabajo equivale a hacerlo sobre un caso muy particular desprovisto de significación práctica, aun cuando pueda ser juzgada más favorablemente si se interpreta como una aproximación para explicar las tendencias históricas de los valores relativos. La teoría que vino a sustituirla –conocida en su forma primitiva, hoy ya anticuada, como teoría de la utilidad marginal– puede justamente reclamar para sí la condición de ser superior a aquella en muchos aspectos, pero el argumento decisivo en su favor reside en su mayor generalidad y en que puede ser aplicada por igual a los casos de monopolio y de competencia imperfecta, así como a aquellos otros en que se suponga la existencia de factores productivos distintos al trabajo o de trabajos de calidades y especies muy diferentes. Por otra parte, si en esta teoría de la utilidad marginal introducimos los supuestos restrictivos anteriormente mencionados, también se sigue de ella la proporcionalidad entre el valor y la cantidad de trabajo empleado.[4] Debe quedar, pues, fuera de toda duda que los marxistas han procedido de manera totalmente absurda al poner en tela de juicio, como intentaron hacer al principio, la validez de

---

trabajo que proceden del aprendizaje (destreza adquirida): entonces, a cada hora de trabajo especializado tendríamos que añadir la cuota correspondiente al trabajo que interviene en el proceso de aprendizaje, de tal modo que, sin abandonar el principio fundamental, podríamos equiparar la hora trabajada por un obrero especializado a un determinado múltiplo de la hora de trabajo sin especializar. Pero en el caso de diferencias «naturales» en la calidad de trabajo que tengan su origen en diferencias de la inteligencia, la fuerza de voluntad, el vigor físico o la agilidad, este método resulta ineficaz. Entonces se hace necesario recurrir a la diferencia de valor existente entre las horas trabajadas, respectivamente, por el trabajo naturalmente inferior y el naturalmente superior– un valor que no puede ser explicado con arreglo al principio de la cantidad de trabajo. Y esto es, precisamente, lo que hizo Ricardo: afirmar que esas diferencias cualitativas aparecerán de un modo u otro en la justa relación que les corresponde gracias a la acción del mecanismo del mercado, de tal manera que, después de todo, podremos decir que el trabajo realizado en una hora por el obrero A equivale a un múltiplo determinado del trabajo realizado por el obrero B. Ricardo, sin embargo, olvidaba por completo que, al razonar de esta forma, estaba introduciendo otro principio distinto de valoración abandonando de hecho el principio de la cantidad de trabajo, el cual se manifestaba de así ineficaz desde el principio, dentro de su propio ámbito, y antes de tener la posibilidad de hacerlo en virtud de la presencia de otros factores extraños al trabajo.

[4] Se desprende, en efecto, de la teoría de la utilidad marginal que, para que el equilibrio exista, cada factor debe ser distribuido entre sus posibles usos productivos de tal forma que la última unidad asignada a uno cualquiera de estos produzca el mismo valor que la última unidad asignada a cada uno de los restantes. Si el único factor existente fuera el trabajo de una sola especie y calidad, se deduciría de manera obvia que los valores relativos o precios de todas las mercancías habrían de ser proporcionales al número de horas-hombre contenidas en ellas, supuesto que se dieran la competencia y la movilidad perfectas.

la teoría de la utilidad marginal (que se oponía a la suya); pero debe advertirse también sobre lo incorrecto que resulte calificar de «errónea» a la teoría marxista del valor-trabajo. En cualquier caso, lo cierto es que dicha teoría está ya muerta y enterrada.

2. Aunque de la impresión de que ni Ricardo ni Marx llegaron a advertir plenamente todos los puntos débiles de la posición en que se colocaban al adoptar este punto de partida, no obstante percibieron algunos de ellos con bastante claridad. Ambos trataron, en particular, de resolver el problema de eliminar los servicios productivos que presentan los agentes naturales, servicios que, naturalmente, son desplazados del lugar que les corresponde en el proceso de producción y distribución por una teoría del valor que se funda únicamente en la cantidad de trabajo empleado. La conocida teoría ricardiana de la renta de la tierra es, en esencia, un intento de llevar a cabo tal eliminación, y lo mismo puede decirse de la teoría marxista. Ahora bien, toda dificultad desaparece en este punto tan pronto como se dispone de un aparato analítico capaz de considerar la renta de igual manera que los salarios. Por consiguiente, no es necesario añadir nada más respecto a los méritos o deméritos intrínsecos de la distinción marxista entre la renta absoluta y la renta diferencial, o respecto a la relación que tal doctrina tiene con la de Rodbertus.

Al margen de este problema de los agentes naturales, hay otra dificultad planteada por la existencia de aquel capital que está constituido por el conjunto de medios de producción que son, a su vez, bienes producidos. Para Ricardo la solución era muy sencilla: en su famosa sección IV del primer capítulo de sus *Principles*, sostiene, como cuestión de hecho, sin intentar siquiera ponerlo en duda, que siempre que se utilizan bienes de capital –como instalaciones, maquinaria, materias primas– en la producción de una mercancía, esta se venderá a un precio capaz de proporcionar un beneficio neto al propietario de aquellos bienes. Comprendió, además, claramente que este hecho está en alguna relación con el período de tiempo que media entre el momento que la inversión se realiza y la obtención de productos vendibles, y que esto originaría, siempre que tal período no sea el mismo para todas las industrias, que los valores efectivos de los productos no fueran proporcionales a la cantidad de horas de trabajo humano «contenidas» en ellos, incluyendo aquí las horas empleadas en producir los mismos bienes de capital. Ricardo se limitó a constatar este hecho indiferentemente como si, en lugar de contradecirlo, fuere una consecuencia de su tesis fundamental sobre el valor. Por lo demás, no pasó de aquí: solo tomó en consideración algunos problemas secundarios que a este respecto se suscitan, creyendo evidentemente que, a pesar de todo, su teoría seguía siendo válida para explicar los factores básicos determinantes del valor.

Marx, por su parte, también introdujo, aceptó y analizó este mismo hecho, cuya existencia nunca puso en duda. Igualmente se dio cuenta de que parecía estar en contradicción con la teoría del valor-trabajo; y, aunque aceptó plantear el problema en la misma forma en que lo había hecho Ricardo, puso de manifiesto el carácter inadecuado del tratamiento que este le dio. En consecuencia, se entregó al estudio minucioso de la cuestión, consagrando a ello casi tantos cientos de páginas como frases hacía dedicado Ricardo.

3. Al hacerlo así, no solo demostró tener una percepción mucho más aguda de la naturaleza del problema, sino que supo también perfeccionar los instrumentos conceptuales recibidos de Ricardo. Supo, por ejemplo, sustituir acertadamente la distinción ricardiana entre capital fijo y capital circulante por la de capital constante y capital variable (salarios), así como las rudimentarias nociones sobre la duración del proceso de producción, procedentes también de Ricardo, por el concepto más riguroso de «estructura orgánica del capital», que depende de la relación entre el capital constante y el variable. También se le deben otras muchas contribuciones a la teoría del capital. Aquí, sin embargo, nos limitaremos a la explicación que dio del rendimiento neto del capital, esto es, a su «teoría de la explotación».

Las masas no siempre se han sentido frustradas y explotadas. Pero los intelectuales que se han constituido en sus intérpretes lo han afirmado siempre, sin que esta afirmación tuviese en ellos necesariamente un significado preciso. Marx, aunque lo hubiese deseado, no hubiese podido tampoco evitar la fórmula. A este respecto, su contribución y su mérito residen en que fue capaz de percibir la debilidad de los distintos argumentos con los cuales los tutores de la conciencia de las masas habían intentado, antes que él, mostrar la forma en que la explotación llegó a ser posible, argumentos que todavía hoy constituyen el bagaje del tipo común de radical. No lo satisfizo ninguno de los habituales tópicos acerca de la capacidad de algunos para el fraude y para los negocios. Su intención era demostrar que la explotación no había surgido ocasional y circunstancialmente a partir de situaciones individuales, sino que era el resultado de la misma lógica del sistema capitalista, resultado que tenía que producirse inevitablemente y con independencia de cualquier intención individual.

Su razonamiento fue el siguiente. El cerebro, los músculos y las energías del trabajador constituyen, por así decirlo, un fondo de trabajo potencial (*Arbeitskraft*, traducido habitualmente de manera no muy satisfactoria por «fuerza de trabajo»). Marx consideraba este fondo como una especie de substancia que existe en una determinada cantidad y que en la sociedad capitalista es una mercancía como otra cualquiera. Podemos comprender más claramente su pensamiento refiriéndonos al caso de la esclavitud: para él no existía ninguna

diferencia esencial, aunque haya muchas secundarias, entre la contratación de trabajo asalariado y la compra de un esclavo: el que contrata trabajo «libre» no compra, como en el caso de la esclavitud, a los trabajadores mismos, pero compra ciertamente una parte del total de su trabajo potencial.

Ahora bien, como el trabajo es en ese sentido (no como servicio o como horas realmente trabajadas) una mercancía, debe serle aplicable la ley del valor. Es decir, en condiciones de equilibrio y de competencia perfecta, debe corresponderle un salario proporcional al número de *horas* de trabajo que fueron necesarias para su «producción». Pero ¿qué número de *horas* de esfuerzo humano son necesarias para «producir» el fondo de trabajo potencial almacenado bajo la piel de un obrero? Marx responde: aquellas que se precisan para criar, alimentar, vestir y dar alojamiento al trabajador.[5] Tal suma constituye el valor del fondo de su trabajo potencial; y si vende una parte del mismo –expresada en días, semanas o años– recibirá un salario que corresponda al valor-trabajo de dicha parte, exactamente igual que en el caso de la venta de un esclavo en condiciones de equilibrio el vendedor recibiría un precio proporcional al número total de dichas *horas* de trabajo. Una vez más debemos advertir que, en este punto, Marx se mantiene cuidadosamente alejado de todos aquellos tópicos populares que sostienen, de una u otra forma, que en el mercado capitalista del trabajo el obrero es víctima del robo y del fraude o que, en razón de su lamentable debilidad, se ve sencillamente obligado a aceptar cualquier tipo de condiciones que se le impongan. Para Marx, la cosa no es tan simple: el trabajador, según él, recibe el valor total de su potencia de trabajo.

Pero los «capitalistas», una vez que han adquirido dicho fondo de servicios potenciales, están en condiciones de obligar a trabajar al obrero más horas –esto es, a obligarlo a rendir efectivamente más servicios– de las que necesita para producir su fondo potencial de trabajo. Pueden exigir, en este sentido, más horas de trabajo efectivo que los que realmente pagan. Y como los productos resultantes se venden a un precio proporcional a las horas empleadas en su producción, existe una diferencia entre ambos valores –procedente únicamente del *modus operandi* de la ley marxista del valor– que de manera necesaria, y en virtud del mecanismo del mercado, va a parar a manos del capitalista. Tal diferencia es lo que constituye la «plusvalía» (*Mehrwer*).[6] El

---

[5] [N. del T.]: Esta es, si se exceptúa la distinción entre trabajo y «fuerza de trabajo», la solución que ya antes S. Bailey (*A Critical Discourse on the Nature, Measure and Causes of Value*, 1825) había calificado de absurda, como el propio Marx no dejó de señalar (*Das Kapital,* vol. I, cap. XIX) (cap. XVII, ed. F.C.E.).

[6] La tasa de plusvalía (grado de explotación) es definida como la razón entre la plusvalía y el capital variable (salario).

capitalista, aunque pague a los obreros todo el valor de su fuerza de trabajo y aunque solo reciba de los consumidores el valor exacto de los productos que vende, al apropiarse de esta plusvalía «explota», en efecto, el trabajo humano. De nuevo hemos de advertir que Marx, en este razonamiento, no alude a injustas manipulaciones de los precios, restricciones de la producción o fraudes del mercado. Desde luego, tampoco trató de negar la existencia de este tipo de prácticas; pero tuvo el cuidado de verlas en su verdadera perspectiva y, por tanto, nunca las empleó como fundamento de sus más importantes conclusiones.

Hemos de señalar también, aunque solo sea de pasada, la admirable lección pedagógica que de esta forma de proceder se desprende: por muy especial que aquí sea el significado adquirido por el término «explotación», por muy apartado que esté de su sentido originario, y por muy dudoso que sea el apoyo que obtiene del Derecho natural, de la filosofía Escolástica y de los autores de la Ilustración, lo cierto es que de esta forma entra en el seno del razonamiento científico y puede así servir de ayuda y confortación a los discípulos de Marx que marchan a librar sus batallas.

En relación con los méritos científicos de este razonamiento, conviene distinguir cuidadosamente entre dos aspectos del mismo, uno de los cuales ha sido permanentemente descuidado por los críticos. Siempre que nos movamos en el plano ordinario de la teoría de un proceso económico estacionario, es fácil mostrar que, desde los propios presupuestos de Marx, la doctrina de la plusvalía es insostenible. La teoría del valor-trabajo, aun suponiendo que fuera válida para todas las demás mercancías, no puede ser aplicada a la mercancía «trabajo», porque hacerlo implicaría que los trabajadores, al igual que las máquinas, son producidos de acuerdo con cálculos racionales del costo. Y como esto no ocurre, ninguna justificación existe para suponer que el valor de la fuerza de trabajo haya de ser proporcional al número de horas de esfuerzo humano necesarias para su «producción». Desde el punto de vista lógico, Marx habría mejorado sus posiciones si hubiese aceptado la «ley de bronce de los salarios» propuesta por Lassalle o simplemente si sus razonamientos, como los de Ricardo, se hubieran mantenido dentro de la línea malthusiana. Pero juiciosamente se negó a hacerlo y , en consecuencia, su teoría de la explotación careció desde el principio de uno de sus puntos esenciales.[7]

Por otra parte, es fácil mostrar también que, en una situación en la que todos los empresarios capitalistas obtengan beneficios de explotación, no puede existir un equilibrio perfectamente competitivo. En una situación tal, cada uno de ellos intentaría ampliar su producción, y el efecto de conjunto así resultante tendería inevitablemente a elevar las tasas de salarios y a reducir a

[7] Veremos más adelante de qué manera intentó Marx sustituir ese puntal.

cero los beneficios de este tipo. Evidentemente, es posible corregir un tanto el razonamiento marxista a este respecto recurriendo a la teoría de la competencia imperfecta, introduciendo las fricciones y los obstáculos institucionales que se oponen a la competencia, concediendo una gran importancia a todos los impedimentos que pueden surgir en el campo monetario y en el del crédito, etcétera. Pero esta forma de proceder sería escasamente convincente, y el propio Marx la habría desdeñado sin ninguna vacilación.

Hay, además, otro aspecto de la cuestión. Basta tener en cuenta la intención analítica de Marx para comprender que no tenía necesidad de aceptar la batalla en un terreno donde tan fácil era batirle. Porque la refutación de su teoría de la plusvalía solo resulta fácil si no se le considera sino como una tesis relativa al proceso económico estacionario en condiciones de equilibrio perfecto. Pero el propósito de Marx no era el de analizar una situación de equilibrio que, según él, la sociedad capitalista nunca podría alcanzar; su intención era, por el contrario, explicar el proceso según el cual la estructura económica cambia de manera incesante. Por lo tanto, las razones críticas aducidas en el párrafo anterior no son totalmente decisivas. Es cierto que, en condiciones de equilibrio perfecto, la plusvalía tal vez sea imposible, pero en realidad puede darse siempre, puesto que tal equilibrio es inalcanzable. Permanentemente *tiende* a desaparecer pero, no obstante, existe siempre porque en cada instante se reproduce. Sin duda, esta defensa no sirve para ratificar la teoría del valor-trabajo, especialmente cuando se aplica el propio trabajo como mercancía, ni para hacer más sólida la argumentación de Marx sobre la explotación. Pero nos permite hacer una interpretación más favorable de sus resultados, aunque evidentemente, en una teoría satisfactoria de este tipo de excedentes, estos quedarían despojados de sus implicaciones específicamente marxistas. Este aspecto es de una importancia considerable, porque arroja una nueva luz sobre las restantes partes del sistema marxista de análisis económico y, en buena medida, contribuye a explicar las razones por las cuales este sistema no fue descalificado fatalmente por las acertadas críticas dirigistas contra sus mismos fundamentos.

4. Sin embargo, si nos colocamos en el plano en que habitualmente se desarrolla el examen de las doctrinas marxistas, nos vemos sumergidos en dificultades cada vez más profundas; o, mejor dicho, percibimos el gran número de obstáculos con que tropieza el creyente cuando intenta seguir hasta el final a su maestro. En primer lugar, la doctrina de la plusvalía no facilita en absoluto la solución de los problemas suscitados por la discrepancia entre la teoría del valor-trabajo y los hechos comunes de la realidad económica, problemas a los que anteriormente hemos aludido. Lo que en la práctica hace es acentuarlos, porque, de acuerdo con ella, el capital constante –es decir, el

capital no compuesto por los salarios– no transmite al producto más valor que el que pierden en el proceso de su producción; tal transmisión de valor corre a cuenta exclusivamente del capital variable y, por esta razón, los beneficios obtenidos variarán para las distintas empresas según sea, en cada una, la composición orgánica del capital. Marx resuelve el problema sosteniendo que la competencia entre los capitalistas da como resultado una redistribución de la «masa» total de plusvalía, según la cual tenderán a igualarse las tasas particulares de beneficio de modo que cada empresa obtendrá rendimientos proporcionales a su capital total. Puede fácilmente percibirse que esta dificultad pertenece a esta clase de problemas espureos que se presentan siempre que se intenta manejar una teoría poco sólida,[8] y que la solución marxista entra en la categoría de los consuelos para la desesperación. Sin embargo, Marx no solo creía que esta solución suya servía para justificar la aparición de tasas uniformes de beneficio y para explicar, en consecuencia, el hecho de que los precios relativos de las mercancías se aparten de su valor-trabajo,[9] sino también

---

[8] Hay en esta teoría marxista, sin embargo, un elemento que no es ni mucho menos erróneo, y cuya percepción, aunque en él sea confusa, debe anotarse entre los méritos de Marx. No puede aceptarse como indiscutible, aun cuando la mayoría de los economistas lo crean incluso en la actualidad, que los medios de producción fabricados originan un rendimiento neto en una economía totalmente estacionaria. Si bien en la práctica parece que así ocurre por lo general, ello tal vez sea debido al hecho de que la economía nunca es estacionaria. El razonamiento de Marx acerca del rendimiento neto del capital podría muy bien ser interpretado como una forma indirecta de reconocer este hecho.

[9] Marx dio su solución a este problema en los manuscritos que, compilados por su amigo Engels, aparecieron póstumamente como tercer volumen de *Das Kapital.* Por esta razón no podemos saber qué es lo que el propio Marx había querido decir en definitiva sobre este asunto. Sin tener esto en cuenta, la mayoría de los críticos no han vacilado en declarar que el tercer volumen contradice terminantemente la doctrina contenida en el primero. Pero es evidente que tal veredicto no está justificado. Si nos colocamos en el punto de vista del propio Marx, como es nuestro deber hacerlo en una cuestión de este tipo, no resulta absurdo entender la plusvalía como una «masa» producida por el proceso social de producción considerado en conjunto, y reducir todo lo demás al problema de la distribución de tal masa. Y si eso no es absurdo, es posible también sostener que los precios relavitos de las mercancías, tal como se deduce en el tercer volumen, se derivan de la teoría del valor-trabajo mantenida en el primero. Por lo tanto, no es correcto afirmar, como han hecho algunos autores desde Lexis hasta Cole, que la teoría del valor defendida por Marx no contribuye en absoluto a su teoría de los precios, de la que está divorciada por completo. Pero es muy poco lo que Marx gana con ser salvado de esta contradicción. Aún quedan contra él acusaciones muy graves. La mejor contribución al problema global de cómo se relacionan entre sí los valores y los precios en el sistema marxista, y en la que también se examinan algunas de las mejores intervenciones en una controversia que no fue precisamente fascinante, es la debida a L. von Bortkiewicz: «Wertrechnung und Preisrechnung im Marxschen System», *Archiv für Soczialwissenschaft und Sozialpolitik,* 1907.

que ofrecía una justificación de otra «ley» cuyo lugar en la doctrina clásica era muy destacado: la ley de la caída tendencial de la tasa de beneficio. Esta se deduce, de manera bastante plausible, del incremento que experimenta, en las industrias destinadas a bienes de consumo para los trabajadores, el capital constante en relación con el capital total: si en tales industrias crece la importancia relativa de las instalaciones y del equipo, como efectivamente ocurre a lo largo de la evolución capitalista, y si la tasa de plusvalía o grado de explotación permanece invariable, entonces tenderá a decrecer en general la tasa de rendimiento del capital total. Este razonamiento ha suscitado gran admiración y, probablemente, el propio Marx lo consideró con esa satisfacción que solemos sentir cuando una de nuestras teorías se muestra capaz de explicar un hecho que no había sido tenido en cuenta para su elaboración. Sería interesante entrar en el examen de sus méritos, independientemente de cuáles sean los errores cometidos por Marx; pero no necesitamos detenernos en esta teoría, porque sus propias premisas la condenan. Hay, sin embargo, otra tesis similar, aunque no idéntica, que representa una de las más importantes «fuerzas» de la dinámica marxista y que, al mismo tiempo, constituye el enlace entre la teoría de la explotación y la «teoría de la acumulación», nombre que habitualmente se da al eslabón siguiente de la estructura analítica de Marx.

La mayor parte del botín conquistado mediante la explotación del trabajo (prácticamente la totalidad, según algunos de los discípulos) es convertida por los capitalistas en capital, esto es, en medios de producción. Tal afirmación, por sí misma, y prescindiendo de las connotaciones de la terminología empleada por Marx, no representa otra cosa que el reconocimiento de un hecho bien sabido, que ordinariamente se explica en términos de ahorro e inversión. Sin embargo, para Marx, no bastaba con reconocer este simple hecho: si el proceso capitalista se desarrolla de acuerdo con una lógica inexorable, tal hecho ha de ser parte integrante de dicha lógica, o lo que es prácticamente lo mismo, ha de ser necesario. Tampoco habría considerado Marx satisfactorio admitir que esta necesidad tiene su origen en la psicología social de la clase capitalista, al estilo, por ejemplo, de lo que hace Max Weber, que ve en las actitudes puritanas –dentro de las cuales encaja perfectamente la abstención del disfrute hedonista de los propios beneficios– un determinante causal de la conducta de los capitalistas. Marx, por su parte, no despreció ninguno de los apoyos que para su doctrina pudo extraer de este método.[10] Pero un sistema tal

---

[10] Por ejemplo, en un pasaje (*Das Kapital*, vol. I, p. 654 de la edición Everiman) [p. 655, ed. F.C.E.], Marx se supera a sí mismo en la retórica pintoresca sobre el tema, llegando, en mi opinión, más allá de lo que resulta adecuado para el autor de la interpretación económica de la historia. La acumulación puede ser o no «Moisés y todos los profetas» (!) para la clase capitalista, y las salidas de este tipo pueden asombrarnos o no por lo ridículas; pero en Marx

y como había sido descrito por Marx tenía necesidad de algo más consistente, algo que obligase a los capitalistas a acumular, independientemente de cuál fuera su parecer respecto a la acumulación, y que tuviese suficiente fuerza para explicar su actitud psicológica. Y semejante cosa afortunadamente existe.

Para exponer la naturaleza de esta compulsión al ahorro, voy a aceptar por comodidad uno de los puntos de la doctrina marxista: voy a suponer, como hace Marx, que el ahorro de la clase capitalista implica *ipso facto* un incremento correspondiente del capital real.[11] Tal incremento se producirá, en primer término, en la parte variable del capital total, es decir, en el capital destinado a salarios, incluso en el caso de que la intención del capitalista sea aumentar el capital constante y, en especial, la parte que Ricardo denominaba capital fijo, esto es, principalmente la maquinaria.

Anteriormente he señalado, al examinar la teoría marxista de la explotación, que en una economía perfectamente competitiva las ganancias que de aquella pueden obtenerse inducirían a los capitalistas a aumentar su producción, o al menos a intentarlo, porque tal aumento, desde el punto de vista de cada uno de ellos, significaría incrementar los beneficios. Y para conseguirlo estarían obligados a acumular. Por otra parte, el efecto global de este comportamiento tendería a reducir la plusvalía a causa de la consiguiente subida de la tasa de salarios y, tal vez también, por la caída de los precios de los productos (un buen ejemplo de las contradicciones inherentes al capitalismo, a la que Marx tenía en tanta estima). Esta tendencia, además, también desde el punto de vista individual de cada uno de los capitalistas, constituiría una nueva razón que les impulsaría a acumular,[12] aun cuando a la postre el resultado sería una peor situación para la clase en su conjunto. Por tanto, existiría siempre una especie de compulsión a la acumulación, incluso en el caso de un proceso económico que en los demás aspectos fuera estacionario, proceso que, como ya he dicho antes, no alcanzaría el equilibrio estable hasta que la acumulación hubiese reducido a cero la plusvalía, destruyendo así el propio capitalismo.[13]

---

los argumentos de este género y estilo sugieren siempre la existencia de una debilidad que se pretende ocultar.

[11] Para Marx, ahorrar o acumular es lo mismo que convertir «plusvalía en capital». No me propongo aquí discutir esta postura, aunque los intentos individuales de ahorro no siempre aumentan, necesaria y automáticamente, el capital real. Y creo que no merece la pena hacer aquí tal cosa, porque la opinión de Marx se encuentra, a mi juicio, mucho más cerca de la verdad que las tesis opuestas defendidas por muchos de mis contemporáneos.

[12] Por lo general, se ahorrará menos de un ingreso más pequeño que de uno más grande. Pero será más lo que se ahorre de cualquier ingreso dado cuando se espera que este no sea permanente o que decrezca, que cuando se sabe que ha de permanecer, al menos, en su nivel actual.

[13] Marx así lo reconoce en cierta medida. Pero piensa que si los salarios se elevan, dificultando así la acumulación, la tasa de acumulación disminuirá «porque se embota el estímulo

neokeynesiana, de acuerdo con la cual los gobiernos enfrentarían un dilema entre lograr una inflación baja o una tasa de desempleo baja. De hecho, tanto en el modelo de contratos de Taylor como en el enfoque de «costos del menú», se utiliza el supuesto de expectativas racionales, según el cual la utilización activa de políticas de demanda agregada llevará finalmente a que los efectos de ello se reflejarán solo en la inflación, sin que se logren efectos reales positivos. En el modelo de Taylor, esto ocurriría por medio de un acortamiento del período por el que se determina el salario,[33] e incluso por el eventual uso de reglas de indexación.

En el caso del modelo de «costos del menú», la verificación de presiones de demanda llevará a un aumento gradual de la inflación, y con ello a una revisión más frecuente de la carta del menú, con lo que se disiparía la posibilidad de lograr aumentos del producto y del empleo como consecuencia de aumentos sistemáticos de la demanda agregada.[34]

VI.

Más allá del debate originado por los modelos de ciclo económicos que se desarrollaron a partir de la incorporación formal de la «hipótesis de expectativas racionales» en esta área, pareciera existir hoy día un grado importante de coincidencia entre los economistas respecto al impacto de dichos estudios en la metodología de trabajo que se debe seguir. Esto significa que el estudio del comportamiento agregado de la economía tiene que realizarse sobre la base de modelos con fundamentos microeconómicos, con supuestos definidos acerca de la estructura estocástica de la economía y de su influencia sobre el proceso de formación de expectativas.

Como se indicó anteriormente, es común encontrar en los modelos macroeconómicos recientes el uso del supuesto de expectativas racionales, así como algún grado de esfuerzo en orden a proveer a este de fundamentación microeconómica.[35]

En relación a la teoría del ciclo económico desarrollada por Lucas, la que se sintetiza en la ecuación (1), el cuestionamiento econométrico a esta ha

---

[33] Este planteamiento no se incorpora formalmente en el modelo de Taylor; sin embargo, constituye el resultado lógico de un modelo en el que se supone la existencia de agentes racionales.

[34] Al respecto, véase L. Ball, D. Romer y N.G. Mankiw (1988), *op. cit.*

[35] Una defensa de esta línea de trabajo se encuentra en N.G. Mankiw, «A Quick Refresher Course in Macroeconomics», *JEL* (diciembre 1990), a pesar de que Mankiw se ha identificado con la corriente «neokeynesiana».

llevado a desarrollar nuevas reflexiones teóricas al respecto. De las mismas, tiende a surgir la importancia de incorporar consideraciones relativas a la credibilidad de los anuncios de política como un requisito para conseguir un mejor poder explicativo de los ciclos económicos con una teoría monetaria. Así, Lucas (1994)[36] postula que las fluctuaciones importantes de la actividad se encuentran acompañadas de oscilaciones similares en el dinero, sin que teorías alternativas hubiesen logrado una explicación medianamente satisfactoria de los ciclos fuertes de actividad. Sin embargo, en el artículo mencionado Lucas reconoce que el conocimiento existente en la profesión con respecto a las características de la oferta agregada continúa siendo limitado, por lo que es difícil sostener la conveniencia de políticas monetarias de corte anticíclico. Más aún, se fortalece la hipótesis propuesta por Friedman inicialmente, y reiterada por Lucas en sus estudios del ciclo económico, en cuanto a que la política monetaria óptima es una de reglas estables.

Por otro lado, en Sargent (1986)[37] se examinan experiencias de estabilización, de las que se desprende la importancia de los compromisos que asume la autoridad con el propósito de garantizar una senda del dinero coherente con las metas del plan de estabilización. De acuerdo a la evidencia examinada por Sargent, una contracción esperada en la tasa de crecimiento del dinero, si bien puede ser conocida por el público, puede no llevar a cambios importantes en la conducta de este si dicha contracción no se visualiza como parte de una modificación en la estrategia de política monetaria. Este enfoque, en el que la credibilidad tiene un rol protagónico, permite recuperar la validez conceptual de los desarrollos ocurridos en teoría monetaria desde los años setenta, aun cuando plantea importantes desafíos en el plano empírico. Ello, con el propósito de cuantificar de un modo apropiado el rol de la credibilidad en las acciones y anuncios de la autoridad.

VII.

Una interpretación alternativa acerca del origen de las fluctuaciones de la actividad económica es la «teoría real de las fluctuaciones económicas», la que ha alcanzado popularidad tras un importante trabajo de Kydland y

---

[36] R.E. Lucas, «Review of Milton Friedman and Anna J.Schwartz's "A monetary history of the United States, 1867-1960"», *Journal of Monetary Economics*, 34 (1994) [publicado en castellano en la presente edición de *Estudios Públicos*].

[37] T. Sargent, *Rational Expectations and Inflation* (Nueva York: Harper § Row Publishers, 1986).

Prescott(1982).[38] De acuerdo con este enfoque, las fluctuaciones económicas son la respuesta óptima de los individuos ante la aparición de sucesivos *shocks* sobre la oferta o la demanda agregada, como resultado de cambios tecnológicos y modificaciones en el entorno en el cual los individuos toman decisiones. Aun cuando esta línea de trabajo desestima la influencia del dinero como fuente de los ciclos económicos,[39] la metodología de trabajo utilizada se inserta plenamente dentro de la propuesta metodológica iniciada por Lucas. Esto es, la construcción de modelos macroeconómicos sobre la base de suponer agentes optimizadores que realizan planes intertemporales, en los que deben proyectar en forma eficiente las variables que no controlan y que afectan el resultado final de la función objetivo. El atractivo teórico de estos modelos, al igual que su relativo éxito empírico, los han constituido en la expresión de la «escuela de expectativas racionales» en el debate reciente en macroeconomía, en la medida en que estos modelos se insertan dentro del enfoque clásico, en términos que se postula que en ausencia de intervenciones de la autoridad el sector privado puede descentralizadamente alcanzar una asignación eficiente de los recursos. De ahí que de estos modelos se deriva que en economías de mercado es razonable y eficiente que se produzcan continuas fluctuaciones en el ritmo de crecimiento de la actividad, las que resulta ineficiente estabilizar.

VIII.

Durante los últimos diez años, se ha producido un fuerte aumento en el interés de los economistas por el estudio de la teoría del crecimiento.

Ello, tras varias décadas en las que la discusión en esta área se mantuvo prácticamente estancada. Al renovado interés por estudiar los determinantes del crecimiento económico y la influencia de las políticas sobre este, influyó en forma importante el trabajo de Lucas».[40] Si bien este estudio siguió uno

---

[38] F. Kydland y E. Prescott, «Time to Build Aggregate Fluctuations», *Econometrica*, 50 (noviembre 1982).

[39] Desde un punto de vista empírico, este enfoque ha cuestionado la validez de la teoría monetaria del ciclo económico, dentro de la cual se inserta la «teoría de las innovaciones monetarias» desarrollada por Lucas, al postular la existencia de un comportamiento anticíclico de los precios como un rasgo característico de los ciclos económicos. Al respecto, véase F. Kydland y E. Prescott, «Business Cycles: Real Facts and a Monetary Myth», *Quarterly Review* (primavera 1990), Federal Reserve Bank of Minneapolis.

[40] R.E. Lucas, «On the Mechanics of Economic Development», *Journal of Monetary Economics* (1988).

realizado previamente por Paul Romer,[41] a mi juicio es en el trabajo de Lucas donde se plasma con claridad un nuevo enfoque del crecimiento.

Ello, por cuanto en el trabajo pionero de Romer el análisis se concentra en ciertas propiedades matemáticas que debería cumplir un modelo para explicar la evidencia relativa a una no convergencia en la tasas de crecimiento.

Sin embargo, es en Lucas (1988) donde se desarrolla un modelo formal, en el que se subraya la importancia de factores tales como el *stock* promedio de capital humano, y la sinergía que provoca sobre el total de los trabajadores el que se incremente el *stock* promedio de capital humano.

De acuerdo con este enfoque, la política económica podría tener fuerte influencia sobre el ritmo de crecimiento de una economía, en la medida en que a través de la remoción de distorsiones permita un mejor aprovechamiento de las habilidades de los trabajadores.

Independientemente de si fue el trabajo de Romer o el de Lucas el determinante del resurgimiento de la teoría del crecimiento, el aporte conceptual del mencionado estudio de Lucas es incuestionable. Del mismo surge la recomendación de centrar el análisis de los efectos de políticas económicas alternativas en el crecimiento más que en las fluctuaciones de corto plazo. Esto, por la comprobación de que el efecto acumulado de una política que incide en la tasa de crecimiento de la economía puede ser sustancial, y con ello también su impacto sobre el nivel de bienestar del agente representativo. Desde este punto de vista, la discusión relativa a si conviene estabilizar el ciclo económico usando un paquete de políticas «A» o uno «B», sería, a juicio de Lucas, relativamente poco importante si en tal elección no se dimensionan los eventuales efectos sobre el crecimiento de cada estrategia. Desde esta perspectiva, la discusión de las políticas de estabilización sería poco importante si no existe un análisis sólido acerca del efecto en el crecimiento de políticas alternativas.

Esta proposición es coherente con la idea de que la adopción de un manejo monetario del tipo propuesto por Friedman llevará a que las fluctuaciones de la actividad sean esencialmente el reflejo de cambios en las condiciones reales de la economía, frente a lo cual los individuos buscarán el esquema de seguros óptimos. Luego, no cabría en este contexto la aplicación de políticas anticíclicas.

Planteado en términos de una economía pequeña y abierta, como la chilena, la propuesta de política que se deriva de los desarrollos teóricos expuestos, es estabilizar el crecimiento del dinero y permitir un esquema institucional en el que el sector privado pueda buscar seguros óptimos para enfrentar cambios

---

[41] Paul Romer, «Increasing Returns and Long-Run Growth», *Journal of Political Economy*, 94 (octubre 1986).

en los términos de intercambio. Así, por ejemplo, una estrategia conducente a estabilizar las fluctuaciones del tipo de cambio real, y que a través de ello induce a que una fracción no despreciable del ahorro doméstico se destine a financiar una acumulación de reservas internacionales, puede ser una política ineficiente si no se comprueba la existencia de algún tipo de externalidad positiva asociada a la estabilización de las condiciones de rentabilidad del sector transable de la economía, la incapacidad del sector privado para llevar a cabo esta labor de estabilización, y que los beneficios de la estabilización no sean anulados por eventuales costos en términos de crecimiento.

IX.

Como se indicó inicialmente, el objetivo del presente artículo ha sido describir las principales repercusiones del aporte teórico de Robert E. Lucas al desarrollo de la teoría económica. Aun cuando es posible que algunos de los planteamientos teóricos de Lucas requieran de un respaldo empírico para consolidarse dentro del cuerpo central de la teoría económica, es indudable que su propuesta metodológica ha tenido una amplia acogida en la profesión, como queda en evidencia al revisar la estructura y contenidos de la mayoría de los textos de macroeconomía que se utilizan en los programas de postgrado en economía en los principales centros académicos del mundo.

En lo que se refiere al impacto de política de los planteamientos subyacentes a las teorías desarrolladas por Lucas, la conclusión es, a mi juicio, más ambigua. En efecto, mientras en numerosos países se ha desarrollado un cierto consenso en cuanto a los costos de la inflación, lo que ha llevado a un progresivo incremento en el número de economías en las que se ha establecido un banco central autónomo con el propósito de evitar la implementación de políticas conducentes a explotar ciclos de corto plazo, en la práctica son numerosas las economías en las que se utilizan –en mayor o menor grado– políticas activas de manejo de la demanda agregada. De acuerdo con el enfoque macroeconómico de Lucas, los bancos centrales no tienen suficiente conocimiento como para controlar el efecto final de las políticas de *fine tunning*, por lo que sería más apropiado el uso de reglas.

Posiblemente, la explicación del «activismo» que se observa en la gestión de numerosos bancos centrales atraviese por un análisis más detenido del tipo de incentivos subyacente en el marco institucional en el que se desenvuelven los bancos centrales, lo que se traduce en un esquema en el que las autoridades tienen los incentivos para no explotar las ganancias de corto plazo derivadas de los ciclos económicos, pero al mismo tiempo tienen las herramientas y eventualmente la tentación para llevar a cabo lo que consideran puede ser una

labor estabilizadora. En otras palabras, es posible que incluso bajo esquemas de autonomía del Banco Central se produzca un grado no despreciable de «activismo»[42] en la medida en que el banquero central dispone de las herramientas como para afectar la demanda agregada, lo que frente a cambios imprevistos en el ritmo de crecimiento de la demanda agregada o de la inflación los lleve a intentar alguna labor de estabilización –lo que los presenta frente a la comunidad como «prudentes» o «conservadores»– dejándose de lado la opción de mantener una regla monetaria y adjudicar las fluctuaciones del gasto a cambios reales, los que serían enfrentados de un modo óptimo por el sector privado. Desde luego, una vez que se optó por una política activa de manejo de la demanda agregada es difícil salir de ella, en la medida en que es esperable que la misma existencia de rezagos en el impacto de la política monetaria lleve a una sucesión de períodos en los que se considera necesario estimular el crecimiento, los que son seguidos por períodos de ajuste en los que se corrige la sobreexpansión previa.[43]

En materia de teoría del crecimiento, es más difícil visualizar un impacto concreto de los desarrollos que se han producido en esta área durante los últimos diez años. Sin embargo, es indudable que estos han fortalecido la importancia de los programas de ajuste estructural que se han venido aplicando en numerosas economías en la última década. Esto, en la medida en que la eliminación de distorsiones aparece como un requisito importante para el pleno aprovechamiento del conocimiento y del resto de los recursos productivos. Al respecto, es importante mencionar un reciente *survey* realizado por Easterly,[44] en el que se concluye que son los «paquetes de políticas» más que la aplicación aislada de las mismas la verdadera fuente del crecimiento económico.

Probablemente, aún no existe la perspectiva suficiente como para juzgar de un modo adecuado el verdadero alcance de los aportes realizados por Lucas al desarrollo de la teoría económica. Sin embargo, la reacción que le ha observado en la academia respecto a los mismos, sugiere que estos deberían ser, como pocos en el presente siglo, profundos y duraderos.

---

[42] Al respecto, véase B. Bernanke y F. Mishkin, «Central Bank Behavior and the Strategy of Monetary Policy: Observations From Six Industrialized Countries», *Working Paper* n.º 4082, NBER.

[43] Una interesante evaluación del tipo de contrato óptimo que debe establecerse sobre los banqueros centrales para que apliquen las políticas óptimas desde el punto de vista del agente representativo se encuentra en C.E. Walsh, «Optimal Contracts for Central Bankers», *American Economic Review* (marzo 1995).

[44] W. Easterly, «Los determinantes del crecimiento económico», *Cuadernos de Economía* (agosto 1992).

XVI.
MR. KEYNES Y LOS MODERNOS*

Axel Leijonhufvud**

I

«Para las grandes mentes, los mayores dolores de cabeza vienen después de muertos». Así, me dicen, reza la primera oración de la introducción a la traducción al serbocroata de mi libro *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes* (1968a). Me temo que esto sea lo más interesante que jamás se haya dicho sobre ese libro. En esa misma introducción se explica mas adelante que, como sucedió con Marx (¡por supuesto!), los escritos de Keynes dieron

---

* Conferencia pronunciada por invitación de la *European Society for the History of Economic Thought*, Marsella, 28 de febrero de 1997. El autor desea agradecer a Jean-Paul Fitoussi por el provechoso intercambio de ideas y a Ingo Barens por haberle advertido acerca de un error en un punto en el que no estaba del todo bien informado. *Desarrollo Económico* agradece a la Editorial Edward Elgar la autorización para la presente edición en español de la versión original: «Mr. Keynes and the Moderns», en Bertram Schefold y L. Passinetti (eds.), *The Impact of Keynes on Twentieth Century Economics*, Aldershot, Reino Unido: Edward Elgar, abril de 1999. Se reproduce en este libro con la autorización del autor.

El título de la versión original en inglés, «Mr. Keynes and the Moderns», evoca el «Mr. Keynes and the Classics: A Suggested Interpretation» del artículo fundamental de John Hicks (*Econometrica*, abril de 1937). En este, Hicks planteó su interpretación de la Teoría general, que había sido publicada pocos meses antes, y presentó la primera versión del modelo IS-LM. Ese artículo prologó el largo debate conocido como «Keynes versus los clásicos», que culminando con el libro de Don Patinkin de 1956 (*Money, Interest and Prices*, Nueva York: Harper and Row) llevó a la configuración de la corriente principal del pensamiento macroeconómico en la posguerra, la llamada «síntesis neoclásica». En los años '60, Leijonhufvud sugirió que aquel debate central, articulado en torno de la cuestión relativa a la eficacia de los mecanismos autorreguladores de las economías de mercado, debía reabrirse, pero bajo un titulo diferente: «Keynes versus los keynesianos», siendo estos últimos justamente los economistas de la corriente principal (*On Keynesian Economics and the Economics of Keynes*, Nueva York: Oxford University Press, 1968). Ahora, en este nuevo trabajo, el autor se sitúa frente a los desarrollos y controversias más recientes en el campo de la teoría macroeconómica, y al hacerlo plantea también una relectura de los debates precedentes y de sus propias contribuciones anteriores.

«Mr. Keynes y los modernos», publicado en *Desarrollo Económico*, vol. 39, n.º 156, (enero-marzo del 2000), pp. 499-518. Traducido del inglés por Leandro Wolfson. Se reproduce aquí con la correspondiente autorización.

** Universidad de California, Los Ángeles [UCLA / Los Angeles, e-mail: <axel@ucla.edu>].

lugar a una vasta literatura póstuma de debates, críticas y controversias. Hoy, estos dos grandes dolores de cabeza colectivos han desaparecido en gran parte. Casi nadie que tenga menos de cincuenta años parece sufrir sus efectos. ¡Tal vez mi generación se lleve el dolor de cabeza keynesiano a la tumba con ella! El debate en torno de Keynes tiene ya sesenta años de existencia. Durante décadas nos la pasamos discutiendo lo que Keynes había hecho con los clásicos. Había acuerdo unánime en que su Teoría general generó una «revolución» en el pensamiento macroeconómico, pero nunca se llegó a un consenso acerca de cuál o cuáles ideas concretas la volvieron tan revolucionaria, por más que el debate sobre «Keynes y los clásicos» dio origen con el tiempo a una bibliografía tan vasta que en la actualidad es imposible reseñarla en su totalidad. Se diría que ha llegado la hora de discutir qué han hecho los modernos con Keynes.[1] A las generaciones que hoy se acercan a la Teoría general esta les resulta mas difícil de comprender que nunca. Tampoco se estimulan, es cierto, los intentos por comprenderla. En nuestros días, muchos economistas prominentes entienden que la obra de Keynes tiene fallas tan profundas, está incluso tan colmada de errores, que no es necesario estudiarla. De hecho, prevalece la opinión de que la revolución keynesiana en lo tocante a la política macroeconómica fue un interludio infortunado que hoy ya ha sido superado. Los obstáculos intelectuales para comprender a Keynes son en nuestros días mayores que antes, y tanto mayores cuanto más actual sea la formación del lector. La evolución de la teoría económica en las últimas décadas nos ha apartado de la tradición a la que pertenecía Keynes. Los fundamentos conceptuales de la Teoría general se nos han vuelto ajenos. Keynes formó parte de la gran tradición de la teoría adaptativa y evolutiva surgida de la escuela clásica británica. Debe diferenciarse esta tradición clásica de la moderna, cuyos principales puntos de referencia son la optimización de las decisiones y el equilibrio. Hay que admitir que esta terminología es poco usual: les niega a los «neoclásicos» el rótulo de «clásicos» y los incluye en la categoría

---

[1] Debo advertir al lector que llevo conmigo un hacha roma que debería ser afilada. [N. del T.: Alude al refran «to have an axe to grind», que literalmente significa «tener que afilar el hacha», pero cuyo sentido metafórico es «tener un interés especial en un asunto»]. Hice mi propio debut profesional con un libro sobre Keynes (Leijonhufvud, 1968a) publicado a mitad de camino en el periodo de sesenta años transcurrido desde la aparición de la Teoria general (1936), y mis ideas sobre la concepción de la economía de Keynes han padecido en gran parte el mismo destino que otras versiones de esta en la edad de los modernos.

Poco antes de esta conferencia, cayó en mis manos el libro de Roger Backhouse, *Interpreting Macroeconomics* (1995). Lo abrí al azar y en esa misma página (la 207) estaba impreso en negro sobre blanco «El auge y decadencia de Leijonhufvud»: ¡un gráfico en el que se mostraba un perfil temporal de las citas de Keynes con una curva en forma de joroba, en contraste con el aumento monótono de las de Muth!

de los modernos, donde deben cohabitar con los neokeynesianos y con una variedad de otros autores que por lo común eluden su compañía; a la vez, considera que Keynes es el último de los grandes teóricos clásicos. Su Teoría general debe entenderse como una generalización de la teoría clásica; no se la comprende bien –no puede comprendérsela– si se pretende considerarla un caso especial de la teoría moderna. Para esta última proposición –la de que es imposible comprenderla de este modo– no carecemos de pruebas.

La teoría clásica británica buscó deducir las leyes del movimiento de la sociedad (ver el Cuadro 1). Sus proposiciones básicas en materia de comportamiento económico se expresan en ecuaciones diferenciales verbales del tipo de las siguientes: «La población aumentará en la medida en que el salario real sea mayor que el de subsistencia»; «Los capitalistas continuarán acumulando en la medida en que la tasa de beneficio sea positiva». Es una «dinámica magnífica», como la denominó hace mucho tiempo Baumol (1951). El comportamiento económico es adaptativo. Por ejemplo, la proposición de que «Los agentes económicos maximizan sus utilidades o ganancias» formula un supuesto sobre las motivaciones, y no sobre las realizaciones efectivas. Se piensa que quienes

CUADRO 1
LAS DOS TRADICIONES

Objetivo de la teoría	***Clásica*** *Leyes del movimiento del sistema*	***Moderna*** *Principios de la asignación eficiente*
Características		
Motivación individual	Maximizar utilidades o ganancias (intención)	Maximizar utilidades o ganancias (realización)
Comportamiento individual	Adaptativo (a menudo mejora gradual)	Optimización de las elecciones
Competencia cognitiva	Capaz de aprender. Bien adaptada «localmente»	«Ilimitada»
Función de las instituciones	Esenciales para orientar la conducta, tomando predecible la conducta de otros	Problemáticas: ¿Por qué se usa dinero? ¿Por qué hay empresas?
Concepto de equilibrio	Constancia (punto de atracción)	Coherencia mutua de los planes

Ejemplos de pensadores clásicos: Marx, Marshall, Keynes.
Ejemplos de pensadores modernos: Arrow-Debreu o Lucas.
Pensadores que están con un pie en cada campo: Hicks, Samuelson.

efectúan las transacciones se empeñan en «trepar las montañas de utilidad», no en quedarse para siempre tendidos indolentes en las cumbres. No son inmunes a los resbalones y retrocesos. Las empresas pueden envejecer, volverse ineficientes en su cómoda inercia y hundirse.

En un contexto social, el hecho de ir trepando poco a poco es un proceso de ensayo y error (de realimentación): el individuo actúa –o más bien, interactúa con los demás–, evalúa los resultados que obtiene, y luego procura mejorar basándose en su desempeño en el pasado. Este proceso de realimentación es regido por las normas sociales y jurídicas bajo las cuales las personas interactúan. Lo que aprende cada individuo que debe tomar una decisión depende de la índole de las instituciones predominantes y de la organización del mercado. Son las instituciones las que establecen el «paisaje de aptitud» (*fitness landscape*),[2] dentro del cual se mueven los agentes económicos, cuyo desempeño no es independiente de las normas que rigen sus interacciones y no será igualmente eficaz en todas las circunstancias. La teoría clásica considera un dato de la realidad que la capacidad cognitiva de los individuos tiene sus limitaciones. En el escenario clásico los actores aprenden a medida que avanzan y se vuelven bastante hábiles en los contextos con los que están familiarizados; pero están sometidos a la guía de la Mano Invisible. Los resultados obtenidos en el mercado transmiten nueva información a algunos participantes (de vez en cuando a todos) y los llevan a adaptar su comportamiento a la nueva comprensión de su entorno. La información requerida para la maximización (local) es producida y descubierta en el curso de la interacción en el mercado. Este tipo de teoría es «dinámica» en el sentido de que para ella importa el orden en que ocurren las cosas, y en particular la secuencia de las decisiones. El acto de un agente que brinda a otro la información en la que se basa para actuar a su vez. El proceso del mercado se desarrolla «en el tiempo». La teoría moderna se centra en los principios lógicos de la asignación eficiente de los recursos. El comportamiento es optimizador *ex ante*. Si en la teoría clásica los agentes aprendían a medida que avanzaban, aquí lo conocen todo, y lo conocen de antemano; vale decir, conocen todo lo que pueden y necesitan conocer para deducir, frente a cursos de acción alternativos, todas las consecuencias relevantes con respecto a sus utilidades. Por consiguiente, no dependen de la información que fluye a través de los canales de comu-

---

[2] [N. de la R.]: Imagen que representa (como si fuera en un espacio tridimensional) la función que asocia a cada elemento del conjunto de acciones posibles de un agente con un resultado (en términos sea de utilidad o beneficios). El objetivo del agente es «escalar lo más alto posible», eligiendo las acciones apropiadas. La aptitud del agente puede medirse según el resultado que se obtiene en el punto en que se ubica según su acción, comparado con el máximo potencialmente alcanzable.

nicación del sistema de mercado. La única información «nueva» que llega a ellos es del tipo de la fortuna que tienen o no tienen los billetes de lotería, pero no modifica sus planes porque la probabilidad de todas las loterías es conocida e inmodificable. La capacidad cognitiva de los agentes se supone ilimitada (hay «racionalidad no acotada») y, por consiguiente, la afirmación de que maximizan utilidad o beneficios se considera una proposición sobre el desempeño efectivo, no meramente sobre sus intenciones o ambiciones. En esta teoría, las instituciones no son esenciales sino que plantean problemas: ¿Cuál es su función? ¿Por qué la gente utiliza dinero? Lamentablemente, las respuestas a estas preguntas son poco concluyentes. ¿Por qué hay empresas? Tal vez sea por alguna clase de imperfección del mercado...[3]

II

Marx, Marshall y Keynes son ejemplos de teóricos de la tradición clásica. Arrow, Debreu y Lucas son ejemplos evidentes de la moderna, según la acepción que doy a este término. A veces los llamamos «neowalrasianos», pero si bien su línea de desarrollo analítico a partir de Walras resulta clara, no lo es tanto que el propio Walras fuese «uno de los primeros modernos». Sin duda, a Walras le preocupaban las leyes del movimiento de los sistemas económicos. Por cierto, ese otro gran protagonista de la escuela de Lausana, Pareto, pertenecía a la tradición clásica. Sus consumidores «trepan las montañas de las utilidades» y solo puede considerarse que actúan «racionalmente» en contextos en los que tienen mucha experiencia y donde existe un nexo simple y directo entre la acción que obra como causa y las utilidades que son sus efectos. Sin embargo, en Walras había efectivamente un germen de modernismo. En las ediciones sucesivas de sus *Elements* mejoró los supuestos vinculados al *tâtonnement* [tanteo], prohibió los «falsos intercambios» e introdujo los *bons* [comprobantes] condicionales[4] a fin de evitar la histéresis en la formación de precios y así garantizar que los intercambios óptimos planeados inicialmente siguieran siendo factibles. Quizá vio en ello un procedimiento relativamente inocuo para tamizar detalles técnicos algo complicados; pero lo cierto es que su insistencia en que los participantes en el mercado podían planear basándose

---

[3] La teoría de «la empresa como falla del mercado» pasa por alto el hecho de que los mercados mismos son creados y manejados por empresas (Clower, 1994, pp. 811-12; 1995); y en lugar de generarse con el fin de evitar los costos de las transacciones, las empresas creadoras de mercados reducen estos costos desde niveles que serían prohibitivos para la mayoría de los participantes en su ausencia (Demsetz, 1997).

[4] Véase Walker, 1987.

en precios paramétricos y que estos planes podían conciliarse antes de cualquier compromiso paso a ser no un detalle más, sino el diseño arquitectónico del edificio central de los modernos. Entre los precursores de los modernos merece señalarse a Slutsky (1915) por haber formulado la teoría de la elección óptima en términos claramente modernos. Sin embargo, la influencia de los modernos comienza a aumentar en realidad a partir del par de artículos de Hicks y Allen (1934), que promovió el redescubrimiento de Slutsky. Desde ese momento se fue difundiendo poco a poco la modalidad moderna de construcción de modelos, aunque la importancia relativa de las formas clásica y moderna de teorizar se desplazó muy gradualmente. La modalidad moderna de «pensar la teoría» solo llegó a predominar por entero con la generación de economistas cuya formación consistió casi exclusivamente en el aprendizaje de los modelos modernos.[5] Las modalidades clásicas de pensar la teoría y la modalidad moderna de construir modelos coexistieron durante décadas sin que ello causase gran molestia intelectual. Hicks y Samuelson fueron los grandes maestros de mi generación; ambos tenían un pie en cada campo. La primera mitad de los *Fundamentos* de Samuelson era cabalmente moderna, la segunda mitad era clásica. Muchos años más tarde, en la alocución que pronunció al recibir el Premio Nobel, Samuelson cambió de engranaje con la misma soltura mental, renunciando en la mitad de ese trabajo a la optimización para retomar el acelerador «como un ejemplo de un sistema dinámico al que no puede relacionarse en ninguna forma fructífera con un problema de máximos» (1970, p. 13). Otro ejemplo podría haber sido el multiplicador del consumo de Keynes.

El caso de Hicks es más interesante. En la Parte I de *Valor y capital* se construye el modelo atemporal de equilibrio general de un modo puramente moderno, en tanto que en el resto del libro se intenta una construccion híbrida. Hicks inició la marcha por el camino moderno de las construcciones intertemporales de equilibrio general introduciendo los bienes futuros fechados [*future dated goods*], pero eludió dar un cierre al modelo con una condición intertemporal de equilibrio general que obligase a tomar y conciliar todas las decisiones en el origen del tiempo. En lugar de ello, adoptó la concepción de Erik Lindahl, según la cual la economía atravesaba en el curso del tiempo una secuencia de equilibrios temporarios, en la cual se iban despejando

[5] A mi juicio, la tendencia contemporánea a utilizar «teoría» y «modelo» como términos intercambiables es poco feliz. Una teoría es un «sistema provisorio de creencias» (sobre el llamado «mundo real»); un modelo, en cambio, es una «representación formal» de ciertas partes o aspectos de dicho sistema de creencias. Cuando los criterios formales de la construcción de modelos comienzan a dominar la evolución de las creencias, puede preverse que habrá problemas (véase Leijonhufvud, 1995).

los mercados efectivamente existentes pero con resultados que obligaban a quienes realizaban transacciones a actualizar sus expectativas y revisar sus planes. Este método del equilibrio temporario fue un intento de dar cabida, dentro del marco moderno del equilibrio general, al comportamiento clásico adaptativo de aprendizaje sobre la marcha. Los capítulos modernos (del I al VIII) del libro de Hicks tuvieron enorme influencia; la de la construcción híbrida fue escasa. Ya me he explayado en otro lugar sobre el creciente malestar intelectual de Hicks con las tensiones entre las formas clásica y moderna de pensar y sobre sus luchas posteriores con las teorías que están «fuera del tiempo», por oposición a las que están «en el tiempo» y son capaces de incorporar a la Historia (Leijonhufvud, 1984, 1994). Es posible que Hicks haya estado virtualmente solo por la importancia que llegó a atribuir a estas cuestiones. Durante las décadas del '60 y el '70 la mayoría de los economistas se siguieron sintiendo perfectamente cómodos con un pie en cada forma de pensamiento, la clásica y la moderna. Es sobre el trasfondo intelectual de esta ambivalencia que debemos entender los debates de la posguerra sobre la contribución de Keynes. En rigor, el núcleo común de la teoría microeconómica –la teoría de los precios que se enseñaba en todas partes– era atemporal. Vistas las cosas en retrospectiva, este fue un aspecto importante de la situación. Estos modelos estáticos tenían dos o más interpretaciones más o menos intercambiables. Las condiciones de reposo de los agentes adaptativos de Marshall eran indiscernibles de las condiciones de optimización de Walras. Según una de las interpretaciones, la solución era el punto de atracción de un proceso dinámico de interacción entre los agentes adaptativos. Según la otra, representaba la satisfacción simultánea de múltiples planes de transacciones optimizadoras. Los profesores alternaban entre estas dos interpretaciones sin ningún reparo, utilizando cada una de ellas para añadir un atractivo intuitivo a la otra. Para alguien dotado de la erudición matemática de Samuelson, era obvio que estas dos maneras de interpretar los modelos estáticos no eran en verdad intercambiables, como se presumía, sino que debían ser complementarias. El particular «principio de correspondencia» propuesto por Samuelson pronto demostró carecer de validez general, pero desde el punto de vista histórico no es eso lo que importa. Lo que importa es más bien la motivación que, según manifestó Samuelson, lo llevó a establecer un principio de correspondencia, a saber, que para que la construcción moderna de los equilibrios estáticos (comparativos) fuese «significativa», primero debía demostrarse que eran los puntos de atracción de algún proceso dinámico clásico.

III

Todo lo anterior se funda en la sabiduría retrospectiva –o en una visión retrospectiva en todo caso–. No es así como yo entendía las cosas mientras estaba trabajando en mi tesis en la década del '60. Por entonces me preocupaba mucho la problemática relación entre la microeconomía y la macroeconomía que me habían enseñado. Como ya expliqué, en microeconomía la diferencia entre los enfoques clásicos y modernos solía pasarse por alto; pero si uno quería pensar en el sistema en su conjunto, la única manera de hacerlo era mediante la teoría del equilibrio general. Se suponía que la macroeconomía era «keynesiana» pero que en rigor ya era a medias moderna, pues todos los nuevos elementos insertados en su estructura eran de construcción moderna: la teoría del ahorro basada en el ciclo vital, de Modigliani-Brumberg; la función de inversión de Jorgensen; la teoría de las inversiones de cartera, de Tobin-Markowitz, etcétera. Otro híbrido al estilo de Hicks era el modelo de análisis IS-LM, en términos del cual se planteaban los debates. Clower fue el primero en ver la gran brecha que se estaba abriendo en la trama de la teoría económica por esta progresiva «modernización», y en su trabajo sobre «La contrarrevolución keynesiana» (Clower, 1965) logró dramatizar la cuestión admirablemente para que todos la entendieran.[6] Creo que si fue el primero en ver la brecha, ello se debió a que hasta ese momento gran parte de sus trabajos se habían ocupado de los modelos de existencias y flujos, así como de la dinámica de los precios y cantidades en los modelos más generales, o sea que de hecho había trabajado con espíritu clásico. Yo arribé a esa grieta entre la macroeconomía keynesiana y la microeconomía walrasiana tras avanzar en una dirección por entero diferente. Al igual que muchos otros, quería comprender por qué razón la Gran Depresión había sido mucho más grave y peligrosa para el mundo occidental que las recesiones comunes. Preparé un bosquejo para mi tesis en el que describía un proceso de ampliación de la desviación, por el cual una caída inicial de los precios elevaba el valor real de los contratos de deuda a un nivel que ni los deudores ni los acreedores habrían elegido voluntariamente; los posteriores intentos de los acreedores por cobrar las deudas y de los deudores por pagarlas aumentarían la oferta excedente de bienes y servicios, con lo cual volvería a caer el nivel de precios, etcétera. Esto sucedía un año y medio antes de que yo tomara contacto (a través de David Meiselman) con la teoría de la deflación de deudas de Irving Fisher. Mi ilusión de ser original se hizo añicos, pero a la sazón lo que me preocupaba era otra cuestión, a saber: ¿por qué resultaba *imposible* incluir la hipótesis de la deflación de deudas en cualquiera de los modelos macroeconómicos que

[6] Me he ocupado con alguna extensión del aporte de Clower en Leijonhufvud, 1996a.

yo había estudiado? ¿Qué supuestos sobre los conocimientos de los agentes serían necesarios para convalidar el procedimiento habitual, por no decir universal, de consolidación de los balances del sector privado? Las existencias de capital no podían valer lo mismo, en general, independientemente de quién las controlase, pues de lo contrario los procesos acumulativos de crisis de deuda habrían parecido imposibles. De ahí pasé al problema de los supuestos de los modelos walrasianos relativos a la información, lo cual terminó incluyendo al «rematador» y la conciliación previa de los planes. Desde esta perspectiva, de lo que había aprendido en mis estudios no era mucho lo que seguía teniendo validez. Pero hallé que lo dicho por Keynes tenía sentido, y lo mismo sucedía, en un plano más profundo, con lo dicho por Hayek (que en esa época no era por cierto leído en la universidad).

En mi libro de 1968 no hay huellas muy evidentes del problema de la deflación de deudas,[7] pero el particular camino que me llevó hacia Keynes explica por qué enfaticé tanto el análisis de los supuestos relativos a la información y también por qué discrepo con Clower en cuanto a que el tema de la coordinación intertemporal (la cuestión del ahorro y la inversión) es el problema nuclear tanto en Keynes como en la macroeconomía en general.[8] Ni Clower ni yo nos propusimos interpretar a Keynes. Lo que nos interesaba era la situación de la teoría económica en la década del '60, no en la década del '30. Por supuesto, tan pronto los nuevos clásicos triunfantes resolvieron que si se construía la macroeconomía según normas totalmente modernas podía prescindirse por completo de la tensión conceptual entre la macroeconomía clásica y la microeconomía moderna, los problemas de la década del '60 a la larga desaparecieron. Lo que resta, pues, pertenece a la Historia del Pensamiento Económico, y juzgado en este aspecto mi libro es bastante desigual.

IV

Mi dificultad para plantear claramente los problemas en función del contraste entre lo clásico y lo moderno fue a la vez una virtud y un defecto de *On Keynesian Economics*.[9] En el corto plazo fue una virtud, porque implicó haber

---

[7] Sin embargo, por entonces yo ya pensaba que la deflación de la deuda tendría que haber sido tratada en la Teoría general, en tanto que esta obra procuraba explicar la Gran Depresión. Esta fue en parte la motivación de mi trabajo de 1973 sobre la «hipótesis del corredor». En él sostenía que solo como secuela de grandes colapsos del crédito las fuerzas autoequilibrantes del mercado serían tan débiles como Keynes las describió.

[8] Véase esp. «The Wicksell Connection», en Leijonhufvud, 1981.

[9] Aunque yo percibía la tensión conceptual existente dentro de la macroeconomía keynesiana y había advertido la «incómoda tregua» establecida entre los keynesianos ortodoxos y

abordado la situación intelectual tal como muchos otros economistas la estaban experimentando en ese momento, motivo por el cual el libro tuvo éxito. El defecto se puso de manifiesto en varias partes de mi argumentación (de las cuales me ocuparé enseguida), pero su consecuencia más importante fue que la forma en que yo enuncié el problema de «los fundamentos microeconómicos de la macroeconomía» (como también lo hizo Robert Clower) fue en alguna medida la responsable de que Barro y Grossman, Benassy, Malinvaud, Frank Fisher y otros autores intentaran construir modelos «keynesianos» basados en la optimización neowalrasiana. Este no parecía un avance promisorio[10] y no tomé parte en ese desarrollo. El «nuevo keynesianismo» de más reciente data es otra tentativa de volver aceptable la teoría de Keynes para los gustos modernos. La teoría de los precios de Keynes era marshalliana («clásica»), no walrasiana («moderna»). Cuando Joan Robinson leyó mi libro, que ella estaba a punto de reseñar, me envió una serie de breves apuntes como reacción ante tal o cual cosa. Recuerdo que en uno de esos apuntes me preguntaba en esencia: «¿Por qué se preocupa usted por toda esa cuestión walrasiana?». A lo cual contraataqué diciéndole que era menester situar la argumentación de Keynes en una relación comprensible con el marco teórico de los lectores, y que si ella y los keynesianos de Cambridge no habían tenido influencia alguna en la mayoría de los economistas norteamericanos (los «modernos») era porque no se habían tomado ese trabajo.[11] No obstante, por entonces apenas empezaba yo a entender cuán profundas eran las diferencias entre los dos enfoques. Cuando me invitaron a dar las Conferencias Marshall de 1974 ya lo había entendido y resolví dedicarlas enteramente a estos temas.[12]

---

los sintetizadores neoclásicos, no pude formular sus discrepancias vinculándolas claramente con la oposición entre los clásicos y los modernos, quizá porque yo mismo tenía discrepancias con el grupo de Cambridge (Gran Bretaña).

[10] Ver el buen artículo de Busetto (1995) sobre los motivos por los cuales esta línea de investigación «se fue muriendo» (y solo dejó como recuerdo póstumo unos leves dolores de cabeza).

[11] Creo que ella se tomó muy en serio mi objeción. Su siguiente libro fue *Freedom and Necessity* (1970), y en él criticó de hecho la teoría neowalrasiana con algún detalle.

[12] Véase Leijonhufvud, 1974b. Por motivos que no necesito exponer aquí, estas conferencias nunca se publicaron, aunque tuvieron vasta circulación. La primera era una extensa crítica al paradigma de la optimización, en particular tal como se aplicaba a los procesos «en el tiempo» que entrañan decisiones secuenciales (como debe hacerlo la macroeconomía). En la época de la irrupción neoclásica yo había llegado al convencimiento de que el paradigma de la optimización no constituía un buen fundamento microeconómico de la macroeconomía, y por ende en toda la excitación revolucionaria posterior fui un espectador colateral más que un participante. La segunda de las conferencias en honor de Marshall era una esforzada discusión sobre la diferencia entre la construcción de los modelos marshallianos y los neowalrasianos. A la postre volví a este tema en un trabajo reciente que forma pareja con el presente artículo, titulado «A Tale of Two Traditions» [Historia de dos tradiciones].

Así, pues, la economía clásica de la cual Keynes había «luchado por escapar» no era walrasiana, sino marshalliana. Cuando confesé esto en un trabajo impreso (Leijonhufvud, 1974a), Paul Davidson sostuvo que yo había abjurado virtualmente de mi anterior interpretación de Keynes. En realidad, aunque no hice justicia a la teoría que le sirvió a Keynes de punto de partida, sigo pensando que comprendí correctamente su Teoría general en todo lo esencial y que explicar dicha teoría en términos «modernos» (en tanto y en cuanto ello fuera posible) valía la pena. De modo que no acepté del todo lo que me dijo. Sin embargo, no puedo negar que es más sencillo –más natural– «llegar» a Keynes si se parte de una posición clásica, adaptativa y evolutiva, que si se parte de una posición moderna de optimización y equilibrio. Permítaseme entonces que bosqueje cómo sería esto, y que para ello comience por la concepción marshalliana de un único mercado aislado. Los agentes económicos de Marshall son adaptativos, no optimizadores *ex ante*. En un momento temporal cualquiera, la mayoría de ellos estarán «en marcha», o sea, en el proceso de ajuste. Los hogares aumentan sus compras toda vez que sus precios de demanda (calculados a su ingreso realizado) superan el precio del mercado y las reducen cuando este último se eleva por encima de aquel. Los productores aumentan la producción cuando el precio de mercado supera a su precio de oferta y la limitan en el caso opuesto. Los comerciantes intermediarios elevan los precios cuando las ventas van agotando sus existencias y los bajan cuando los inventarios se acumulan sin venderse. Y así sucesivamente. Un lector moderno advierte de inmediato que el sistema de agentes en interacción así descrito puede muy fácilmente presentar una dinámica compleja y quizá caótica. Como sus antecesores clásicos británicos, Marshall no podía abordar analíticamente los sistemas de ecuaciones diferenciales en derivadas parciales, sino que debía tomar como artículo de fe que los procesos investigados apuntarían en forma directa hacia algún punto de atracción bien definido. Pero Marshall conocía una treta que le permitió ocuparse de problemas de importancia práctica mucho mayor que el estado estacionario a largo plazo (de la «ciencia deprimente», como la llamo Carlyle).[13] La treta consistía en el ordenamiento relativo de las velocidades de ajuste: si los precios cambian más rápido que los volúmenes de producción, y estos cambian más rápido que el ajuste del stock de capital, el resultado es una jerarquía de puntos de atracción: los equilibrios del «día de mercado», el corto plazo y el largo plazo. Los conceptos marshallianos–de equilibrio se definen por la constancia de alguna variable observable (realizada), no por la coherencia mutua de todos los planes. La condición para el equilibrio del «día de mercado» es que el ritmo

[13] [N. del T.]: El escritor escoces Thomas Carlyle utilizó la expresión «dismal science» para referirse a la economía en su obra *On the Nigger Question* (1849).

de cambio de los precios es igual a cero siempre que el volumen de producción se mantenga constante; para el equilibrio de corto plazo es que el ritmo de cambio del volumen de producción (global) de la industria es igual a cero a condición de que las existencias de capital se mantengan constantes. He aquí un aspecto, pues, en el cual es mas fácil comprender a Keynes empezando por Marshall. En los modelos walrasianos, la frase «equilibrio de desempleo» es una contradicción en los términos, ya que el concepto de equilibrio exige la coherencia de todas las intenciones de intercambio. La teoría del desempleo tiene que ser una teoría del desequilibrio. Desde el punto de vista marshalliano, no hay aquí ningún enigma. Un estado de la economía tal que la tasa de desempleo en ese momento tenga una derivada nula con respecto al tiempo se caracteriza por ser un equilibrio con desempleo. La condición puede ser que la tasa de salarios «se mantenga constante», pero esto no significa que los salarios sean «rígidos», así como la oferta de Marshall no es «rígida» por el hecho de «mantenerse constante» durante el «día de mercado»; simplemente significa que su velocidad de ajuste es de un orden de magnitud menor que la del empleo. Los agentes adaptativos se guían por la realimentación, es decir, por magnitudes realizadas. El consumidor de Marshall gasta un ingreso que ya ganó. La demanda se basa en un ingreso realizado. La hipótesis de la «decisión dual» de Clower, que tan mal se amolda a la teoría del equilibrio general, habría sido para Keynes la forma natural de concebir el comportamiento de los hogares. Cuando la industria competitiva de Marshall se halla en un equilibrio de corto plazo, su empresa representativa está en reposo, pues su precio de oferta iguala al del mercado. Pero esto debería interpretarse en términos *ex post*. La empresa representativa no procurará modificar el ritmo de su producción cuando el costo marginal incurrido sea igual al precio realizado en el mercado. Esta conceptualización adaptativa del comportamiento de una empresa sin poder de mercado libera al analista de mucho bagaje artificial. La empresa competitiva de Marshall no enfrenta una curva de demanda horizontal *ex ante*, de modo que su equilibrio no exige suponer un continuo de agentes, productos homogéneos, formación centralizada de los precios o prohibición de efectuar intercambios «falsos». La teoría de la competencia imperfecta se inventó para eludir estos supuestos. Concitó gran interés en la década del '30, en Cambridge no menos que en otros lugares; pero Keynes no la necesitaba y no hizo uso de ella. El mercado marshalliano carece de un «rematador» exógeno que fije un precio único para el cual uno u otro lado del mercado es «racionado» cuando no procede correctamente. El proceso colectivo de ensayo y error mediante el cual el mercado «tantea» en busca del equilibrio involucrará normalmente que las expectativas de algunos participantes queden decepcionadas; pero el proceso no es un tanteo interrumpido de vez en cuando en el que solo se observan transacciones

gobernadas por el «lado corto» del mercado. Las empresas marshallianas tienen que adoptar decisiones sobre el volumen de producción sin saber el precio al que finalmente se venderá esa producción. Si la producción es mayor que la de equilibrio, se hallan en el «lado largo» tanto en el mercado de productos como en el de trabajo. Por lo tanto, el hecho de «desembarazarse del rematador»[14] formó parte importante (como es obvio) de mi propia «lucha para escapar» de los neowalrasianos, pero no puede haber sido un problema de Keynes respecto de su propio mentor clásico, Marshall.

V

Contra este telón de fondo marshalliano podemos figurarnos ahora la situación de Keynes como sigue. Keynes quería comprender el surgimiento de un desempleo elevado y persistente, y saber qué se podía hacer para resolverlo. La explicación deseada debía incluir el hecho de que todos los agentes obedecieran reglas de adaptación simples, comprensibles, robustas y «fijadoras de una dirección»: «Si el costo marginal no es cubierto por el precio obtenido, reducir el volumen de producción y el nivel de empleo»; «Si el ritmo de las ventas es menor que el deseado, reducir el precio solicitado», etcétera. Estas reglas de comportamiento tendrían que aplicarse a todos los agentes, los trabajadores

[14] Temo haber sido el único responsable de esta «antropomorfización» del proceso hipotético del mercado al que se refirió Walras. En mi artículo de 1967 «Keynes y los keynesianos», quise presentar con cierto dramatismo la afirmación de que la teoría (moderna) del equilibrio general estaba en falta en lo que respecta a explicar, como era su obligación, de qué manera se generaba y transmitía la información requerida para la coordinación ordenada de las actividades. Vino a mi mente el célebre experimento conceptual del físico Clerk Maxwell, e introduje al «rematador» de Walras como contrapartida del demonio de Maxwell. [N. de la R.]: La expresión «demonio de Maxwell» es una construcción teórica propuesta por el físico J. Maxwell para ilustrar un problema en la interpretación del segundo principio de la termodinámica a partir de la termodinámica estadística. El «experimento mental» parte considerando un recipiente lleno de un gas, es decir, de partículas en movimiento a distintas velocidades. El «demonio» es un agente imaginario que, se supone, puede manipular una pantalla (capaz de reflejar partículas) de masa despreciable. Ese demonio deja pasar hacia un lado del recipiente a las partículas rápidas y cierra el camino hacia ese lado a las más lentas; del mismo modo «retiene» a las partículas rápidas que ya están del lado elegido, y deja escapar a las lentas. Por hipótesis, el accionamiento de la pantalla no insume energía (por su pequeña masa). Entonces parecería que en un sistema cerrado se termina alcanzando un estado de menor entropía, o de mayor orden, que al principio (i.e., con sectores del recipiente distinguibles según la velocidad media de las partículas, o dicho de otro modo, con distinta temperatura), lo que contradice el segundo principio. Lo que el experimento ignora es el «trabajo» del agente en procesar información (en este caso, en medir las velocidades); una vez que se reconoce que ese procesamiento es «costoso» (de un modo que haría aumentar la entropía del agente), desaparece la paradoja.

inclusive. De este modo, los salarios de reserva responderían al desempleo en la misma forma que todos los demás precios responden a la oferta excedente. Si algunos agentes no se condujeran según estas normas del comportamiento competitivo, o se les impidiera hacerlo, era evidente –y por ende el tema no atraía mucho interés– que el sistema no podría converger en un punto de atracción en el cual se equilibraran todos los mercados. De ahí que Keynes eliminase de su indagación todos esos obstáculos intencionales al ajuste, colocándolos en la categoría del desempleo «voluntario» (Keynes, 1939, pp. 6-10). Eso dejaba como *explanandum* al «desempleo involuntario» (op. cit., pp. 15-16). Esta terminología demostró ser sumamente infortunada, por supuesto, dado que el concepto de algo «involuntario» es poco comprensible dentro de la teoría moderna basada en las elecciones; pero Keynes no podía prever qué terminología habrían de adoptar los economistas varias décadas mas tarde. En mi libro de 1968 sostuve que Keynes no solo prescindió del rematador, sino que además (y esto ha sido para mí un motivo frecuente de pesar) «invirtió el ordenamiento que había hecho Marshall de las velocidades de ajuste» de precios y cantidades de producción. Para un estudiante de comienzos de los anos '60 (o al menos para el que esto escribe), esa parecía una forma admisible de llegar, desde el entorno de mercados con rematador de la teoría moderna, a algo que tenia mayor semejanza con la economía keynesiana.[15] Pero en este aspecto Keynes no precisaba modificar a Marshall. Cuando la empresa de Marshall decide si va a expandirse, contraerse o mantenerse tal como está, considera dada su curva de costos marginales, y por ende el precio de la mano de obra. Por consiguiente, tanto en Marshall como en Keynes los salarios se ajustan menos rápidamente que el volumen de producción, y los precios a igual velocidad que este o mas rápido. Tanto Marshall durante toda su vida como Keynes tras la estabilización que siguió a las inflaciones posteriores a la Primera Guerra Mundial presupusieron un régimen monetario que tornaría racionales las expectativas de estabilidad nominal; de ahí que ninguno de ellos se preocupara mucho por la diferencia entre el salario nominal y el real en este contexto. El nuevo problema era analizar de qué modo procedería un sistema dinámico de mercados múltiples. En este plano nos encontramos con el descubrimiento radical de Keynes, que modificó por completo los supuestos entonces prevalecientes acerca de la capacidad autorreguladora de un sistema de mercado «libre». Ese descubrimiento fue el de las fallas de demanda efectiva: un exceso de oferta en un mercado no tiene necesariamente como contrapartida un exceso de demanda en otro lugar. En consecuencia, el impulso a la contracción en una parte del sistema no es contrarrestado por un estimulo expansivo en otra parte. La realimentación de las realizaciones que

[15] Lo mismo pensaron Solow y Stiglitz. Es uno de los elementos de su artículo de 1968.

orienta el comportamiento de los agentes adaptativos está conformada por las instituciones en las que estos interactúan (ver el Cuadro 1). En una economía capitalista financieramente madura, el ahorro no suele cobrar la forma de una acumulación de capital por parte del ahorrista. Tampoco este hace pedidos anticipados de bienes de consumo. En consecuencia, las estimaciones de la demanda futura no son muy sólidas y las expectativas en materia de inversión pueden ser inestables de vez en cuando. Los intermediarios financieros y los mercados de capitales se interponen entre los ahorristas y los inversores, de modo tal que los bancos centrales, o los especuladores a la alza o a la baja, pueden interferir con la coordinación intertemporal del consumo y de la acumulación del capital. La primera falla potencial en la comunicación expuesta en la Teoría general es, pues, que «ni un nuevo acto de ahorro» (*op. cit.*, pp. 210 y ss.) ni una caída en la inversión generarán una demanda excedente efectiva de bienes futuros a la que el sistema deba adaptarse (ver el Cuadro 2). El análisis de la demanda agregada según el ahorro y la inversión, que en los primeros tiempos se enseñaba como el núcleo mismo de la economía keynesiana, se realiza mejor cuando se lo efectúa en términos reales: si X* es «el volumen de producción de pleno empleo» y S (X*) > I, el resultado es una deficiencia de la demanda agregada respecto de la que sostendría el pleno empleo. La economía reaccionará ante dicha deficiencia mediante un ajuste del volumen de producción y no del nivel de precios. La tasa de interés real (o sea, el precio relativo intertemporal pertinente) no sirvió para coordinar las decisiones de asignación intertemporal de recursos en la economía. Cuando el ahorro es mayor que la inversión a la tasa natural de desempleo, la tasa de interés real del mercado es también mayor que la tasa de interés real natural. Por detrás de esta falla de las tasas de interés reales para ajustarse a fin de coordinar las decisiones intertemporales estarán las decisiones adoptadas en

CUADRO 2
FALLA DE LA DEMANDA EFECTIVA: INTERTEMPORAL

Se parte del supuesto de que $r > r^*$, de modo tal que $S(X^*, r) > I(r)$

	Bienes datados en el presente	*Bienes datados en el futuro*	*Tendencia del ajuste*
Estructura del mercado walrasiano	Oferta excedente	Demanda excedente («nocional»)	$dr/dt < 0$
Estructura del mercado keynesiano	Oferta excedente («efectiva»)	Cero	$dr/dt = 0$

algunos sectores de la economía de generar o restaurar posiciones de liquidez. La caída provocada en el ingreso real continuará hasta el punto en que el ahorro deseado ya no supere la inversión en curso. En ese punto, ya no habrá demanda excedente de bienes futuros que presione a la baja a la tasa de interés, y el desequilibrio intertemporal puede perdurar.[16] De todos los precios de que se ocupa la teoría de Keynes, la tasa de interés (de largo plazo) es el de más lento ajuste: «Puede fluctuar durante décadas en torno de un nivel que es crónicamente muy alto» (Keynes, 1939, p. 204; el subrayado es mío). En el tardío volumen XXIX de los *Collected Writings* de Keynes se encuentran esbozos de introducciones a la Teoría general que fueron luego abandonados por el autor.[17] Hallamos allí en gran medida las pruebas más convincentes de que Keynes comprendía muy claramente que estos supuestos institucionales eran decisivos para establecer hacia qué cuenca de atracción podría dirigirse el sistema adaptativo de mercados múltiples; comprendía que no basta con saber que el sistema que se analiza tiene *n* bienes y *m* individuos que realizan transacciones (Leijonhufvud, 1968, p. 398).

Compara allí cuatro sistemas hipotéticos, de los cuales los dos más interesantes son los que denomina «economía cooperativa» y «economía empresarial», respectivamente. En la economía cooperativa, la oferta de mano de obra propende al intercambio de los servicios de la mano de obra por la producción de la empresa. (Cabe imaginar que la empresa produce una amplia canasta de bienes de consumo.) La empresa cooperativa procura maximizar la producción que puede vender una vez que la mano de obra ha recibido su parte. En una economía tal no puede haber «desempleo involuntario» porque la oferta de trabajo constituye una demanda efectiva de producción. En la economía empresarial, las empresas se especializan en la producción y maximizan las ganancias previstas, la oferta de mano de obra es una demanda de salarios nominales y el dinero debe ser ganado antes de que pueda tener lugar una demanda efectiva de bienes salariales. En este marco institucional puede haber desempleo involuntario (Leijonhufvud, 1988, 1996b). Supongamos (ver el Cuadro 3) que el salario nominal se encuentra en el nivel que prevalecería si la economía estuviera en equilibrio general: $w = w^*$. Pero como $r > r^*$, la inversión es menor de lo requerido para tener pleno empleo con ese salario. Los trabajadores despedidos de las industrias productoras de bienes

---

[16] No es probable que una deflación general de precios y salarios contribuya a la coordinación de las decisiones intertemporales. Para un análisis más extenso, véase «The Wicksell Connection» en Leijonhufvud, 1981.

[17] Refiriéndose a esto, Barens (1990) cita a Wittgenstein: «Er muss sozusagen dei Leiter wegwerfen, nachdem er auf ihr hinaufgestiegen ist». [Debía, por así decirlo, tirar la escalera que había usado para trepar hasta donde llegó.]

CUADRO 3

FALLA DE LA DEMANDA EFECTIVA: «DESEMPLEO INVOLUNTARIO»

Se parte del supuesto de que $r > r^*$ (como en el cuadro 2), mientras que $w = w^*$. También se supone que las personas desempleadas carecen de activos líquidos o de acceso fácil al crédito.

	Bienes de consumo	*Servicios de la mano de obra*	*Tendencia del ajuste*
Estructura del mercado walrasiano	Demanda excedente («nocional»)	Oferta excedente	$d(w/p)/dt < 0$
Estructura del mercado keynesiano	Cero	Oferta excedente («efectiva»)	$d(w/p)/dt > 0$

de capital deberán reducir sus gastos de consumo, provocando así una reducción secundaria en el nivel de empleo. Este es el proceso multiplicador de Keynes. Si la oferta de mano de obra fuese una demanda efectiva excedente de bienes de consumo, esto no ocurriría. En lugar de ello, el precio de demanda de los bienes de consumo aumentaría a medida que disminuyese el salario nominal, por lo cual caería el salario real, estimulando el empleo. Con las instituciones propias de la economía «empresarial keynesiana», los trabajadores no pueden negociar directamente el salario real (Teoría general, esp. el capitulo 19, Apéndice). En cambio, los servicios de la mano de obra tienen que ser vendidos antes de poder utilizar el dinero correspondiente para ejercer una demanda efectiva de bienes de consumo. En el modelo de la Teoría general, a medida que disminuye el nivel de empleo, la competencia presiona a la baja a los bienes de consumo más aún que a los salarios. Por lo tanto, en una recesión el salario real de hecho tenderá a aumentar.[18]

En la teoría de Keynes, entonces, la adaptación mutua en curso de los agentes dentro de un sistema de economía monetaria puede provocar, en ciertas condiciones,[19] fallas de la demanda efectiva. Estas fallas hacen que los procesos adaptativos del mercado se aparten de su curso y generen ese resultado no deseado de la interacción social que Keynes llamó «desempleo involuntario».

---

[18] Como respuesta a las críticas de base empírica que formularon Dunlop y Tarshis, Keynes pronto se retractó de esta particular característica del modelo expuesto en la Teoría general. Véase Keynes, 1939.

[19] Estas condiciones no son tan generales como creyó Keynes en su momento. Véase Leijonhufvud, 1973, reimpreso en Leijonhufvud, 1981.

VI

¿Por qué esta teoría les parece tan incomprensible a los economistas formados en la tradición modernista? Una respuesta sumaria es que al perfeccionar la construcción de modelos de equilibrio basados en una optimización explícita, los economistas desaprendieron los hábitos mentales propios del análisis adaptativo y evolutivo. La coexistencia pacífica, casi en un pie de igualdad, de las modalidades clásica y moderna de teorización que prevaleció durante la década del '60 no duró mucho más. Los motivos por los cuales la teoría moderna llegó a desplazar casi por completo a la teoría clásica son demasiado importantes y complicados como para tratar de relatar esa historia aquí, pero algunos de ellos resultan bastante obvios. En primer lugar, se fue descubriendo que no era posible demostrar una «correspondencia» simple y general entre los modelos, el adaptativo y el optimizador. La fe ingenua de la tradición clásica en que todo convergía hacia puntos de atracción era infundada. Los economistas no estaban lo bastante equipados para manejar sistemas adaptativos complejos como la economía de mercados múltiples esbozada por Keynes. Aun modelos en pocas dimensiones como el de Richard Goodwin, por ejemplo, generaban complicaciones dinámicas que forzaban hasta el límite lo que podía lograrse con métodos analíticos. Incluso suponiendo los comportamientos adaptativos más simplistas se llegaba a una desalentadora ciénaga de complicaciones técnicas y de posibilidades dinámicas; y si el analista conseguía superar esto, sus resultados quedaban abiertos a la objeción de que las personas no proceden nunca en forma tan simplista. A la larga, se abandonó la búsqueda de teoremas sobre la estabilidad del equilibrio general que tuvieran mayor pertinencia empírica que el caso de sustituibilidad bruta del esquema de tanteo.

Por otro lado, la generalizacion intertemporal de la teoría moderna fue un avance decisivo. Promovió enormemente nuestra comprensión de la teoría del capital y de la teoría financiera en las últimas décadas. Los macroeconomistas ajenos a la vertiente de los nuevos clásicos, que quizás se irriten ante el modelo Arrow-Debreu por considerarlo una camisa de fuerza cuando se trata de analizar procesos, probablemente se hayan olvidado de la situación en que se encontraban aquellos dos campos de estudio antes de contar con ese marco de referencia. Allí donde el enfoque de los sistemas adaptativos no parecía ocasionar otra cosa que dificultades, esta generalización de la teoría, edificada sobre la conducta optimizadora, generó una serie casi interminable de buenos problemas para que las nuevas generaciones de economistas, bien formados técnicamente, trabajasen en ellos. No obstante, la generalización optimizadora tenía asimismo consecuencias indeseables. La lógica de la optimización de las elecciones es en esencia atemporal, pero exige tomar en cuenta todas las consecuencias de las diferentes decisiones que podrían ser

relevantes para las utilidades. Cuando se pasa de un contexto atemporal a uno temporal, esto implica considerar todas las alternativas futuras en cualquier punto del tiempo. No hay una forma admisible de dividir el horizonte temporal con el cual se supone que el agente económico hará sus planes, o de reducir de algún otro modo las dimensiones del espacio que debe considerar. Para que el problema de la elección esté bien definido, el analista debe especificar el conjunto de oportunidades del agente en todas las dimensiones relevantes, lo que significa atribuir al agente el conocimiento de toda la información respectiva. Así pues, la optimización intertemporal obliga continuadamente al economista a formular supuestos irrazonables sobre la información con que se cuenta. La información requerida para que el problema individual de optimización tenga solución incluye los precios de equilibrio para todos los mercados futuros (contingentes). ¡Es preciso conciliar las elecciones de todos antes de que nadie pueda hacer una elección! La estrategia de modelización «violenta deliberadamente el orden en el cual suceden los hechos en el mundo real (en cualquier mundo real)», según expresó John Hicks (1977, p. vii). En realidad, el eje de la cuestión es el orden en el cual se suceden las decisiones. El asunto es saber si A, al tomar su decisión, puede conocer lo que ha decidido B, de manera tal de adaptarse a ello. Por esta razón, al analizar el tratamiento del tiempo en las obras de Hicks sugerí que sería bueno cambiar su celebre definición del análisis dinámico, según la cual este se ocuparía de los problemas en los cuales «los bienes deben estar datados», de modo que dijera: problemas en los cuales «las decisiones deben estar datadas» (Leijonhufvud, 1984, p. 30n). Como todo el mundo sabe,[20] en los modelos de Arrow-Debreu no existe tal orden en que se toman las decisiones. Estas son adoptadas en el origen del tiempo, presumiblemente como consecuencia de algún tipo de tanteo[21] recursivo para encontrar los precios de equilibrio correspondientes a todos los mercados, presentes y futuros.

Los modelos de las expectativas racionales son la defensa moderna contra la acusación de Hicks de hacer «deliberada violencia» al orden en que deben suceder las cosas. En estos modelos se supone que los agentes económicos no tienen necesidad alguna de la información que podría producir la interacción en el mercado debido a que las experiencias del pasado les permiten predecir lo que vendrá. No hay, por tanto, necesidad de aprender sobre la marcha. Más aun, ni siquiera importa que existan o no mercados intertemporales para transmitir información sobre los precios. Si no existen, simplemente se utilizan en las decisiones los precios racionalmente esperados. Y el aprendizaje de las

---

[20] Sería más preciso decir: «Como todo el mundo ha aprendido con el correr del tiempo».

[21] Sin embargo, es un enigma averiguar qué «tipo de tanteo», siendo que, como es sabido, el problema no es computable.

propias expectativas racionales es relegado por convención al pasado, como una dinámica transitoria que (se presume) convergió hace ya mucho tiempo. Las fallas de la demanda efectiva keynesiana son fallas en la comunicación que tiene lugar en un sistema en el que las personas adaptan su conducta a la información que van recibiendo permanentemente. Cuando sobrevienen estas fallas en la comunicación, el complejo sistema adaptativo se mueve en una cuenca de atracción con propiedades socialmente indeseables. En los modelos intertemporales de equilibrio general, este tipo de adaptación continua a la conducta de los demás no se produce. Consecuentemente, las fallas potenciales en la transmisión de la información carecen de relevancia y no se necesita estudiarlas. En síntesis: los modernos han prescindido de Keynes.

VII

¿Tiene esto importancia? Para la generación mas joven de macroeconomistas actuales, no comprender a Keynes parecería ser una condición necesaria, si no suficiente, del progreso académico. Por lo demás, explicar a Keynes como el ultimo gran maestro de la tradición clásica de modelos dinámicos construidos a partir de postulados muy simples sobre el comportamiento adaptativo, como hicimos en lo que antecede, no hará cambiar de opinión a muchos... ya que el comportamiento adaptativo «irracional» es exactamente lo que ellos consideraban objetable, de entrada, en la economía keynesiana. ¿Acaso se pierden algo que tenga relevancia práctica? Hay una historia que, según una creencia muy difundida en la actualidad, resume todo lo que es menester saber acerca de la evolución del pensamiento macroeconómico. Dice más o menos lo siguiente:

- La economía keynesiana se ocupó de los salarios nominales rígidos y de la estabilidad de la curva de Phillips.
- Estos principios del keynesianismo se basaban en postulados sobre el comportamiento económico según los cuales la gente es irracional y persiste en cometer costosos errores incluso en situaciones simples y transparentes.
- Estos postulados sustentaron las creencias keynesianas en la utilidad de la política macroeconómica para regular la actividad económica real.
- Muth demostró que las personas que aprenden a no repetir los mismos errores tendrán expectativas racionales, y Lucas señaló los corolarios que tenían las expectativas racionales respecto de la curva de Phillips.
- El hecho de que la inflación desplazase a todas luces las curvas de Phillips en todas partes indica en forma concluyente que la economía keynesiana tenia fallas fundamentales y que la economía neoclásica está en lo cierto.

Ahora bien, esta descripción de la Historia del Pensamiento Económico contiene varios errores. La economía keynesiana floreció durante unos veinticinco años sin que hubiera curvas de Phillips. Este fue un agregado tardío. Por otra parte, el propio Phillips no creía que las regularidades que había descubierto en los datos se mantuvieran en condiciones inflacionarias. La econometría de las curvas de Phillips fue vacilante desde el principio y la «curva» nunca tuvo un fundamento teórico comprensible. Por todo esto, son muchos los que descreyeron de esa construcción aun antes de la revolución de las expectativas racionales (véase, por ejemplo, Leijonhufvud, 1968a). Pero batirse a duelo por esto no tiene sentido. Lo importante, más bien, es que con la caída de la curva de Phillips algo se perdió. Recordemos que Friedman, en su ataque contra la supuesta disyuntiva (entre inflación y desempleo) de la curva de Phillips, postuló la existencia de una «tasa natural» de desempleo cuyo nivel estaba determinado básicamente por las «fricciones» en el mercado de trabajo. Y luego procedió a argumentar que el patrón observado de los «puntos de Phillips» podía explicarse como un conjunto de apartamientos respecto de la tasa natural causados por aceleraciones y desaceleraciones de la cantidad de dinero, y por lo tanto del nivel de precios. La estrategia de Lucas fue la misma, salvo que en su versión los apartamientos de la tasa natural eran provocados por el «dinero no previsto».

Nótese que se ha metido de contrabando en la teoría el siguiente supuesto: en ausencia de choques monetarios, o tan pronto como los salarios monetarios hayan tenido tiempo de adaptarse a los choques monetarios del pasado, la economía se acomodará a un único nivel de desempleo, ¡determinado exclusivamente por las fricciones del lado de la oferta! Gran número de economistas discuten hoy los problemas del desempleo «como si» la inestabilidad inflacionaria de la curva de Phillips hubiese proporcionado una confirmación empírica concluyente sobre esta creencia acerca del mundo real.

Debería ser evidente cuál es el error en todo esto. Supongamos, en aras de la simplicidad, que existiera un sistema con expectativas racionales y dinero «superneutral», de manera tal que el sistema de precios nominales fuese básicamente «ortogonal» respecto de las magnitudes reales. Supongamos además que la cifra del desempleo presentase cierta variación con el tiempo aun en ausencia de impulsos nominales exógenos (previstos o imprevistos). Esto daría un cierto diagrama de puntos en el espacio de Phillips. En el mundo hipotético de la superneutralidad, todo ese esquema de puntos, cualquiera fuese su aspecto, sería desplazado verticalmente por una inflación anticipada. El espacio quedaría lleno de «curvas de Phillips verticales». Afirmar que una inflación perfectamente previsible reduce esa dispersión a una única curva de Phillips vertical estable es enunciar algo totalmente distinto.

¿Cuál es el error desde el punto de vista keynesiano? Recuerdo la que fue probablemente mi primera clase de macroeconomía, dictada por el profesor

Erik Lundberg en Estocolmo hace cuarenta años. Lundberg trazó en ese momento una versión entonces bien conocida de la cruz keynesiana, donde aparecía una curva de inversiones horizontal y una curva ahorro-ingreso de pendiente positiva que la cortaba por debajo del ingreso «de pleno empleo». Luego nos expuso los argumentos habituales para tomar la condición ahorro = inversión como determinante del nivel de ingreso real y de empleo. Lo que entonces no se decía al respecto era que la proposición de que «con pleno empleo, el ahorro supera la inversión» tiene la siguiente traducción wickselliana: «la tasa de interés del mercado supera a la tasa de interés natural». En otras palabras, los precios intertemporales no son adecuados para que el sistema esté en equilibrio intertemporal. Desde la perspectiva de la teoría de Keynes, por lo tanto, la tasa natural de la doctrina del desempleo se funda en la premisa implícita de que estamos ante un sistema que se halla siempre en equilibrio intertemporal. Ahora bien, esta fue la dirección en la que se desarrolló la teoría monetaria de los neoclásicos (y más tarde la teoría del ciclo económico real). Pero una cosa es afirmar que las personas pueden aprender a hacer buenos pronósticos acerca de la inflación con un período de antelación (si la inflación es generada por un proceso estocástico estacionario), y otra cosa es afirmar que vivimos en un mundo de coordinación intertemporal perfecta. Entre ambas afirmaciones hay un buen trecho. La inestabilidad de las curvas de Phillips no presta apoyo alguno, por cierto, a esta idea atrevida.

Gran parte de la discusión que hoy se da en Europa sobre el desempleo parece fundarse en la noción de que cualquier tasa de desempleo que haya durado más de un año debe ser por fuerza «natural». Según se cree, esto significa que al respecto no puede hacerse otra cosa que exhortar a los trabajadores a ser más «flexibles» y ayudarlos a que lo sean desregulando los mercados de trabajo. Esta cantinela se repite aun en ausencia de toda señal de que esa mayor flexibilidad tenga algún efecto beneficioso apreciable.

Podría suceder que los gobiernos de la mayoría de los países europeos hayan permitido que sus finanzas se deterioren hasta tal punto que todo intento de estimular la demanda agregada solo pueda provocar inflación y depreciación de la moneda, sin efectos notorios en el nivel real de la producción y el empleo. Pero esto es muy distinto que suponer que la Ciencia Económica ha «descubierto» que el manejo de la demanda agregada es hoy, y siempre ha sido, una idea quimérica.[22]

---

[22] ¿Qué habría dicho Keynes sobre la política francesa de defender un franco fuerte con altas (hasta hace poco) tasas reales de interés? ¿Tal vez se habría acordado del fenómeno del *deja vu*? Recordemos al respecto su opinión sobre «The Economic Consequences of Mr. Churchill» [Las consecuencias económicas de la gestión del Sr. Churchill].

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BARENS, I. (1988): «The Rise and Fall of the "Entrepreneur Economy": Some Remarks on Keynes's Taxonomy of Economies», en Donald E. Moggridge (ed.), *Keynes, Macroeconomics and Method* (*Perspectives on the History of Economic Thought*, vol. IV), Aldershot, Edward Elgar.

BACKHOUSE, R.E. (1995): *Interpreting Macroeconomics: Explorations in the History of Macroeconomic Thought*, Londres, Routledge.

BAUMOL, W.J. (1951): *Economic Dynamics*, Londres, Macmillan.

BUSETTO, F. (1995): «Why the Non Tatonnement Line of Research Died Out», en *Economic Notes*, 24 (1), pp. 89-113.

CLOWER, R.W. (1965): «The Keynesian Counter-Revolution: A Theoretical Appraisal», en F.H. Hahn y F.P.R. Brechling (eds.), *The Theory of Interest Rates*, Londres, MacMillan.

– (1994): «Economics as an Inductive Science», en *Southern Economic Journal*, 60 (4), pp. 805-14.

– (1995): «On the Origin of Monetary Exchange», en *Economic Inquiry*, octubre, pp. 525-536.

DEMSETZ, H. (1997): «The Emerging Theory of the Firm: A Quiet Revolution in Economic Theory», en *American Economic Review*, 87 (2), pp. 426-29.

HICKS, J.R. (1939): *Value and Capital*, Oxford, Oxford University Press.

– (1977): *Economic Perspectives: Further Essays on Money and Growth*, Oxford, Oxford University Press.

– y ALLEN, R.D.G. (1934): «A Reconsideration of the Theory of Value», en *Economica*, Parte I: febrero; Parte II: mayo.

KEYNES, J.M. (1939): «Relative Movements of Real Wages and Output», en *The Economic Journal*, reimpreso en *The Collected Writings VII: The General Theory*, Apéndice 3, Londres, MacMillan for the Royal Economic Society, 1973.

– (1979): *The Collected Writings XXIX: The General Theory and Alter-A Supplement*, Londres, MacMillan for the Royal Economic Society.

LEIJONHUFVUD, A. (1968a): *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes: A Study in Monetary Theory*, Nueva York, Oxford University Press.

– (1968b): «Comments: Is There a Meaningful Trade-Off Between Inflation and Unemployment», en *Journal of Political Economy*, Suplemento, 76 (4), pp. 738-43.

– (1973): «Effective Demand Failures», en *Swedish Journal of Economics*, 75 (3), pp. 27-48, repr. en Leijonhufvud (1981).

– (1974a): «Keynes' Employment Function: Comment», en *History of Political Economy*, 6 (2), pp. 158-70.

– (1974b): «Maximization and Marshall» (Conferencias en honor de Marshall de 1974), inédito.

– (1981): *Information and Coordination*, Nueva York, Oxford University Press.
– (1984): «Hicks on Time and Money», en *Oxford Economic Papers*, Suplemento, 36, pp. 26-46.
– (1988): «Did Keynes Mean Anything: Rejoinder to Yeager», en *Cato Journal*, 8 (1), pp. 209-16.
– (1994): «Hicks, Keynes and Marshall», en Harald Hagemann y Omar F. Hamouda (eds.), *The Legacy of Hicks*, Londres, Routledge.
– (1995): «Theories and Models», en *Journal of Economic Methodology*.
– (1996a): «Microfoundations: Adaptive or Optimizing?», trabajo presentado en la conferencia titulada «Dinero, mercados y método: en honor de Robert W. Clower», Trento, mayo.
– (1996b): «Involuntary Unemployment: Comment on DeVroey», comentario expuesto en la conferencia sobre «La naturaleza de la economía», *International Economic Association*, Bórgamo, junio.
– (1996c): «A Tale of Two Traditions», conferencia pronunciada por invitación, *History of Economics Association*, Vancouver, julio de 1996.
RADNER, R. (1972): «Existence of Equilibrium of Plans, Prices, and Price Expectations in a Sequence of Markets», *Econometrica* 40 (2), pp. 289-303.
ROBINSON, J. (1970): *Freedom and Necessity: An Introduction to the Study of Society*, Londres, Allen & Unwin.
SAMUELSON, P.A. (1947): *Foundations of Economic Analysis*, Harvard, Harvard University Press.
– (1970): «Maximum Principles in Analytical Economics», en Rober C. Merton (ed.), *The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson*, vol. III, Cambridge, Mass., MIT Press, 1972.
SLUTSKY, E. (1915): «Sulla teoria del bilancio del consumatore», en *Giornale degli Economisti*, julio.
SOLOW, R.M., y STIGLITZ, J.E. (1968): *Quarterly Journal of Economics*, LXXXII (4), pp. 537-560.
WALKER, D.A. (1987): «Walras Theories of Tatonnement», *Journal of Political Economy*, 95 (4), pp. 758-74.

XVII.
MI PEREGRINAJE INTELECTUAL –LA ESCUELA DE LA ELECCIÓN PÚBLICA–

James M. Buchanan*

> «...los grandes progresos técnicos de la producción y el consiguiente incremento de la riqueza y el bienestar solo tomaron cuerpo cuando se logró imponer las ideas liberales hijas de las investigaciones económicas.
>
> Fue posible suprimir aquellos obstáculos con que las leyes, costumbres y prejuicios seculares entorpecían el progreso técnico gracias al ideario de los economistas clásicos que liberó al propio tiempo al promotor e innovador genial de la camisa de fuerza que le imponía la organización gremial, el paternalismo de los gobernantes y toda suerte de presiones sociales. Fueron los economistas quienes minaron el prestigio de conquistadores y expoliadores al hacer evidentes los beneficios que engendra la actividad mercantil. Ninguno de los grandes inventos modernos habríase implantado si la mentalidad de la era precapitalista no hubiera sido completamente desvirtuada por los economistas. La generalmente denominada "revolución industrial" fue consecuencia de la "revolución ideológica" provocada por las doctrinas económicas.»
>
> LUDWIG VON MISES

Muchas gracias por esas nutridas presentaciones. Aprecio mucho esta oportunidad de viajar aquí y visitar esta gran universidad. He conocido al Doctor Ayau por alrededor de treinta años, sospecho, y él me ha invitado en varias ocasiones, y yo siempre había deseado hacer el viaje hacia el sur, pero por alguna razón u otra, esta es la primera vez que lo he podido hacer. Permítanme decir, también, que me disculpo por tener que dirigirme a ustedes en mi idioma y no el suyo. Hablaré despacio tanto para su propio beneficio como

---

* Conferencia dictada por el Dr. James M. Buchanan, Premio Nobel de Economía, en la Universidad Francisco Marroquín, el 19 de enero de 2001. Se reproduce aquí con la correspondiente autorización.

para el de los intérpretes. Aquellos que conocen los Estados Unidos sabrán que las personas que vienen de mi parte del país hablamos más despacio de todos modos, en comparación con nuestros colegas más al norte.

Esta conferencia fue anunciada, por lo menos en inglés, como un recorrido intelectual. En parte es eso, pero yo pienso que el título puede provocar malentendidos. Lo que yo haré es trazar mi perspectiva sobre el desarrollo de un programa de investigación, el cual se he llevado a cabo por más de medio siglo. Dado que yo he estado involucrado en el mismo, será en un sentido parcialmente autobiográfico. Pero no me concentraré en la parte autobiográfica, sino más bien en una perspectiva general del programa de investigación. En cierta forma, es un relato narrativo de un programa que puede ser llamado, inclusivamente, el análisis de las decisiones públicas (*Public Choice*), o, si desean, *Public Choice* y economía constitucional. Quiero contarles cómo surgió este programa de investigación y cómo se desarrolló, el impacto que ha tenido, y sus prospectos. Utilizo la frase «programa de investigación» en el sentido específico en que lo acuñó Lakatos, un filósofo de la ciencia de Londres. Él hablaba sobre un programa que parte de ciertos preceptos centrales, o premisas, con el académico o científico involucrado en estos programas, avanzando bajo un mismo conjunto de preceptos o premisas. Es algo así como un nexo de ideas-- algo en común, un foco, si quieren. Lakatos mismo se refirió a esto como el núcleo del programa. Si cuentan con un núcleo de ciertas cosas que son aceptadas, entonces los académicos laboran a partir de eso.

La primera reflexión que yo haría es la siguiente. Yo pienso que todavía es bastante difícil para cualquiera de nosotros, aún para los que son de mi generación, pero más aún conforme uno es menor, pensar acerca de o imaginarse el escenario del juego, por así decirlo, en el cual trabajábamos los científicos sociales alrededor de mediados del siglo, alrededor de 1950: el escenario del juego de las ciencias sociales, especialmente en lo que respecta a los análisis de cómo funciona la política y cómo se comportan los políticos, y cómo se comportan los burócratas. Ya para finales de la Segunda Guerra Mundial, los gobiernos estaban dirigiendo la utilización de vastos porcentajes de nuestro producto nacional en todos los países. Más de un tercio, casi la mitad y aún más que eso, en algunas situaciones de paz. En otras palabras, el estado protagónico estaba con nosotros, el estado masivo había emergido de la primera mitad del siglo y estaba con nosotros y sin embargo, casi no se ponía atención a cómo funcionaba el gobierno en la realidad, o cómo funciona la política. Reconocer esto del pasado es sorprendente. Es increíble tratar de imaginar cómo pudo ocurrir. ¿Por qué no empezó alguien a pensar sobre cómo funciona la política en la práctica?

Hubo quienes ya en épocas pasadas adoptaron una postura que pudiera ser llamada precursora del análisis de las decisiones públicas. Maquiavelo

fue uno, Hobbes fue otro, en la tradición de la filosofía política. Y hubo un científico político estadounidense llamado Arthur Bentley que muy a principios de siglo había desarrollado una teoría de grupos de interés de la política de cierta envergadura, pero estas personas fueron la excepción. Los economistas no estaban dedicando mucha atención a cómo funcionaba el gobierno porque los economistas estaban preocupados por cómo funcionaban los mercados y cómo las personas se comportaban en relaciones de mercado. Y luego vino, en los años treinta y cuarenta, el énfasis keynesiano en la macroeconomía y el funcionamiento de la economía en su totalidad. Los científicos políticos no ponían atención a la forma en que el gobierno realmente funcionaba y permanecían cautivados por la teoría idealista del estado que había iniciado con los griegos y resurgió en Hegel, quien tuvo una influencia tremenda sobre el desarrollo de la ciencia y la teoría política. Y esto no fue aliviado por el utilitarismo de Bentham y de otros que escribieron en el siglo XIX. Así, prácticamente no hubo un intento para elaborar lo que podríamos denominar una teoría obstinada, positiva de cómo funciona la política y cómo se comportan los políticos. Y una buena parte del trabajo temprano de lo que hoy podemos llamar el análisis de la decisión pública, realmente surgió de los esfuerzos de economistas entrenados en finanzas públicas, inicialmente. Yo empecé así. Yo empecé como un simple, anticuado economista de finanzas públicas. Estudiábamos la tributación y estudiábamos los presupuestos y estudiábamos la deuda pública.

Duncan Black, quien fue uno de los verdaderos líderes en este nuevo campo o nuevo programa de investigación, empezó exactamente de la misma forma. Duncan Black era un escocés. Hizo su carrera académica en Gales y escribió su primer libro sobre la instancia de los impuestos a la renta.

Posteriormente, Duncan Black empezó a pensar sobre cómo funciona un comité que utiliza la regla de mayoría como su regla de operación. Regresaremos a esto en un segundo.

Y es que hubo otro precursor que debe ser mencionado aquí y que fue un economista austriaco que había migrado a los Estados Unidos. Fue un profesor en la universidad de Harvard. Su nombre era Joseph Schumpeter. Él escribió un libro llamado *Capitalismo, Socialismo, y Democracia*, el cual publicó en 1942.

Si Ustedes leyeran ese libro ahora notarían, impresionados, cuántas ideas contiene que fueron desarrolladas más adelante por el análisis de la decisión pública. Schumpeter sí analizó el comportamiento de los políticos y de la política democrática, de los gobiernos democráticos, pero prácticamente no tuvo influencia. Nadie le puso mucha atención a Schumpeter, y creo saber porqué. La razón por la cual nadie prestó atención a Schumpeter es que no ofreció ninguna esperanza. Schumpeter no era un demócrata (en minúsculas), sino un elitista. Él sentía que en realidad la sociedad debería ser gobernada

por una pequeña aristocracia, siempre con personas como él a cargo. Por lo tanto, las personas no le prestaron atención, porque no ofrecía ninguna esperanza de que pudiéramos tener un entendimiento positivo y una explicación del funcionamiento de nuestros gobiernos en las democracias modernas.

Regresemos a Duncan Black, este escocés que trabajaba en Gales. Él empezó a pensar: ¿Cómo funciona un comité? Los comités operan bajo las reglas de orden de Roberts y operan con una votación por mayoría, pero nadie había realmente examinado esto con detenimiento. Nadie había visto qué es lo que realmente ocurre cuando uno tiene una regla de mayoría en un simple contexto de un comité. Empezó a jugar con unos modelos muy simples y también empezó a fijarse en alguna literatura. Y para su sorpresa, y para la nuestra, si lo pensamos bien, encontró que nadie había analizado esto con contadas excepciones.

Destacan dos excepciones en la historia de las ideas. Lewis Carroll, cuando no estaba escribiendo *Alicia en el país de las maravillas*, estaba trabajando como matemático en uno de los colegios de Oxford. Su verdadero nombre fue Charles Dodgson y él jugó con una teoría formal de las reglas de votación simples, y lo hizo principalmente para averiguar cómo los colegios de Oxford tomaban sus decisiones sobre el tipo de papel tapiz que colocarían en la pared del salón común. Lewis Carroll lo analizó según un patrón lógico formal, hasta cierto punto. Y la única otra persona que había estudiado esto fue el Marqués de Condorcet, a quien le cortaron la cabeza durante la revolución francesa. El también desarrolló unas estructuras lógicas bastante sofisticadas de las reglas de votación. Así que, además del marqués y Lewis Carroll, nadie había hecho este tipo de trabajo antes que Duncan Black, quien trabajó durante la segunda mitad de la década de los cuarenta.

Más o menos al mismo tiempo en que trabajaba Black, Kenneth Arrow estaba iniciando su disertación doctoral, y estaba atacando el mismo problema desde un ángulo totalmente distinto. No se estaba concentrando en las reglas de votación en sí, sino que Arrow estaba viendo el problema desde la perspectiva de la economía teórica del bienestar, como se le llamaba entonces. Él estaba explorando si se podía o no tomar un conjunto de preferencias individuales como un conjunto de alternativas sociales, y sumar esas preferencias para obtener un ordenamiento social o colectivo que fuera consistente, que en la práctica cumpliera con ciertas propiedades deseables. El ejemplo sencillo es: si se toma a tres personas, y cada una de ellas tiene ordenamientos preferenciales perfectamente consistentes, y los tres enfrentan tres opciones, tres alternativas, tres candidatos o tres alternativas entre las cuáles deben escoger, ¿se puede sumar estas tres preferencias para sacar una preferencia social que es en sí consistente? Arrow llegó a la conclusión, al igual que Duncan Black, de que no se puede hacer eso. De que uno se topará inevitablemente con

una inconsistencia, que se tenderá a obtener un resultado cíclico, o lo que se llama el ciclo mayoritario. No hay forma de sumar a partir de los individuos y sacar un agregado social que se apegue a las condiciones de la consistencia.

El famoso ejemplo es que si tienen tres opciones: *A*, *B* y *C*, y si se vota de par en par por mayoría simple, de dos en dos, *A* le puede ganar a *C*, y *B* le puede ganar a *C*, *A* puede ganarle a *B* por mayoría de votos, pero entonces podría ser también que *C* le ganara a *A*, y así sigue la votación en círculos, en un ciclo. Y utilizando las herramientas de la lógica simbólica, Arrow demostró que no hay forma de sumar todas las preferencias individuales y obtener una preferencia social consistente al menos que se impongan algunas premisas restrictivas sobre cómo se organizan las preferencias. Y Duncan Black había hecho lo mismo.

Así es que esto se convirtió en un punto de partida para este programa de investigación.

Mi propio interés en esto realmente fue estimulado, en un principio, por una insatisfacción con la discusión; eso fue alrededor de 1949 y 1953. Yo estaba insatisfecho con la discusión que se siguió al planteamiento del teorema de Arrow, de tal teorema de la imposibilidad, y sobre el descubrimiento de Duncan Black del fenómeno cíclico de la mayoría y la votación por mayoría. Me sentía infeliz porque tanto Black como Arrow, y también todos sus críticos (hubo mucha discusión justo después de que Arrow publicara su libro, en particular), porque todos parecían decir o insinuar que sería deseable tener una preferencia social consistente, un ordenamiento colectivo, si se pudiera. Les hubiera gustado ver un equilibrio político establecido. Pero por lo menos para mí era obvio que no entendían que si se tiene una única mayoría permanente, esta dominará a una minoría permanente. Y eso es inaceptable para mí. Así que examiné más de cerca el tema y afirmé que si las preferencias eran tales como para generar un tipo de desequilibrio, un ciclo continuo, eso es exactamente lo que uno desea en una situación donde no existen preferencias que generarían un resultado consistente. Y eso es más deseable que una situación en la cual una minoría es continuamente dominada por una mayoría permanente. Y, de hecho, mi crítica estaba basada en la premisa de que uno sencillamente no debe esperar ni tratar de construir una función de bienestar social.

Es decir, un ordenamiento social de las alternativas. Es una locura esperar que las personas sean consistentes en ese sentido, así que pensaba que deberían abandonar esa línea de investigación.

Yo había sido influenciado anteriormente por un importante descubrimiento personal. No tanto de una idea, sino de un precursor muy importante de lo que yo estaba deseando desarrollar en la crítica. Yo había terminado mi trabajo de post-grado en la Universidad de Chicago en 1948. En esa época,

si uno optaba por un doctorado en economía en cualquier lugar de Estados Unidos, tenía que pasar un examen de lectura en alemán y en francés. Pasé mi examen de alemán y terminé mi tesis, por lo que tuve alrededor de dos meses para disfrutar la Biblioteca Harper de Chicago, varios pisos bajo tierra. Por casualidad, mi escritorio estaba contiguo a la colección de economía y yo casualmente tomé un libro, un libro muy viejo y empolvado, un libro pequeño del economista sueco Knut Wicksell. Yo ya sabía algo acerca de Wicksell.

Varios de sus libros habían aparecido en traducciones, uno titulado *Interés en los Precios*, y uno llamado *Conferencias sobre la Economía Política*. Era conocido como un destacado economista, pero nadie se había fijado en este libro en particular, que fue su propia tesis, publicada en 1896. Más tarde, supe que había solo tres copias de ese libro en Estados Unidos. Uno en Chicago, uno en la biblioteca de la universidad de Illinois y uno en Harvard, creo. Llevé el libro a mi escritorio y lo abrí y fue como si las escamas se caían de mis ojos porque este hombre escribió, cincuenta años antes, exactamente lo que yo esperaba decir, pero no me atrevía. Wicksell decía a los economistas: dejen de actuar como si están aconsejando a un déspota benévolo. No los van a escuchar de todos modos, así que deténganse, desperdician su tiempo y gastan sus fuerzas. Y dijo: si quieren mejorar los resultados políticos, entonces tienen que cambiar las reglas. Nunca van a lograr que los políticos hagan otra cosa que representar los intereses de los votantes a quienes representan. Así que si tienen una cámara legislativa, deberán esperar que el congreso genere resultados que gozarán del apoyo de la mayoría de los grupos representados por esta legislatura. Puede o no surgir un resultado eficiente de esto, pueden o no surgir buenos proyectos que valgan su costo. ¿Cómo cambiar esto? Cambiando las reglas, avanzando de la regla de la mayoría hacia la regla de unanimidad, hacia un consenso.

Varios otros economistas de Europa continental, alemanes, austriacos, algunos italianos y suecos, junto con Wicksell, intentaban extender el análisis de la economía y aplicarlo al campo político, al sector gubernamental. Nadie en la tradición anglosajona hacía esto. Y Wicksell dijo: si existe un proyecto público que buscamos realizar colectivamente, a través del gobierno, ¿cómo estar seguros de que amerite el gasto? ¿En el sector público, cómo se puede asegurar la eficiencia de un proyecto? Realmente amerita el costo si los que se beneficiarán del mismo pagan lo suficiente para cubrir los costos del proyecto. Así que debe haber algún tipo de arreglo o esquema tributario por medio del cual uno puede lograr un acuerdo general unánime. Se puede utilizar la regla de la unanimidad como una medida contra la cual se calcula el nivel de eficiencia en el sector público. Él reconoció también que uno no podía lograr mucho bajo la regla de unanimidad porque todos, hablando literalmente, tenían que estar de acuerdo con el esquema tributario, y todos

tendrían algún interés en evitar el acuerdo frente a los demás. Después de todo, existían algunas experiencias históricas, que indicaban que la regla de la unanimidad no funcionaba. La cámara alta de Polonia en el S. XVII la había adoptado por un tiempo. Utilizaban lo que llamaban *librum veto* y el resultado fue que nada se logró. Así que Wicksell reconoció esto, pero dijo que por lo menos si uno se desplaza hacia el consenso, y requiere una súper mayoría, requerir más de una mayoría simple, entonces sí es probable alcanzar mayor eficiencia en el sector público.

Sin darse cuenta de lo que hacía, Wicksell nos invitaba a fijarnos en las reglas, a voltear la vista hacia la constitución como un medio para asegurar que las reglas que tenemos generen ciertos patrones de resultados. En mi caso personal, este era un buen ejemplo del principio de la casualidad. Es decir, uno aprende mucho por accidente, y yo ciertamente lo hice al encontrar el libro de Wicksell. Tuvo un impacto tremendo sobre mi forma de pensar, más que cualquier otra cosa.

Habiendo salido de esta discusión crítica sobre Arrow y Black, y después de haber sido influenciado por Wicksell, estaba absolutamente decidido a traducir el libro de Wicksell al inglés, por lo menos aquella parte principal que era de relevancia para estos países. Inicié la traducción y eventualmente fue publicado como un clásico de las finanzas públicas. Estaba escrito en un alemán muy difícil y me costó mucho, pero estaba determinado a hacerlo.

Otro evento ocurrió a mediados de los cincuenta que tuvo una gran influencia sobre mi forma de enfocar estos temas. Recibí una beca Fulbright para investigación docente, para dedicar un año completo a estudiar los clásicos italianos de la teoría de finanzas públicas, en Italia. La verdadera razón por la cual me llamó la atención Italia fue porque sabía que dicho enfoque de las finanzas públicas presentaba modelos en términos de una teoría del estado que constituía su premisa. Desarrollaron una teoría del estado monopolio, una teoría del estado cooperativo, y una teoría del estado explotador. Todas estas se usaban para analizar cómo operarían las estructuras fiscales dentro de cada uno de estos modelos. ¿Cómo organizarían su sistema tributario y su gasto, y más? Yo quería pasar un año analizando estos clásicos en italiano: la llaman la s*cienza della finanza.*

Mi estadía en Italia moldeó mi forma de pensar sobre la toma de decisiones públicas, o lo que posteriormente se bautizó con el nombre de *Public Choice.* Estando allí, yo todavía era un poco idealista en el sentido de concebir al estado, o al gobierno, como un aparato que funciona relativamente bien. En otras palabras, no había atendido el consejo de Wicksell. Tampoco me había librado de la premisa de que el gobierno es benevolente, que nos intenta ayudar a todos todo el tiempo. Pero un año en la cultura italiana fue importante, porque observé cómo los italianos ven la política y a los políticos, y

regresé más dispuesto a analizar cómo funciona realmente nuestra política, sin romanticismo. Esa fue la influencia que tuvo mi estadía en Italia en mi pensamiento.

A mediados de los años cincuenta, también, Gordon Tullock llegó a nuestro centro en Virginia como investigador asociado. Él y yo empezamos a trabajar en esto juntos. Él había publicado algún material con anterioridad sobre cómo funcionan las reglas de votación por mayoría, en la línea del trabajo de Duncan Black, al cual me referí anteriormente. Había concluido que la votación por mayoría tendería a producir resultados muy, muy ineficientes. Tullock se concentraba en la ineficiencia de los resultados por mayoría.

Decidimos escribir un libro al respecto. De 1959 a 1961 escribimos un libro que se publicó en 1962, el cual se titula *El Cálculo del Consenso*, y al cual subtitulamos *Los Fundamentos Lógicos de la Democracia Constitucional.*

Este libro resultó ser uno de los más importantes en el área de *Public Choice*. Pero cuando lo escribimos y lo publicamos, no pensamos que estuviéramos haciendo algo novedoso ni diferente. Pensábamos que habíamos tomado la visión de James Madison respecto a la estructura constitucional norteamericana, como un ideal estilizado, y luego escrito eso en las palabras de la economía de bienestar de los años sesenta.

Estábamos deletreando en terminología económica moderna lo que Madison pareció haber tenido en mente. Pero resultó que en ese libro, aunque no nos dimos cuenta en el momento, estábamos aplicando por primera vez un análisis positivo a las estructuras constitucionales. La discusión de Black y Arrow respecto a la regla de mayoría se había aplicado a otras reglas de votación ordinarias. Pero nadie se había molestado en enfocar el tema a partir de las constituciones. Así que el libro fue el primer paso en lo que luego conocimos como la economía constitucional.

Permítanme elaborar el tema y resaltar su relevancia. Retomemos lo que dije sobre Wicksell. Si un pueblo tiene como proyecto público construir una piscina, y se desea hacerlo colectivamente, Wicksell dijo que la única forma de asegurar que la piscina va a valer más de lo que cuesta al pueblo, que los beneficios excederán los costos, es por medio de un esquema tributario en el cual todos están de acuerdo en construir la piscina. Si no, no vale su costo. Parece una forma tediosa de hacerlo, pero realmente restringe lo que el gobierno podrá hacer respecto a muchos temas, aún si uno no intentara hacerlo por unanimidad completa, sino que establece que tiene que contar con un voto mayoritario de tres cuartos para subir impuestos. Es restrictivo porque las personas no se pondrán de acuerdo, e incluso pedirán que no les impongan impuestos aunque ellos mismos se beneficiarían del proyecto. ¿Cómo superamos esto? Lo hacemos diciendo que, dado el problema que enfrenta este esquema, permitiremos que proyectos como el anterior sean

aprobados por mayoría, en consejos municipales o gobiernos locales, siempre y cuando tengamos un acuerdo respecto a las reglas al nivel constitucional, respecto a las reglas que establecen todos los tipos de cosas que podemos decidir por mayoría. Y sería más fácil obtener un acuerdo o consenso, movernos hacia la unanimidad, al nivel de fijar las reglas bajo las cuales se desarrolla nuestra actividad política. Entonces, la principal contribución del libro, *El Cálculo del Consenso*, fue elevar el nivel de unanimidad, la norma wickseliana, alejándola del proyecto ordinario y poniéndola a la altura de la constitución. Mientras se tenga una constitución con la cual las personas están en consenso básico, se puede procurar ciertos resultados en términos de las reglas operativas que la constitución permite desarrollar. Desplazamos la norma wickseliana hacia el nivel constitucional y argumentamos que, de hecho, es más probable alcanzar un acuerdo a ese nivel por la sencilla razón de que las personas no conocen el impacto que una regla particular tendrá sobre su interés personal identificable. Es más probable alcanzar un consenso entre más elevada sea la regla.

Resulta que trabajábamos sobre este tema al tiempo que John Rawls trabajaba en su teoría de la justicia. Él había publicado algunos artículos y posteriormente salió a la venta su libro, en 1971. Nosotros estábamos operando detrás de lo que hoy llamaríamos un velo de incertidumbre; Rawls estaba operando detrás de un velo de ignorancia. Rawls decía: podemos determinar lo que es un principio de justicia para la sociedad si nos imaginamos a nosotros mismos detrás de un velo de ignorancia tal que no sabemos qué persona seremos en la sociedad, por lo cual escogeremos algo que será justo para quien sea que podamos ser. Nuestro enfoque decía: estamos analizando una regla particular que limitará los patrones de los resultados políticos. Mientras no sepamos cómo nos impacta esa regla, mientras exista esa incertidumbre, es más probable que logremos un acuerdo al nivel constitucional. Así, se conjugó nuestro trabajo y el de Rawls. Resultó que Harsanyi estaba haciendo algo al respecto durante ese tiempo también. Desconocíamos el trabajo de Harsanyi pero estábamos al tanto de los esfuerzos de Rawls, los cuáles más tarde causaron mucha discusión en el campo de la filosofía política.

Cuando publicamos nuestro libro *El Cálculo del Consenso* en 1962, también provocó mucha discusión. Las críticas fueron favorables. Atrajo el interés de muchos. Nos percatamos de que otros investigadores estaban interesados en los temas que nos inquietaban a nosotros. Así que Tullock y yo organizamos, en la primavera de 1963, una pequeña conferencia de alrededor de 22 personas, economistas, científicos políticos, sociólogos, psicólogos, filósofos, todos ellos trabajando en estos temas. Esta conferencia de trabajo fue en Charlottesville, Virginia, y fue muy emocionante porque todo lo que hicimos fue sentarnos a discutir e intercambiar ideas, por tres días, sobre lo que se

debería hacer para desarrollar este programa de investigación. Intuimos que existía un vacío en las ciencias sociales, que nadie estaba estudiando estas estructuras, y sentimos que teníamos que organizarnos. Formamos lo que llamamos el *Comité para el Estudio de las Decisiones Ajenas al Mercado.* Gordon Tullock aceptó recibir los trabajos y editarlos, y la Fundación Nacional de Ciencia nos prestó un poco de apoyo. Llevamos a cabo otras conferencias. Una fue en Nueva York, organizada por William Riker, un científico político con la Universidad de Rochester, quien ha sido tremendamente importante en el desarrollo de este campo. Algunos de sus alumnos destacados ahora ocupan puestos en los departamentos de ciencia política por todos los Estados Unidos.

Riker montó la segunda reunión en Nueva York y tuvimos una tercera y cuarta reunión, creo, en Chicago en 1967, en la Universidad de Roosevelt. Decidimos dedicar una tarde completa únicamente a pensar en mejores nombres que *decisiones ajenas al mercado.* Y de esta sesión surgió el nombre *Public Choice*. La verdad es que nadie está feliz con él, y no es de extrañar que confunda a quienes desconocen nuestros estudios, porque realmente no explica lo que hacemos. Aún nos preguntan si es un tipo de empresa de encuestas. Por supuesto que no lo es, pero el nombre pegó. Así que montamos la Sociedad de *Public Choice* como resultado de esa reunión y luego fundamos la revista *Journal of Public Choice.* Y saben, ha sido una operación muy exitosa. La revista sigue siendo una revista profesional viable y la Sociedad es una organización de académicos viable, no solo en Estados Unidos, sino que hay una en Europa y una en Japón. También existen otros grupos regionales y nacionales, que han tenido un fuerte impacto alrededor del mundo.

Ello resume lo que ocurrió a mediados de los sesenta, pero luego ocurrieron los años sesenta. Esto es importante porque si nos volvemos hacia el pasado, haciendo una retrospectiva del programa de investigación, nuestro primer libro, *El Cálculo del Consenso*, fue un libro en cierto sentido optimista, esperanzado. Presentaba la visión que yo pensé que James Madison habría tomado de la política de Estados Unidos según operaba en la práctica. Pero para mí los años sesenta fueron caracterizados por un derrumbe del orden y de las reglas. Especialmente en las universidades en Estados Unidos, pero también más en general, un derrumbe de los modales, la moral, y en todo sentido. Me pareció que la perspectiva optimista que estaba reflejada en el primer libro ya no sería convincente, así que empecé a explorar qué ocurriría si nuestra sociedad de hecho quedara destrozada. ¿Qué pasaría si nos sumiéramos en una genuina anarquía? La influencia o el estímulo de un joven colega, Winston Bush, me motivó a estudiar cómo funcionaría la anarquía en la práctica, qué pasaría si de verdad las personas no prestaran atención a las reglas. Resultó ser un proyecto interesante. Para este tiempo me había

trasladado a Blacksburg, Virginia, al Instituto Politécnico de Virginia, donde habíamos montado un Centro de Opción Pública y recibíamos visitantes de todas partes. A raíz de la investigación publiqué mi libro en 1975, el cual titulé *Los Límites de la Libertad*. Realmente, es un libro que intenta examinar más profundamente de lo que lo hizo *El Cálculo del Consenso*, cómo las personas pueden aceptar la coacción política como algo legítimo. Subtitulé la obra *Entre la Anarquía y el Leviatán*, porque me parecía que nos enfrentábamos a eso.

Nuestros modales, nuestra moral, nuestras reglas, toda interacción ordinaria entre personas estaba perdiéndose, mientras que el gobierno se agrandaba y se agrandaba. Los programas gubernamentales se expandían, se cobraban más impuestos. El problema era cómo lograr un orden en medio de todo esto: anarquía por un lado, y Leviatán por el otro. Parecía estar ocurriendo todo simultáneamente. Por ello penetré más en el terreno de la filosofía política de lo que había hecho antes.

Permítanme, habiendo dicho lo anterior, retroceder en el tiempo un poco y también dejar por un lado mi vivencia personal. ¿De qué se trata *Public Choice*? Ya les conté cómo evolucionó la escuela de la toma de decisiones públicas en términos de su historia administrativa y organizacional. Pero, ¿de qué se trata?

Pues, en 1978, fui invitado a ir a Viena a dictar una conferencia, la cual deseaban publicar. Titulé mi monografía *Política sin romance*. Si me preguntaran por una definición adecuada y corta de este programa de investigación que se ha venido desarrollando durante la última mitad del siglo, yo diría que esta no está mal. La política sin romance es una frase que describe lo que es. Pide que nos quitemos los anteojos rosados con los cuales tendemos a percibir al gobierno, a la política y a las acciones de los políticos. Si nos quitamos las vendas de los ojos, las gafas rosadas, y vemos la política como realmente es, se percibirá en forma distinta. Quiere decir que debemos analizar la actividad política como analizamos la actividad de mercado. Tomamos unos modelos de operación tradicionales, mediante los cuales analizamos la acción de los consumidores, los vendedores, las empresas, los empresarios y cualquier otro actor en el mercado. En nuestros libros de texto de economía y en nuestras clases de economía usamos el modelo de la persona que maximiza sus utilidades, sean estas cuales fueren, dados los límites que enfrenta. Al aplicar lo anterior a la política, nos topamos con decisiones públicas, como alguien dijo. Es tomar los métodos, el enfoque del economista y aplicarlo a la política, al comportamiento de las personas en papeles gubernamentales, en cargos públicos, como votantes, burócratas, líderes partidistas y representantes ante el congreso y la legislatura o lo que sea. Se puede resumir diciendo que tomamos el modelo del *homo economicus*, el cual ha sido descrito cuando analizamos los mercados, pero que también sirve para analizar la política.

Sin embargo, eso no es suficiente. No es plenamente descriptivo. Retomando lo que dije antes sobre Schumpeter, si uno asume que eso es todo, obtiene algo muy negativo respecto a la política. Hay que agregar el otro nivel, el que logramos en *El Cálculo del Consenso*. Debemos agregar ese otro nivel en el cual, en última instancia, la única forma de legitimar la coacción de un hombre por otro hombre es a través de un orden político en el cual se ha dado un proceso de intercambio. En última instancia, les entregamos nuestros impuestos y nuestra libertad y les permitimos que nos coaccionen porque tenemos que estar recibiendo algunos beneficios a cambio. Desde el enfoque del *homo economicus* del programa de investigación, sumamos las decisiones últimas, y en ese nivel la política tiene que ser un intercambio, o estar compuesta del intercambio, y no ser un conflicto a secas. Si el modelo de la política es tal que cada persona persigue su interés propio, y cada grupo de interés persigue su interés, diseñamos un escenario de conflicto puro, entonces uno se vuelve un revolucionario. Si uno no puede justificar, de alguna forma, la imposición del Estado sobre las personas, uno tiene que ser filosóficamente un revolucionario. Y por eso regreso al mensaje de *El Cálculo del Consenso*, ya que parece optimista que podamos, de hecho, decir que podemos ponernos de acuerdo respecto a ciertas reglas, siempre y cuando tengamos una estructura constitucional, de tal forma que los actos políticos tengan un balance, que no excedan lo establecido en la ley. Luego, podemos afirmar que nos beneficiamos del orden político viable.

Por ende, se puede dividir el análisis de las decisiones públicas de este programa de investigación en dos partes. Lo que se llamaría el *Public Choice* positivo, que incluiría solo el análisis de las reglas de votación, cómo funciona una burocracia, o cómo una casa legislativa unicameral se diferencia de una bicameral, o cómo la democracia directa sería distinta de la democracia representativa. Y la segunda parte ha sido desarrollada más a fondo, por lo menos por mi propio interés y también más recientemente por lo que se podría llamar la economía política constitucional o la economía constitucional, donde empezamos a examinar las reglas, cómo las escogemos, cómo optamos por el cambio constitucional, cómo reformamos la constitución, y qué restricciones queremos establecer para moderar el comportamiento de nuestros representantes políticos.

Esto es distinto a lo que usualmente ocupa a los economistas. No les gusta pensar acerca de las restricciones que se imponen a sí mismos, pero hay un poco de literatura sobre este tema. Aún a nivel individual, hay literatura que habla respecto de los límites que nos imponemos nosotros mismos, siendo el caso de Ulises y las sirenas el ejemplo clásico de la mitología. Como recordarán, Ulises dijo a sus remadores, «átenme al mástil y no me desaten cuando intente persuadirlos para que me desaten, conforme nos acerquemos

a las playas de las sirenas.» Él lo hizo porque sabía, de antemano, que estaría tentado, así que se auto-impuso un control o una regla que evitara que él actuara según anticipaba que desearía actuar dada la situación circunstancial que surgiría. A mí me fascina la historia de Ulises porque encaja con nuestra insistencia en las reglas y las constituciones. Hace como cinco años, visitaba a un amigo en Basilea, Suiza, donde se ubica un interesante museo de antigüedades, y tenían una exhibición de vasijas griegas. Las habían traído y prestado de museos de alrededor del mundo, entre ellas una vasija grande que contaba la historia completa de Homero, sobre Ulises y las sirenas, con una ilustración de Ulises atado al mástil y sus remadores ignorando sus peticiones. También ilustraba a las sirenas, y por primera vez, demostré mi ingenuidad y falta de educación sobre la mitología clásica, ya que yo solo había escuchado la historia de segunda mano. Siempre supuse que las sirenas eran preciosas señoritas, y que Ulises no resistiría ir hacia estas hermosas mujeres que cantaban sus canciones. Resultó que no eran mujeres, sino pájaros cuyo canto era tan atractivo que uno no podía resistir ir hacia ellos. Y las sirenas estaban organizadas de tal forma que si no atraían a los marineros, ellas mismas morirían, y por lo tanto existían consecuencias que yo no había contemplado.

Sin embargo, en los últimos treinta años se ha generado poca literatura sobre la auto-imposición de reglas, aunque vemos que las personas emprenden dietas o dejan de fumar, y hacen otro tipo de cosas, restringiendo su propio comportamiento, sabiendo que de alguna forma estaremos tentados a romper estas reglas, a pesar de que nosotros mismos nos las impusimos. Si uno aplica esta lógica al grupo, a la comunidad colectiva, surgen distintas razones por las cuales fijar reglas. Quizás uno no quiera restringirse uno mismo, pero puede ser que uno esté de acuerdo con atarse uno mismo siempre y cuando los demás seres hagan lo mismo, de tal forma que no se preocupa uno tanto por la tentación que pueda sufrir en lo personal, sino por lo que otras personas puedan hacer a menos que existan estructuras de límites constitucionales. Es así como los economistas han llegado gradualmente a interesarse más por la noción de cómo escogemos las restricciones, en lugar de cómo maximizamos utilidades dentro del ambiente restringido. Algunas personas han argumentado que no podemos escoger estas restricciones, en particular, porque las mismas evolucionan a través del tiempo. Estoy seguro que sí hay algo de cierto en ello, pero también es cierto que podemos asentar explícitamente algunas estructuras constitucionales y esperar que estas efectivamente limiten el comportamiento de los actores políticos. Así que el análisis de la toma de decisiones públicas toma en cuenta ambas cosas: el análisis positivo y, al mismo tiempo, el énfasis en las reglas, y cómo podemos mejorar las cosas, reformar y construir constituciones.

A la luz de lo anterior, y regresando a mis comentarios previos sobre mi continua preocupación por la amenaza del Leviatán, en los años ochenta yo percibía cada vez más que, por lo menos en Estados Unidos, ya no había un control sobre el gobierno, que estaba fuera de los límites. Geoffrey Brennan y yo escribimos un libro que publicamos en 1980, el cual llamamos *El Poder fiscal* (*The Power to Tax*). En el libro planteamos el problema de la siguiente manera. Si uno supiera que se puede controlar al gobierno al nivel constitucional, pero que una vez se le suelten las riendas el gobierno maximizará sus ingresos a través de cualquier fuente tributaria dada, ¿qué fuentes tributarias le daría? Y por supuesto, sugerimos que, en un sentido constitucional, uno restringiría severamente la habilidad de los gobiernos de diseñar los impuestos. Uno impondría restricciones constitucionales al cobro de los impuestos.

El libro atrajo mucha oposición dentro de la tradición de las finanzas públicas, de Richard Musgrave en particular, quien seguía afianzado a la visión del déspota o del gobierno benévolo y pensaba que no se le debía restringir para nada. Brennan y yo escribimos nuestro segundo libro, *La razón de las normas*, en 1985, en parte como una respuesta a las críticas al libro anterior. Allí intentamos desarrollar un entendimiento de la constitución, el cuál me parece prevaleció más y fue más difundido en nuestro país que en las ciudades europeas. Allá parecen no comprender cómo uno puede restringir la política mediante estructuras constitucionales. No puedo hablar sobre Centro América y América Latina en este contexto, porque simplemente no sé si están más cerca del patrón europeo o de la mentalidad de Estados Unidos.

Eso me preocupó por un tiempo. Pensaba cómo podemos restringir a los gobiernos mediante límites fiscales y otros medios, y por supuesto, en los años ochenta este movimiento de devolución despuntó.

El federalismo se hizo más importante, se habló de privatización, colapsó la Unión Soviética. Mientras todo esto ocurría, el análisis de las decisiones públicas experimentó otro avance, en el cual yo tuve poco que ver, pero sí Gordon Tullock, mi antiguo colega y mi colega nuevamente. En 1967, el prácticamente inventó el concepto de búsqueda de rentas (*rent seeking*), un discernimiento sencillo, como los demás, que dice que si hay dinero que ganar en la política, uno puede esperar que las personas inviertan para tratar de acceder a él. Es lo mismo que tratar de sacar una ganancia con otras personas que están obteniendo utilidades, uno trata de meterse en el mercado y captar la utilidad. Y por supuesto, conforme los gobiernos se expandieron y se hicieron más y más grandes, se pudieron derivar más y más ganancias buscando y obteniendo favores particulares, por medio del esquema impositivo, o del lado de los gastos, hasta para el financiamiento de proyectos para un grupo de interés específico. En mi país, la actividad de búsqueda de

rentas nos come vivos hoy en día, porque la política del interés especial se propaga con desenfreno. Cómo lo vamos a controlar es una pregunta difícil.

En resumen, esas son mis impresiones sobre este programa de investigación y cómo se desarrolló. Es un programa muy activo. Ha tenido una gran influencia en los departamentos de ciencia política en las universidades de Estados Unidos. Ha tenido un impacto menor en la ciencia económica, aunque se ha incorporado como enfoque en los textos de economía. Uno ya no se topa con la ingenua visión del gobierno que se adoptaba hace cincuenta años, ni nada que se le parezca, así que ha tenido su impacto.

La pregunta que surge siempre es: ¿cambió el mundo el análisis de las decisiones públicas? Yo jamás he dicho que *Public Choice* es el líder del pelotón, por así decirlo. Lo que es innegable es que las actitudes públicas hacia el gobierno, hacia la política, hacia los grupos y las situaciones colectivas han cambiado. Es dramáticamente distinta hoy, en el año 2001, que hace cincuenta años, en el año 1951. Las personas son más cínicas, más escépticas sobre cómo actuarán los gobiernos en la práctica, sobre qué motiva a los políticos; entendemos más a los grupos de presión, en comparación con nuestra visión hace cincuenta años. Pero jamás he dicho que nosotros produjimos ese cambio a través de nuestro programa de investigación de *Public Choice*, porque no lo creo. Mi propio sentir es que los gobiernos en todas partes del mundo se sobre-extendieron en los sesentas, tanto los gobiernos de bienestar del mundo occidental como los gobiernos en los países socialistas o nominalmente socialistas. Y esos programas fracasaron. Los gobiernos se expandieron demasiado rápidamente, y la gran mayoría fracasó. Creo que el análisis de las decisiones públicas contribuyó al presentar un programa de investigación, y proporcionar al público un fundamento intelectual que explicaba lo que ocurría a su alrededor. Los gobiernos fracasaban por todo el mundo, y el *Public Choice* explicó que era de esperar dado el modelo. Fue una sub-estructura intelectual que aclaró las actitudes públicas hacia la política.

No obstante, *Public Choice* es una subdisciplina criticada. En especial, algunas personas han dicho que es fundamentalmente inmoral porque si modelamos el comportamiento de los políticos y los burócratas como maximizadores de utilidad, al igual que en otros campos, entonces, ¿será posible que los políticos y los burócratas miren esos modelos y se comporten como creen que ellos les dicen que se deben comportar?

La crítica tiene algo de sustancia, como en la ciencia económica. Los estudiantes de economía se comportan más en términos de la hipótesis del hombre económico que los estudiantes que no estudian economía, así que hay algo de cierto en la hipótesis. Pero no creo que estemos dispuestos a respaldar un régimen en el cual todos deben ser hipócritas para poder subsistir. Yo no quiero tirar a la basura el rigor académico por eso. La política puede, de hecho,

atraer a personas que quieren hacer el bien, pero mi problema con eso es que demasiadas personas definen hacer el bien como «esto es lo que yo creo que debes hacer, porque yo quiero que lo hagas, porque yo tengo todas las respuestas correctas.» En otras palabras, desean controlar a los demás, y eso es peligroso.

Permítanme terminar contándoles mis inquietudes académicas hoy día, cuyo énfasis es un poco diferente al del pasado. Estoy intentando terminar un libro sobre lo que quiero llamar la *tragedia de lo político*. Utilizo la palabra tragedia deliberadamente, como se usa en la frase tragedia de lo comunal. La tragedia de lo comunal es ahora un denominador común de la literatura económica. Si existe una propiedad, ambiente o local común en el cual cada persona actúa por separado, el resultado será la explotación de todo el valor de la propiedad. En un sentido, la política es necesariamente así. Es una tragedia porque como individuos podemos crear mucho valor, pero esa capacidad solo se ejercitará si contamos con un orden político, un orden legal, derechos de propiedad y si se protegen los contratos. Así que debemos tener un gobierno, un ente que hace cumplir las reglas. Pero una vez permitimos que alguien haga cumplir las reglas, estas personas mismas pueden salirse del marco establecido. ¿Cómo controlamos a los que controlan? James Madison afirmó: «Si todos los hombres fueran santos, no necesitaríamos un gobierno. Y si los santos fueran los gobernantes, no necesitaríamos controles ni constituciones.» Sabemos que ni los hombres son santos, ni las mujeres tampoco. Y a pesar de ello debemos establecer un orden político, y no hemos resuelto el problema. En un sentido nuestra misma naturaleza nos previene de aprovechar el valor potencial que podríamos realizar. Si todos nos comportáramos los unos con los otros, según la visión de Madison, como santos, entonces produciríamos tremendo valor y viviríamos mucho mejor. Pero dado nuestro defecto de naturaleza, no podemos comportarnos así, y es trágico. Es una caída trágica a partir de lo que podríamos lograr. Este tema me lleva hacia la ética, el derecho y la política. Lo estoy analizando ahora.

Lo que intenté hacer en esta conferencia, sin tener un tema que gobernara la plática, fue narrarles con detalle mi interpretación del programa de investigación con el cual he estado involucrado por más de medio siglo. Muchas gracias por su atención.

XVIII.
RONALD COASE Y EL ANÁLISIS ECONÓMICO DEL DERECHO

Martín E. Krause*

Ronald Coase (1910-) es tal vez el único caso de un economista que sin escribir largos tratados y con unos pocos artículos publicados en revistas académicas ha generado una enorme literatura, abierto nuevos rumbos en la ciencia económica y transformado la discusión teórica en forma significativa. Sus principales contribuciones incluyen el concepto de costos de transacción en la teoría de la firma (1937) y la solución voluntaria de problemas de externalidades negativas (1960) y la provisión de bienes públicos (1974).

Con ello no solamente dio el puntapié inicial para lo que se conoce como «law & economics» o análisis económico del derecho, sino también grandes contribuciones a lo que actualmente se ubica bajo la rúbrica de «economía institucional», relacionada con el análisis de las normas y pautas de conducta que permiten la coordinación de las acciones individuales.

Este trabajo no será un análisis biográfico de la obra completa de Coase, la que puede encontrarse en su relato autobiográfico con motivo de la recepción del premio Nobel, ni un resumen de todas las derivaciones de su pensamiento en el área del análisis económico del derecho, sino solamente un análisis, en ocasiones crítico, de sus principales contribuciones en el campo de la solución de externalidades negativas y provisión de bienes públicos.

I. EL TEOREMA DE COASE

La visión tradicional respecto a las externalidades negativas era la presentada por Alfred C. Pigou (1920). Una visión alternativa fue presentada por Ronald Coase, quien critica a Pigou por considerar que solamente existe una solución a las externalidades, impuestos. Coase afirmó que en ausencia de o

---

* Doctor en Administración por la Universidad Católica de La Plata. Fue rector de la Escuela de Economía y Administración de Empresas (ESEADE) en Buenos Aires y corresponsal de la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE). Es profesor de Análisis Económico del Derecho en la Universidad de Buenos Aires, profesor de Historia del Pensamiento Económico II en la Facultad de Ciencias Económicas de la misma universidad y profesor visitante de la Universidad Francisco Marroquín.

con bajos costos de transacción, las partes llegarían a acuerdos mutuamente satisfactorios para internalizar las externalidades, sin importar a quien se asignara el derecho, y el recurso sería destinado a su uso más valioso.

En su famoso artículo «El Problema del Costo Social» (1960) presenta distintos casos para ejemplificar su razonamiento. Veamos el caso «*Sturges vs. Bridgmarn*». Un panadero usaba sus máquinas amasadoras en su propiedad desde hace sesenta años. Un médico se muda, y luego de ocho años construye su consultorio sobre la pared medianera. Al poco tiempo presenta una demanda por los ruidos y vibraciones, afirmando que le impiden desempeñar su profesión en su propiedad.

Notemos que lo que está en discusión aquí es la definición del derecho de propiedad. Todos sabemos que la propiedad inmueble puede tener límites físicos claros, una pared establece dicho límite. Pero el derecho de propiedad no es solamente eso, también define el uso que se puede hacer del recurso sujeto a propiedad. Por ejemplo, uno puede hablar en su propiedad, e incluso escuchar música o televisión y que parte de estos sonidos se escuchen en la casa vecina, pero ¿hasta qué volumen? Esto era lo que las partes discutían: en muchos casos suele haber una norma legislativa que establece un límite a los ruidos que pueden emitirse y delimita así el derecho de uso de la propiedad que el dueño posee, en otros casos el juez lo define antes un caso específico.

Coase sostiene que la solución de Pigou (impuesto a las emisiones de ruido o su prohibición)no toma en cuenta que la solución más eficiente debería permitir que el recurso sea asignado a su uso más valioso, algo que esa solución no permite. Por ejemplo, si la norma legal o la decisión judicial impidieran el funcionamiento de las máquinas amasadoras y este fuera el uso más valioso del «espacio sonoro», la solución sería ineficiente.

Veamos esto. Tenemos dos posibilidades en cuanto al derecho:

1. Que el derecho lo tenga el panadero y pueda utilizar sus máquinas.
2. Que el derecho lo tenga el médico y deba tener silencio.

Y dos posibilidades respecto a las valoraciones del recurso:

1. Que el panadero valore más el uso del espacio sonoro que el médico (podríamos suponer que le cuesta más mover las maquinarias que al médico mover el consultorio).
2. Que el médico valore más dicho uso (en este caso mover el consultorio le resulta más caro que el panadero mover las maquinarias).

Estos dos elementos nos dan como resultado cuatro alternativas:

El derecho lo tiene...	El panadero	El médico
La valoración es...	A - P mayor que M	C - P mayor que M
Marx	B - M mayor que P	D - M mayor que P

Los resultados posibles son:

A. En la casilla A, el derecho pertenece al panadero y este valora el uso más que el médico, por lo que la solución posible es que el médico traslada el consultorio y el problema se resuelve. En este caso hay máquinas y hay ruido.
B. En la casilla B, no obstante, si bien el derecho le pertenece al panadero, el médico valora más el espacio, por lo que decide pagarle al panadero para que mueva las maquinarias, siendo que esto es más barato que mover el consultorio. El médico paga, no hay máquinas y hay silencio.
C. En la casilla C, el médico tiene derecho al silencio pero como el panadero valora más la posibilidad de emitir ruidos, le paga al médico para que este traslade el consultorio, siendo que esto es más barato que mover las máquinas. Resultado: hay máquinas y hay ruido.
D. En la casilla D, como el médico tiene el derecho y también la valoración más alta, el panadero mueve las máquinas. Resultado: no hay máquinas y hay silencio.

Como se puede ver, en las casillas A y C cuando la valoración del panadero es mayor, habrá máquinas, y en las casillas B y D cuando la valoración del médico es superior habrá consultorio y las máquinas serán trasladadas. El resultado es el mismo en un caso u otro, sin importar a quien corresponda el derecho. Esto no quiere decir, por supuesto, que la posesión del derecho no sea importante, pero según Coase, no determina en uso del recurso sino solamente quién le paga a quién en las casillas B y C.

Ahora bien, si los costos de transacción son elevados, al menos para que los beneficios de la negociación no sean suficientes, entonces las alternativas B y C ya no son posibles. En ese caso, y solamente en ese caso, la decisión legal o judicial de asignar el derecho a uno o a otro efectivamente determinará el uso del recurso, es decir, si el espacio se va a utilizar para las maquinarias o para el consultorio.

Hasta aquí la parte «positiva» del teorema, pero Coase da un paso normativo al aconsejar a los jueces en este último caso (altos costos de transacción) de

asignar el derecho a quien de esa forma se genere mayor valor económico, A o D, según sea mayor la valoración de uno u otro, o siguiendo nuestro simplificado ejemplo, según sea menos costoso trasladar las máquinas o el consultorio.

Como vemos, esta es una solución muy distinta a la de Pigou, y tiene una alternativa «institucional», pues pone énfasis en definir el derecho de propiedad para reducir los costos de transacción y permitir que las partes negocien.

II. DOS INTERPRETACIONES DE COASE: INSTITUCIONES O ANÁLISIS COSTO/BENEFICIO

Sin embargo, hay dos interpretaciones que pueden hacerse de este teorema. En la primera de ellas, se critica a quienes ponen énfasis solamente en que en un mundo de costos de transacción igual a cero la distribución inicial de derechos de propiedad sería una cuestión irrelevante para la eficiencia de la solución alcanzada, ya que los recursos serían canalizados hacia sus usos más valorados. Una interpretación «benigna» de Coase diría que esa no fue simplemente su posición sino que el sentido del teorema sería destacar que la existencia real de costos de transacción pone relevancia en el papel que las instituciones cumplen en la economía. Según esta interpretación el modelo «costos de transacción cero», sería similar a lo que se planteara antes respecto al «imaginario estado de equilibrio», una construcción ideal que nos permitiría comprender el mundo real, donde los costos de transacción se encuentran siempre presentes, y así iniciar un programa de investigación acerca del desarrollo de instituciones que permitan economizarlos.[1]

---

[1] Así Boettke (1997, p. 52), señala: «Tal vez en la mejor biografía intelectual de Coase hasta el momento, Steven Medema (1994) sostiene que Coase estaba interesado en examinar las consecuencias de distintos arreglos legales sobre la perfomance económica más que en utilizar técnicas económicas para examinar la ley. Esta diferencia en énfasis explica la falta de interés de Coase por el enfoque de la ley y la economía de Posner, un movimiento más preocupado por examinar la eficiencia de distintos arreglos legales. Coase no solamente sugirió un programa alternativo de instituciones comparadas, sino que cuestionó profundamente la coherencia lógica de la economía neoclásica dominante. Parte del ejercicio de equilibrio que ocupó a Coase fue mostrar que persiguiendo la lógica de la maximización en un entorno de costos de transacción cero llevaba a conclusiones diferentes de las sugeridas por la economía del bienestar pigouviana. Si los costos de transacción fueran cero, los actores económicos negociarían para resolver el conflicto; si los costos de transacción (incluyendo costos de información) fueran positivos, ¿sabrían las autoridades cuál es el nivel correcto de impuesto o subsidio para corregir la situación? El programa de investigación de Coase era tanto una crítica de la práctica prevaleciente y un programa positivo alternativo que está emergiendo ahora en la Nueva Economía Institucional, de la cual Coase es aún el principal representante».

Este interés por el papel que cumplen las instituciones en el funcionamiento de la economía y cómo las mismas nacen y evolucionan ha sido una preocupación de larga data. Esta fue manifestada por los filósofos escoceses y economistas clásicos (David Hume, Bernard de Mandeville, Adam Ferguson, Adam Smith). La explicación gradual y evolutiva del desarrollo de las instituciones fue retomada especialmente por Hayek (1978, 1988), en relación al funcionamiento de los mercados y a la evolución de las normas e instituciones sociales en general.

Hayek distingue tres niveles de evolución: la genética, la de las ideas y, la cultural operando entre el instinto y la razón. La cultura no sería determinada por la genética ni tampoco diseñada racionalmente, o en aquella frase de Ferguson que Hayek cita con frecuencia: «el resultado de la acción humana, no del designio humano». El resultado de una tradición de pautas de conducta aprendidas cuyo papel es poco comprendido aun hasta por aquellos que se sujetan a ellas y que son transmitidas por un proceso «ciego», en el sentido de que no es conscientemente planificado o controlado.

Qué normas surgen es una cuestión de accidente histórico, incluso haciendo lugar para el mejor diseño que la mente humana pueda crear, pero otra cosa es cuáles sobreviven. Estas últimas son determinadas por un proceso de selección que se encuentra en la evolución cultural, un proceso que opera en grupos que comparten las mismas pautas de conducta. Aquellos grupos que tienen éxito en desarrollar pautas que mejor permiten las interacciones en la sociedad crecerán y desplazarán a otros grupos, o estos aprenderán de los anteriores copiándolas.

Como vemos, todo esto se acerca mucho al análisis que actualmente se realiza dentro del marco de la «teoría de los juegos», sobre todo a partir de las conclusiones obtenidas de los juegos repetidos del tipo «dilema del prisionero», como vimos en el Capítulo anterior (Axelrod, 1984).

La segunda interpretación del teorema también acepta que en un mundo de costos de transacción igual a cero la distribución inicial de derechos de propiedad sería una cuestión irrelevante para la «eficiencia» de la solución alcanzada, ya que los recursos serían canalizados hacia sus usos más valorados. Pero la crítica ya no resulta «benigna» con respecto a Coase ya que este mismo puede no haber estado de acuerdo con la posición «eficientista» de Posner, pero por cierto que dejó la puerta abierta para la misma. Dice Coase (1960, p. 37) refiriéndose a un caso de daños ocasionados por conejos a las plantaciones de maíz de su vecino (el caso Boulston, 1597): «...no es que el hombre que cría conejos es único responsable del daño; aquel cuyas cosechas son dañadas es igualmente responsable».[2]

---

[2] Comenta Block (1995, pp. 61-62): «Previamente, la visión de la profesión [económica]».

Todo esto habría cambiado cuando se otorgó la prioridad a la eficiencia en la delimitación de derechos de propiedad, ya que los jueces debían decidir ahora quién tenía derecho a qué en base a cuál era la asignación más eficiente. Debían dejar de lado una larga tradición basada en el derecho de propiedad y utilizar cómo criterio de decisión solamente la maximización de la riqueza total.[3] El subjetivismo en las valoraciones y la imposibilidad de realizar comparaciones interpersonales de utilidad tornaría a la decisión judicial de maximizar la riqueza económica en algo complicado, sino imposible de realizar.

¿Qué se puede hacer entonces? Las enseñanzas del teorema de Coase señalan que una política para reducir los efectos de externalidades negativas sería la de delimitar claramente los derechos de propiedad de forma tal que las partes puedan luego resolver esos problemas por medio de negociaciones. La definición de tales derechos reduciría los costos de transacción entre las partes, ampliando las posibilidades de estas soluciones voluntarias. Esto significa lograr una definición clara tanto sea de la asignación de la propiedad, como también de las limitaciones para su uso y disposición. En relación a los ejemplos mencionados antes, esto significa definir, por ejemplo: ¿cuál es el nivel de ruido, humos u otro tipo de emanaciones que puedo realizar, por sobre el cual se convierte ya en una externalidad que viola el derecho de mi vecino?

Por supuesto que, si bien es esta una solución «voluntaria» entre las partes, demanda que el mecanismo de gobernabilidad funcione. Esa definición de derechos puede obtenerse por la vía de las decisiones judiciales (particularmente en los sistema de «common law»), o por la vía legislativa (normalmente resoluciones de gobiernos locales). En ambos casos, estos mecanismos deben funcionar adecuadamente.

---

respecto a invasiones contra otra persona o su propiedad era la liberal clásica de causa y efecto. A era el perpetrador, B la víctima.» «Asimismo, en una perspectiva más tradicional, la maximización de riqueza era el subproducto de los derechos a la propiedad privada, no su progenitora. En otras palabras, las consideraciones económicas eran la cola, y los derechos de propiedad el perro. Locke, por ejemplo, no se preguntaba si el *homesteader* era quien utilizaba más eficientemente el territorio virgen. Para este filósofo, era suficiente que una persona fuera la primera en «mezclar su trabajo con la tierra»; esto, y solamente esto, era suficiente para convertirlo en el legítimo propietario» (p. 62); Block, Walter (1995), «Ethics, Efficiency, Coasian Property Rights, and Psychic Income: A Reply to Demsetz», *Review of Austrian Economics*, vol. 8, n.º 2: pp. 61-125.

[3] «¿Y cuál es el consejo a los jueces que emana de este nuevo enfoque? Estos deben decidir de tal forma de maximizar el valor de la actividad económica. Bajo un régimen de costos de transacción cero, en verdad no importaría –en cuanto se refiere a la asignación de recursos– cuál de las dos partes en disputa recibió el derecho en cuestión. Si este era otorgado a la persona que más lo valorara, bien. Si no, el perdedor podría pagar al ganador para disfrutar de su uso. Pero en el mundo real con costos de transacción significativos, por el contrario, la decisión judicial es absolutamente crucial. Lo que el juez decida permanecerá; no habría oportunidad para intercambios mutuamente beneficios *ex post*.» (Block 1995, p. 63).

III. PROVISIÓN VOLUNTARIA DE BIENES PÚBLICOS

En cuanto a la provisión de bienes públicos se refiere, la casi inmediata respuesta es que deben ser provistos por el Estado, ya que el mercado sería incapaz de hacerlo. El caso típico presentado por distintos economistas ha sido el de un faro, en el cual la imposibilidad de excluir a quien no pague una vez que la luz es emitida daría como resultado una conducta de «free rider», que buscaría evitar el pago siendo que es imposible evitar que vea la señal de todas formas. El ejemplo aparece en John Stuart Mill, Henry Sidgwick y Alfred C. Pigou con ese mismo argumento de la «no exclusión» y reaparece en Paul Samuelson con uno adicional, según el cual además no tendría sentido excluir a los que no pagan ya que no hay congestionamiento en el servicio, es decir, no hay ningún costo extra si un barco más observa la señal del faro para guiarse. En este caso no solamente sería improbable que el sector privado proveyera de faros sino que si pudiera hacerlo no sería conveniente ya que cada barco que fuera desalentado a navegar por dichas aguas por el pago del peaje por los servicios del faro, representaría una pérdida económica social

Conocida es la respuesta de Coase (1974) a este ejemplo, estudiando la historia de los faros en Inglaterra y demostrando que durante varios siglos fueron financiados y administrados por los dueños de barcos y por emprendedores privados. Durante varios siglos los faros en Gran Bretaña fueron construidos y mantenidos por Trinity House (Inglaterra y Gales), los Comisionados de Faros del Norte (Escocia) y los Comisionados de Faros en Irlanda, cuyo presupuesto provenía del Fondo General de Faros a su vez formado por los cargos que pagaban los armadores de buques. Esto en cuanto se refiere a los faros que ayudaban la navegación general, ya que los faros de tipo «local» eran financiados por los puertos quienes recuperaban los gastos en los cargos que realizaban a quienes los utilizaban.

Había pocos faros antes del siglo XVII. Trinity House era una institución que evolucionó desde un gremio de navegantes en la Edad Media que recibiera, en 1566 el derecho a proveer y regular las ayudas a la navegación que incluyen, además de los faros, boyas, balizas y otras marcas.

Coase (1974, p. 360), sostiene que «a comienzos del siglo diecisiete, Trinity House estableció faros en Caister y Lowestoft. Pero no fue hasta fines de ese siglo que construyó otro. Entretanto la construcción de faros había sido realizada por individuos particulares. En el período 1610-1675, ningún faro fue construido por Trinity House. Por lo menos 10 fueron construidos por individuos particulares.» Trinity House resistía estas iniciativas privadas pero los particulares evitaban el incumplimiento del control de esta organización obteniendo una patente de la Corona que les permitía construir el faro y cobrar el peaje a los barcos que supuestamente se beneficiaban.

El hecho de que interviniera la «Corona» y se cobrara un «peaje» pareciera señalar la participación estatal por más que el faro fuera construido por un particular. Es decir, se necesitaría ese poder estatal para tener la posibilidad de cobrar peajes en forma coercitiva a los barcos que transitaran esa ruta marítima. Pero no era este el caso. Coase señala que el particular presentaba una petición de los armadores y operadores de buques acerca de la necesidad del faro y el beneficio que obtendrían con él y su voluntad para pagar el peaje, por lo que era una operación voluntaria y el estado participaba simplemente porque se había adueñado de la autoridad para erigirlos ya que el acuerdo entre armadores y operadores y el particular se podría haber realizado de todas formas sin seguir obligatoriamente ese camino, ya que los primeros aceptaban voluntariamente el pago y no actuaban como «free riders».

He aquí un tema importante, ya que según la teoría de los bienes públicos de Mill/Sigdwick/Pigou/Samuelson todos buscarían su beneficio inmediato y este sería el de no pagar ese peaje sabiendo que una vez que el faro estuviera allí no podrían excluirlos de su uso y que al actuar todos de esa forma el cobro del peaje y la provisión privada sería imposible. Sin embargo, esto no ocurría, había otros elementos, evidentemente, que llevaban a una conducta diferente, entre las cuales podemos destacar dos: un sentido de cooperación entre los armadores aunque fueran competidores entre sí, o que no se le diera importancia al hecho de que algunos pasarían por allí y recibirían el servicio gratuitamente.

En búsqueda de algún ejemplo más cercano en tiempo y espacio, ya vimos que los residentes de Buenos Aires no tienen que ir más lejos que al río sobre el que se asienta su ciudad. Allí, en el canal por el que el río Luján desemboca en el río de la Plata se encuentran una serie de boyas con la inscripción «UNEN» y una numeración. Esta sigla significa «Unión Nacional de Entidades Náuticas», la que reúne a los distintos clubes náuticos privados. La provisión, entonces, de esta señalización proviene de aportes voluntarios privados que realizan estos clubes y, en definitiva, de las cuotas sociales que pagan sus socios. No parece que estos actúen como «free riders» e incluso, si algún barco pasa por allí y no pertenece a ninguno de esos clubes, no es esto impedimento para que los demás se organicen, provean y mantengan este sistema de señales. No solo eso, los mismos clubes tienen en sus entradas sobre la costa balizas rojas y verdes con el obvio fin de ayudar a sus socios en la maniobra de entrada y salida, pero también brindando un servicio gratuito a quienes pasan por allí. Nuevamente, la existencia de estos «free riders» no frena o limita la provisión de estos servicios.

¿Habría más señales de ese tipo si pudiera cobrar a esos free riders? Depende con qué se lo compare, si lo es con una supuesta condición ideal parecería que sí, y en tal caso esa comparación daría como resultado una «falla» del mercado,

pero Coase y Demsetz (en Cowen, 107-120) denominan a esto «el enfoque Nirvana», es decir algo así como comparar las imperfecciones de este mundo con el ideal del Paraíso, siendo que lo que corresponde es comparar arreglos institucionales alternativos, en este caso esta provisión voluntaria privada con una posible provisión estatal. En el caso de las boyas UNEN mencionadas, su misma existencia es una demostración del «fracaso de la provisión estatal», ya que los clubes lo han hecho ante la inacción pública al respecto.

Comenta Coase una historia de notable espíritu emprendedor, relacionada con el famoso faro de Eddystone, en un peñasco de rocas a 20 kilómetros de Plymouth. El Almirantazgo británico recibió un pedido para construir un faro pero Trinity House consideró que era imposible, pero en 1692 un emprendedor, Walter Whitfield hizo un acuerdo con Trinity House por el que se comprometía a construirlo compartiendo las ganancias. Nunca llegó a construirlo, pero sus derechos fueron transferidos a Henry Winstanley quien negoció un mejor trato: recibiría todas las ganancias en los primeros cinco años y luego los repartiría por igual con Trinity House por 50 años. Construyó una torre primero y luego la reemplazó por otra finalizada en 1699 pero una gran tormenta en 1703 lo destruyó y se cobró las vidas de Winstanley y algunos de sus trabajadores. Dice Coase (p. 364): «Si la construcción de faros hubiera quedado solamente en manos de hombres motivados por el interés público, Eddystone hubiera permanecido sin faro por largo tiempo. Pero la perspectiva de ganancias privadas asomó nuevamente su horrible cara».

Otros dos emprendedores, Lovett y Rudyerd decidieron construirlo de nuevo, y el acuerdo fue en mejores términos: una concesión por 99 años con una renta anual de 100 libras y el cien por cien de las ganancias para los constructores. El nuevo faro se completó en 1709 y operó hasta 1755 cuando fue destruido por un incendio. La concesión, que tenía todavía unos 50 años por delante, había pasado a otras manos y los nuevos propietarios decidieron construirlo de nuevo para lo que contrataron al mejor ingeniero de esos tiempos, John Smeaton, quien completó una nueva estructura de piedra en 1759 operando hasta 1882, cuando fue reemplazado por una nueva estructura por Trinity House.

Según Coase un informe del Comité de faros de 1834 reporta la existencia de 42 faros en manos de Trinity House, 3 concesionados por ella a individuos, 7 concesionados por la Corona a individuos particulares, 4 en manos de propietarios bajo distintos permisos, un total de 56 de los cuales 14 estaban en manos privadas bajo distintos acuerdos de propiedad. Trinity House, recelosa de la competencia, y argumentando que bajo su égida los peajes serían más bajos terminó consiguiendo el monopolio de los faros, todos pasaron a su órbita.

En una directa respuesta a Mill, Sidgwick, Pigou y Samuelson, Coase concluye que «… los economistas no deberían utilizar a los faros como un ejemplo

de servicio que puede ser provisto solamente por el Estado. Pero este trabajo no intenta resolver la cuestión de cómo debería organizarse y financiarse el servicio de faros. Eso deberá esperar estudios más detallados. Entretanto, los economistas que deseen señalar un servicio como mejor provisto por el Estado deberían utilizar un ejemplo que tenga más fundamento».[4]

Ahora, Larry Sechrest (2004), amplía el análisis de Coase encontrando otra serie de ejemplos en la historia marítima. La vida en el mar antes de los vapores, la radio y el radar era muy similar a la vida en las «fronteras», donde los «servicios» públicos eran raros o inexistentes y su provisión quedaba en manos de particulares. Uno de los ejemplos que presenta es la historia de los corsarios, que bien podrían ser definidos como emprendedores que proveían servicios de defensa (y ataque, en verdad) motivados por ganancias, una práctica que persistió durante 700 años. Esta figura, se originó en la restitución por una pérdida ocasionada a un ciudadano por otro de otro país. Este solicitaba, y recibía una autorización para capturar barcos de la otra bandera. La primera fue otorgada en Toscana en el siglo XII y en Inglaterra en 1243. Hubo guerras donde centenares de corsarios actuaron; en la de la Independencia de Estados Unidos los ingleses comisionaron unos 700 y los independentistas unos 800.

El autor presenta también la historia de la provisión de información para los navegantes que, en el caso de los Estados Unidos fuera elaborada y publicada

---

[4] Encontrarlos no será sencillo, sobre todo teniendo en cuenta las objeciones que señala, por ejemplo, Hoppe (1993, p. 5): «Aun el análisis más superficial no dejaría de señalar que utilizar el mencionado criterio de no exclusión, más que presentar una solución sensible, lo pondría a uno en problemas. Si bien a primera vista parece que algunos de los bienes y servicios provistos por el estado califican ciertamente como bienes públicos, por cierto que no resulta obvio cuántos de esos bienes que son provistos por los estados caen bajo la definición de bienes públicos. Ferrocarriles, servicios postales, teléfonos, calles y otros parecen ser bienes cuyo uso puede ser restringido a las personas que los financian y parecen, por lo tanto, ser bienes privados. Y lo mismo parece ser en el caso de ese bien multidimensional llamado "seguridad": todo para lo que podría obtenerse un seguro debería calificar como un bien privado. Sin embargo, esto no es suficiente. De la misma forma en que muchos de los bienes provistos por el estado parecen ser bienes privados, muchos bienes producidos privadamente parecen caer en la categoría de bienes públicos. Claramente, mis vecinos se beneficiarían de mi prolijo jardín de rosas –disfrutarían la vista del mismo sin tener que ayudarme con él. Lo mismo sucede con todo tipo de mejoras que podría realizar en mi propiedad, las que mejorarían también el valor de las propiedades vecinas. Aun aquellos que no ponen dinero en su sombrero se benefician de la actuación de un músico callejero. Aquellos pasajeros en el ómnibus que no me ayudaron a comprarlo se benefician de mi desodorante. Y todo el que alguna vez se encuentre conmigo se beneficiaría de mis esfuerzos, realizados sin su apoyo financiero, de convertirme en la persona más sociable. Ahora bien, ¿tienen todos estos bienes –jardines de flores, mejoras en las propiedades, música en la calle, desodorantes, mejoras personales– siendo que claramente parecen poseer las características de bienes públicos, que ser provistos por el estado o con asistencia del mismo?»

por Nathaniel Bowdicht en el famoso libro *American Practical Navigator*, una edición muy completa de lo que hoy son las «cartas de navegación» publicadas por las autoridades costeras de distintos países. Algo similar puede decirse de la información sobre los barcos y el famoso *Lloyd's Register* con información detallada sobre cada barco, completada luego para los barcos norteamericanos por el *American and Foreign Shipping* y para el resto de los barcos europeos por *Bureau Veritas*. En la práctica, lo que habían establecido era un sistema global de monitoreo a través de 1.500 agentes en puertos de todo el mundo. De ese modo rastreaban el paradero de cada barco y publicaban la información en el *Lloyd's List*, el registro más completo de información sobre movimiento de barcos en el mundo.

Adicionalmente se desarrollaron en el ámbito marítimo una serie de normas y costumbres para la comunicación entre barcos, para la información sobre sus paraderos y la ayuda entre sí en las que no intervino ningún organismo gubernamental o internacional. Según la teoría de Samuelson ninguno de estos servicios hubiera sido provisto en cantidad suficiente debido a la existencia de «free riders», o «colados» del esfuerzo ajeno. Sin embargo, la historia muestra que no es así, que hubo faros y muchos más servicios marítimos provistos voluntariamente. Así que la provisión estatal de servicios públicos ha de buscar otra luz que los guíe, si la hay.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AXELROD, R. (1984): *The Evolution of Cooperation*, (Nueva York: Basic Books, Inc.).

BLOCK, W. (1995): «Ethics, Efficiency, Coasian Property Rights, and Psychic Income: A Reply to Demsetz», *Review of Austrian Economics*, vol. 8, n.º 2: pp. 61-125.

BOETTKE, P.J. (1997): «Where did Economics Go Wrong? Equilibrium as a Flight from Reality», *Critical Review*, vol. 11, n.º 1, invierno de 1997, pp. 11-64.

COASE, R.H. (1937): «The Nature of the Firm», *Economica* 4 (16): pp. 386-405.

– (1960): «The Problem of Social Cost», *The Journal of Law and Economics;* 3 (octubre). Edición en castellano en Estudios Públicos de Chile.

– (1974): «The Lighthouse in Economics», *The Journal of Law and Economics* 17 (octubre).

HAYEK, F.A. (1978): «Competition as a Discovery Procedure», en *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas* (Chicago: The University of Chicago Press).

– (1988): *The Fatal Conceit* (London: Routledge).

HOPPE, H.-H. (1993): *The Economics and Ethics of Private Property: Studies in Political Economy and Philosophy* (Boston: Kluwer Academic Publishers).

MEDEMA, S. (1994): «Ronald H. Coase», *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2.ª ed., 2008.

SECHREST L.J. (2004): «Public Goods and Private Solutions in Maritime History», *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 7, n.º 2 (verano de 2004): 3-27.

XIX.
LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL
Douglass C. North*

I.

Comenzaría citando a Ronald Coase: «La moderna economía institucional debería estudiar al hombre tal como este es, actuando dentro de las restricciones impuestas por las instituciones reales. La moderna economía institucional es la economía tal como debería ser». (Coase, [1984], p. 231.) Pero, como resulta apropiado para una nueva y floreciente sub-disciplina de la economía, mis comentarios acerca de lo que la nueva economía institucional es y hacia dónde se dirige difieren, en algunas oportunidades, de los de Williamson (1985).

La moderna economía institucional comienza con dos premisas: 1) que el marco teórico debería ser capaz de integrar la teoría neoclásica con un análisis acerca del modo en que las instituciones modifican el conjunto de opciones a las que pueden acceder los seres humanos, y 2) que este marco debe ser construido teniendo en cuenta los determinantes básicos de las instituciones, de manera que no solo se pueda definir el conjunto de opciones que realmente están disponibles en un momento determinado, sino también analizar la forma en que las instituciones cambian y por lo tanto alteran este conjunto disponible a lo largo del tiempo.

Este conjunto de opciones especificado por la nueva economía institucional es, al mismo tiempo, más amplio y más estrecho que el concebido en la teoría neoclásica tradicional. Es más estrecho porque las instituciones definen un conjunto limitado de posibles alternativas en un momento dado en una sociedad. Este conjunto limitado de alternativas está formado por la estructura de las reglas de decisión política y por los derechos de propiedad, así como también por las normas de comportamiento que limitan las alternativas de las que disponen las personas. Es más amplio que el conjunto de opciones tradicionales, porque incluye las múltiples dimensiones que caracterizan a los bienes y servicios y a la actuación de los agentes, en contraste con el rango

---

* Traducido del *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 142 (1986). Derechos cedidos por el autor y el *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. Publicado originalmente en español en la revista académica *Libertas*, n.º 12, ESEADE, Buenos Aires, mayo de 1990.

bidimensional de la teoría de los precios, que examina solo precio y cantidad; y porque abarca un concepto de funciones de utilidad más amplio que la tradicional función de utilidad neoclásica.

Debido a que la nueva economía institucional es en su base un estudio contractual, tanto político como económico, provee un puente entre teoría y observación. En el mundo real, los contratos específicos incluidos en casos legales, reglas de decisión política y derechos de propiedad son los ladrillos básicos, esto es, son el conjunto de observaciones que pueden someterse a análisis. La teoría utiliza estas observaciones para proveer una comprensión de los procedimientos institucionales y un análisis del cambio institucional.

Antes de proseguir quiero definir algunos de los términos que estoy utilizando. Primero, instituciones son regularidades en las interacciones repetitivas entre individuos. Proveen un marco dentro del cual las personas tienen cierta confianza acerca de la determinación de los resultados. No solo limitan el alcance de las opciones en la interacción individual sino que amortiguan las consecuencias de cambios en los precios relativos. Las instituciones no son personas, son costumbres y reglas que proveen un conjunto de incentivos y desincentivos para individuos. Implican un mecanismo para hacer cumplir los contratos,[1] sea personal, a través de códigos de comportamiento, sea a través de terceros que controlan y monitorean. Debido a que, en ultimo término, la acción de terceros siempre implica al estado como fuente de coerción, la teoría de las instituciones incluye un análisis de las estructuras políticas de la sociedad y el grado en que estas proveen un marco para que el «hacer cumplir» –*enforcement*– sea efectivo.

Las instituciones surgen y evolucionan por la interacción de los individuos. La creciente especialización y división del trabajo en la sociedad es la fuente básica de esta evolución institucional. Dado que la interacción de los individuos implica costos de transacción positivos, esta aproximación se diferencia del marco de equilibrio general de la economía neoclásica. En este último no hay costos de transacción, y por lo tanto no hay instituciones. Sin embargo, en el mundo real los costos de transacción son una parte importante y creciente del producto bruto nacional. (North y Wallis, de próxima aparición.)

Dentro de este marco institucional, los individuos forman organizaciones para hacer suyas las ganancias provenientes de la especialización y la división del trabajo. Pueden establecer contratos entre ellos, voluntariamente o por coerción, en los cuales especificarán los términos de intercambio. Cuando

---

[1] [N. del T.]: No hemos podido hallar una palabra castellana que tradujera exactamente lo que expresa la palabra inglesa *enforcement*: «el hacer cumplir los contratos por medio de una presión de terceros», por lo cual se la ha traducido por «hacer cumplir».

un número de contratos caen dentro de un gran contrato sombrilla, forman una organización. Alchian y Demsetz [1972] y otros han mostrado cómo una firma u otro tipo de organizaciones son nada más que un nexo de contratos. Si bien las organizaciones implican cierto número de individuos, es importante recordar que una organización puede actuar como una entidad, y esto hace que su status sea algo diferente del de individuos que contratan con otros individuos. Es más, la ventaja clave de una organización frente a los contratos individuales es que dentro de una organización los contratos pueden especificarse de modo de minimizar la disipación de rentas entre las partes contratantes. En realidad el determinante básico del modo de intercambio (mercado vs. jerarquía) es la estructura que minimizará los costos combinados de transacción y producción.

Una posición en la teoría de las firmas y organizaciones ve a estas últimas como formas de reducir los costos de contratación entre las partes que intervienen en el intercambio. En este caso, las organizaciones actúan dentro del contexto de un marco institucional. Pero este punto de vista es muy limitado para nuestros propósitos. Deberíamos concebir a las organizaciones sea maximizando recursos dentro del marco institucional existente, sea dedicando recursos para cambiar el marco institucional, alterando los derechos de propiedad directa o indirectamente a través de la estructura política. El que una organización dirija sus recursos hacia una actividad del primer tipo o del segundo depende de los costos y beneficios relativos de esa actividad. Evidentemente, la estructura jerárquica de los contratos, desde la Constitución fundamental hasta los últimos contratos, junto con los derechos de propiedad inherentes y la estructura política implicada en esa jerarquía, determinan las alternativas a las que se enfrentan las organizaciones y, por lo tanto, las elecciones que hacen.

Los ladrillos básicos de la teoría de las instituciones son, en primer lugar, un supuesto de comportamiento individualista, que implica que los individuos maximizan su propia utilidad. Es verdad que incluso si los individuos tuvieran la misma función objetiva dentro de una organización habría costos de transacción, ya que hay costos de información en la coordinación e integración de cualquier actividad social, política o económica. Sin embargo, los individuos tienen distintas funciones objetivas, que reflejan su propia utilidad individual, y tienen posibilidades de ganancia en un mundo de altos costos de información si maximizan su propia utilidad en lugar de la del grupo u organización. Los altos costos de información son la clave para comprender la estructura de instituciones y organizaciones.

El segundo ladrillo básico es, entonces, lo costoso de medir los múltiples atributos de bienes y servicios que toman parte en el intercambio, así como también los múltiples atributos de los bienes y servicios implicados en la

actuación de los agentes en las relaciones entre agente y principal.[2] Si un bien o servicio tiene muchos atributos de valor para las partes que intercambian, o si un agente tiene múltiples dimensiones de desempeño, el grado en que estos atributos o dimensiones pueden medirse individualmente se convierte en la base para intentar estructurar el marco conceptual, de modo que pueda tener lugar el intercambio entre las partes.[3] Lo que se intercambia es un conjunto de derechos que mide varios atributos de los bienes y servicios intercambiados o del desempeño de los agentes. Puesto que esta medición es extremadamente costosa, el contratar se convierte en algo complejo e intrincado; y, como veremos más abajo, las normas de comportamiento se tornan más importantes en todo el proceso de seguimiento y cumplimiento –*enforcement*– de contratos.

Dados los supuestos de comportamiento individual y los altos costos de medición de la contratación, los costos de «hacer cumplir» –*enforcement*– el tercer ladrillo básico se convierten en un factor crítico, en la medida en que los costos de transacción dentro de una sociedad pueden ser disminuidos y por lo tanto el intercambio se vuelve posible. Los costos de «hacer cumplir» pueden disminuir a causa de tratos repetitivos y de intercambios personales, donde conocemos muchas de las características de los individuos intervinientes. De esta manera, los costos de intercambio resultan menores. Sin embargo, en la medida en que el intercambio tiene lugar dentro de un marco impersonal, los costos del contrato son, *ceteris paribus*, incrementados, ya que ni los tratos repetitivos ni el conocimiento personal de la otra parte coartan el comportamiento; y las ganancias provenientes del fraude, del no cumplimiento de la palabra y del oportunismo, etcétera, aumentan. En este contexto, el «hacer cumplir» por parte de terceros se convierte en una parte crítica de los costos de los contratos en una sociedad. Las ganancias provenientes del intercambio implicadas en las complejas características de las economías modernas no pueden realizarse sin *enforcement* de terceros. No es accidental el hecho de que ningún país de altos ingresos en el mundo consiga este resultado sin un efectivo «hacer cumplir» por presión de terceros. En este tipo de economías el gobierno debe desempeñar un rol esencial en hacer cumplir los contratos. Por esta razón, todo el desarrollo de la nueva economía institucional debe ser no solo una teoría de los derechos de propiedad y de su evolución sino una teoría del proceso político, una teoría del estado y del modo como la estructura institucional del estado y sus individuos especifican y «hacen

---

[2] [N. del T.]: Hemos preferido este anglicismo a costa de su equivalente jurídico castellano «mandatario y mandante» debido a que el término tiene connotaciones extrajurídicas.

[3] Las fuentes de este marco teórico pueden encontrarse en Lancaster [1966], Becker [1965] y Cheung [1983].

cumplir» los derechos de propiedad.[4] Ciertamente, es la interacción del costo de transacción con la distribución del poder coercitivo lo que moldea el desarrollo de las instituciones. Por ello, el cuarto ladrillo básico en la nueva economía institucional es una teoría sobre el modo como evolucionan las instituciones políticas y el modo cómo la estructura institucional define y modifica la estructura de los derechos de propiedad y cómo la hace cumplir.

El último ladrillo básico concierne a las preferencias. En el contexto de altos costos de medición, el grado en que los individuos están limitados por sus puntos de vista acerca de la legitimidad y la justicia de los contratos hace diferencia. Si no fuera costoso medir y hacer cumplir lo convenido, las actitudes de las personas hacia el contrato no harían ninguna diferencia, dado que los infractores serían castigados. Pero cuanto mayores son los costos de medición mayor es el rol que cumplen las actitudes de los individuos implicados. Al construir sus modelos, los economistas por lo común han ignorado la ideología, considerando los gustos como importantes, pero constantes. Sin embargo, las preocupaciones por la equidad, así como también la distribución de las ganancias del intercambio, influyen sobre los puntos de vista de las personas acerca de la justicia y la rectitud de los contratos. Más aun, la estructura política hace posible, y en algunos casos deliberadamente, crear un marco en el cual los mandantes están separados de los mandatarios. Estos últimos tienen entonces una amplitud sustancial con respecto a la toma de decisiones políticas, y por lo tanto en la manifestación de preferencias ideológicas en la designación de derechos de propiedad. El análisis político debe tomar en cuenta los costos de convicción ideológica como variables en distintos marcos institucionales (Kalt y Zupan [1984]).

La ideología consiste en un conjunto de creencias individuales que modifican el comportamiento. Frecuentemente se la define como altruismo, y lo es en la medida en que todo acto que no es interesado es altruista; sin embargo, la palabra es engañosa. Es verdad que en algunos casos un acto es deliberadamente altruista, en el sentido de que tiene en cuenta las funciones de utilidad de otros individuos; pero la ideología es, igualmente, adhesión a códigos de conducta que no están deliberadamente referidos al bienestar de otros sino a normas morales o éticas autoimpuestas. En términos de nuestro marco de referencia, es el valor de la honestidad, integridad o convicción política, no en abstracto sino como la prima que estamos dispuestos a pagar

---

[4] Una de las limitaciones del estudio de Williamson es que implícitamente asume que el «hacer cumplir» por parte de terceros es imperfecto (de otra manera el oportunismo no acarrearía ganancias y la integración vertical no sería una función de la especificidad del capital). En realidad, el «hacer cumplir» por parte de terceros debería ser una variable y no una constante en la teoría de las instituciones.

en contextos institucionales específicos. La importancia de las convicciones ideológicas en un contexto específico es la inversa de su costo para el individuo. La elasticidad de la función es seguramente relativa a cada caso e individuo, pero difícilmente pueda discutirse que tiene pendiente negativa. Por ejemplo, en el marco constitucional de los Estados Unidos, un juez de la Corte Suprema puede votar según su conciencia en un contexto de independencia y de inamovilidad. Esto seguramente fue una intención deliberada de los forjadores de la Constitución. Con frecuencia los legisladores pueden votar sus preferencias ideológicas, directamente o a través de comportamientos estratégicos, con un costo casi nulo en la estructura compleja de los comités, jurisdicciones y procedimientos que caracterizan al Congreso (Denzau, Riker y Shepsle [1985]). Los votantes pueden reconocer que lo que están haciendo cuando van a los comicios es, a menudo, expresar fuertes convicciones que pueden manifestar sin que se les impongan los costos de hacerlo (Buchanan y Brennan [1984]).

Esencialmente, nuestro objetivo es proporcionar una teoría del cambio institucional. Podemos empezar por reconocer que una fuente básica del cambio institucional esta dada por el cambio, fundamental y persistente, en los precios relativos, que conducen a una o a ambas partes del contrato a percibir que estarían mejor si alteraran los términos de este. Si estos cambios pueden lograrse dentro del marco institucional, no implicarán ningún cambio institucional; pero en la medida en que la estructura existente –reglas, costumbres y normas de comportamiento– deba ser alterada para acomodar las nuevas formas de contratar, entonces observamos una tensión persistente en el sistema. Así, los esfuerzos para recontratar adquieren la forma de dirigir recursos para modificar el marco institucional y alterar ese marco básico en la medida en que los contratos violen costumbres básicas y constituciones. El cambio institucional puede ocurrir a través de modificaciones graduales en la contratación; también en contratos implícitos que erosionan el marco institucional básico o en algunos casos llevan a la modificación directa de este o de las costumbres. Cuando tales cambios están bloqueados por un partido que busca beneficiarse manteniendo el marco institucional existente, nos encontramos en un contexto en el cual puede ocurrir un conflicto político o incluso una revolución.

El problema de los grandes números o del *free-rider* puede impedir cambios o puede conducir a los individuos, a través de cambios en la percepción de la injusticia de los contratos existentes, a superar el problema del *free-rider* experimentando una sensación de afrenta o indignación acerca de la ilegitimidad de la estructura existente.

Si bien he descripto el proceso del cambio institucional en términos de modificaciones en los precios relativos, puede quizás producirse por cambios

fundamentales en la percepción de la justicia de los contratos como resultado de cambios en los costos de información que llevan a las partes a percibir el potencial de formas alternativas de contratar intercambios, tanto económicos como políticos. En este momento estamos lejos de poder comprender cómo evolucionan las ideologías. Con seguridad están relacionadas con cambios fundamentales en los precios relativos. Pero sería peligroso y verdaderamente temerario asumir que las percepciones acerca de la justicia, de la ecuanimidad y de los valores son puramente un derivado de la función de cambios en los precios relativos, y que no tienen vida propia en el contexto de la evolución de ideales morales y percepciones. Puede ser que, por ejemplo, se pueda explicar la desaparición de la esclavitud simplemente en términos de cambios en los precios relativos, pero lo dudo. Sospecho que acompañando los cambios en los precios relativos, quizás entrelazados en forma compleja con ellos, se encuentran los cambios en nuestras percepciones y puntos de vista acerca de lo que constituye una sociedad moral; ignorar esta dimensión sería limitar nuestra comprensión de los cambios institucionales de largo plazo.

II.

La nueva economía institucional que brevemente he descripto en la sección anterior se construye a partir de la literatura de los costos de transacción, derechos de propiedad y elección pública, y requiere la integración de estos tres cuerpos de literatura. Debe ser teórica, de otro modo ocurrirá como con la vieja economía institucional, que murió por falta de una orientación teórica. Si se han de hacer afirmaciones normativas acerca de política pública, estas deben estar basadas en una teoría positiva sólida que pueda sacar conclusiones respecto de las consecuencias de los distintos tipos de políticas. Los trabajos presentados en esta conferencia ¿siguen este criterio? En mi opinión solo el trabajo de Kaufer se acerca a esto. Explícitamente trata de combinar los costos de transacción con la teoría de los derechos de propiedad con el fin de sacar conclusiones acerca de la forma en que ocurren las innovaciones y destacar las implicancias de las consecuencias para distintas formas de políticas.

Me parece que los otros trabajos adolecen de una o más de las siguientes dificultades: 1) Visualizan al gobierno desde el punto de vista de la búsqueda de renta, es decir que gobernar sería simplemente una actividad extorsionista. El dilema proviene de una escuela tradicional de elección pública que continúa viendo al gobierno nada más que como un mecanismo para la redistribución del ingreso y que implícitamente utiliza un modelo de cero costo de transacciones para medir la cuantía de la búsqueda de renta. Este punto de vista está ciertamente en conflicto directo con la literatura sobre

derechos de propiedad que reconoce que la delimitación y la defensa de los derechos de propiedad por parte del gobierno es la base de unos derechos de propiedad eficientes y, consecuentemente, del crecimiento económico. 2) No proveen ningún análisis explícito de los costos de transacción ni de la forma en que han influido sobre las estructuras que los autores intentan definir y especificar. Sin una base explícita de costos de transacción para las instituciones que analizan o examinan, los argumentos son ad hoc o simplemente faltos de contenido. 3) Frecuentemente son deficientes en sus análisis de la estructura política y de las consecuencias de políticas o en su explicación de por qué esas políticas surgieron de esa manera, de cuáles fueron las presiones políticas que produjeron los tipos de políticas que describen. 4) Casi todos los trabajos contienen una gran cantidad de teoría implícita en lo referente a política industrial, pero muy poca en forma explícita. Es importante que se exhiba en su totalidad cuál es la cadena de razonamientos perteneciente a la teoría positiva y que subyace en afirmaciones de carácter normativo.

Es completamente obvio que la nueva economía institucional debe descartar los criterios tradicionales utilizados en el pasado por los economistas. El óptimo de Pareto simplemente no tiene sentido. La razón es clara. En tanto los costos de transacción sean considerables Y positivos, no tenemos ninguna forma de definir con algún significado una solución de eficiencia, porque no hay modo alguno de especificar que es un «gobierno» eficiente subyacente a la estructura económica de los derechos de propiedad. Si no podemos especificar qué es un gobierno eficiente no podemos hablar realmente de eficiencia paretiana. Lo que podemos decir es que algo es eficiente en el sentido de Pareto dada una estructura institucional. Pero, obviamente, esto es exactamente lo que la nueva economía institucional desea evitar: es decir, tomar como dada la estructura institucional de una sociedad. Estamos interesados en explorar las consecuencias de distintas reglas o normas (estructuras institucionales), pero –el análisis debe estar basado en modelos de procesos políticos con sus consecuentes implicancias para la estructura de los derechos de propiedad y su defensa.

En este punto, realmente no sabemos qué es lo que hace eficiente un mercado. Es perfectamente posible asignar eficiencia a una serie de derechos de propiedad, y si su observancia es de costo cero se producirían esas consecuencias, pero el hecho es que no hay un conjunto de reglas que por si mismas garanticen que lograran mercados eficientes. Los mercados eficientes requieren un gobierno que no solo especifique y haga cumplir una serie de derechos de propiedad sino que también disminuya los costos de transacción hacia el ideal de Coase, y que opere dentro de un marco de actitudes hacia la honestidad, la integridad, la rectitud y la justicia que haga posible disminuir los costos de transacción por unidad de intercambio. Justamente lo

contrario, por ejemplo, es lo que observamos en el Suq, en donde los costos de transacción son extremadamente altos a pesar de que los mercados son nominalmente libres (Geertz, Geertz y Rosen [1979]).

La libertad de mercados no lleva implícita la eficiencia de los mercados. Los mercados eficientes implican un sistema legal bien especificado, un tercero imparcial, el gobierno, para hacerlo cumplir, y una serie de actitudes hacia los contratos y el intercambio que alienten a las personas a realizarlos a bajo costo. Estamos muy lejos de un cuerpo teórico que pueda desentrañar todos estos problemas, pero la nueva economía institucional puede ser un gran paso adelante en el tratamiento de estos temas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALCHIAN, A. y DEMSETZ, H. (1972): «Production, Information Costs, and the Theory of the Firm», *American Economic Review* 62, pp. 777-795.

BARZEL, Y. (1982): «Measurement Cost and the Organization of Markets», *Journal of Law and Economics*, pp. 25, 27-48.

BRENNAN, G. y BUCHANAN, J. (1984): «Voter Choice: Evaluating Political Alternatives», *American Behavioral Scientist* 29, pp. 185-201.

CHEUNG, S. (1983): «The Contractual Nature of the Firm», *Journal of Law and Economics* 26, pp. 1-22.

COASE, R. (1984): «The New Institutional Economics», *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft / Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140, pp. 229-231.

DENZAU, A., SHEPSLE, K. y RIKER, W. (1985): «Strategic Behavior in the Theory of Legislatures», *American Economic Review* 74, pp. 279-300.

LANCASTER, K. (1966): «A New Approach to Consumer Theory», *Journal of Political Economy* 74, pp. 132-157.

NORTH, D. y WALLIS, J. (1986): «Measuring the Size of the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970», en S. Engerman y R. Gallman (comps.), *Long Term Factors in American Economic Growth*, Chicago.

WILLIAMSON, O.E. (1985): «The New Institutional Economics«, *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft / Journal of Institutional and Theoretical Economics* 141, pp. 187-195.

XX.
LA ECONOMÍA EXPERIMENTAL
Vernon Smith*

La economía experimental aplica métodos de laboratorio para estudiar las interacciones de los seres humanos en los contextos sociales gobernados por reglas explícitas o implícitas. Las reglas explícitas pueden ser definidas por secuencias controladas por el experimentador y por la información sobre los eventos que ocurren en juegos entre n (>1) personas con pagos (*payoffs*) definidos. Las reglas explícitas también pueden ser aquellas usadas en una subasta u otra institución de mercado donde las personas compran o venden derechos abstractos (para producir o consumir) información o servicios (e. g. transporte) dentro de un ambiente tecnológico definido. Las reglas implícitas son normas, tradiciones y hábitos que las personas traen consigo al laboratorio como parte de su herencia evolutiva cultural y biológica; normalmente estas reglas no son controladas por el experimentador.

Generalmente podemos pensar en los *resultados* experimentales (el orden final de la distribución de recursos que es observado y replicable) como la consecuencia de la *conducta* de toma de decisiones individuales, determinados por el *ambiente* económico y mediado por el lenguaje y por las reglas de interacción proporcionadas por una *institución* determinada. El ambiente económico está compuesto por las preferencias de los agentes, así como de sus conocimientos, habilidades, distribución inicial de recursos, y restricciones. En abstracto, las instituciones definen el mapa de los *mensajes* elegidos por los agentes (e. g. propuestas de compra, propuestas de venta, aceptación de ofertas, movimientos en un árbol de decisión definido, palabras, acciones) transformados en *resultados*. Bajo estas reglas o normas de operación las personas escogen mensajes dado el ambiente económico. *Un descubrimiento bien establecido en la economía experimental es que las instituciones importan porque las reglas importan, y las reglas importan porque los incentivos importan.* Pero algunas veces los incentivos a los que responden las personas no son aquellos que uno esperaría con base en los cánones de la ciencia económica y de la teoría de juegos. Resulta que la gente es usualmente mejor, y algunas veces peor, en alcanzar ganancias para sí y para otros de lo que anticipa el análisis racional

---

* Publicado en los Apuntes del Cenes, primer semestre de 2005. Traducción: Andrés Marroquín. Se reproduce aquí con la correspondiente autorización.

tradicional. Estas contradicciones proporcionan importantes pistas sobre las reglas implícitas que la gente puede seguir y puede motivar nuevas hipótesis teóricas para la experimentación en el laboratorio.

El diseño de los experimentos es motivado por dos distintos conceptos de un orden racional. El rechazo o la negación de cualquiera de estos conceptos no debe ser catalogado como irracional. Así, si en ciertos contextos las personas escogen los resultados que producen los pagos más bajos, preguntemos por qué, en lugar de concluir que la acción ha sido irracional.

El primer concepto de un orden racional se deriva del hoy conocido modelo social-económico tradicional (*Standard Social-economic Model*, SSSM) que surgió en el siglo XVII. EL SSSM es un ejemplo de lo que Hayek ha llamado racionalismo constructivista que en su forma más moderna surge de Descartes, quien creía que todas las instituciones sociales importantes fueron y deben ser creadas por el consciente proceso deductivo de la razón humana. La verdad se deriva y puede ser derivada de premisas que son obvias e innegables. De esta forma, se ha afirmado que en la economía positiva se juzga la validez de un modelo con base en sus predicciones, y no por la validez de sus supuestos –una metodología que provee una guía muy limitada en los estudios experimentales donde se pueden controlar las reglas institucionales y el ambiente económico.

En economía el SSSM nos lleva a emplear modelos racionales de decisión predictivos que motivan hipótesis de investigación que los experimentalistas han estado examinando (*testing*) en el laboratorio desde la mitad del siglo veinte. Los resultados de los exámenes han sido mixtos, y esto ha motivado extensiones constructivistas de la teoría de juegos, basada mayormente en preferencias de *otros,* y no en preferencias propias [del experimentador], y en el concepto de «aprendizaje» –la idea de que las predicciones del SSSM pueden ser alcanzadas por medio de procesos de prueba y error a través del tiempo.

El racionalismo cartesiano requiere que los agentes posean información completa–más información de lo que nunca se le ha dado a una sola mente.

En economía, los resultados de los ejercicios analíticos son diseñados para ayudar y agudizar el pensamiento (alegorías de tipo si... entonces –*if... then*) y han generado útiles teoremas.

Sin embargo, estos ejercicios quizá no incorporen nuestro nivel de ignorancia sobre las instituciones como reglas abstractas, independientes de parametrizaciones particulares que han sobrevivido como parte de la experiencia. La tentación, por supuesto, es ignorar esta realidad, que es pobremente entendida, y proceder con la creencia implícita de que nuestras alegorías capturan lo esencial para el entendimiento de lo que observamos.

Nuestras teorías y procesos de pensamiento sobre sistemas sociales surgen del consciente y deliberado uso de la razón. En consecuencia, es necesario

tener presente que la actividad humana es difusa y dominada por inconscientes e involuntarios sistemas neuropsicológicos que le permiten a las personas funcionar efectivamente *sin* que acudan permanentemente al recurso más escaso del cerebro: la red de atención (*attentional circuity*). Esta es una importante propiedad *economizante* del funcionamiento del cerebro. De otra forma, nadie podría con la pesada carga del auto-consciente monitoreo y planeación detallada de todas y cada una de las triviales acciones del día. Además, nadie puede expresar en pensamientos, y menos en palabras, todo lo que él o ella saben, y lo que no saben pero necesitarían saber para realizar ciertas acciones.

Por ejemplo, imagine el agotamiento de los recursos del cerebro si en el supermercado un comprador tuviera que evaluar explícitamente la utilidad de cada combinación de las decenas de miles de productos que le es posible comprar con un presupuesto dado. No vale la pena realizar tales procesos mentales pues los costos superan los beneficios. El reto de cualquier acción o problema hace que el cerebro inicie una búsqueda para hacer saber a la mente lo que uno sabe que está relacionado con el contexto de la decisión. El contexto inicia la memoria autobiográfica experimental, que es la que explica por qué el contexto no es un tratamiento trivial en experimentos con grupos pequeños.

Los seres humanos no recordamos la mayoría de nuestro conocimiento operativo–el lenguaje natural es el ejemplo más prominente –y de particular relevancia para la economía experimental– así como también virtualmente todo lo que constituye el desarrollo de nuestras habilidades de socialización. Nosotros no aprendemos las reglas del lenguaje y de socialización mediante una explícita instrucción, sino a través de la constante interrelación con nuestra familia, y con distintas redes sociales.

Estas consideraciones nos llevan al segundo concepto de orden racional, un sistema ecológico no diseñado que emerge de un proceso evolutivo cultural y biológico: un conjunto de principios de acción, normas, tradiciones, y moralidad. Así, «las reglas de moralidad... no son la conclusión de nuestra razón». De acuerdo con Hume, a quien le preocupaban los límites de la razón y del entendimiento humano, racionalidad era un fenómeno que la razón descubre en las instituciones emergentes. Adam Smith usó la idea de orden emergente tanto en *La Riqueza de las Naciones* como en *La Teoría de los Sentimientos Morales*. De acuerdo con este concepto de racionalidad, la verdad es descubierta en la inteligencia incorporada en las reglas y tradiciones que se han formado a lo largo de la historia. Esta es una antitesis de la creencia cartesiana y contemporánea que afirma que si un mecanismo social es funcional alguien lo debió haber diseñado intencionalmente. En la economía experimental esta tradición es representada por el descubrimiento de un orden emergente en numerosos estudios sobre instituciones de mercado como la subasta doble

(*double auction*). Parafraseando a Adam Smith, las personas en estos experimentos promueven fines que incrementan el bienestar social sin que estos sean parte de sus conscientes intenciones. Este principio es respaldado por cientos de experimentos cuyos ambientes e instituciones superan la capacidad del análisis de la teoría de juegos. Pero ellos no exceden la capacidad funcional de grupos de seres humanos tomando decisiones en un ambiente de información imperfecta, que usan algoritmos mentales para generar altos niveles de desempeño a través de las reglas de las instituciones –algoritmos sociales.

El reconocimiento de procesos no observables es esencial para el crecimiento de nuestro entendimiento de los fenómenos sociales, debemos esforzarnos por no excluir estos procesos de nuestras investigaciones, si es que deseamos tener alguna esperanza de entender los resultados dentro y fuera del laboratorio. De esta forma podemos intentar escapar la desventaja más importante de ser humanos estudiando conducta humana. Aun aquellos que estudian primates deben lidiar con las tendencias naturales para humanizar lo que observan; nos identificamos fuertemente con nuestros primos genéticos.

Irónicamente, el éxito más grande de la teoría no-cooperativa de equilibrio, que ha emergido de los estudios experimentales que se iniciaron hace más de cuarenta años, es su poder para predecir resultados cuando las personas tienen información privada *incompleta* sobre los pagos monetarios de cada individuo. Este «éxito» ha pasado desapercibido debido a los supuestos tradicionales que requieren que los individuos posean información perfecta [completa] para alcanzar el equilibrio.

¿Cómo están relacionados los dos conceptos de orden racional? El constructivismo toma como dadas las estructuras sociales generadas por las instituciones emergentes que observamos en el mundo, y procede a modelarlo formalmente. Un ejemplo puede ser la subasta holandesa (*Dutch auction*) o la subasta de ofertas cerradas (*sealed bid auction*). Los constructivistas no se preguntan por qué o cómo surgió esa institución o cuáles fueron las condiciones ecológicas que la crearon; o por qué existen tan diversas instituciones de subasta. En algunos casos ocurre lo contrario. Así, los teoremas de los ingresos equivalentes (*revenue equivalent theorems*) muestran que las subastas tradicionales generan resultados esperados idénticos sin dejar razones económicas aparentes para escoger entre ellas. La racionalidad constructivista usa teoría de juegos, un árbol de juegos interactivo, para representar una situación socioeconómica. El concepto ecológico de racionalidad pregunta ¿de dónde viene la estructura representada por el árbol? El por qué de esta práctica social, o juego, y no otra. ¿Existían otras estructuras que carecían de las propiedades fundamentales y que fueron invadidas exitosamente por lo que observamos? Los dos tipos de orden racional son ambos expresados en la metodología experimental desarrollada para el diseño de sistemas económicos (*economic systems design*). Esta rama

de la economía experimental usa el laboratorio como un lugar de pruebas para examinar el desempeño de nuevas instituciones, y modifica sus reglas y su implementación a la luz de los resultados de las pruebas. Los diseños propuestos son constructivistas, aunque la mayoría de las aplicaciones, como el diseño de mercados de electricidad o la subasta de licencias de espectro, son muy complicadas para analizarlas formalmente en este artículo. Pero cuando un diseño se modifica a la luz de los resultados, estas modificaciones son examinadas, modificadas de nuevo, reexaminadas, y así sucesivamente, uno esta usando el laboratorio para afectar una adaptación evolutiva usando el segundo concepto de orden racional. Si el resultado final es implementado fuera del laboratorio, definitivamente sufrirá cambios evolutivos a la luz de la práctica, como consecuencia de las fuerzas operacionales no examinadas en los experimentos, debido a que eran desconocidas o estaban más allá de la existente capacidad del laboratorio.

Finalmente, entender los procesos de decisión requiere un conocimiento que está más allá de los límites tradicionales de la economía, un reto del que Hume y Smith no fueron extraños. Esto se manifiesta en estudios recientes de las correlaciones neuronales (neural) de interacción estratégica usando FMRI [*Functional Magnetic Resonance Imaging*] y otras tecnologías de imágenes cerebrales. Este campo de investigación explora la intención o «lectura mental» (*mind reading*), y otras hipótesis sobre información, decisión, y de cómo los pagos propios y ajenos determinan la conducta.

XXI.
ELINOR OSTROM Y LA ESCUELA DE BLOOMINGTON

Luis Eduardo Barrueto*

En 2009, Elinor Ostrom se convirtió en la primera mujer en recibir el premio Nobel de Economía, que compartió con Oliver E. Williamson. La Real Academia de Ciencias de Suecia la escogió por «su análisis de la gobernanza económica, especialmente de los recursos compartidos», y hasta el día de hoy es reconocida por su análisis del manejo de la propiedad común a través de estudios empíricos en casos como la prestación de servicios municipales de policía, de suministro de agua, pesca y silvicultura (véase E. Ostrom, Gardner y Walker, 1994).

Lo que tanto críticos como defensores han pasado por alto es la importancia del marco conceptual y teórico del que se desprenden esos estudios empíricos de casos específicos. Estos pertenecen a un programa de investigación más amplio y exhaustivo (Aligica y Boettke, 2009, 5) que puede ser útil a la hora de analizar cualquier forma de institución, tanto de carácter político como de tipo informal y las múltiples combinaciones que se pueden formar entre ellos.

En última instancia, la aplicación práctica de mejores arreglos institucionales puede arrojar luz sobre las teorías de desarrollo económico, sobre todo si se enlaza con un conocimiento de la ciencia de la asociación, *viz.* la lógica de la cooperación.

En este trabajo presentaremos el marco conceptual de los académicos de la escuela de Análisis y Desarrollo Institucional (*Institutional Analysis and Development*, IAD) como evidencia para la hipótesis de que sus métodos de análisis ayudarían a un amplio espectro de líneas de pensamiento a desarrollar una política económica robusta para buscar el desarrollo económico.

---

* El autor es estudiante de periodismo en la Universidad Francisco Marroquín (Guatemala). El artículo se publicó originalmente en la revista *Laissez-Faire,* n.º 35 (septiembre de 2011): pp. 73-82, bajo el título «Instituciones y reglas: la Escuela de Bloomington y sus aportes a la ciencia económica». Se reproduce aquí con el permiso de Julio H. Cole, editor de la revista, y también del autor.

I. LOS ORÍGENES Y TEMAS CENTRALES DEL PROYECTO INVESTIGATIVO DE BLOOMINGTON

Elinor Ostrom inició el Taller de Teoría Política y Análisis de Política Pública de la Universidad de Indiana (Bloomington) en colaboración con su esposo, Vincent, a manera de respuesta a un primer desafío planteado por el movimiento de reforma metropolitana de la década de los '60 y '70. La agenda de la escuela de Bloomington terminó en la arena de la academia luego de intentar resolver problemas eminentemente prácticos, tales como si la abolición de la separación de poderes a escala municipal era conveniente, o si era deseable la existencia de un solo gobierno por localidad por encima de la competencia de varios de ellos.

Para resumirlo en pocas palabras, la posición del movimiento de reforma metropolitana era la siguiente:

> El actual arreglo de unidades locales sobrepuestas no está sirviendo al pueblo adecuadamente. Los ciudadanos en áreas metropolitanas se enfrentan a un laberinto de muchas jurisdicciones [...] cada una con su propio laberinto burocrático. Este desconcertante conjunto de las unidades locales habría hecho difícil para los ciudadanos acceder a los servicios públicos y a la adquisición de una voz en la toma de decisiones (McGinnis, 1999b, 140 en Aligica y Boettke, 2009).

Implícito en esta posición se encontraba como supuesto el tema del caos, es decir, la falta de coordinación entre las distintas jurisdicciones, que ignoraba el descubrimiento que había planteado Alexis de Tocqueville en su estudio sobre la democracia en América: «La apariencia de desorden que prevalece en la superficie al principio nos lleva a imaginar que la sociedad está en un estado de anarquía; no es sino cuando examinamos el fondo de las cosas que somos desengañados» (2000 [1835], 85). Al comparar las localidades en que el gobierno administraba la provisión de los servicios públicos y aquellos en que los propios ciudadanos lo hacían, Tocqueville concluyó que era más eficaz la vía que corría por la fuerza colectiva de los ciudadanos antes que la autoridad del gobierno, y observó que solo Estados Unidos permitía a los ciudadanos realizar dichos esfuerzos (Tocqueville [1835] en Aligica y Boettke, 2009, 11).

De ahí que los esfuerzos de los reformadores por la centralización fracasaron cuando se presentaban a las urnas, en gran parte porque carecían de la conceptualización que persiguieron a partir de entonces los miembros del taller de análisis de políticas públicas establecido en la Universidad de Indiana por los Ostrom.

II. ANÁLISIS DE LAS INSTITUCIONES AJENAS AL MERCADO

La economía neoclásica es uno de los antecesores de los académicos de la escuela de Bloomington, pero esta disciplina cubría el análisis de las relaciones sociales que ocurrían únicamente dentro del mercado. Los Ostrom fueron los primeros en aplicar un marco de política económica al análisis de problemas políticos urbanos (en plural, porque no lo consideraban un problema unidimensional). Así, tomaron los supuestos básicos de la política económica orientada al mercado, tales como el individuo como unidad básica de análisis y la existencia de externalidades para entender el funcionamiento de estructuras públicas (Aligica y Boettke, 2009, 12).

A partir de ese análisis, uno de los primeros puntos que cuestionaron fue el supuesto de la ineficiencia de un sistema en que las funciones están duplicadas. Si en la economía de mercado la eficiencia se persigue por vía de la competencia entre múltiples firmas (o al menos la amenaza de entrada de las mismas), las relaciones entre agencias públicas pueden ser coordinadas «por medio de patrones de arreglos interorganizacionales» (Ostrom y Ostrom [1965], en Aligica y Boettke, 2009).

Para lograr el desarrollo de una agenda de investigación a partir de esto, un problema inicial fue que se detectó la falta de utilidad de presentar un paradigma que pudiera ser malinterpretado como un modelo de mercado y desechado por ser una mala analogía. Por el contrario:

> Nuestra meta no fue nunca desarrollar un modelo de mercado estricto para la oferta de bienes y servicios públicos a compradores individuales. Tampoco intentamos presentar una analogía económica basada en la teoría económica clásico-liberal. Por otro lado, pensamos que la operación de mecanismos de cuasi-mercado en una economía de servicios públicos implicaría nuevas dimensiones para una teoría de la administración pública (Ostrom [1972], en Aligica y Boettke, 2009).

De esa manera se procedió a definir los conceptos correlativos de *policentricidad* y *monocentricidad* para generar un marco conceptual tanto más robusto.

Un orden político «policéntrico» estaría compuesto de (1) varias unidades autónomas formalmente independientes entre sí, que (2) eligen actuar en formas que toman en cuenta las acciones de otras por medio de procesos como cooperación, competencia, conflicto y resolución de conflictos. La resolución de conflictos no necesita depender de mecanismos centrales en dicha formulación (Ostrom, Tiebout y Warren [1961], en V. Ostrom, 1991). Este concepto no fue utilizado por primera vez por los miembros de la escuela de

Bloomington. Vincent Ostrom se lo atribuye a Michael Polanyi, quien en su obra de 1951, *La lógica de la libertad*, distingue entre dos diferentes métodos para organizar las tareas sociales: (1) el orden dirigido o deliberado, coordinado a través de una autoridad última que ejerce control a través de una estructura de comando, y (2) un orden espontáneo o policéntrico, que Polanyi define como un orden donde muchos elementos son capaces de realizar múltiples ajustes dentro de un sistema general de reglas donde cada elemento actúa independientemente de los otros (V. Ostrom, 1991, 225). El énfasis que tanto Polanyi como Ostrom reconocieron fue el de formular un sistema general de reglas aplicables a la conducta de unidades de gobierno para mantener un sistema institucional que facilitara el cumplimiento de las reglas de ley.

En otras palabras, se habla de la necesidad de un sistema de reglas que abarque otros centros de decisiones menores. Para el establecimiento de los mismos puede ser necesario un grado considerable de premeditación y acción deliberada. Para hacer énfasis en el punto hace referencia a las notas de Madison sobre la Convención de Filadelfia de 1787 y a *El federalista*, en donde podemos apreciar que «la formulación de las reglas para la unión federal llamada Estados Unidos de América no ocurrió espontáneamente, como tampoco fue un edicto promulgado por una autoridad suprema» (*ídem*, 226).

Así y todo, Vincent Ostrom reconoce que los autores como Hayek, Polanyi y otros que hablan el lenguaje de la espontaneidad de las relaciones sociales hacen énfasis en puntos importantes para el concepto de policentricidad. Hablan, por ejemplo, de la importancia de la experiencia acumulada para sostener sistemas sociales y de la actividad humana que pueda ser medida en términos de éxito y fracaso. Además, «[e]l carácter autónomo de los sistemas policéntricos implica capacidades auto-regulativas de las mismas unidades que buscan ordenar sus relaciones entre sí antes que por medio de una autoridad externa» (*ídem*, 227).

Para cerrar la tipificación de los dos extremos, es necesario enfatizar que existe una tensión entre los dos principios de organización (de uno o múltiples centros) y que el resultado necesariamente es el de una «coexistencia inestable», tal como la definen Aligica y Boettke (2009, 26). Los autores también establecen una coincidencia de relaciones, pues la escuela de Bloomington reconoce una lógica sistémica que funciona de la siguiente manera: si un cierto grado de policentrismo entra en función en las operaciones económicas, ello implica que habrá un grado de policentrismo judicial y quizá político. Lo opuesto aplicaría con el concepto contrario, en el que encontraríamos una relación con la lógica del intervencionismo tal como Hayek lo describe en *Camino de servidumbre* o Mises en varios de sus escritos (Mises, 1940, 1974).

Para sintetizar, uno de los aportes más importantes de la escuela de Bloomington en esta área de investigación es remover la analogía que popularizó

Adam Smith en *La riqueza de las naciones* y hacer énfasis en la importancia de las reglas y los sistemas de instituciones policéntricas que llevaron a cabo la tarea que se suele ejemplificar con la noción de «mano invisible».

III. ESTADO Y MERCADO: UNA DICOTOMÍA QUE NO ES INSALVABLE

Las lecciones de las investigaciones sobre gobernanza en áreas metropolitanas cruzaron la línea de las dos grandes tradiciones que dividían el núcleo académico de las discusiones. La primera es la teoría del orden social de Adam Smith y sus nociones de intercambio, mercados y orden espontáneo («la mano invisible»). La segunda era la teoría del orden social de Thomas Hobbes, donde la búsqueda del propio interés por parte de los actores individuales inevitablemente lleva al caos y conflicto generalizado, por lo que se necesita un centro de poder para que imponga el orden. En otras palabras, el orden social es la creación de un monopolio sobre el uso de la fuerza, el «Leviatán», y no de las interacciones entre individuos (Williams, 2003).

De acuerdo con Elinor Ostrom, los conceptos del orden del mercado de Smith pueden ser considerados aplicables a todos los bienes privados y los de Hobbes para los bienes colectivos, pero también señala que,

> dado que muchos de los bienes y servicios de las economías modernas no son bienes privados puros, esto lleva a la prescripción de que el Estado –en singular– debe proveer todos los bienes y servicios en los que el mercado falla. Mostrar que un arreglo institucional lleva a resultados subóptimos no es equivalente, sin embargo, a mostrar que otro arreglo institucional funcionará mejor (Ostrom [1998] en Aligica y Boettke, 2009).

Una teoría policéntrica de las instituciones ofrece entonces una serie de análisis y prescripciones más amplia y extensiva para el manejo de bienes colectivos en sociedad. Esta teoría, a su vez, está alimentada por muchos de los supuestos de la Escuela Neoclásica de Economía, tales como el individualismo metodológico centrado en la toma de decisiones del individuo, y conceptos como la racionalidad, los bienes, la producción, cooperación, eficiencia y empresarialidad fueron forjados en un nuevo contexto de «economías públicas». Esta parte del reconocimiento del problema de la separación entre producción y consumo, en donde muchos de los casos están caracterizados por una función en que los mismos usuarios de los servicios a su vez actúan como co-productores. Un caso ejemplificativo sería el de los servicios de protección contra incendios, en donde la labor del cuerpo de

bomberos depende en gran medida de los esfuerzos de los ciudadanos por la prevención de los mismos.

Los procesos de co-producción tienen tres aristas: una tecnológica, para delimitar las funciones de consumidor y productor; una económica, que determina si dichas funciones son eficientes; y una institucional, que en última instancia alienta o desalienta la concreción del proceso. Es así que las instituciones son de gran importancia para la emergencia de arreglos co-productivos eficientes.

Dado que tradicionalmente se había utilizado la polarización entre mercados y estados y entre producción y consumo, se había oscurecido la posibilidad de que el esfuerzo de la ciencia económica por aclarar los alcances y posibilidades del mercado en un contexto dado fuera un punto de arranque para aclarar las condiciones de arreglos futuros más eficientes. Cuando existía el caso donde un mercado no podía encargarse de la provisión de un servicio público, la escuela de Bloomington no recurría por necesidad a la postura antagónica. Por el contrario, buscaron soluciones económicas para evitar los métodos jerárquicos para la resolución de problemas, tales como la aplicación de la teoría de la firma y su aplicación al modelo de gobierno local como proveedor de servicios.

Ronald Coase escribió sobre este tema en sus dos ensayos principales (ver Coase, 1998), y presentó la firma como un medio para reducir los costos de transacción por vía de un sistema de coordinación gestionado (*managed coordination*) en vez de una coordinación de mercado. Otros, como Demsetz (1997), Klein y Foss (2002), y Sautet (2000), han escrito comentarios y nuevas interpretaciones desde puntos de vista económicos distintos, como la teoría austriaca del proceso de mercado. Sin embargo, el punto que nos interesa describir aquí es que el modelo del análisis de la firma no es totalmente análogo al que Bloomington pretendía explicar, por dos razones centrales: 1) Las firmas son fácilmente reemplazables si han de quebrar y es precisamente por medio de la competencia como se mide su éxito, y 2) el líder de la organización tiene el poder creíble de castigar o reemplazar a cualquiera de los miembros de la organización que no contribuyan a generar un producto final o se conviertan en *free riders*.

Surge entonces la idea de las economías públicas o «unidades colectivas de consumo» para definir asociaciones de individuos que se organizan para tener un buen sistema con características especiales y con el propósito de producir y regular el acceso a bienes colectivos. A partir de estas unidades surgen distintos arreglos institucionales que necesariamente tienen que estar basados en la naturaleza de los bienes o servicios en cuestión.

IV. DIVERSIDAD INSTITUCIONAL: BIENES Y REGLAS

Estas unidades colectivas de consumo, dice Elinor Ostrom, están anidadas en distintos niveles de análisis y arenas de acción que incluyen un abanico de variables: las reglas, la estructura de la comunidad más amplia en que están anidadas, y los atributos del mundo biofísico concernientes a la acción (E. Ostrom, 2005, 15). Entre estos últimos atributos encontraremos también la naturaleza de los bienes. Ostrom define cuatro tipos de bienes que dependen del grado de sustractabilidad y exclusión que permitan, de acuerdo con la siguiente tabla (*ídem*, 24):

	Sustractabilidad del uso		
Dificultad de excluir potenciales beneficiarios		Baja	Alta
	Baja	Bienes de peaje	Bienes privados
	Alta	Bienes públicos	Bienes comunes

A partir de estos tipos de bienes se crean reglas, que pueden ser interpretadas como un set de instrucciones para crear una situación de acción en un ambiente particular. Son formas comunes de entender prescripciones sobre qué acciones determinadas están permitidas, prohibidas o requeridas. Se utiliza el término estrategia para definir un plan de acción individual y así, diferenciarlo de las reglas como las hemos definido aquí. Una diferenciación interesante que hace la escuela de Bloomington es la de las reglas-en-forma y reglas-en-uso (*ídem*, 19) y se preocupa de manera especial por estas últimas:

> Las reglas en forma son las reglas legales que son plasmadas en la ley. Las reglas en uso son cómo la comunidad local las comprende. Cuando no hay tecnología disponible para parcelar la tierra o el océano en segmentos privados, utilizamos reglas de uso que limitan el acceso, que fuerzan a todos a rendir cuentas y que, ultimadamente, sirven como la propiedad privada lo haría excepto que no hay propiedad privada en la forma (Boettke, 2009).

Para explicarlo, Boettke recurre a un ejemplo atípico. *Curb your enthusiasm* es una serie de televisión de HBO, y en el episodio en que Larry, el personaje principal, y Christian Slater visitaban la casa de Mary Steenbergen para una fiesta, sucede lo siguiente:

> Slater estaba sentado en la línea del buffet y se comió todo el caviar. Larry se le acerca y le dice: «Estás violando las reglas». La regla no estaba escrita

> pero es un ejemplo de cómo las personas aportan ideas que limitan el acceso, que no están escritas y que son más o menos amorfas, pero no por eso menos reales en su contexto (*ídem*).

Esto nos lleva a la aplicación inmediata de estas ideas, que es el programa de investigación del manejo comunal de la propiedad.

V. INSTITUCIONES Y RECURSOS DE FONDO COMÚN

Un recurso de fondo común, como un lago, un océano, un sistema de irrigación, un bosque, el Internet o la estratósfera, es un recurso natural o hecho por el hombre que hace difícil la exclusión de los usuarios una vez es provisto por la naturaleza o producido por humanos (E. Ostrom, 2005, 79). Cuando las unidades de ese recurso tienen un alto valor y no hay reglas institucionales que restrinjan la forma en que estas unidades son apropiadas, se crea una situación de acceso abierto donde los individuos tienen fuertes incentivos a apropiarse más y más de ese recurso hasta derivar en la congestión, el sobre-uso y posible destrucción del mismo (*ídem*, 79). Los ejemplos no han sido estudiados en su totalidad por los académicos de Bloomington sino por múltiples estudiosos de la economía institucional o miembros de la llamada «ecología de mercado» (ver Leal, 1996, 2002).

Andrés Marroquín cita algunos de estos ejemplos: «Se ha logrado resolver eficientemente la sobre-caza de animales en África o la sobre-pesca de langostas en Nueva York» (Marroquín, Enríquez y Reyes, 2010). Un ejemplo más cercano que ofrece Marroquín es Wikipedia, que es un recurso colectivo porque no existen derechos de propiedad definidos para sus usuarios. Es una enciclopedia que nos pertenece a todos porque de alguna manera la mayoría contribuye a que exista:

> Siempre que veamos un recurso de propiedad común debemos preguntarnos cuáles son las reglas que permiten que ese recurso exista. Wikipedia se mantiene porque hay un constante monitoreo de la enciclopedia y los cambios que se hacen a ellos. Ostrom hace énfasis en la importancia del monitoreo de las reglas claras. ¿Por quién? Por la comunidad, por el gobierno local o el gobierno nacional. Ella explora la complejidad del uso de recursos de propiedad común (*ídem*).

La idea detrás de esta investigación empírica, finalmente, es la búsqueda de la institucionalidad dentro de la propiedad común. «Lo que se busca es introducir mecanismos de regulación para el manejo de los recursos si los

miembros de un grupo tienen un objetivo común y se beneficiarían al alcanzarlo», según Celene Enríquez (Marroquín, Enríquez y Reyes, 2010).

VI. CONTEXTUALIZANDO LOS APORTES DE LA ESCUELA DE BLOOMINGTON

La relación primordial que establece el taller de ciencia política de la Universidad de Indiana es con la tradición que proviene de la filosofía moral escocesa y pasa por los autores que han trabajado con la dinámica del orden social y el comportamiento humano en base a sistemas de reglas, tales como Michael Polanyi y F.A. Hayek.

Sobre esto no profundizaremos porque el tema fue analizado cuando expusimos el tema de la policentricidad y espontaneidad. Baste decir que Hayek establece el punto de partida para un análisis de la conducta humana que parte de actores individuales que poseen ciertas creencias, normas y hábitos que guían su acción, pero que además de examinar la lógica situacional que el actor persigue, identifica las consecuencias no previstas de estas acciones que generan el orden social que se pretende explicar.

El marco conceptual desarrollado por Bloomington examina las estructuras de incentivos que los individuos enfrentan en distintas arenas de acción, pero además busca arrojar luz sobre la información y el conocimiento que los actores utilizan para actuar dentro de esos contextos específicos, esto es, para añadir valor y explicar la forma en que los individuos reaccionan a esos incentivos. Utilizando esta técnica es posible hacer una conexión entre problemas del mundo real, eminentemente prácticos, y una noción de la condición humana.

La otra conexión cercana es con la del constitucionalismo, debido al énfasis en el sistema general de reglas como último referente para la organización de un sistema policéntrico. Sin embargo, Boettke y Aligica también relacionan a Bloomington con la relativamente reciente tradición del anarquismo analítico (2009, 104). El desafío fue presentado originalmente por Rothbard (1973) y Friedman (1973), los primeros economistas modernos en preguntar si los servicios de un estado alguacil debían proceder necesariamente de un proveedor monopólico. El reto fue abordado por Robert Nozick en el campo de la filosofía política y James Buchanan en el de la economía de las instituciones públicas. El argumento del primero de ellos no nos interesa por el momento. Buchanan, por su parte, volvió a una teoría contractualista donde un contrato social era necesario para escapar del estado natural. Buchanan hizo una distinción entre el estado protector, el estado productor y el estado redistributivo e hizo énfasis en la necesidad de uno protector (consistente de un sistema de tribunales y un ente encargado de la seguridad doméstica y

nacional), y la deseabilidad de uno productor (de bienes públicos como carreteras y bibliotecas).

> La tradición anarquista diría que las restricciones constitucionales que sugiere Buchanan para que el Estado no trascienda sus funciones y se vuelva redistributivo crean «la paradoja del gobierno», que al menos en apariencia es insalvable (Boettke, 2005, 208), aunque otros autores defienden la idea de un «anarquismo como constitucionalismo» (Long, 2008).

En última instancia, la Escuela de Bloomington toma como punto de partida el problema planteado por Madison en *El Federalista* #1, i.e., de si «las sociedades humanas son capaces o no de establecer un buen gobierno, valiéndose de la reflexión y porque opten por él, o si están por siempre destinadas a fundar en el accidente o la fuerza sus constituciones políticas» (Hamilton, Madison y Jay, 2000). Los aportes de Elinor y Vincent Ostrom y sus herederos intelectuales apoyan la primera de esas opciones.

VII. CONCLUSIÓN

En la mayoría de ocasiones que los economistas plantean los aspectos negativos de ciertas decisiones políticas, la propuesta de privatización no convence como una solución viable. La razón puede ser que los políticos no tienen los incentivos para hacer reformas convenientes a los ciudadanos y buscan su propio interés, pero también puede ser porque a menudo las instituciones en pie dentro de determinado contexto no están del todo alineadas con la noción normativa de un sistema capitalista estilo *laissez faire*.

Un ejemplo que viene a mi mente es el de la privatización de las áreas aledañas a un lago como el de Atitlán, en Guatemala, que por el momento es propiedad pública. Las comunidades indígenas que lo rodean tienen una larga tradición en donde la tierra no pertenece a los individuos, sino que es una forma de propiedad colectiva que se centra en el grupo. Si para las comunidades indígenas la tierra no es solamente un bien de capital sino un elemento espiritual, este es un aspecto que seguro debe tomarse en cuenta en el proceso de resolución de problemas como la contaminación ambiental de este lago, así como en controversias como el de los mantos subterráneos en proyectos mineros donde el subsuelo es propiedad estatal y otros casos similares.

La aplicación práctica consistirá entonces en desarrollar un marco institucional que permita la explotación de los recursos naturales, el capital humano y otros bienes económicos, sin necesidad de crear malestar social o

sobre-utilización de los mismos por culpa de un mal arreglo organizacional. El planteamiento liberal clásico o libertario se transformaría. Esto se debe a que, aunque hay una serie de medidas que el mínimo conocimiento de la economía política revelan como el origen de una serie de distorsiones en la productividad de una sociedad, se debe tratar que la sociedad se organice por medio de instituciones que faciliten la planificación económica descentralizada, para que no sea necesario recurrir a mecanismos de comando y control para resolver problemas eminentemente prácticos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALIGICA, P.D. y BOETTKE, P.J. (2009): *Challenging Institutional Analysis and Development: The Bloomington School*, Nueva York, Routledge.

BOETTKE, P.J. (2005): «Anarchism as a Progressive Research Program in Political Economy», en E. Stringham (ed.), *Anarchy, State and Public Choice*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 206-19.

– (2009): «Boettke on Elinor Ostrom, Vincent Ostrom, and the Bloomington School», en Russell Roberts *EconTalk* (Liberty Fund) [www.econtalk.org/archives/2009/11/boettke_on_elin.html].

– (2010): «Why Those Who Value Liberty Should Rejoice: Elinor Ostrom's Nobel Prize», en *The Freeman* 59 (diciembre), pp. 15-17.

CARSON, K. (2010): «Common Versus Government Property», en *The Freeman* 60 (mayo), pp. 34-37.

COASE, R.H. (1998): *The Firm, the Market, and the Law*, Chicago, University of Chicago Press.

DEMSETZ, H. (1997): *The Economics of the Business Firm: Seven Critical Commentaries*, Cambridge, Cambridge University Press.

FOSS, N.J. y KLEIN, P.G. (eds.) (2000): *Entrepreneurship and the Firm: Austrian Perspectives on Economic Organization*, Cheltenham, Edward Elgar.

FRIEDMAN, D. (1973): *The Machinery of Freedom: Guide to a Radical Capitalism*, La Salle, Open Court.

HAMILTON, A., MADISON, J. y JAY, J. (2000): *El federalista*, México, Fondo de Cultura Económica.

HAYEK, F.A. (1994): *The Road to Serfdom*, Chicago, University of Chicago Press. [Trad. esp.: *Camino de servidumbre*, Unión Editorial, Madrid, 2008].

LEAL, D.R. (1996): «Community-Run Fisheries: Avoiding the Tragedy of the Commons», en *PERC Policy Series* (septiembre), Bozeman, Property and Environment Research Center.

– (2002): *Fencing the Fishery: A Primer on Ending the Race for Fish*, Bozeman, Property and Environment Research Center.

LONG, R.T. (2008): «Market Anarchism as Constitutionalism», en R.T. Long y T. R. Machan (eds.), *Anarchism/Minarchism: Is a Government Part of a Free Country?*, Aldershot, Ashgate.

MARROQUIN, A., ENRÍQUEZ, C. y REYES, V. (2010): «Gobernanza de las propiedades comunes: Las ideas de Elinor Ostrom» (video), en Guatemala: New Media/Universidad Francisco Marroquín. [http://newm edia.ufm.edu/gsm/index.php?title=Cadepgobernanzaostrom].

MISES, L. (1988): *Interventionism: An Economic Analysis*, Bettina Bien (ed.), Nueva York, Foundation for Economic Education. [Trad. esp.: *Crítica del intervencionismo*, Unión Editorial, Madrid, 2001].

– (1962): *Planning for Freedom and Other Essays and Addresses*, Illinois, Libertarian Press. [Trad. esp.: *Planificación para la libertad y otros ensayos*, Unión Editorial, Madrid, 2012].

NOZICK, R. (1974): *Anarchy, State and Utopia*, Nueva York, Basic Books.

OSTROM, E. (2005): *Understanding Institutional Diversity*, Nueva Jersey, Princeton University Press.

OSTROM, E., GARDNER, R. y WALKER, J. (1994): *Rules, Games and Common-Pool Resources*, Michigan, University of Michigan Press.

OSTROM, V. (1991): *The Meaning of American Federalism: Constituting a Self-Governing Society*, San Francisco, ICS Press.

ROTHBARD, M.N. (1973): *For a New Liberty: The Libertarian Manifesto*, San Francisco, Fox and Wilkes [Trad. esp.: *Hacia una nueva libertad. El manifiesto libertario*, Unión Editorial, Madrid, 2013].

SAUTET, F. (2000): *An Entrepreneurial Theory of the Firm*, Londres, Routledge.

SMITH, A. (1983)[1776]: *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Barcelona, Bosch

TOCQUEVILLE, A. (2000)[1835]: *Democracy in America*, Chicago, University of Chicago Press.

WILLIAMS, G. (2003): «Hobbes: Moral and Political Philosophy», en *Internet Encyclopedia of Philosophy*. [http://www.iep.utm.edu/ hobmoral/].

Para más información, véase
www.unioneditorial.net
www.ar.unioneditorial.net