

Artículos

THE FIRM IS A CREATIVE INSTITUTION: THE DRIVING FORCE OF ENTREPRENEURSHIP

JAVIER ARANZADI DEL CERRO*

Fecha de recepción: 19 de junio de 2012.

Fecha de aceptación: 25 de junio de 2013.

Resumen: Este artículo presenta el papel de la empresa como institución social. En esta perspectiva, la responsabilidad social de la empresa consiste en fomentar, ampliar y desarrollar la empresarialidad de sus empleados. En lugar de hablar de la creatividad del genio individual deberíamos estudiar cómo estimular la creatividad de las personas dentro de las empresas. De esta manera el bienestar económico no se reduce a la posesión material, sino que el incremento de la riqueza económica se centra en el incremento de posibilidades de acción de las personas. Así, podremos avanzar un criterio de coordinación social. Dicha coordinación mejora si las posibilidades de acción personales ejecutadas en las empresas se amplían. El motor de este proceso social es la empresarialidad entendida como el desarrollo de la capacidad creativa de las personas en el contexto social y cultural en el que viven.

Palabras clave: Empresa, Institución Social, Creatividad, Empresarialidad, Ética, Coordinación Social.

Clasificación JEL: B53; L20; L26; M14.

Abstract: In this article, I approach the role of the firm as a social institution. I will do this by studying the firm from the personal interrelations that make it a social process. In this perspective, the social responsibility of the firm consists of enhancing the entrepreneurship of its employees. Instead of asking about individual creativity in isolation we should consider how to stimulate creativity in personal action, in entrepreneurial culture and in existing firms. In this view there is not only more welfare as we have more things but also

* Associated Professor of Economics, Universidad Autónoma, Madrid. Email: javier.aranzadi@uam.es. His last book is *Liberalism against Liberalism*, Routledge, London 2006.

as we have more possibilities for action. And I can venture a criterion of social coordination: Coordination improves if the process of creating culturally transmitted personal possibilities for action in firms is extended. The driving force of this social process is entrepreneurship understood as the deployment of the person's creative capacity in the reality around her.

Key words: Firm, Social Institution Creativity, Entrepreneurship, Ethics, Social coordination.

JEL Classification: B53; L20; L26; M14.

I INTRODUCTION

The aim of this brief paper is to expound a series of ideas about the firm which, in my view, should be obvious, but which it seems they are easily forgotten. I do not mean to reinvent the wheel, or to try to pass off as novelty what is already well known. I mean only to recall that the firm is a social institution, and therefore that its reason for being is social. In other words, the social dimension of the firm cannot be reduced solely to making money. This is an indispensable requirement, but insufficient. The recognition of the firm as a generator of wealth, of goods and services, shows us the outcome, the monetary achievements of entrepreneurial activity, but it does not show us the human process that generates that wealth.

We tend to use goods and services as a measure of social welfare. Thus the more wealth, expressed in goods and services produced, the more social welfare. This view is correct, but insufficient. Also insufficient is the casuistry, under the name of the Corporate Social Responsibility of firms, of specific measures by exemplary firms when resolving awkward or difficult situations. This growing interest in the study of the social and cultural context of entrepreneurial activity is to be welcomed.¹ But this detailed study of particular conditions cannot make us lose sight of the general

¹ See Shane and Venkataraman (2000).

conditions that characterize the firm, regardless of specific socio-cultural characteristics.

Among the different well-established theories of entrepreneurship Baumol (1968, 1993, 1996; Casson (1982); Kirzner (1973, 1979, 2000); Knight(1921); Leibenstein (1968); Nelson and Winter (1982); Schumpeter (1934, 1947) let's consider Kirzner's definition of entrepreneurship: «that element of alertness to possible newly worthwhile goals and to possible newly available resources».² This entrepreneurship means that action is something active, creative and human. Reality in the widest sense is liable to be turned into resources. Anything, tangible or intangible, may be turned into a resource as soon as someone sees in it an opportunity for profit. In this respect Kirzner speaks of the world as a reality around us full of opportunities for profit. The opportunities are out there. The following quote corroborates this view of entrepreneurship:

Our world is a grossly inefficient world. What is inefficient about the world is surely that, at each instant, enormous scope exists for improvements that are in one way or another ready to hand and yet are simply not noticed.³

If we bear in mind these two aspects —the creative capacity of the entrepreneurial function and the worldly sphere in which it is deployed— the definition of pure entrepreneurship as the deployment of the person's creative capacity in the reality around her becomes clear. Any reality that makes sense to the actor is a field of action for entrepreneurship. Therefore the importance of social institutions and culture as constituent elements of personal action is not based on external considerations but on the fact that both elements, along with personal action, constitute «what is human», where the actor develops the entrepreneurial function. So, entrepreneurship is concerned with the discovery and exploitation of profitable opportunities.⁴ My aim is to investigate the role of the firm as a social institution. We will do this by

² Kirzner (1973) p. 35.

³ Kirzner (1979) p. 135.

⁴ Shane and Venkataram (2000) p. 217.

studying the firm from the personal interrelations that make it a social process. In this perspective, the ethical justification and social responsibility of the firm consists of enhancing the real possibilities of persons. As A. Etzioni says and G. Brenkert echoes: «by promoting new patterns, [entrepreneurs] help bring society and its components units in touch with a [new moral] reality».⁵ In this view there is not only more welfare as we have more things but also as we have more possibilities for action. Instead of focusing on goods and services, this view considers freedom of action, and there will therefore be more social welfare as our possibilities for action increase. That is, the firm contributes to social welfare by increasing the instrumental plexus of tools, things, services, knowledge, behavior patterns, etc. that weave our social warp. In a word, this paper seeks to recall that the firm is a social institution, and as such its essence concerns individuals, their needs and the possibilities of fulfilling them. As Solomon points out: «it views business as a human institution in service to humans and not as a marvelous machine or in terms of the mysterious “magic” of the market.»⁶

The structure of this paper is as follows. In section (2) I will pay attention to what a social institution is. In section (3) I will link together the concepts of creativity and entrepreneurship for in section (4) set out the central idea of this paper that the social role of the firm is to foster the entrepreneurship, *i.e.* the creativity of his employees. Hence, in section (5) I can launch the concept of entrepreneurship as the social capital of the firm. And I will close up in section (5) with concluding remarks.

II

THE OBJECT OF SOCIAL INSTITUTIONS

The term *institution* designates the modes of behavior established by society and introduced into social life. Each culture transmits duties, and does so through socializing institutions. We could say

⁵ Brenkert (2009) p. 460.

⁶ Solomon (2004) p. 1024.

that the structure of these duties is not a mental model for use, but a model for *doing*. As Aristotle says: «the end aimed at is not knowledge but action.»⁷

I can define the institutions as the regular forms of life in common of individuals. So any institution realizes three functions: (1) Satisfy needs. (2) Coordinate the behavior of individuals. (2) Provide norms of conduct and values shared by individuals. As D. North (1991) says:

Institutions are the humanly devised constraints that structure political, economic and social interaction. They consist of both informal constraints (sanctions, taboos, customs, traditions, and codes of conduct) and formal rules (constitutions, laws, property rights).⁸

In principle, persons come into contact with firms as institutions for the satisfaction of needs. Such firms are stabilized in entrepreneurial cultures, i.e. in behavior patterns that allow them to produce goods and services. Here we find the homogenizing aspect of firms and the use of individuals as means of production. But productive activity is carried out by persons who procure their personal development and transform entrepreneurial relationships so as to fulfill their aspirations. Thus emerges the vital tension in which any human action unfolds. A tension between the stabilization of behavior and change.⁹ That is, persons are productive in a society with an already institutionalized division of labor. In essence, persons attain fulfillment as such only by living with other persons in social institutions that configure the ordinary world with meaning that we call culture.

In this approach, institutions constitute an integrated system where the expectations of the roles are rule-governed. This rule must be interpreted as a reciprocal stabilization of conduct. With this conception of expectations, one can explain the origin of the division of labor, which is the basis of economic progress. The

⁷ Aristotle (1969) pp. 1095-6.

⁸ North (1991) p. 97.

⁹ Brenkert (2009).

division of labor is an expectation of the role. It is a particular case of great importance in the process of institutionalization. The division of labor is a role insofar as it enables people to specialize in a task, and to expect the exchange of the goods produced by each person. This possibility of exchange is what the market economy is based on. This typification of the expectation in the exchange is based on the fact that the division of labor has become rule-governed, it has become institutionalized. Every person has his or her roles defined by the company. As Solomon (1992, p. 163) says «buyer» and «seller» are established roles within an organized system.

This rule-governed dimension of social institutions is of maximum importance. The unity of meaning of the institutions enables them to be dynamic. The institution has not only made it possible to achieve the ends desired in the past, but it has to make it possible, in each present action, to achieve the ends that each person determines. As North points out: «They [institutions] evolve incrementally, connecting the past with the present and the future; history in consequence is largely a story of institutional evolution in which the historical performance of economics can only be understood as a part of a sequential story».¹⁰ This process of competition has no negative connotations because the social interrelations and the market exchanges tend to coordinate the expectations, provided that the person complies with the moral norms. Using the expression used in game theory, I can say that the interrelations and the market exchanges are positive sum. The expansion of the possibilities of action, of disposing of greater means is the consequence of the fact that competition is a positive sum game. The world «culture» in its general sense indicates everything whereby the person develops and perfects her many bodily and spiritual qualities. Solomon (1992, pp. 125-135) defines corporate culture as shared knowledge, established experience and values. It is an established group of people working together. But these shared values imply thinking in ourselves in relation to others. In this view, the typical opposition between moral

¹⁰ *Op. cit.*, p. 97.

thinking and self-interest disappears because pursuing my personal goods promotes those of others. So, the moral thinking is not external to self-interest, but something internal to the logic of personal action. The observed reality is individual action. But action with other individuals is social action, and action with meaning is cultural action. As a consequence of this formal structure we can highlight the incorrectness of studies that seek to set the individual against society. As Solomon points out: «What is best in us —our virtues— are in turn defined by the larger community, and there is therefore no ultimate split or antagonism between individual self-interest and the greater public good». ¹¹ An opposition between the isolated individual and society conceals the intrinsic relationship between the various dimensions of action. Such action is substantively individual but with inseparable social and cultural dimensions. As Freeman says: «it does not make much any sense to talk about business or ethics without talking about human beings». ¹²

III

THE CREATIVE PROCESS AND ENTREPRENEURSHIP

Creativity is not, therefore, a mere whirlwind, but the transcending of a given and established framework. Any innovation needs the established market on which to draw attention to its individuality. That is, every change drives market relationships, making it impossible to attain the state of repose that characterizes economic stability in the neoclassical model of mainstream economics. To understand creativity we must not confine ourselves to the product already produced, to the finished work, but rather investigate the creative process that gives rise to it. Schumpeter (1947), the celebrated Austrian economist, spoke of creative destruction, implying with this concept that every economic innovation was an abandonment of economic equilibrium. Each change impels relations in the market, making it impossible to reach

¹¹ Solomon (2004) p. 1023.

¹² Agle *et al.* (2008) p. 163.

the state of rest which characterizes economic stability. This expression has been much repeated, but it does not capture the essence of the problem. Rather than destruction, one should speak of the retention and expansion of possibilities. Destruction would occur when a previously satisfied need could not be met with a new product. Creative innovation is not a reduction but rather an enlargement of the satisfaction of needs and an enlargement of the possibilities of action Kirzner (2000). So, the new combinations create a new source of potential value. Michael Porter (1996) acknowledged the need of the concept of value creation for effective firm strategy. And now is commonly recognized that for the dynamism of an economic system both value creation and value realization are needed Teece *et.al.* (1997). As Ghoshal, Bartlett and Moran (1999) say what we need is: «a new corporate philosophy that explicitly sees companies as value-creating institutions of society».¹³ Let us take an interactive view of creativity based on three elements: the person, culture and social institutions. In other words, entrepreneurial innovation has not only a personal dimension, i.e. the creator, but also a socio-cultural dimension.

Let us analyze the assertion of Herbert A. Simon (1969), Nobel laureate for Economics, to confirm the importance of this interactive approach. Simon proposed to the American Psychological Association that his computer program, called BACON, be considered creative, as it could replicate the solving of some of the most creatively demanding problems in science, such as Kepler's laws. Thus Simon, focusing solely on the creative product or idea, asserted that if A is considered a creative product or idea, and B is another idea or product indistinguishable from A, then, we must accept that B is also creative. The assertion clearly has a crushing logic: if A and B are equal, by logical identity they must have the same properties. What is wrong in this reasoning applied to creativity, innovation and the market process?

M. Csikszentmihalyi (1996), a psychologist specialized in the subject of creativity, pointed out that this criterion cannot be

¹³ Ghoshal, Bartlett and Moran (1999) p. 19.

applied to the real world. That is, creativity is intelligible only in its social and historical context. Consider a painting by Rembrandt—a highly creative painter—and compare it with a copy that any forger might make, so accurate that the two cannot be told apart. Should we claim, with Simon, that this second painting is creative? Clearly not. The essential difference is that Rembrandt, in his time, introduced various new techniques into the cultural field of painting. These variant techniques were recognized as such by the masters, critics and patrons of the time who taught, transmitted knowledge and passed judgment on what was painted. That is, the institutional environment regarded the variants introduced by the painter as novel and useful, enabling symbolic representation in painting to progress.

Once recognized as such, they were integrated with existing artistic techniques by masters and critics. Once change occurs within culture, it is assimilated by the dominant institutions and homogenized. That is, it becomes part of the tradition and is transmitted to new practitioners. Thus, once such techniques are assimilated, their creative nature disappears and they become normal techniques within the tradition. We may conclude that Rembrandt for his part was creative, for he created something new and useful i.e. that was successfully applied. The second painter, by contrast, showed only a command of the given techniques. He generated no novelty in the current state of painting, or new artistic possibilities. We may conclude, therefore, that it is impossible to tell whether an object or idea is creative by merely contemplating it.

We should therefore distinguish between entrepreneurship, as defined earlier, i.e. the ability of individuals to create new ends and means of action in the reality around them, and the figure of the successful executive, which dominates today's entrepreneurial methods. This is what makes it so difficult to create entrepreneurs. Creativity may be explained and studied and, little by little, psychologists are supplying techniques for improving it. But at the moment, creativity is a faculty that is learned, and teaching it is quite difficult.

I may say that society is a process of creating possibilities for action that are realized in social institutions and transmitted

culturally. In this dynamic view, society is a spontaneous process, i.e. it is based on the will of persons and is not the product of an arbitrary imposition by a centralizing and regulating body Mises (1996); Hayek (1976, 1989); Huerta de Soto (2010). It is a process of human relationships structured in social institutions such as the family, law, language, the market, etc. And it is a process that transmits forms of access to reality from generation to generation. We may reformulate this premise and postulate the following: the more individual possibilities for action it generates, the more efficient an institutional and cultural framework will be. That is, we may venture a criterion of social coordination allowing us to define entrepreneurial efficiency as a social institution according to the possibilities for action that firms generate. I would like to suggest a criterion of qualitative efficiency based on the real possibilities of individuals. The Nobel Prize winner for Economics Amartya Sen (1999, 2002, 2009) spoke along the same lines:¹⁴

Individual freedom is quintessentially a social product, and there is a two-way relation between (1) social arrangements to expand individual freedoms and (2) the use of individual freedoms not only to improve the respective lives but also to make the social arrangements more appropriate and effective.¹⁵

A. Sen's work is highly significant because it indicates the growing interest of orthodox academic economics in seeking theories to explain social reality without reducing it to a set of variables that may be manipulated mathematically as a matter of maximizing utility. The sole message of this paper is that the study of economics must be based on the persons that produce and generate the process. As Solomon says: «by ignoring such "intangible" features of business life as company moral and

¹⁴ It is impossible here to deal with the capabilities approach developed by A. Sen and M. Nussbaum Nussbaum and Sen (1993). The first point should make the differences —remarkably I would say— between Sen and Nussbaum approaches. For instance, Sen (2009) presents what he considers to be distinctive of his approach, and Nussbaum (2011) does the same. For a general and critical assessment of both approaches see H. Richardson (2000, 2007).

¹⁵ Sen (1999) p. 49.

coordination in favor of the measurable quantities listed in the financial pages, we are destroying the corporation as community and, consequently, as a fully functional human institution».¹⁶ An attempt to account for the market by looking merely at what is produced will show us only statistical information on amounts of goods and services and prices. It will be vital information in ascertaining the state of the market, but it will not explain the process. In order to understand the generation of wealth we must focus on the motivations, wills, preferences and rules of individuals.

IV THE SOCIAL ROLE OF THE FIRM

Let us use the interactive view of creativity to approach the firm. The first thing we note is that entrepreneurial innovation has not only a personal dimension, i.e. the creator, but also a socio-cultural dimension.

We now have an interactive view of creativity and entrepreneurship linking the person, the firm and entrepreneurial culture.¹⁷ We should be clear that these are not three distinct realities but three moments in the same process. These three moments are closely interlinked, so any changes in any one of them affect the creative process. Rather than speaking of what creativity is, we should ask where creativity comes from. In this view the social importance of the firm is huge: *the firm's social responsibility is to enhance the possibilities of persons*. The assertion that any person has the ability to create to a greater or lesser extent is not an exaggeration but quite the reverse. It highlights a current problem of great importance when firms need to innovate at high speed. It highlights the fact that in firms there is much wasted talent. Jack Welch, until recently president of *General Electric*, said:

¹⁶ Solomon (1992) p. 151.

¹⁷ On this point Aranzadi (2006, 2011).

The talents of our people are greatly underestimated and their skills underutilized. Our biggest task is to fundamentally redefine our relationship with our employees. The objective is to build a place where people have the freedom to be creative, where they feel a real sense of accomplishment - a place that brings out the best in everyone.¹⁸

In this respect S. Ghoshal and C.A. Bartlett, echoing J. Welch, define the new social dimension of the firm:

Rather than accept the assumption of economists who regard the firm as just an economic entity and believe that its goal is to appropriate all possible value from its constituent parts, we take a wider view. Our thinking is based on the conviction that the firm, as one of the most significant institutions in modern society, should serve as a driving force of progress by creating new value for all of its constituent parts.¹⁹

This is a view that implies an extension of economics. Firms occupy a central position as basic institutions in society. It is a dynamic view that shows the firm's importance as a behavior pattern in social relations in which the lead role is played by the person and the driving force is entrepreneurship.

To press deeper the criterion of entrepreneurial efficiency I define economic efficiency as the enhancement of persons' possibilities for action.²⁰ The first aspect of this criterion is that it is dynamic. Its coordination lies in the process of social interaction that progressively eliminates inefficient situations. Thus an economic, social and cultural system will be more efficient if it increases personal possibilities for action. That is, a situation will be more efficient where a person's prospects of action increase. And conversely, a social and cultural situation will be more inefficient if the possibilities for action that it affords to persons are more limited.

¹⁸ S. Ghoshal and C. Bartlett (1997) p. 21.

¹⁹ *Op. cit.*, p. 27

²⁰ P. Koslowski (1996, p. 53) states emphatically that the market allows not only freedom of consumption but also of action and production.

However, we should supplement this criterion, for if we assert only the first part and stop at an increase in personal possibilities, it could be inferred that the more freedom of individual action we have, the better coordinated society is. Thus we could reach the paradoxical situation of asserting that the more murderers, drunks, thieves, etc. there are, the better coordinated society is. Something that no one accepts. That is, this first formulation of the criterion provides an element that is necessary but insufficient in itself. This first aspect concerns personal freedom of choice. But in the course of this paper I have argued that all individual action has a social dimension and that, as a result, the institutional order is maintained by personal actions. Therefore it is necessary to supplement the criterion of coordination from the social perspective and assert that the more entrepreneurial and social coordination it generates, the more efficient personal action will be. Thus we can assert that all behaviors that we normally regard as anti-social or pernicious, such as theft, murder, fraud or drug addiction, are inefficient because with them it is impossible for society to function, and much less so an economy based on theft.²¹

As we have developed the relationship between personal action, institutions and culture, the criterion may be formulated in three ways. Each one refers to each element's contribution to the system presented in figure (1). That is, as Csikszentmihalyi says (1996), when speaking of creativity we must take a systematic view. Instead of asking about individual creativity in isolation we should consider how to stimulate creativity in personal action, in entrepreneurial culture and in existing firms. We may formulate the coordination criterion with reference to each element. (1)

²¹ This efficiency criterion requires the two formulations in order to correspond to the two views of human freedom. Our first formulation refers to the conception of freedom as «freedom from». In this view, the person is free from institutions to do what she or he likes. It represents the freedom of indifference. One may do this or that. In this view a person who chooses to be a thief is as free as one who chooses to undertake a great enterprise. This first view presents the freedom of indifference. To distinguish between such behaviours I have introduced the second view corresponding to the concept of freedom as «freedom for». This view presents the person as a generator of positive actions. It presents man's freedom in the search for excellence in action. See S. Pinckaers (1985).

Regarding firms the criterion is: the more personal possibilities for action they afford, the more efficient firms will be. (2) Regarding entrepreneurial culture: the more possibilities for action they foster, the more efficient cultural transmission mechanisms will be. (3) Regarding individual action: the greater its contribution to the firm and to entrepreneurial culture, the more efficient action will be. If we bear in mind that this separation is analytical and that the sole existing reality is man in action, we may sum up the three criteria in just one: coordination improves if the process of creating culturally transmitted personal possibilities for action in firms is extended.

This systematic criterion allows us to counter a common criticism. It is often objected that the outcomes of an institution and culture are acceptable only from within the relevant institutional and cultural prerequisites. Thus, for example, the working of the market is accepted provided that we accept the validity of private property as an institutional prerequisite. If for moral reasons we reject private property, the outcome of the market is unacceptable and we must regard its supposed efficiency as fallacious, and above all unfair and greedy Moore (2002, 2005a, 2005b). Is this objection valid? With the dynamic and systematic criterion propounded above, it may be rejected, as institutional prerequisites are an essential part of personal action. Institutions and culture are not givens external to action, and therefore they are liable to appraisal. With the efficiency criterion institutions and cultures may be appraised according to the personal possibilities for action that they afford. The only fact that is irreducible, i.e. axiomatic, is action as the primary human reality Mises (1996). This primary reality is human action, which consists of the deliberate seeking of certain valuable ends with scarce means.

V

ENTREPRENEURSHIP AS SOCIAL CAPITAL

It is fashionable to speak of social capital. To quote two widely prestigious theorists, the economist G. Becker and the sociologist J.S. Coleman recognize that individual behavior is directly

influenced by the actions of other people.²² But in my view, the definition that they give of social capital, and by extension of social reality, is disappointing. They define social capital as «a variable along with goods and services in a stable extended utility function».²³ In line with the definition of economics offered by Lionel Robbins (1969), these authors regard social capital as a variable that is given, and that is therefore known and quantifiable. This is a static view that does not account for the dynamic reality that is the person and her constituent dimensions. As Ghoshal, Bartlett and Moran (1999) say: «corporations, not abstract economic forces or governments, create and distribute most of an economy's wealth, innovate, trade and raise living standards».²⁴ These two different concepts of the firm give two different concept of competition «static» or «dynamic». Moran & Ghoshal say on this point:

At the heart of these different perspectives on the role of the firm lies ... a different view about the concept of efficiency itself. In much conventional economics, efficiency is a static concept, as is appropriate in acontextual, equilibrium analysis. However, in a more contextual and dynamic view, the notion of efficiency is much more problematic.²⁵

And these different approaches of efficiency have, as consequence, a very different vision on the economic process. From a «static» point of view the resources are «given» so in any economy interchange what one person wins is the other person's lose. As Ghoshal, Bartlett and Moran say: «Static efficiency is about exploiting available economic options as efficiently as possible... In this zero-sum world, profits must indeed come at the expense of the broader society».²⁶

The social institutions, in this case, firms, have their own dynamism, which depends on the opportunities that enable their

²² See G. Becker and K.P. Murphy (2000).

²³ *Op. cit.*, p. 8.

²⁴ Ghoshal, Bartlett and Moran (1999) p. 9.

²⁵ Moran & Ghoshal (1999) p. 407.

²⁶ Ghoshal, Bartlett and Moran (1999) p. 12.

members to exercise their creativity and capabilities. So following Moran and Ghoshal (1999) I can define the economic process as a value-creating process based in the following steps: (1) Universe of all possible resource combinations. (2) Perceived possibilities. (3) Productive possibilities. (4) Productive opportunities. And they affirm: «as many firms of different forms and sizes engage in this process, each broadens the scope of exchange in ways that allow it to focus on some fragmented bits of the knowledge that Hayek (1945) talked about».²⁷ Creativity action is the result of our ability to project ourselves and to envisage what may exist in the future Shane (2000); Venkataraman, (1997). The background of action should not be sought in the past but in the attempt to get a more profitable present out of a future that does not exist.²⁸ Any person, however unadventurous, undertakes a project outside her immediate area of development. The person has the ability to procure information that motivates her to act. If we reduce the entrepreneurial function to mere knowledge there is no room for creative capacity, a capacity that consists of seeing more possibilities where there is apparently nothing. It is not, as is often said, that person with great creative capacity need little information in order to create great firms, but rather the other way round: such persons are able to create more practical information than others, which means we cannot confine the entrepreneurial function to great geniuses. Any person, by the fact of being a person, has this ability which is not reducible to objective knowledge.²⁹

As we have said the social function of the firm consists of fostering its employees' creative capacity. Not as a form of social benefit or the like. In fact the firm's essential function is to enhance the real possibilities of its employees. The greater these possibilities, the greater the possibilities of monetary profit. There

²⁷ Moran and Ghoshal (1999) p. 405.

²⁸ The same idea was masterfully expressed by Professor Julián Marías in the following words: «My life is not a thing, but rather a doing, a reality projected into the future, that is argumentative and dramatic, and that is not exactly *being* but happening» (Marías, 1996, p. 126). More bluntly, Peter Drucker says: «the best way to predict the future is to create it» (P. Drucker, 1998, p. 197).

²⁹ See Dew, Velamuri and Venkataraman (2004).

is a wider range of possibilities to try out. Therefore we must not reduce the firm's function to that of making money and paying taxes. This is necessary, but not enough. Milton Friedman, Nobel laureate for Economics, says:

The social responsibility of business is to increase its profits. Few trends could so thoroughly undermine the very foundations of our free society as the acceptance by corporate officials of a social responsibility other than to make as much money for their stockholders as possible.³⁰

We may share Friedman's idea, but the following questions arise. How do we increase profits? What is the essence of the productive process? What needs to be encouraged and increased? The answer can be no other than the entrepreneurship of persons. This is the way to increase profits: creating, creating and creating! But this involves taking account of the efficiency criterion that we described in our previous section: entrepreneurial coordination and wealth increase if the process of creating culturally transmitted personal possibilities for action in firms is extended. All the fundamental Friedman's work on micro theory of consumption, monetary policy and his defense of free market economy can be integrated in a more general and systematic framework. As E. Freeman says: «Better stakeholder theory focuses us on the multiplicity of ways that companies and entrepreneurs are out there creating value, making our lives better, and changing the world».³¹

VI CONCLUDING REMARKS

The current crisis, with its constant corporate and financial scandals, is having a very dangerous effect. It is calling into question the role of the market economy and the importance of the firm

³⁰ Friedman (1970)

³¹ Agle *et al.*, (2008) p. 166.

as a social institution. As Ghoshal says: «Of far greater concern is the general delegitimization of companies as institutions and of management as a profession».³² Nowadays there is a general perception that the Schumpeterian destructive aspect of the market process dominates the economic reality. Hence market economy is accused of being essentially greedy and pernicious. It is perceived the «inmorality» or «amorality» of capitalism (Freeman, 2000, p. 171). Obviously there are lots of examples of such greedy and in-moral behaviors in our economics. But to illustrate the contemporary corporate culture in such destructive terms is a very narrow vision.³³ Let's introduce Freeman's Principle of Continuous Creation: «business as an institution is a source of the creation of value»³⁴ to compare it the previously mentioned Schumpeterian creative destruction idea. Schumpeter spoke of creative destruction. In his view each change impels the relations in the market, making it impossible to reach the state of neo-classical equilibrium. But in my opinion creative innovation cannot be a reduction, but rather the development of human capabilities and the enlargement of the possibilities of personal action. As Freeman nicely says: «the beauty of modern corporate form is that it can be made to be continuous, rather than destructive. One creation doesn't have to destroy another; rather there is a continuous cycle of value creation that raises the well-being of everyone».³⁵

The only reality we observe is personal action within her cultural and institutional. And personal action always has possibilities in plural. With the coordination criteria presented I can say that the social coordination improves if the process of creation of individual possibilities of action which is carried out in the social institutions, in our case, the firm, is extended. There is a retention of possibilities that is formed in the institutions and is transmitted culturally. In that moment emerges entrepreneurship, the creative tension that expands, maintains or diminishes the

³² Ghoshal (2005) p. 76.

³³ Dobson (2009).

³⁴ Freeman (2000) p. 177.

³⁵ Freeman (2000) p. 177.

possibilities of action. In this process enter into action all the elements that characterize human action as a dynamic, historical process, open to the future and, of course, subject to error and failure.

BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES

- AGLE, B., DONALDSON, T., FREEMAN, E., JENSEN, M., MITCHELL, R. & WOOD, D. (2008): «Dialogue: Towards Superior Stakeholder Theory», *Business Ethics Quarterly*, 18 (2): 153-190.
- ARANZADI, J. (2006): *Liberalism against Liberalism*, Routledge, London.
- (2011): «The Possibilities of the Acting Person within an Institutional Framework: Goods, Norms and Virtues», *Journal of Business Ethics*, 99(1): 87-100.
- ARISTOTLE (1969): *Nicomachean Ethics*, translated by D. Ross, Oxford University Press, Oxford.
- BAUMOL, W. (1968): «Entrepreneurship in Economic Theory», *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 58: 64-71.
- (1993): «Formal Entrepreneurship theory in Economics. Existence and Bounds», *Journal of Business Venturing*, 8: 197-210.
- (1996): *Entrepreneurship, Management, and the Structure of Payoffs*, MIT Press, Cambridge, MA.
- BECKER, G. and MURPHY, K.M. (2000): *Social Economics*, Harvard University Press, Massachusetts.
- BRENKERT, G. (2009): «Innovation, Rule Breaking and the Ethics of Entrepreneurship», *Journal of Business Venturing*, 29: 448-464.
- CASSON, M. (1982): *The Entrepreneur*, Barnes & Noble Books, Totowa, NJ.
- CSIKSZENTMIHALYI, M. (1996): *Creativity. Flow and the Psychology of Discovery and Invention*, HarperCollins Publishers, New York.
- DEW, N., VELAMURI, S.R. & VENKATARAMANAM, S. (2004): «Dispersed Knowledge and an Entrepreneurial Theory of the Firm», *Journal of Business Venturing*, 19: 659-679.

- DOBSON, J. (2009): «Alasdair Macintyre's Aristotelian Business Ethics: A Critique», *Journal of Business Ethics*, 86: 43-50.
- DRUCKER, P. (1998): *El gran poder de las pequeñas ideas*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires.
- ETZIONE, A. (1987): «Entrepreneurship, Adaptation and Legitimation», *Journal of Economic Behavior and Organization*, 8: 175-189.
- FREEMAN, E. (2000): «Business Ethics at the Millennium», *Business Ethics Quarterly*, 10(1): 169-180.
- FRIEDMAN, M. (1970): «The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits», *New York Times Magazine*, 13th September.
- GHOSHAL, S. (2005): «Bad Management Theories are Destroying Good Management Practices», *Academy of Management Learning & Education* 4(1): 75-91.
- GHOSHAL, S. and BARLETT, C.A. (1997): *The Individualized Corporation: A Fundamentally New Approach to Management*, HarperCollins Publishers, New York.
- GHOSHAL, S., BARTLETT, C., & MORAN, P. (1999): «A New Manifesto for Management», *Sloan Management Review*, 4(39): 9-20.
- HARMEILING, S., SARASVATHY, S. & FREEMAN, R. (2009): «Related Debates in Ethics and Entrepreneurship. Values, Opportunities, and Contingency», *Journal of Business Ethics*, 84: 341-365.
- HANNAFEY, F. (2003): «Entrepreneurship and Ethics: a Literature Review», *Journal of Business Ethics*, 46(2): 99-110.
- HAYEK, F. A. VON (1976 [1945]): «The Use of Knowledge in Society», in *Individualism and Economic Order*, Routledge and Kegan Paul, London.
- (1989): «The Pretence of Knowledge» (Nobel lecture), *American Economic Review*, December: 3-7.
- HUERTA DE SOTO, J. (2010): *Socialism, Economic Calculation and Entrepreneurship*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.
- KIRZNER, I. (1973): *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago.
- (1979): *Perception, Opportunity and Profit*, University of Chicago Press, Chicago.
- (2000): *The Driving Force of the Market*, Routledge, London.

- KNIGHT, F. (1921): *Risk, Uncertainty and Profit*, Augustus Kelly, NY.
- KOSŁOWSKI, P. (1996): *Ethics of Capitalism and Critique of Sociobiology*, Springer Verlag, Berlin.
- LEIBESTEIN, H. (1968): «Entrepreneurship and Development», *American Economic Review*, 58: 72-83.
- MACHAN, T. (1999): «Entrepreneurship and Ethics», *International Journal of Social Economics*, 26(5): 596-606.
- MARÍAS, J. (1996): *Persona*, Alianza Editorial, Madrid.
- MISES, L. VON (1996): *Human Action: A Treatise on Economics*, B.B. Greaves (ed.), 4th edition revised, Foundation for Economic Education, New York.
- MOORE, G. (2002): «On the Implications of the Practice-Institution Distinction: MacIntyre and the Application of Modern Virtue Ethics to Business», *Business Ethics Quarterly* 12(1): 19-32.
- (2005a): «Humanizing Business: A Modern Virtue Ethics Approach», *Business Ethics Quarterly*, 15(2): 237-255.
- (2005b): «Corporate Character: Modern virtue ethics and the Virtuous Corporation», *Business Ethics Quarterly*, 15(4): 659-685.
- MORAN, P., and GHOSHAL, S. (1999): «Markets, Firms and the Process of Economic Development», *Academy of Management Review*, 24(3): 390-412.
- NELSON, R. and WINTER, S. (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- NORTH, D. (1991): «Institutions», *Journal of Economic Perspectives*, 5(3): 97-112.
- NUSSBAUM, M. (2011): *Creating Capabilities. The Human Development Approach*, Belknap Press of Harvard University, Cambridge, MA.
- NUSSBAUM, M. and SEN, A. (1993): *The Quality of Life*. Clarendon Press, Oxford.
- PINCKAERS, S. (1985): *Le sources de la morale chrétienne*, University Press, Friburg.
- PORTER, M.E. (1996): «What is Strategy», *Harvard Business Review*, 74 (6): 61-78.
- RICHARDSON, H. (1997): *Practical Reason about Final Ends*, Cambridge University Press, Cambridge.

- (2000): «Some Limitations of Nussbaum's Capabilities», *Quinnipiac Law Review*, 9: 309-332.
- ROBBINS, L. (1969): *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, 2nd ed., Macmillan, London.
- SHANE, S. (2000): «Prior Knowledge and the Discovery of entrepreneurial Opportunities», *Organizational Science*, 11(4): 448-469.
- SHANE, S. and VENKATARAMAN, S. (2000): «The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research», *Academy of Management Review*, 25(1): 217-226.
- SCHUMPETER, J.A. (1934): *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper & Row, New York.
- (1947): *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- SEN, A. (1999): *Development as Freedom*, Knopf, New York.
- (2002): *Rationality and Freedom*, Harvard Belknap Press, Harvard.
- (2009): *The Idea of Justice*, Harvard University Press, Harvard.
- SIMON, H.A. (1969): *Sciences of the Artificial*, MIT Press, Boston.
- SOLOMON, R.C. (1992): *Ethics and Excellence: Cooperation and Integrity in Business* Oxford University Press, New York.
- (2004): «Aristotle, Ethics and Business Organizations», *Organization Studies*, 25 (6): 1021-1043.
- TEECE, D.J., PISANO, G. & SHUEN, A. (1997): «Dynamic Capabilities and Strategic Management», *Strategic Management Journal* 18: 509-534.
- VENKATARAMAN, S. (1997): «The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research», *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, 3: 119-138.

LIBERALISMO Y FEMINISMO: UN ANÁLISIS AUSTRIACO

CRISTINA LOZANO GONZÁLEZ*

Fecha de recepción: 18 de febrero de 2013.

Fecha de aceptación: 25 de junio de 2013.

Resumen: En este artículo se explica brevemente cómo se entrelaza la teoría de la Escuela Austriaca con la teoría feminista, siguiendo, en esta última corriente, a una de sus autoras fundamentales, Betty Friedan. Yendo más allá de las interpretaciones típicas sobre el movimiento feminista como una ideología de izquierdas, se resalta la importancia del papel del derecho a la propiedad privada en el desarrollo de sus propuestas y la necesidad de que exista libertad económica para fomentar la riqueza de toda la ciudadanía.

Palabras clave: Estado, Libertad, Igualdad, Capitalismo, Derecho, Educación, Propiedad Privada, Feminismo, Avance Social, Justicia.

Clasificación JEL: P1.

Abstract: This article briefly explains how the theory of the Austrian School and the Feminist Theory intertwine following, in this last theory, one of the fundamental authors, Betty Friedan. Beyond the typical interpretations about the feminist movement as a left-wing ideology, it is underlined, the importance of the role in the right to the private property concerning the development of its proposals and the need that economic freedom exists to promote the wealthness to all the citizens.

Key words: State, Freedom, Equality, Capitalism, Right, Education, Private Property, Feminism, Evolution of Society, Justice.

JEL Classification: P1.

* Filósofa y economista.

I INTRODUCCIÓN

Habitualmente, se suele asociar la teoría feminista con movimientos de corte izquierdistas. ¿Hasta qué punto es cierta esta idea? En los orígenes del movimiento feminista, las primeras mujeres que se podían llamar «feministas», aunque sea vagamente, fueron monjas (que eran las únicas que sabían leer y escribir). Y en el primer movimiento feminista en sentido estricto, esto es, el sufragismo, llama la atención que lo compusieran, sobre todo, mujeres burguesas, con un alto poder adquisitivo y, por lo tanto, con tiempo y recursos económicos y educativos para dedicarles a esa causa (la consecución del derecho al voto de las mujeres). ¿Sería compatible, entonces, una teoría feminista con, por ejemplo, el libre mercado? Los escritos publicados, normalmente, responden a esta pregunta con un no rotundo, aunque no podemos olvidar a algunas autoras, como Ayn Rand, que defienden los derechos de las mujeres y el sistema capitalista al mismo tiempo.

Por eso, el objetivo de este artículo es esclarecer la información de la teoría feminista y del liberalismo económico, para llegar a una respuesta a la anterior pregunta. Si hay una rama de la teoría feminista que, aunque sea en principio, es compatible con el libre mercado, es el feminismo liberal. Entonces, surge otra cuestión: ¿es cierto que es insostenible el feminismo liberal y que acaba desembocando en feminismo radical? Si la respuesta es un sí, la teoría feminista sería enemiga del libre mercado. Pero si podemos encontrar los argumentos para responder «no», entonces, pueden ser compatibles.

En el siguiente apartado, se realiza una introducción sobre la Escuela Austriaca y el ordoliberalismo, para, posteriormente, exponer en qué consiste exactamente el liberalismo económico. El liberalismo es individualista, igualitario, universalista y meliorista.

A continuación, se explica el individualismo, un pensamiento muy presente en el liberalismo. Es importante resaltar que sus ideales fueron la causa de la creación del socialismo, puesto que se creó como contraposición al primero.

Después, se analiza la obra de una de las teóricas feministas liberales más importantes, a saber: Betty Friedan. Friedan es una

psicóloga social que entiende que la situación en la que viven las mujeres se debe a la existencia de un marco legal que es necesario modificar para mejorar la calidad de vida de todas las personas, no sólo las mujeres. Así, se resalta la importancia del derecho y la justicia en la teoría feminista, al igual que lo es en la Escuela Austriaca.

Betty Friedan comenzó en su vida del lado comunista pero, como se puede leer en sus obras, repetidamente escribe que continuamente le decepcionaba, que cada vez era menos comunista y que no le convencían ya los ideales que se defendían desde esta corriente ni la dicotomía existente entre sus teorías y la forma de vida real en estas organizaciones. No era cierto lo que afirmaba Marx de que era la clase obrera la única capaz de hacer la revolución, igual que no es negativo reconocer que el movimiento de mujeres lo lideraban mujeres blancas con estudios y pertenecientes a la clase media. ¿Acaso no era eso una revolución por no ser obreras? Para poder dirigir es necesario poseer un mínimo de formación académica. De lo que se trataba, después de todo, era de hacer al feminismo un movimiento lo más amplio posible, independientemente de que hubiera mujeres conservadoras o de izquierdas en él. Friedan quería ampliar el significado de «feminismo». Estudió como había evolucionado el feminismo en los países socialistas, como Finlandia, Suecia y Checoslovaquia. Pero, como dice la autora «una vez más, sufrí una decepción» (Friedan, 2003, p. 265).

Para finalizar con esta introducción, se expone una cita de Betty Friedan en la que define lo que es el movimiento feminista y con la que se descarta cualquier malinterpretación de este movimiento social:

La ideología de las personas que iniciamos el movimiento de mujeres no era sexual ni política. Entonces habría dicho que no teníamos ideología. No había más que la idea de igualdad, de democracia norteamericana. Pero cuando fueron unas mujeres las que la aplicaron a las mujeres, desde la perspectiva del coraje y de la sustancia de sus propias vidas y de sus deberes cotidianos en cuanto mujeres, se convirtió en una revolución completamente distinta de todas las anteriores. No se trataba en absoluto de un grupo oprimido que se hace con el poder y se dedica a oprimir a sus antiguos opresores. Aquello era una revolución y un concepto totalmente nuevo: un movimiento de mujeres que luchaba por la

igualdad en una asociación auténticamente igualitaria con los hombres (Friedan, 2003, p. 251).

II

ESCUELA AUSTRIACA Y ORDOLIBERALISMO

A partir de los años 30 del siglo XX el modelo de equilibrio sintió todo el protagonismo y fue el centro de los estudios de economía. Las tres décadas siguientes a la Segunda Guerra Mundial (hasta 1975) todos los economistas siguen en la economía occidental la teoría de Keynes, el ordoliberalismo y el sistema neoclásico. No obstante, no es suficiente con decir que como la planificación ha resultado eficaz en tiempos de guerra también hay que aplicarla en la paz. Ciertas medidas intervencionistas que en tiempos de paz se hubieran calificado de inadmisibles en la guerra funcionaron relativamente. Por eso es asombroso que después de la guerra se mantuvieran esas políticas intervencionistas. Además, esta época intervencionista coincide con la vuelta en Norteamérica de la mística de la feminidad, como se analizará posteriormente. ¿Se podrá tratar de simple coincidencia o dicha mística es debida a una intervención estatal tan elevada? El Estado realiza funciones muy importantes (leyes, calles, seguridad, carreteras...) pero eso no significa que él sea el único capaz de hacerlo, ni que desarrolle dichas tareas correctamente.

Dentro de las tesis del equilibrio, se encuentran dos grupos: (1) La Escuela Neoclásica, y (2) La Escuela de Chicago.

— Escuela Neoclásica, formada por Samuelson (y junto a él Kenneth Arrow, Gerard Debreu, Frank Hahn y Joseph Stiglitz entre otros). Según ellos, cuando se percate de que existe un desajuste de la realidad al equilibrio en competencia perfecta, el Estado debe intervenir en dicho fallo del mercado para acercar la realidad al equilibrio.

En la actualidad se está notando un nuevo y gran impulso de la Escuela Austriaca (Hayek, Mises, Kirzner...) proveniente de jóvenes estudiantes tanto de Estados Unidos como de Europa y que critican frontalmente a los neoclásicos. La caída del muro de Berlín

y, gracias a ello, del llamado socialismo real ha generado que el modelo económico cambie y ya no sea tan protagonista el modelo neoclásico. Lo positivo es que no se parte de cero para cambiar la economía, sino que se cuentan con muchos estudios de los que partir a través de los textos de la Escuela Austriaca.

Mises defiende que la insatisfacción humana es lo que previene a la acción, ya que es la que empuja a la persona a actuar. Además, también expresa que dicha acción es la única manera que tiene el ser humano de defenderse de la naturaleza.

A los austriacos les da tristeza pensar en las consecuencias psicológicas del keynesianismo, ya que ha provocado una mentalidad bien arraigada en la comodidad de delegar en los burócratas todas las cuestiones. Es un pensamiento muy complicado de modificar. En resumen, para la Escuela Austriaca el Estado comunista comete dos errores: malcría a sus ciudadanos educándolos en la pasividad y dependencia y, además, los empuja a organizarse mafiosamente fuera del Estado, como se verá con mayor profundidad más adelante).

Por otro lado, también se le critica a Keynes su falta de formación (Hayek por ejemplo manifiesta que Keynes básicamente sólo había estudiado a Alfred Marshall). Pero no es sólo eso, sino que él mismo lo reconoce cuando afirmó que no había podido entender bien la obra de Mises en su *Treatise on Money* debido a que no sabe hablar alemán. Hayek también escribe que las medidas keynesianas provocan grandes problemas a medio/largo plazo y dificultan la coordinación en el mercado.

— Escuela de Chicago. Éstos son más partidarios de la economía de mercado que los neoclásicos, aunque también defienden un equilibrio de mercado. Algunos de sus componentes son: Milton Friedman, George Stigler, Robert Lucas, Gary Becker¹...

¹ Para Becker la cuestión realmente importante en la economía es la de la toma de decisiones. Por eso, Becker se basa en tres hipótesis: «maximización de la función de utilidad ampliada, equilibrio de mercado y preferencias estables a lo largo del tiempo de las mercancías que entran como argumentos de la función de utilidad ampliada» (Aranzadi del Cerro, 1999, p. 182). Según el autor, el comportamiento económico apunta al futuro y se da por hecho que es estable conforme pasa el tiempo. Becker usa la metodología de Friedman para ampliar la teoría neoclásica.

No obstante, la Escuela Austriaca y la Escuela de Chicago no son siquiera parecidas. Mientras que la primera apuesta por pensar su teoría de la acción desde la capacidad de crear del ser humano, la segunda simplifica el comportamiento humano a comportamiento monetizable. Es decir, la primera es un liberalismo humanista y la segunda un humanismo tecnicista.

Pero este análisis quedaría incompleto si no se tuviera en cuenta el ordoliberalismo, teoría que intenta mejorar el liberalismo. Dentro de los ordoliberales cabría destacar a Ludwing Erhard, Wilhelm Röpke y a Leonhard Miksch. El estudio central del ordoliberalismo es la crisis de su tiempo, definida como: «la crisis mundial de nuestros días es el resultado final de una evolución política y espiritual, cuyos comienzos se remontan al Renacimiento, pero que sólo ha ido perfilándose con toda nitidez en el transcurso de los dos últimos siglos, el XVIII y el XIX, hasta llevarnos al punto en que hoy nos encontramos» (Röpke, 2010, p. 131)... «Ambas revoluciones, la política y la económica, están íntimamente relacionadas, como es natural, y tienen su origen común en el alma social tal y como la ha ido configurando el movimiento de emancipación espiritual de la Edad Moderna» (Röpke, 2010, p. 132). De esta manera, todo el ordoliberalismo se posiciona en el intento de diagnosticar y solucionar «la crisis social de nuestro tiempo» (Böhmler, 1998, p. 289), entendiendo que están en el momento en el que hay que inventar una nueva forma de política económica que no sea como los métodos conocidos.

Para los ordoliberales, se dan dos ideologías: el capitalismo (que pretende el máximo bienestar de la mayor parte de la gente a través de la libertad económica y el estado de derecho), y el socialismo (que procura la libertad a través de la total igualdad y la colectivización de la propiedad). El ordoliberalismo, de creación alemana, es importante para esa decisión que parece obligada únicamente entre capitalismo y socialismo. De esta manera, esta nueva corriente se propone como una «tercera vía» que ha adquirido mayor relevancia en el sector empresarial que en cualquier otro. Pero, aunque esas ideas se crearon con el objeto de ofrecer una nueva salida a la polaridad entre capitalismo y socialismo y los ordoliberales hablan de una tercera vía saben que no es así, ya que como, según ellos, el colectivismo no es una alternativa,

no existe una segunda vía al liberalismo, y si no existe la segunda, mucho menos la tercera.

Realizada ya esta presentación, se pasará a explicar más en profundidad cada una de ellas, comparándolas y contraponiendo unas con otras.

Mises entiende la función empresarial como capacidad innata en el ser humano para crear y percatarse de las oportunidades que surgen y aprovecharlas. Por eso, todas las acciones tienen un carácter empresarial. La habilidad empresarial del ser humano implica que éste esté continuamente creando y buscando información y que se coordine en el mercado de una manera espontánea, siempre que no exista coacción. La clave en la teoría austriaca es la función empresarial, contraria al equilibrio y ausente en la teoría neoclásica. La función del empresario es crear y descubrir información. Hasta que éste no la crea no existe, por lo que no es posible decidir al modo neoclásico sobre la asignación de beneficios y costes estimados. Para la Escuela Austriaca, la economía siempre se sustenta en el ser humano entendiéndole como creativo y protagonista. Tanto la creación como la evolución de las instituciones sociales son entendidas desde el subjetivismo y la espontaneidad.

La cuestión, por tanto, para los austriacos es muy diferente de la de los neoclásicos: la coordinación social de la información que crean los empresarios y que nunca está dada. Para los neoclásicos, como la información está dada, la cuestión es técnica, al estar la información dada y únicamente tener que preocuparse por la optimización. Además, las matemáticas no sirven en la economía, ya que un cliente puede preferir A a B, y B a C, pero ese mismo cliente puede preferir C a A. Los teóricos austriacos opinan que el ser humano consta de una congénita habilidad empresarial creativa, siendo así la clave la creatividad. De esta manera, las estadísticas no aportan ninguna información, contrariamente a como opinan los neoclásicos.

La concepción de la Escuela Austriaca entiende que el ser humano no asigna medios dados a fines dados, sino que los busca. Aprende del pasado, crea, descubre... por eso, para ellos, la economía está dentro de la teoría de la acción humana. El ser humano es, pues, un actor creativo y protagonista. Como el origen del

conocimiento se encuentra en la capacidad creativa del ser humano, cualquier sistema que se base en la coacción (como socialismo o intervencionismo) imposibilita dicha creación de conocimiento. La función empresarial coincide con la acción humana, como ya se ha comentado. Los empresarios crean continuamente información de carácter subjetivo, práctico, disperso y laboriosamente articulable.²

Röpke analiza qué características tiene que tener un Estado sano. Un Estado enfermo es aquél que pretende intervenir en todas las áreas del individuo, lo que conlleva, como se ha visto, corrupción y eliminación de la religión. Para sanear este Estado habría que llevar a cabo una separación de poderes, la famosa idea de Montesquieu. El Estado sano cuenta con legitimidad, libertad y descentralización. La legitimación conlleva liberalidad y descentralización. El Estado sano sabe compatibilizar libertad y orden. Su idea de Estado fuerte no es uno que intervenga en todo, sino un Estado que tenga la fortaleza de gobernar y estar por encima de los grupos de interés. La tarea política debe desarrollarse conforme a la idea de sobriedad, integridad, concisión y realismo. No obstante, el Estado de derecho se encuentra socavado debido a la falta de democracia liberal y excesiva democracia jacobina igualitaria.

Los ordoliberalistas abogan por una economía de mercado debido a su idea de Estado y libertad. Por eso, no se pueden separar el liberalismo económico del político. Röpke advierte señalando también que esta idea ha sido trabajada anteriormente por Benjamín Constant y John Stuart Mill, el peligro de la mayoría en la democracia, si se entiende como la dictadura de la mayoría. Röpke critica que se ha seguido demasiado a Rousseau y Voltaire y muy poco a Montesquieu. Röpke es anticomunista y también habla del declive de la familia.

El capitalista facilita la vida de los trabajadores, ya que gracias a su ahorro a través de la renuncia al consumo durante algún tiempo determinado puede adelantar el sueldo a sus empleados,

² Por eso, mientras que para los austriacos la información tiene un carácter subjetivo, para los neoclásicos ésta es objetiva (se puede vender y comprar como las mercancías).

permitiéndoles seguir consumiendo sin tener que reducir sus gastos ni ampliar sus ahorros. El capitalista ha trabajado y ha limitado su consumo para poder ahorrar. Después, con contratos voluntarios compra derechos de propiedad de bienes de capital y paga a sus trabajadores. Es decir, no es que el capitalista se aproveche del trabajador. Más bien, ocurre todo lo contrario: posibilita el dinero de su trabajo al empleado antes de que se venda el producto o servicio. Además, elimina el riesgo que sufre él a los trabajadores por sí, al final, no se vendiera el producto al precio esperado.

Otra cuestión que no puede pasar por alto en este análisis es el debate sobre la imposibilidad teórica o no del socialismo. Desde el punto de vista de la Escuela Austriaca el socialismo es imposible por las siguientes cuatro razones:

1. Existe una gran cantidad de información.
2. La información es diseminada, subjetiva y tácita.
3. Como los empresarios son los que generan la información, no se puede transmitir hasta que no existe.
4. La coacción distorsiona la creación de información.

Los teóricos neoclásicos socialistas no entendían la imposibilidad del socialismo ya que parten de la base de que toda la información está dada. Pero, en la realidad, la información nunca está dada, sino que son los empresarios la que la descubren y crean continuamente. La competencia se basa en el descubrimiento de información. Para la Escuela Austriaca la información es algo subjetivo y nunca está dada, ya que es generada continuamente por los empresarios cuando perciben una posible situación de ganancia.

Como el origen del conocimiento se encuentra en la capacidad creativa del ser humano, cualquier sistema que se base en la coacción (como socialismo o intervencionismo) imposibilita dicha creación de conocimiento. Se basa en que el órgano director al emitir sus mandatos sobre un determinado proyecto no dispone de la información necesaria, por lo que no puede conocer si está actuando adecuadamente. Si se parte de la base de que el órgano director posee toda la información y que, además, ésta no cambia, no habría este problema. El ser humano sufre gran incertidumbre hacia los hechos futuros que no puede eliminar, sino sólo reducir

a través del conocimiento bien desarrollado de teoría y mucha experiencia sobre los juicios de valor y la motivación que ha llevado a actuar a los seres humanos de determinada manera. Algunas personas son más capaces que otras de planificar su futuro. El empresario es el que actúa pensando en cómo será el futuro. Por eso todos somos empresarios, porque todos tomamos decisiones en función de cómo creemos que va a ser el futuro. Pero es importante insistir en la idea de que ningún economista puede predecirlo.

Lo más importante para la Escuela Austriaca, no es quiénes sean los empresarios, sino que exista total libertad empresarial para que cada persona pueda sacar lo máximo de su información. Por eso, los teóricos de la Escuela Austriaca son filósofos liberales que defienden el libre mercado. Son contrarios al socialismo, además, ya que como éste se basa en la coacción, hace desaparecer la ley (aplicada a todos por igual...), quedando ésta sustituida por los mandatos del órgano director (independientemente de si se ha establecido democráticamente o no).³

Se suelen realizar siete críticas a la Escuela Austriaca:

1. La teoría de la Escuela Austriaca y la neoclásica no son incompatibles, sino complementarias.

A esto los teóricos austriacos argumentan que es una manera de justificarse para hacer débiles las críticas vertidas por ellos a los neoclásicos.

2. Los austriacos no deberían criticar a los neoclásicos por simplificar los supuestos que facilitan la comprensión de la realidad.

Los austriacos se defienden afirmando que no es lo mismo un supuesto simplificado que uno irreal. Lo que ellos critican de los neoclásicos no es que usen supuestos simplificados, sino irreales.

³ Así, el socialismo fomenta el incumplimiento de la ley: a veces por pura supervivencia y otras veces debido a una función empresarial corrupta. En cualquier caso, la ciudadanía pasa a juzgar esta actitud como un símbolo de ingenio humano. Por esto, la justicia también queda trastocada. Tradicionalmente, se ha entendido la justicia como neutral, igual para todos y siempre se le ha representado con los ojos tapados, ya que tiene que ser ciega, siéndole indiferente a quién esté juzgando. En el socialismo se desvirtúa esta visión de la justicia y el órgano director la aplica caprichosamente, no juzgándose ya el hecho, sino el resultado final de la acción.

3. Los teóricos austriacos no aciertan al ofrecer una alternativa teórica.

A esto responden con la simple idea de que el uso del formalismo matemático es un error, no una habilidad. El lenguaje científico correcto es el que desarrollan espontáneamente los individuos.

4. Los trabajos empíricos de los austriacos escasean.

Los austriacos reconocen la relevancia de la historia, pero su actividad científica la desarrollan en la teoría. Defienden que hay demasiados estudios empíricos pero muy pocos teóricos.

5. Los austriacos rechazan la predicción económica.

La Escuela Austriaca es humilde en cuanto a las predicciones económicas. Por eso, se preocupan más de estudiar las leyes teóricas que den paso a que los actores puedan analizar la actualidad y decidir con más posibilidad de acierto.

6. Los austriacos no cuentan con criterios empíricos para corroborar sus teorías.

Según estos críticos, el único camino para demostrar que una teoría es correcta es acudiendo a la realidad empírica. Los austriacos opinan, sin embargo, que las teorías se pueden validar por la continua corrección de sus errores en su razonamiento lógico-deductivo. La clave son el análisis y la revisión.

7. Atribución de dogmatismo a la Escuela Austriaca.

Los austriacos contra argumentan que, precisamente, los arrogantes y los dogmáticos son los neoclásicos, ya que centran todo en la cuestión del equilibrio, creyéndose que poseen el monopolio de «lo económico», ignorando las alternativas que les ofrecen otras teorías, como la austriaca.

Siguiendo con las críticas al liberalismo, se debe destacar la idea de Rüstow cuando señala que son dos los motivos por los que el liberalismo económico ha fallado, a saber: su ceguera sociológica y su dogmatización. Esta ceguera es la que Rüstow y Röpke pretenden solucionar a través de su liberalismo revisionista sociológico. El hecho de denominarse Röpke revisionista indica su prudencia y humildad, ya que entiende que la única vía para avanzar es la continua auto-corrección. Para Röpke, el ordoliberalismo no es un punto y aparte de la tradición liberal anterior, sino un

continuador y restaurador. La «reforma» es algo íntimamente unido a la humanidad. Todas las organizaciones se encuentran en la obligación de rehacerse continuamente. Los ordoliberales comparten con los neoliberales austriacos una idea, a saber: la razón humana tiene límites. Por ello, se hacen eco también de su defensa de un orden espontáneo.

Al mismo tiempo, apunta a la idea de que los individuos compiten en la sociedad, no como Robin Hood que roba a los ricos para dárselo a los pobres, sino que cada individuo intenta conseguir el máximo beneficio posible a sus grupos aliados y así ganar votos de cara a las siguientes elecciones. Las ayudas estatales muchas veces frenan esa carrera y ese ímpetu por conseguir mejores cosas y las ganas de trabajar, cosa que a pequeña escala podría seguir haciendo la familia. Pero al intervenir así el Estado se suben los impuestos, se genera inflación etc. Por eso, hay que rechazar el colectivismo y defender el liberalismo pero no el del siglo XIX sino un liberalismo más fresco. En el capitalismo los beneficios pueden ser muy grandes, pero también las pérdidas. De este modo, se van eligiendo a los directores del proceso de producción. El socialismo tendría que crear otro sistema que recompensara los aciertos y castigara los errores diferentes al capitalista. Hasta hoy, a nadie se le ha ocurrido. El ordoliberalismo lucha contra el colectivismo y propone una revisión del liberalismo. Como hay dos frentes abiertos, se trata de una lucha muy dura, que necesita «gran capacidad combativa, espiritual y moral» (Böhmler, 1998, p. 50).

Röpke se preguntó: «¿de qué sirve todo bienestar material si simultáneamente hacemos que el mundo sea cada vez más feo, más ruidoso, más vulgar y aburrido y si los hombres pierden el fundamento intelectual y moral de su existencia?» (Böhmler, 1998, p. 269). El problema es que el nihilismo se ha ido extendiendo como la espuma y ha conllevado a que el hombre «masa» no se pueda percatar de las «esencialidades» de la vida. La solución de la crisis no se encuentra en el campo económico, sino en el ordenamiento societario y sus valores.

El humanismo económico, esto es, la tercera vía, se basa en la desproletarización del ser humano, y la desmasificación y descentralización de la sociedad. Es una conjunción de ordoliberalismo y humanismo. El ordoliberalismo se basaría en la libertad, y el

humanismo en el carácter más ético. El liberalismo del autor defiende una herencia del verdadero cristianismo. De este modo, también resalta sus raíces en la cultura jónica, la Estoa Romana y la Escolástica tomista. La concepción ordoliberal del ser humano se aleja del colectivismo y queda impregnada de humanismo cristiano. Röpke opinaba que, aunque solamente Dios conoce el futuro y el resultado final de todas las cosas, nuestra obligación es cumplir sus mandamientos y aprovechar nuestras habilidades. La ética es necesaria para que la competencia no acabe en guerra civil, ya que la política no es suficiente para evitarla. El autor señala que con la guerra se ha aprendido lo importante que es la libertad y por eso triunfa el antimilitarismo. La ética ordoliberal cuenta con una esfera religiosa y otra ilustrada. Tanto la eficacia como la moralidad son aspectos indispensables de la economía. Según los ordoliberales, los problemas del mercado no se solucionan con intervencionismo, con impuestos y ayudas económicas, sino con una actuación moral de los seres humanos. Opinan que su sociedad está masificada.⁴ En una sociedad masificada tanto los valores éticos como espirituales se encuentran ausentes en la política. Y la política queda simplificada al ámbito económico. Pero, Según Röpke la libertad económica y la libertad política van unidas. Por eso rechaza que el Estado centralice todo.

III LIBERALISMO

Lo que se entiende por «liberalismo» se ha ido transformando desde sus orígenes en la Inglaterra del siglo XVII, aunque no ha sufrido cambios tan trascendentales como para no reconocerse en absoluto en las ideas en las que se originó. Lo importante cuenta con una definición del ser humano y de la sociedad que se mantiene

⁴ La entrada en la escena política de las masas populares es analizada en la obra *La rebelión de las masas* de Ortega y Gasset. El hombre-masa, mediocre y satisfecho de su mediocridad cree que sólo tiene derechos y carece de obligaciones. Se padece un profundo estado de desvertebración que confluye en el triunfo de particularismos enfrentados y de separatismos desintegradores.

a lo largo de todos estos siglos. A saber: esta concepción es individualista (ya que otorga mayor importancia a las personas frente a las colectividades), igualitaria (porque entiende en todos los seres humanos la misma categoría moral), universalista (al defender una unidad moral para todos los seres humanos) y meliorista (en tanto que opina que todas las instituciones sociales y pactos políticos son mejorables).

Los conceptos de ciudadano y propiedad privada son los que mejor muestran el desarrollo y evolución del liberalismo desde sus comienzos (Hobbes) hasta la actualidad (Popper, Hayek...). Ha ido ensanchándose el concepto de ciudadano, mientras que el de propiedad privada ha sufrido también grandes cambios. Al principio, se encontraban tan relacionados que el criterio para ser ciudadano era la posesión de propiedad privada. No obstante, gracias, entre otras, a las luchas feministas, se ha ampliado el concepto de ciudadano y su criterio ya no es el de la propiedad privada. De esta manera, aunque la propiedad privada sigue siendo fundamental en el liberalismo, no tiene consecuencias teóricas sobre los derechos políticos formales.

Las aportaciones de pensadores como Bentham (en contraposición a John Stuart Mill), eran reacias a aprobar un sufragio plenamente universal, al encontrar adecuado excluir del derecho al voto a los pobres, analfabetos, dependientes y a las mujeres. Sin embargo, con los cambios que se han ido produciendo en los principios y marcos de las democracias liberales, ha sido posible introducir en ellos una perspectiva más igualitaria que extendiera los votos a un mayor número de personas, independientemente de sus condiciones económicas, sexo, raza y religión.

Los liberales son partidarios de los gobiernos limitados, pero no por ello de los gobiernos mínimos. De esta manera, defienden que el gobierno puede prestar distintos servicios más allá de la protección de los derechos y de la justicia. Un gobierno ilimitado nunca es liberal, al ser totalitario, pero un Estado liberal puede realizar funciones de carácter positivo con el objetivo de asegurar la libertad (como medidas para evitar los monopolios y defensa del consumidor). Así, además, se evitan las ideas anarquistas y se entiende al Estado como un mal necesario. Si el gobierno tiene poder sobre los medios económicos, también lo tendrá sobre

los fines que perseguimos en la vida. Por ejemplo, es difícil que exista libertad de prensa si las editoriales son sólo propiedad del gobierno, o libertad de libre asociación si los locales en los que se puede reunir la gente son sólo del gobierno...y así un largo etc. Es decir, sólo podremos perseguir nuestros propios fines si tenemos varios medios distintos para conseguirlos. Hay que prestar libertad a las personas para establecer sus propios fines y los medios para lograrlos.

Las tres ideas básicas de una sociedad liberal son la paz, la justicia y la libertad. El liberalismo hace hincapié en la justicia conmutativa y no en la distributiva o social, que sería la socialista. Como el individuo es libre para decidir corre un riesgo que va anexo no a la bondad o maldad de su decisión, sino al resultado de la misma. Por lo tanto, esta libertad individual es incompatible con la justicia distributiva. El liberalismo aboga por un sistema de recaudación fiscal proporcional en lugar de uno progresista. De esta manera, se eliminaría la arbitrariedad de la política pública, evitándose la eliminación encubierta de la libertad económica. Desde el liberalismo se rechaza tanto la distribución feudal-aristotélica que afirma que hay que repartir según el rango social, como la distribución comunista, donde se reparte según las necesidades y se recibe de cada individuo según sus capacidades, lo cual implica una igualdad universal y material. El criterio liberal defiende que hay que dar a cada uno según su mérito o esfuerzo, es decir, es universal, pero también formal, lo que hace compatible con la desigualdad material.

La igualdad que define el liberalismo es la siguiente: todos los individuos son iguales ante la ley. Ahora bien, si a través de su trabajo y esfuerzo (o, incluso, suerte) destacan, ascienden socialmente y provocan desigualdad material, el Estado no tiene potestad para impedirlo, puesto que, además, siempre permanecerá la igualdad formal.

Para el liberalismo, es necesario que el poder, aunque cuente con el beneplácito de la mayoría, esté sometido a unos límites. Para la democracia, sin embargo, el poder de los límites del gobierno es el de la mayoría. Por lo tanto, el liberalismo es incompatible con la democracia ilimitada y con cualquier tipo de gobierno absoluto. El individualismo no opina que lo que afirma

la mayoría hoy tenga que ser vinculante para un futuro ya que, precisamente, la Democracia se basa en que lo que hoy defiende una minoría en un futuro puede ser reclamado por la mayoría. Según Hayek, habría que dejar decidir a veces también a la minoría y no siempre a la mayoría. Sobre todo cuando se trata de temas económicos, ya que la decisión de la mayoría va a ser, casi siempre, reaccionario. La libre competencia debe otorgar a la minoría la posibilidad de tener poder de decisión y convertirse, así, en dominante.

Desde el liberalismo, se entiende al Estado como oposición al Estado de bienestar y como un Estado con las mínimas atribuciones posibles y sometido a la ley. Frente al Estado se encuentra el individuo, y su relación queda regulada con la ley. Tanto el Estado como el individuo deben obedecer la ley, pero el Estado protege la ley, es la autoridad para los que no la cumplan. Si el gobierno asume tareas y responsabilidades que no pueden dirigirse según la mayoría, se tendrán que crear cuerpos especiales para llevarlas a cabo. Cuerpos que, cada vez, serán más totalitarios. Por lo tanto, es pensable que una democracia no liberal acabe dejando de ser democracia. El liberalismo aboga por un «gobierno de la ley» mediante el que la coacción del gobierno se basa y limita en las normas jurídicas generales y universales. Lo negativo es una sobrecarga de las expectativas del poder del Estado lo que conlleva, a su vez, a una sobre-extensión de la participación democrática, lo cual es incompatible con una Democracia supeditada a la ley. Son perjudiciales las democracias ilimitadas porque nadie tiene el poder de actuar siempre correctamente, nadie es perfecto. Hay que ser demócrata, pero no preocuparse tanto por quién gobierna como por limitar su poder.

IV INDIVIDUALISMO

El término «Individualisme» fue utilizado por primera vez por los discípulos de Claude-Henri de Saint-Simon, alrededor del año 1820. Pero, como escribió Max Weber, el individualismo es una

corriente que ha tenido muchos significados y que necesita ser estudiada a conciencia.

Un uso del término «individualismo» lo encontramos en la idea romántica alemana de autorrealización, originalidad y unicidad. En Francia se entendía el individualismo como algo negativo, pero en Alemania como algo positivo. Mientras tanto, en los Estados Unidos, individualismo se relaciona con capitalismo y democracia liberal. Se suele decir que el individualismo fue la identidad nacional de los Estados Unidos, pero no sólo eso, sino que también se puede afirmar que la falta de una tradición socialista fuerte en los Estados Unidos es debido, en gran parte, a la influencia del individualismo. Según este punto de vista, el capitalismo implica libertad, ya que supone una ausencia de la coacción. No se entiende desde el punto de vista de Hayek como un punto de encuentro de intereses y conflictos. Y es que, según Hayek, el capitalismo es imprescindible para que se dé la democracia. La clave está en la competencia y en la libre disposición de la propiedad privada. Han comprendido el individualismo como algo positivo personalidades como Theodore Roosevelt. También se entendió el individualismo como una corriente que fomenta la competencia. En la Depresión de 1928⁵ el término sufrió una caída de popularidad que pronto remontaría. Así lo demuestra, por ejemplo, el éxito de una mujer, Ayn Rand, que defendió el individualismo, la razón y el capitalismo.

Para aclarar lo que significa «individualismo» es importante resaltar que sus ideales fueron la causa de la creación del socialismo, puesto que nació como contraposición al primero. Los teóricos fundamentales del individualismo han sido John Locke, Bernard de Mandeville, David Hume, Josiah Tucker, Adam Ferguson, Adam Smith y Edmund Burke. Para Smith y sus contemporáneos la preocupación básica no era lo que el ser humano podía mejorar, sino limitar las ocasiones en las que podría actuar mal. Su objetivo era minimizar el daño que pueden causar las personas malas. En la segunda mitad del siglo XIX, «individualismo» se utilizaba como lo contrario a socialismo, comunismo y colectivismo.

⁵ Realmente, la crisis del 29 nació en el verano del 28 con el estallido de la burbuja inmobiliaria en Florida.

El verdadero individualismo supone humildad y respeto hacia los avances que hemos logrado sin que ninguna mente lo haya planificado y que son más importantes que los que hubiéramos conseguido a través de las mentes individuales.

Podríamos resumir la diferencia entre el verdadero individualismo y el falso diciendo que mientras el primero encuentra falible a la razón (defiende sus límites), el segundo abusa de ella. La razón sólo nos ha guiado en parte para lograr las instituciones con las que contamos en la actualidad. El verdadero individualismo es la única corriente que puede afirmar la creación de productos sociales espontáneos. Las teorías que defienden que instituciones...son creadas en su totalidad por la razón y, por lo tanto, requieren un control...acaban siendo socialistas. En contraposición a esto, el verdadero individualismo cree firmemente que si se otorga libertad a los seres humanos gozaremos de mayores avances.

El individualismo no cree que todos los seres humanos contemos con las mismas habilidades y capacidades, pero sí que ningún ser humano está en la situación de definir cuáles son las capacidades de los demás. No existe nadie con esta capacidad y no se le puede permitir a nadie hacer algo así. Como todos los seres humanos son diferentes, la consecuencia es que se les debe tratar por igual. Si todos los seres humanos fueran iguales habría que tratarles de una manera diferente para poder conseguir algún tipo de organización. Como todos somos distintos, cada uno tiene que buscar su papel, y no dejar esta decisión a manos de una institución organizadora. No es lo mismo tratar a las personas de la misma manera que hacerlas iguales. Lo primero es esencial para una sociedad libre, pero lo segundo desemboca en servidumbre. Además, el libre mercado es esencial para que se pueda dar una sociedad libre. La economía de la Escuela Austriaca se basa en que existe un conocimiento que nadie puede poseer completamente. Sólo mediante el mercado unos satisfacen las necesidades de otras personas que ni siquiera conocen. No existen datos definidos que todos conocen. Por eso no se puede planificar.

Desde el punto de vista del liberalismo clásico, la libertad individual necesita la propiedad privada y el libre mercado. Por otro lado, marxistas y socialistas opinan que la propiedad privada

impide la libertad. Y, por último, liberales revisionistas afirman que, en algunas ocasiones, los derechos de propiedad deben situarse por debajo de otros derechos. El individualismo económico defiende la libertad económica. No es que el individualismo no tenga objetivos sociales a diferencia del socialismo, sino que son otros sus objetivos. El individualismo busca el progreso social mediante el individuo, otorgándole la máxima libertad que sea posible para que consiga su auto-perfeccionamiento. Para ello, el individualismo defiende que son necesarios dos elementos, a saber: la libertad económica y la propiedad privada. El mercado libre es la única forma no coercitiva de coordinar un mercado complejo.

Una cuestión muy importante es la ser propietario de tu propia persona. De esta manera se puede utilizar como sea conveniente las habilidades y fuerza de trabajo. Si esto no sucede así, se acaba siendo propiedad de otro y respondiendo a sus fines como, por ejemplo, en la esclavitud o en un Estado socialista donde se responde a los fines de la comunidad. Si no tienes libertad sobre tu cuerpo, no puedes establecer libremente tus objetivos. Se trata de algo esencial para poder ser un individuo libre. La libre competencia no es un conjunto de suposiciones, sino unas «reglas» que conducen a la mayor satisfacción, y la impersonalidad del mercado implica igualitarismo, ya que tendrá éxito una persona en función de su esfuerzo, habilidad, mérito y/o suerte, pero sin discriminación.

V BETTY FRIEDAN

Desde el punto de vista del feminismo liberal, se entiende que la situación penosa en la que viven las mujeres en comparación con los hombres se debe a una desigualdad legal (evitando así el uso de términos tales como «explotación», «opresión»...). Las claves para estas feministas liberales son dos, a saber: el ámbito público, y el campo laboral. Es necesario que las mujeres formen parte importante de estas dos áreas para que su situación de desigualdad pase a convertirse en igualdad. Precisamente por ello,

se centraron en la importancia de la formación, de la cultura en las mujeres. Si pretenden que éstas aspiren a tener cargos de poder en los partidos políticos, en las empresas...el primer requisito que deben cumplir es el de estar capacitadas para desarrollar las funciones que dichos cargos necesitan. Pero pronto se dieron cuenta de lo importante que era tener derecho a la propiedad privada para el movimiento. Sin este derecho, no se podía avanzar. Por eso, se pusieron a recoger firmas para que las mujeres pudieran mantener sus propiedades después del matrimonio.

Betty Friedan es una psicóloga social que entiende que la situación en la que viven las mujeres se debe a la existencia de un marco legal que es necesario modificar para mejorar la calidad de vida de todas las personas, no sólo de las mujeres. Le apasionaba la justicia y el derecho, pero no lo estudió porque en aquella época no admitían a mujeres en esa facultad (idea de la importancia del derecho y la justicia también presentes en la Escuela Austriaca).

La autora fue una de las fundadoras del NOW⁶ (Organización Nacional para las Mujeres), agrupación feminista que nació en 1966, y su primera Presidenta. B. Friedan es clave en el nuevo feminismo de la época, preocupándose tanto en lo teórico de su pensamiento como de la parte más práctica.

Había mujeres jóvenes en los movimientos estudiantiles de izquierdas pero estaban cabreadas porque sus compañeros no las tomaban en serio, y se limitaban a prepararles la comida y a realizar otras labores de este estilo. Friedan quería incluirlas en el NOW, al igual que quería contar con las monjas católicas, con la League of Women Voters, con los del SNCC, con las amas de casa⁷... Eran todas muy diferentes pero estaban unidas, ya que su objetivo no tenía que ver con valores políticos, sino la consecución de una causa: mejorar la calidad de vida de todas las personas.

⁶ Una de las propuestas del NOW era la de bajar los impuestos a la unidad familiar.

⁷ En el NOW había radicales, seguramente provenientes del comunismo. Y solían hablar de la redistribución de la riqueza y ese tipo de temas. No obstante, Friedan no era partidaria de incluir en el movimiento de mujeres esos debates ya que son ajenos a él.

Las feministas de izquierdas criticaban a las mujeres de la clase alta que estaban en el movimiento, pero Friedan siempre afirmaba que tienen que estar si pretendían un movimiento que no excluya a ninguna mujer para que sea eficiente, para que las represente a todas. Como escribe la propia autora: «para mí el movimiento de mujeres siempre ha formado parte de una profunda revolución de los roles definidos en función del sexo; no se trataba de mujeres *contra* hombres, sino mujeres y hombres desechando los roles obsoletos establecidos en función del sexo que nos impedían ser lo que todos podíamos ser» (Friedan, 2003, pp. 258-259).

Friedan simpatizó en sus años de juventud con el comunismo por sus ganas de sentirse en un grupo de iguales (tuvo una infancia dura respecto a la cuestión de la amistad), pero tampoco se sintió nunca llena en ese movimiento ya que sus compañeras revolucionarias la criticaban llamándola «señoritinga». Así que, ni se encontraba bien tampoco con las personas comunistas ni le gustaba su prosa. Ni el Partido Comunista ni el marxismo se preocupaban de explicar la situación de las mujeres. Con palabras de la propia autora: «el comunismo cada vez me convencía menos» (Friedan, 2003, p. 93).

En la universidad estudió lo malo que era el capitalismo, porque coartaba la libertad de la ciudadanía, y lo bueno que era el comunismo, ya que defendía la tolerancia, el respeto, la libertad, la igualdad... Pero la realidad le mostró otra cosa. En los sitios comunistas trataban mal a los judíos... y en los capitalistas había manifestaciones, libertad de expresión, etc. De hecho, se alegraba enormemente de vivir en Norteamérica y no en uno de esos países comunistas donde, la realidad, mostraba cómo los pensadores no tenían libertad ni buenas condiciones de vida materiales. De hecho, destaca que, cuando trabajaba en un periódico sindical, le despidieron por quedarse embarazada, diciéndole que era su culpa por quedarse embarazada de nuevo. ¿Y ellos eran los que iban a defender los derechos de los más débiles? De todos modos, no le vino mal este despido, ya que se sentía mal en el trabajo por dos motivos: ya no tenía los mismos ideales (cada vez era menos comunista), y no la trataban como uno más por ser mujer. Daba igual lo buenos que fueran sus artículos. Por otro

lado, también destaca el peligro de los «ismos» ya que pueden desembocar en autoritarismo.⁸

Dos obras fundamentales de la autora son *La mística de la feminidad*, publicada en 1963, y *La segunda fase*, editada en el año 1981.

El contexto en el que se ha de situar *La mística de la feminidad*, es la postguerra de la Segunda Guerra Mundial. A pesar de la fuerza que había caracterizado al movimiento feminista los años anteriores, después de la Segunda Guerra Mundial hubo un receso que es analizado por Friedan en dicha obra.

La autora escribe *La mística de la feminidad*, donde analiza el contexto de las mujeres norteamericanas después de la Segunda Guerra Mundial. Éstas, se glorificaban de su papel de amas de casa siguiendo el consejo de la mística de la feminidad de que el valor más alto y la única misión de las mujeres es la realización de su propia feminidad y dedicación al hogar. Esto desembocó, primeramente, en una falsa felicidad y, más tarde, en un sinnúmero de problemas psicológicos en las mujeres. Se trataba de un problema de personalidad que no se soluciona con responder a la pregunta «¿quién soy yo?» respondiendo «¿la madre de Juan», «la mujer de Tomás»...?

Poco antes de que esta mística de la feminidad se adueñase de las mujeres norteamericanas, había habido una guerra, después una depresión económica y todo fulminó con la bomba atómica. Todo el mundo se sentía vulnerable, nostálgico, solitario...

Esa sensación de malestar que tenían las mujeres encerradas en sus hogares y que intentaban enmendar con el alcohol, el activismo en la asociación de padres o con pastillas recetadas por médicos (todos estos caminos insuficientes para solventar la cuestión) fue denominada por Friedan como «el problema que no tiene nombre». Para solucionarlo, propone dejar de seguir las pautas de la mística de la feminidad y desarrollar la personalidad, formarse, trabajar...aunque todas estas actividades conlleven un enorme esfuerzo. Pero ni las teorías de Freud (que tanto estaban de moda), ni las de Marx (de las que se vanagloriaban los

⁸ Para más información sobre el peligro de los «ismos» leer «New isms endangering liberty» de Gerhard Schwarz (versión española publicada en *Procesos de Mercado*, n.º 10, vol. 1, primavera 2013).

comunistas) eran capaces de explicar este «problema que no tiene nombre».

En *La segunda fase*, trata los temas relacionados con la doble jornada, con los nuevos criterios que debe tomar el feminismo para no quedarse obsoleto... Analiza los resultados de la lucha feminista y propone mejoras para que se sigan consiguiendo sus objetivos. La primera fase consistía en conseguir participación real en los partidos políticos y las empresas norteamericanas. Pero, si se quiere avanzar con la misma velocidad, deben plantearse algunas cuestiones. En la primera fase, parecía que había que elegir, por ejemplo, entre la vida laboral y la familiar. Pero, lo que hace falta es ir más allá de la ideología, de las viejas maneras de pensamiento y pasar así a la segunda fase.

Además, la autora demuestra que la liberación de las mujeres va a implicar consecuencias positivas también para los hombres, los cuales van a ser más libres. Por lo tanto, lo más beneficioso es otorgar libertad... a las mujeres de la misma manera que la tienen los hombres para que exista un mejor nivel de vida en toda la humanidad. Es decir, entiende el feminismo como una teoría que conlleva un carácter civilizatorio.

Ahora bien, el movimiento liberal español tuvo una gran diferencia con respecto al de otros Estados como Gran Bretaña, Estados Unidos... a saber: mientras en éstos últimos lugares las mujeres pudieron ejercer un derecho tan básico como lo es el del voto por medio de años de luchas sociales, en España se consiguió a través de la actividad política,⁹ gracias a la labor, fundamentalmente, de Clara Campoamor. Serían dignas de mención las siguientes líneas: «del voto femenino puede decirse que gozaba de la más absoluta impopularidad entre la mayoría de los varones; nadie creía llegado el momento de la equidad para la mujer. Algunos llegaron a afirmar que la concesión ni siquiera interesaba

⁹ Normalmente se tiende a pensar que la primera vez que se consiguió el derecho al voto femenino en España fue en la II República, pero no es así. La primera vez que las mujeres pudieron votar fue durante la Dictadura de Primo de Rivera, el problema es que era un derecho muy restrictivo que permitía a muy pocas mujeres el voto. En la II República se amplió hasta igualar el criterio al derecho al voto masculino.

a las mujeres. El entusiasmo con que éstas lo han ejercitado después es la respuesta a esa hipótesis, una más, lanzada alegremente en la eterna y vanidosa explicación de la mujer, que el hombre se ha arrojado siempre la facultad de interpretar» (Campoamor, 2010, p. 183).

Caben destacar, sobre todo, dos obras de Campoamor, a saber: *el voto femenino y yo: mi gran pecado y la revolución española vista por una republicana*. La primera obra muestra lo complicado que le resultó la aprobación del voto de las mujeres en la Segunda República y las consecuencias personales que le ocasionó (expulsión de su partido político). Basta una lectura de esta obra para comprender que el movimiento sufragista feminista no entiende de ideales políticos («la maniobra estaba clara. Los republicanos tenían miedo a la juventud, tenían miedo a la mujer (los distinguió siempre el miedo a todo)», (Campoamor, 2010, p. 156). La segunda obra que se menciona, *la revolución española vista por una republicana*, expone también los errores que cometió el bando de la izquierda durante la Guerra Civil Española. La autora no duda en desvelar los hechos que se han intentado ocultar durante mucho tiempo y en criticarlos, provengan del bando que provengan. Tal vez sería positivo destacar unas líneas de esta obra: «La división tan sencilla como falaz hecha por el Gobierno entre fascistas y demócratas, para estimular al pueblo, no se corresponde con la verdad» (Campoamor, 2001, p. 75).

Llegados a este punto, se destacarán tres citas de Betty Friedan:

Lo irónico es que las feministas entonces, como ahora, no sacaron sus ideas de los comunistas. Los comunistas mismos no incluían el trabajo de la mujer en su concepto de la organización del proletariado industrial (Friedan, 1983, p. 269).

El comunismo, concretamente la línea estalinista-leninista, hizo caso omiso del trabajo que realizaba la mitad de la especie humana, hizo caso omiso del trabajo doméstico no retribuido de la mujer, y tenía en cuenta solamente el trabajo industrial del hombre (Friedan, 1983, p. 270).

Debemos servirnos del sistema capitalista para hacer frente a las nuevas necesidades de crecimiento individual y familiar (Friedan, 1983, p. 291).

Betty Friedan define la tarea del movimiento feminista como:

Romper la discriminación sexual en el trabajo, las profesiones, la educación y la Iglesia; al conquistar para la mujer cierta medida de independencia económica y de dignidad que tan desesperadamente necesitaban, control sobre sus propios cuerpos y sobre el proceso reproductor, y una sencilla y digna protección policial contra la violación (Friedan, 1983, p. 51).

Según esto, podemos entender que, al menos en teoría, el feminismo es perfectamente compatible con la teoría liberal.

Además, defiende que los hombres son parte muy importante en la segunda fase del feminismo. Quieren vivir con la misma libertad que las mujeres. Libertad para poder expresar sus sentimientos y verse realizados en las dos esferas, campos de la vida, la laboral y la familiar. Otro claro ejemplo de que sigue teniendo en cuenta la autora más la eficiencia que otros aspectos y, por lo tanto, continúa con una postura de feminista liberal, es cuando afirma que el feminismo debe llevar a cabo su lucha mediante el método beta (el estilo Beta, es concebido como femenino, y se basa en un pensamiento sintetizador, intuitivo, cualitativo, que contextualiza las cosas y las relaciona. Se preocupa por la totalidad del problema. Es compatible con los cambios) y no el alfa (el estilo Alfa, considerado como más masculino, se basa en un método de pensamiento analítico, racional y cuantitativo. Sus ideas fundamentales son las de la autoridad. Es un estilo directo y agresivo. No es compatible con los cambios) o cuando escribe que en la lucha del aborto es mejor cambiar la argumentación y en lugar de hablar de derecho a abortar se hable del derecho a elegir tener hijos. Para Friedan la maternidad es un valor, pero no así el aborto. No obstante, sería injusto que el Estado lo prohibiera utilizando todo el poder de su fuerza coactiva.¹⁰

¹⁰ Como podemos leer también en *La ética de la libertad* de Rothbard, donde el autor desarrolla extensamente los argumentos de por qué debe ser el aborto legal en una sociedad libertaria, extrapolables a cualquier sociedad libre, en el sentido de que el Estado no debe inmiscuirse en las decisiones individuales ni encarcelar a una madre por decidir abortar pues su papel, en caso de existir, debe limitarse al *mínimo necesario* para mantener y hacer posible el proceso de cooperación social; una cosa es

Por otro lado, a través de la siguiente cita la autora enlaza el feminismo con el liberalismo y el individualismo:

...El feminismo constituye una amenaza para los déspotas del fascismo, el comunismo y el fundamentalismo religioso, tanto en su variedad tercermundista como norteamericana, por ser un experimento en individualismo, en autonomía humana, en libertad personal, que, una vez completamente sentido, es imposible de borrar o controlar (Friedan, 1983, p. 296).

En esta cita Friedan utiliza el término «autonomía», un clásico en Kant, también liberal. Cuando deja de ser primordial la libertad personal, individual, se afirman frases como la de Hitler en *Mein Kampf*: «el derecho a la libertad personal retrocede ante del deber de conservar la raza...el sacrificio de la existencia personal es necesario para garantizar la conservación de la especie» (Friedan, 1983, p. 292). Es decir, nunca hay que subestimar las claves del individualismo y sus principios filosóficos. Y Friedan se acercaría a Hayek y al neoliberalismo en cierto sentido en cuanto a su opinión sobre la ley y la mayoría. La grandeza de la democracia es que lo que hoy es defendido por una minoría mañana puede serlo por la mayoría. Según Hayek, un gobierno no está legitimado porque haya sido elegido por la mayoría, sino porque respete siempre unas normas adecuadas. No es que a Hayek no le importe la mayoría, sino que quiere limitar su importancia en base a su ideal de sometimiento a la ley. Y, por eso mismo, quien pone en tela de juicio los consensos es el más inteligente. No se trata de aceptar sin más lo que dice la mayoría, puesto que la mayoría puede estar equivocada, como ha ocurrido en muchísimos acontecimientos históricos.

Pero se dan más ocasiones en las que Friedan se posiciona de parte del liberalismo, como cuando afirma que las mujeres deben competir en tanto que individuos y no en cuanto a su sexo, ni para lo bueno ni para lo malo. Por tanto, desecharía la intervención del Estado y su ayuda a los grupos desfavorecidos. Tanto desde la perspectiva de Betty Friedan como de la de Hayek, aunque existen

la (obvia) inmoralidad del aborto, y otra bien distinta que el Estado deba existir o esté legitimado para prohibirlo por la fuerza.

diferencias entre la gente, estas diferencias no se han de tener en cuenta. Es decir, no es necesario dar un paso de la diferencia a la desigualdad. Pero no sólo eso, sino que continúa hablando de individualismo y, con sus palabras, el individualista parece todo un feminista al escribir que: «la ideología individualista contiene la creencia de que el hombre y la mujer son ambos seres humanos únicos, no teniendo ninguno de ellos ninguna predilección o propensión natural al cuidado del hogar, al cuidado de los hijos o al trabajo retribuido. Las tareas de la vida en familia se dividen según las necesidades específicas y las preferencias de cada individuo. Las parejas desean tener hijos por la experiencia que supone el ser padres, y las reformas familiares que «aumentan las opciones de la gente» son bien recibidas» (Friedan, 1983, p. 200).

De esta manera Friedan muestra cómo se pueden defender algunos ideales del liberalismo, como los que conlleva el individualismo, dentro de la teoría feminista. Aquí, se encontraría otro punto común con Hayek, puesto que separa muy bien el liberalismo de la derecha y de la izquierda. Es decir, para ambos autores, son tres ideologías diferentes. Aunque también muestra una actitud conciliadora entre el liberalismo y la derecha, al decir que las cuestiones sobre la igualdad son una necesidad, a escala personal y política, que nadie, ni conservador ni liberal, puede pasar ya por alto. Afirma que los nuevos problemas a los que se enfrentan requieren algo más que la polaridad izquierda-derecha, que no se va a encontrar la solución en ninguno de los dos pensamientos porque los dos contienen errores importantes, sino que hay que apostar por el liberalismo. Los problemas no se van a solucionar ni con el programa político de la derecha ni con el comunista. Y es que, el comunismo ignoró el trabajo que realiza el cincuenta por ciento de la humanidad y que no es retribuido, esto es, el trabajo de las mujeres en el hogar. No se preocupó de la equidad en el trabajo doméstico entre los dos sexos.... Una idea importante que resalta la autora es que como el comunismo carecía de feminismo, fue más negativo que el capitalismo. Ya que, al menos, egoístamente, el capitalismo, de alguna manera, se preocupaba por las mujeres ya que eran consumidoras y tenían que tenerlas en cuenta, cosa que no ocurrió en el comunismo. Pero, por otro lado, también recrimina el hecho de tener que elegir entre feminismo

y familia, algo que se inventó la derecha para dañar al feminismo, y que el feminismo se equivocó al seguir los pasos de esa polarización. Con la creación de nuevos tipos de familia, la familia es completamente compatible con el feminismo. Pero no sólo eso, sino que lo refuerza y mejora la vida de las mujeres, que no pueden encontrar todo en el mundo laboral. Es decir, Friedan concibe a la teoría feminista más allá de valores políticos de izquierdas o derechas. Lo entiende como un movimiento con unos objetivos concretos cuya consecución es una tarea de máxima importancia, por lo que lo que cobra más protagonismo son los resultados obtenidos. De esta manera, quedan claros sus argumentos de eficacia política.

Un punto muy importante que tendrían en común el feminismo de Betty Friedan con la Escuela Austriaca es el siguiente, a saber: Friedan se posicionó a favor de la ERA.¹¹ Y la apoyaba porque comprendió que las medidas protectoras son negativas para quienes, precisamente, quieren proteger. Por ejemplo, era muy perjudicial limitar las horas de trabajo en las mujeres, aunque fuera con la intención de mirar por su salud. Y era negativo debido a tres motivos: uno, las aleja de los mejores puestos de trabajo, dos, porque obliga a los hombres a trabajar más horas para mantener a su familia, y tres, puesto que impide a las mujeres mantener a su familia. Se imposibilita, así, que puedan ganar más haciendo horas extras...¹². Además, la ERA otorgaba a las mujeres el derecho a poseer propiedades, otro de los motivos por los que Friedan la apoyaba. No obstante, los sindicatos se posicionaron en contra de la ERA.

Otra conclusión, en esta misma línea, a la que llega Friedan después de un profundo estudio, es que la gente que se dedica a profesiones que no tienen establecida una edad de jubilación obligatoria es la gente que vive más años (artistas, directores de orquesta, jueces del Tribunal Supremo...). Es decir, que no debería existir una edad de jubilación obligatoria marcada por el Estado.

¹¹ Enmienda para asegurar la igualdad a la hora de aplicar las leyes entre los hombres y las mujeres norteamericanas, en todas las circunstancias.

¹² Es como establecer un salario mínimo a los trabajadores. Lo único que se consigue es generar más paro en los sectores de la población más vulnerables: mujeres, jóvenes, mayores, inmigrantes, gente sin formación...

Para finalizar, se destacará otra acción que llevó a cabo Betty Friedan en la dirección ya comentada de la importancia de la propiedad privada y de las consecuencias nefastas de vivir en un sistema intervenido por el Estado. Friedan creó el First Women's Bank and Trust Company (Primer Banco de Crédito de Mujeres), ya que a las mujeres norteamericanas no les daban los bancos los créditos únicamente en función de su sexo. Ni se paraban a estudiar el negocio para el que necesitaban la financiación. Esto en un capitalismo real¹³ no ocurriría, ya que el banco analizaría objetivamente la capacidad de devolución de la deuda y se basarían únicamente en eso para conceder el crédito o no).

Antes de terminar con el artículo, se mencionará rápidamente en qué consiste el feminismo radical, para poder juzgar si la teoría de Friedan, finalmente, debe converger en él.

Es preciso explicar el significado de «feminismo radical». En este caso, «radical» no proviene de «extremo», sino de «raíz». Es decir, estas feministas entienden que para solucionar los problemas de las mujeres es necesario ir a la raíz del problema mismo, porque solamente suprimiendo la causa que los provocan se borrarán definitivamente las consecuencias de éstos. No sirve de nada actuar sobre las consecuencias directamente. Entienden que la situación en la que viven las mujeres es debido a un sistema, el patriarcado. Por ello, como hay que acudir a la raíz del problema, se proponen analizar a fondo su significado y abolirlo.

En *Política sexual*, obra fundamental en esta corriente escrita por Kate Millett, se entiende el término «política» como poder, como la relación en la que unas personas mandan, y otras obedecen (no se piensa desde la perspectiva tan cerrada de pensar la política únicamente vinculada a los partidos políticos...). Una de las tesis de dicha obra es que el sexo no es ajeno a la política.

Para estas feministas, el patriarcado es un sistema de dominación en el que no sólo es que los hombres dominan a las mujeres, sino también que los hombres mayores dominan a los hombres más pequeños. Pero este patriarcado se manifiesta de múltiples

¹³ A pesar de lo que se suele comentar en los debates políticos, no nos encontramos inmersos en el sistema capitalista, sino en un sistema altamente intervenido por el Estado y los Bancos Centrales.

maneras. Es necesario tener en cuenta la diferencia que existe en un patriarcado de X momento histórico y situación geográfica con otro. Por ejemplo, es muy distinto el patriarcado de Arabia Saudí que el americano. Para el patriarcado, la clave está en justificar las diferencias biológicamente porque, de este modo, estaría el ser humano coordinado con la naturaleza. Sin embargo, no hay argumentos lo suficientemente bien desarrollados como para justificar dicha idea. Por ejemplo, la fuerza física que se supone mayor en los hombres que en las mujeres, no es sólo por motivos biológicos, sino por costumbres, ya que desde bien pequeños, practican más deporte que las mujeres. Además, aunque reconociéramos la mayor fuerza de los hombres por naturaleza, esto es completamente insignificante en las relaciones políticas. Con conocimiento, técnica o con un arma una persona débil pasa a ser la más fuerte. Las diferencias que encontramos entre los sexos se deben, pues, más a motivos culturales que a biológicos.

VI REFLEXIONES FINALES

En el mercado se trata a todos los seres humanos con la máxima igualdad. El capital divide a la sociedad en dos grupos: los que poseen más y los que poseen menos. Pero esta división está por encima de la raza, el sexo... además, permite a los ciudadanos/as el cambio de un grupo a otro debido a su esfuerzo, habilidad y/o suerte. En este sentido, parece un sistema muy justo al dar la oportunidad a todos de mejorar su situación vital.

En un sistema en el que el Estado interviene y lleva a cabo una redistribución de las riquezas por grupos según él crea conveniente, puede ser que beneficie a las mujeres pero, también, que las perjudique (imaginemos dicha acción, por ejemplo, en Arabia Saudí). Por tanto, parece que lo más justo es que sea el mercado mismo el que se encargue de repartir beneficios en función únicamente de unas cuentas, e independientemente de si se es mujer, negro, chino... además, es una manera de fomentar el esfuerzo de la gente, lo cual generaría una mayor evolución de todo el género humano. Es decir, si se obtiene lo que se merece

de una manera justa y ofrecen la oportunidad de conseguirlo, una gran parte de la gente se esforzará en mayor medida, mientras que si se reparte desde un Estado paternalista, se generara conformismo y estancamiento. Para demostrar esto con datos reales, está el testimonio de B. Friedan, que quería ampliar el significado de feminismo y estudió como había evolucionado el feminismo en los países socialistas, como Finlandia, Suecia y Checoslovaquia. Viajó allí y escribió: «una vez más, sufrí una decepción» (Friedan, 2003, p. 265).

Por lo tanto, se puede entender el sistema capitalista de libre mercado compatible con la idea de igualdad, con establecer criterios universales a la hora de juzgar las decisiones que se toman. De hecho, parece que el libre mercado es el único sistema que permite una libertad real en la ciudadanía, aspecto clave también en la teoría feminista. De esta manera, sí cabría pensar una teoría feminista compatible con el liberalismo económico.

Por otra parte, B. Friedan, a lo largo de toda su obra, mantiene una actitud de eficacia política, típica del feminismo liberal y, además, en ningún momento deja de lado el individualismo. Todo esto sugiere que la autora no deja de lado el feminismo liberal para pasar a ser una feminista radical. Friedan no renuncia a su primer feminismo, sino que de lo que se percató es que es necesario que se adecue a las nuevas circunstancias para que se vuelva más efectivo.

De esta manera, queda clara la no necesidad de traspaso de un feminismo liberal a otro radical.

Además, habría que recordar los cuatro argumentos de la Escuela Austriaca a partir de los cuales demuestran la imposibilidad del socialismo. Desde esta perspectiva, todas las corrientes del pensamiento deberían posicionarse al lado del libre mercado y, por ende, en contra del socialismo si no quieren que las mismas críticas recaigan sobre sus teorías.

No obstante, no es suficiente con lo que escribe Mises para defender la economía de libre mercado. Lo que se necesita es ampliar las miras de lo económico a una ética objetiva, que podría ser la feminista. Se podría denominar «feminismo austriaco» o, incluso, haciendo honor tanto a los verdaderos orígenes de los principios de la Escuela Austriaca como a la idea de este artículo, «feminismo austriaco-español», que haría hincapié en

la importancia de la libertad y rechace cualquier atisbo de estatismo e igualitarismo.¹⁴

Para el libertario conseguir la libertad es el objetivo más importante. Como no se anteponga la libertad a cualquier otra meta total nunca se llegará a ella.

La libertad es un principio moral intrínsecamente unido a la propia naturaleza del ser humano. Se basa en la justicia y elimina la violencia. «El libertario debe sentir auténtica pasión por la justicia, una emoción derivada de y canalizada por su percepción de lo que la justicia natural exige» (Rothbard, 1995, p. 347) (recordemos que este mismo sentimiento estaba presente en B. Friedan). Y, como la libertad es el objetivo más importante en la política, las herramientas para alcanzarlas deben ser las más eficaces. La rapidez es un valor a tener en cuenta.

Pero, como tanto el tiempo como la fuerza de cada persona son limitados, se puede priorizar en las actividades en cuanto a la búsqueda de una sociedad libertaria. Por eso esta propuesta se basa en la «reconciliación» de la sociedad libertaria con la feminista. Querer la libertad se asienta en un deseo moral por la justicia que se debe conseguir cuanto antes.

El mundo lo mueven las ideas. Por ello es muy importante expandir el ideario del libertarismo para que triunfe en todos los grupos de la sociedad (incluso, en el feminista). Por eso la educación es tan importante, porque es necesaria para llegar a la libertad. Las ideas se transmiten a través de la gente, no por sí mismas. Por ello, para que la libertad se implante debe existir un grupo de activos libertarios cuyo objetivo primordial sea ese. Tiene que ser gente muy bien formada en el campo de la libertad y que difunda este mensaje. Es decir, debe existir un movimiento libertario. Tiene que haber profesionales que se dediquen a esta causa. Por ejemplo, si no hubiera sido por los médicos profesionales no habría avanzado tanto la medicina. Para que avance la medicina es imprescindible que exista la profesión de médico. El desarrollo de la libertad tiene que ser una profesión (pero profesionales no subvencionados desde los gobiernos, porque de lo contrario, se

¹⁴ La igualdad que persigue el feminismo se refiere a la aplicación igualitaria de la ley, la justicia y el derecho.

sufriría el problema que vivió el movimiento feminista: que no podían hacer mucho ruido por miedo a perder el puesto de trabajo).

Las nuevas ideas surgen en una persona o en unas pocas y luego se difunden al resto de personas que se encuentran de acuerdo. Los libertarios son una vanguardia teóricamente minoritaria que, esperamos, se vuelva mayoritaria.

Y es que, en cuanto al futuro, cabe ser optimistas. Por un lado, los Estados son los que llevan los últimos años gobernando entre múltiples escándalos políticos y económicos dirigiendo a su ciudadanía, además, a la crisis en la que se encuentra inmersa. Por otro lado, la sociedad cada vez aboga más por la industrialización y, para ello, se necesita libertad. Pero tampoco se puede olvidar la experiencia vivida en los países comunistas, donde la planificación estatal ha resultado ser catastrófica para sus ciudadanos/as. Además, cuanto mayor libertad económica y mejores condiciones de vida existan para todas las personas, mejor se conseguirá el objetivo feminista de aumentar la calidad de vida de todos y todas. Betty Friedan escribe que en uno de sus viajes a países comunistas (Nicaragua en 1984) los marxistas le dijeron que se preocupaban tanto por las mujeres, que les habían dado máquinas de coser para mejorar sus vidas, cuando lo que necesitaban de verdad era formación. Hay que defender otro tipo de sociedad más justa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AMORÓS, C. y MIGUEL, A. (2005): *Teoría feminista: de la Ilustración a la globalización. Volumen III: «De los debates sobre el género al multiculturalismo»*, Minerva ediciones, Madrid.
- BEAUVOIR, S. (1975): *El segundo sexo*, Ediciones Siglo Veinte, Buenos Aires.
- BÖHMLER, A. (1998): *El ideal cultural del liberalismo*, Unión Editorial, Madrid.
- CAMPOAMOR, C. (2001): *El voto femenino y yo: mi gran pecado*, Horas y horas, Madrid.
- (2001): *La revolución española vista por una republicana*, Madrid (s.n), 2000.

- FAGOAGA, C. y SAAVEDRA, P. (2008): *Clara Campoamor: la sufragista española*, Instituto de la Mujer, Madrid.
- FRIEDAN, B. (1974): *La mística de la feminidad*, Editorial Júcar, Madrid.
- (1983): *La segunda fase*, Editorial Plaza y Janés, Barcelona.
- (2003): *Mi vida hasta ahora*, Ediciones Cátedra, Madrid.
- GRAY, J. (1992): *Liberalismo*, Nueva Imagen, México.
- HAYEK, F.A. von (2001): *Principios de un orden social liberal*, Unión Editorial, Madrid.
- (2009): *Individualismo: el verdadero y el falso*, Unión Editorial, Madrid.
- (2010): *Hayek sobre Hayek (un diálogo autobiográfico)*, Unión Editorial, Madrid.
- (1982): *Los fundamentos de la libertad*, Unión Editorial, Madrid.
- HUERTA DE SOTO, J. (2006): *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, Unión Editorial, Madrid.
- (2000): *La Escuela Austriaca. Mercado y creatividad empresarial*, Editorial Síntesis, Madrid.
- (sin fecha): conferencia «La crisis del socialismo», Faes.
- LUKES, S. (1975): *El individualismo*, Ediciones Península, Barcelona.
- MACPHERSON, C.B. (1991): *La democracia liberal y su época*, Alianza Editorial, Madrid.
- MUÑOZ, J. (2003): *Diccionario Espasa de Filosofía*, Espasa, Madrid.
- ORTEGA y GASSET, J. (1937): *La rebelión de las masas*, Alianza Editorial, México.
- PERONA, A.J. (1993): *Entre el liberalismo y la socialdemocracia, Popper y la «sociedad abierta»*, Anthropos, Editorial del Hombre, Barcelona.
- (2005): *Teoría feminista: de la Ilustración a la globalización. Volumen 2: del feminismo liberal a la posmodernidad*, Minerva Ediciones, Madrid.
- POPPER, K. (1996): *La miseria del historicismo*, Alianza, Madrid.
- (1984): *La sociedad abierta y sus enemigos*, Orbis, Barcelona.
- RAND, A. (2005): *El manantial*, Grito Sagrado, Buenos Aires.
- RÖPKE, W. (2010): *La crisis social de nuestro tiempo*, El Buey Mudo, Madrid.
- ROTHBARD, M. (1995): *La ética de la libertad*, Unión Editorial, Madrid.
- SCHWARZ, G. (2012): *New isms endangering liberty*, Praga.

ADAM SMITH: ALGUNOS ANTECEDENTES OLVIDADOS

LEÓN GÓMEZ RIVAS*

Fecha de recepción: 11 de enero de 2013.

Fecha de aceptación: 25 de junio de 2013.

Resumen: Adam Smith fue un exitoso publicista en su tiempo, y mantiene hasta hoy esa fama de los grandes creadores. Sin embargo, veremos cómo una gran parte de la doctrina que hizo famoso a Smith ya estaba escrita desde bastantes años antes, y era suficientemente bien conocida en su entorno académico.

En algunos casos, los autores se ocupan de ocultar hábilmente sus fuentes de inspiración; en otros, ellos mismos ignoran los antecedentes doctrinales de su pensamiento que, tras años (y siglos) de éxito, han podido quedar misteriosamente en el olvido. Lo que sería aplicable al corpus doctrinal de la Escuela de Salamanca: planteamos aquí cómo pudo llegar a las cátedras escocesas de Filosofía Moral —donde enseñaba Adam Smith— a través de un largo recorrido que tendría como principales protagonistas el holandés Hugo Grocio, el alemán Samuel Pufendorf, y los maestros inmediatos de Smith en Glasgow como Gershom Carmichael o Francis Hutcheson.

Palabras clave: Adam Smith, Escuela de Salamanca, Escolástica, Liberalismo, Hugo Grocio.

Clasificación JEL: B12.

Abstract: Adam Smith was a successful writer in his life time and he is still well-known as one of the best. Nevertheless, I would like to highlight the fact that most of the ideas that made Smith famous, were already written long time ago and they were also spread widely in his academic world.

* Doctor en Economía. Departamento de Economía y Relaciones Internacionales, Universidad Europea de Madrid. Villaviciosa de Odón, 28670 Madrid. Email: leon.gomez@uem.es. Una versión preliminar de este artículo fue presentada en el VIII Congreso de la Asociación Española de Historia Económica, celebrado en La Coruña en septiembre de 2005.

In some cases, the authors managed to hide their sources of inspiration; in other cases the writers ignored the previous knowledge about their specific field. This can be applied to the doctrine of the School of Salamanca, that arrived at the Scottish Enlightenment authors (Gershom Carmichael, Francis Hutcheson and Adam Smith) throughout the Dutch and German philosophers: Hugo Grotius and Samuel Pufendorf.

Key words: Adam Smith, Scholastics, liberalism, School of Salamanca, Grotius.

JEL Classification: B12.

A lo largo de estos últimos años he venido presentando diversos trabajos¹ relacionados con una investigación doctoral que finalmente se defendió en la Facultad de Economía de la UCM el mes de junio de 2004. El título de la Tesis es «La Escuela de Salamanca, Hugo Grocio, y el liberalismo económico en Gran Bretaña». Su objetivo era mostrar cómo algunas intuiciones teóricas de los escolásticos españoles del siglo XVI y XVII sobre el mercado y los precios, o formulaciones más completas (por ejemplo, la Teoría Cuantitativa, la Teoría Subjetiva del Valor o la *Purchasing Power Parity Theory*), llegaron hasta el ámbito universitario escocés del siglo XVIII inmediatamente anterior a la docencia de Adam Smith (1723-1790); y lo hicieron a través de dos juristas centroeuropeos: Hugo Grocio (1583-1645) y Samuel Pufendorf (1632-1694).

En esos textos he tratado sobre Doctores españoles como Vitoria, Molina o Suárez; los citados Grocio y Pufendorf; pero también sobre los profesores de Filosofía Moral en Glasgow: Gershom Carmichael (1672-1729) y Francis Hutcheson (1694-1746), maestro este último de Adam Smith y recordado con cariño por su discípulo en varias ocasiones, como veremos.

En el presente artículo me centraré en el autor de *La riqueza de las naciones*, aprovechando la generosa acogida de la revista *Procesos de Mercado*; cuyos lectores ya han podido leer en otros números

¹ Gómez Rivas (2005) y (2009). Corresponden a sendas comunicaciones en el II y III Encuentro Ibérico de Historia del Pensamiento Económico: «Grotius y la Escuela de Salamanca» (Oporto, 2001) y «La herencia escolástica de la Ilustración Escocesa» (Granada, 2003).

un argumento similar al que propongo ahora. Y es que desde mediados del siglo XX, a partir de los escritos seminales de Marjorie Grice-Hutchinson o Joseph Schumpeter (que en seguida recordaremos), se ha consolidado cada vez más la visión de una Escuela de Salamanca pionera en el desarrollo teórico de la Economía, la Política o el Derecho.

Dividiré mi trabajo en dos apartados para su mejor comprensión: uno más general sobre la difusión de las doctrinas escolásticas en la Europa del siglo XVIII, y otro más concreto sobre la influencia de la Escuela de Salamanca en Adam Smith a través de Grocio, Pufendorf y Hutcheson.

Es evidente que voy a tratar la doctrina smithiana muy superficialmente para el gusto de cualquier conocedor de la materia. Pero no puede ser de otra forma según el marco de este tipo de artículos: analizar en profundidad cualquiera de las obras de Adam Smith requiere de un volumen enciclopédico...; aparte de existir una abundante y sólida bibliografía al respecto. De manera que sólo vamos a abordar algunos aspectos relacionados con esa influencia de Grocio y Pufendorf, que incluye —lo he señalado ya— un fuerte contenido hispano-escolástico, y que llega a Smith a través de sus maestros universitarios escoceses y de otros autores ingleses contemporáneos.

En lo que respecta a la biografía de Adam Smith, quería recordar algunas fechas más emblemáticas, obviando otros muchos detalles por ser bien conocidos²: nacido en el pueblo escocés de Kirkcaldy, estudió allí hasta los 14 años. De 1737 a 1740 inició su formación universitaria en Glasgow, donde tuvo a Francis Hutcheson como profesor de filosofía moral y a Robert Simson de matemáticas. Por mediación de su catedrático de griego, Alexander Dunlop, obtuvo una beca para trasladarse a Oxford. Después de siete años en el Balliol College no guardaría un buen recuerdo del ambiente universitario inglés, por aquel tiempo en franca decadencia. Sí tuvo acceso a las excelentes bibliotecas oxonienses, y también parece que se esforzó por depurar su inglés oral y escrito. Regresaría en 1746 a Kirkcaldy, para instalarse en Edimburgo

² Recojo este sumario de la Introducción de Carlos Rodríguez Braun a su edición de *La riqueza de las naciones* (1994), pp. 8-11.

dos años después. En 1751 fue nombrado catedrático de lógica (y luego de filosofía moral) en la universidad de Glasgow, que abandona en 1764 para viajar a Francia como tutor del duque de Buccleugh. Durante ese tiempo había dictado sus *Lectures*, y editado la *Teoría de los sentimientos morales* (1759). En el continente coincidió con Hume, Turgot, Voltaire o Rousseau, y tomó ya diversas notas para la que sería su obra más famosa: *La riqueza de las naciones* (1776), que comenzó a redactar a su vuelta a Kirkcaldy en 1767. Comisario de Aduanas en Edimburgo desde 1778, fue nombrado (con gran satisfacción personal) Rector de la universidad de Glasgow en 1787, tres años antes de su muerte.

Esta rudimentaria biografía nos puede introducir algunas pistas acerca de las influencias escolásticas sobre Smith; por ejemplo, indagando los libros que tuvo a mano en las universidades de Glasgow y Oxford; o en su propia biblioteca. Como señalan recientemente Alves y Moreira, aquí ya encontraríamos una primera evocación de los doctores de Salamanca:

It is also worth mentioning that even though Adam Smith broke with Scholastic tradition in several regards, it is possible to identify linkages through which at least some of the ideas and methods of the Late Scholastics made an impact on him. Smith's teacher, Francis Hutcheson, was significantly influenced by the thought of the Late Scholastics and works of both Grotius and Pufendorf were part of Adam Smith's library (Alves, 2010, p. 108).

I

LO NOVEDOSO DE LAS ANTIGUAS TEORÍAS OLVIDADAS

Adam Smith fue un exitoso publicista en su tiempo, y mantiene hasta hoy esa fama de los grandes creadores, que no le vamos a discutir ahora. Aunque sí confío poner de manifiesto, en las páginas siguientes, que una gran parte de la doctrina que hizo famoso a Smith ya estaba escrita desde bastantes años antes, y era suficientemente bien conocida en su entorno académico. Tampoco ésta es una idea original mía, ya que Schumpeter lo expresa con su acostumbrada claridad en la *Historia del Análisis Económico*:

«El hecho es que el *Wealth of Nations* no contiene una sola idea, un solo principio o un solo método analítico que fuera completamente nuevo en 1776» (Schumpeter, 1982, p. 226). Ello no resta un ápice de la importancia histórica de Smith (como veremos en seguida que reconoce el propio Schumpeter); pero sí nos sirve de aviso para tratar con cautela la difusión de las ideas científicas. En algunos casos, los autores se ocupan de ocultar hábilmente sus fuentes de inspiración; en otros, ellos mismos ignoran los antecedentes doctrinales de su pensamiento, que tras años (y siglos) de éxito, han podido quedar misteriosamente en el olvido. Lo que sería aplicable al corpus doctrinal del iusnaturalismo de la Escuela de Salamanca.

Quiero poner como ejemplo de esta hipótesis una de las teorías más famosas que se le atribuyen a Adam Smith, la idea del *laissez faire*. Aparte de los conocidos antecedentes fisiócratas, hay que citar aquí la tesis de Adam Ferguson acerca del *orden espontáneo* (con expresión hayekiana) en las actividades humanas, que trasluce una fuerte carga de la doctrina escolástica sobre el ordenamiento natural de la sociedad (Vitoria o Molina), recogida también por Grocio.

Es en su estudio sobre el concepto de lo *institucional* donde mejor se refleja la idea del orden espontáneo. Ferguson lo expuso analizando el desarrollo histórico de las formas de gobierno, con una interesante conclusión que nos evoca antiguas intuiciones escolásticas: la evolución de la historia sigue una ley ajena a la deliberación racional o a una propuesta intencionada de los hombres. Las instituciones sociales, que surgen y desaparecen, se moldean por las circunstancias y por la herencia de la tradición: «Las naciones se debaten entre instituciones que, si son realmente el resultado de un acto humano, no son la ejecución de un designio humano... Ninguna constitución se ha formado por contrato, ningún gobierno está copiado de un plan... Los hombres pasan de una forma de gobierno a otra mediante suaves transiciones y, frecuentemente, bajo nombres antiguos adoptan una nueva constitución» (Ferguson, 1974, pp. 155 y 156).

Resultaría muy interesante abordar a fondo esta cuestión, y analizar los fundamentos salmantinos (que los hubo, radicados en ideas de Francisco de Vitoria sobre el ordenamiento natural

de la sociedad; o de Luis de Molina y su «ciencia media») del concepto típicamente liberal de un «orden espontáneo»³. Algo que no podemos hacer en este artículo; como tampoco seguir la pista que indica el profesor Huerta de Soto acerca de la relación de esta doctrina escolástica con la Escuela Austriaca de Economía: «La segunda aportación esencial de Menger consiste en haber explicado teóricamente el surgimiento espontáneo y evolutivo de las instituciones sociales a partir de la propia concepción subjetiva de la acción y de la interacción humanas».⁴

Pues bien, como señala Schumpeter, seguramente ni siquiera el propio Smith fue consciente de las raíces lejanas de esta aportación:

Según Dougald Stewart, el mismo Smith reivindicó (en una publicación de 1755) prioridad por lo que hace al principio de la *libertad natural*, basándose en que él lo había enseñado desde 1749. Smith entendía por tal principio dos cosas: una norma política —la eliminación de cualesquiera restricciones, excepto las impuestas por la justicia— y la proposición analítica según la cual la interacción libre de los individuos no produce ningún caos, sino una estructura ordenada que está determinada lógicamente: Smith no distinguió nunca claramente entre ambas cosas. Pero en ambos sentidos el principio había sido claramente enunciado antes, por ejemplo por Grocio y Pufendorf. Precisamente por esa razón no se puede argüir plagio ni contra Smith ni en favor suyo (Schumpeter, 1982, p. 227).

³ Esto es algo que gustaba explicar a Hayek a partir de esta referida idea de Ferguson sobre *el resultado de la actividad humana, pero no de su diseño*: lo evidencia claramente el título de su artículo «The results of human action but not of human design» (Hayek, 1967, pp. 96-105). En unas páginas atrás de esa misma obra, Hayek explica con detalle el origen de la distinción entre un orden natural (*physei*), otro artificial, convencional o positivo (*nomoi*), y ese tercer desarrollo espontáneo de acciones marcadas por la cultura, la tradición o las normas no escritas. Afirmando a continuación que «sobre todo, en las obras de los últimos escolásticos, los jesuitas españoles del siglo XVII, se produjo un cuestionamiento sistemático de la forma en que las cosas se habrían ordenado por sí solas si no hubiesen sido dispuestas por los esfuerzos deliberados del gobierno; así elaboraron lo que yo llamaría las primeras teorías modernas de la sociedad, si sus enseñanzas no hubieran sido sepultadas por la marea racionalista del siglo siguiente» (p. 84).

⁴ Huerta de Soto (1994), p. 22. Idea que completa con otra interesante propuesta: la anticipación de Jaime Balmes en esta teoría subjetiva al propio Carl Menger.

Lo que no resta importancia a su obra, como explica a continuación el propio Schumpeter: «Pero el *Wealth of Nations* es, de todos modos, una gran hazaña y merece perfectamente su éxito».

Esta es una paradoja que ha llamado la atención a los que se acercan a Smith sin excesivo fervor reverencial, como es el caso del conocido economista austriaco Murray Rothbard: «Porque el misterio del triunfo absoluto de Adam Smith se hace más hondo cuando advertimos que contribuyó en escasa medida a poner de actualidad la idea del *laissez faire*: como ya hemos visto, se limitó simplemente a seguir una tradición que floreció en Escocia y especialmente en Francia a lo largo del siglo XVIII» (Rothbard, 1999, p. 510).

Y podemos leer una opinión parecida en el trabajo de Rodríguez Casado,⁵ que recoge a su vez otra larga cita de Schumpeter, en esta ocasión de su *Síntesis de la evolución de la ciencia económica* (1964):

[Smith] Era el hombre de una obra sintética y de una exposición equilibrada, no el de grandes ideas nuevas. Se esfuerza ante todo en informarse con cuidado de los elementos que están a su disposición y formula numerosos juicios que coordina armoniosamente. No recorrió más que caminos trillados; no utilizó más que elementos preexistentes; pero dotado de un espíritu de una claridad luminosa, elaboró una obra grandiosa... Su libro llegó en el momento oportuno y aportó a su época lo que necesitaba, ni más ni menos (Schumpeter, 1964, p. 76).

Quiero poner otro ejemplo parecido (sobre cómo las ideas se olvidan y se recuperan) respecto a las modernas teorías del desarrollo o del bienestar,⁶ cuya paternidad también se le atribuye generalmente a Smith, pero que tienen algunos antecedentes

⁵ A este profesor español le llama la atención el «juicio global que le merece a Schumpeter la obra de Smith. La dureza con que le trata contrasta con los que hablan de él como si fuera el segundo Adán, y de la *Riqueza de las Naciones* como si se tratase de la nueva Biblia» (Rodríguez Casado, 1981, p. 205).

⁶ Aunque hablando sobre *desarrollo*, seguramente no sería correcto remontarnos al pensamiento escolástico (más bien lo que buscaban los doctores era el concepto de *estabilidad*).

bien conocidos. Por ejemplo, la frase original de Hutcheson, el recordado maestro de Glasgow: «greatest happiness for the greatest number»;⁷ o el rastro de Pufendorf apreciable en *La riqueza de las naciones* que señalaba Schumpeter.⁸

Sin embargo, y a pesar de estas llamadas de atención, sigue siendo frecuente enfatizar la aportación smithiana en lo que respecta al ordenamiento libre del mercado, como podremos leer en esta otra larga cita de James Buchanan, en la que no aparece ninguna referencia a posibles antecedentes escolásticos o iusnaturalistas, que para nosotros sí resultan evocados (y olvidados) en el texto del profesor de Chicago:

Adam Smith ... nos ha proporcionado una potente teoría, que ha sido desarrollada y perfeccionada durante dos siglos: la que estudia la aparición y funcionamiento de un orden espontáneo, «fruto de la acción, pero no de la intención humana» —en palabras del mismo Hayek [copiadas de Ferguson, deberíamos añadir nosotros]—, y que constituye el gran descubrimiento científico del siglo XVIII en las ciencias sociales. Adam Smith estudia las propiedades coordinativas de las acciones de los individuos, cuando estos actúan libremente, en un marco —proporcionado por el Estado— de respeto a la propiedad privada y de contratos legalmente exigibles, y afirma que entonces surge o emerge un resultado económico positivo... Es decir, el mercado produce valor económico si este valor se define como el que desean los propios participantes en el proceso. La economía de mercado es, en este sentido, eficiente... Se trata de un orden, que se ha llamado orden cataláctico o de intercambios, que no es fácil de describir y que es preciso entender (Buchanan, 1993, p. 36).

⁷ Lo indica Pribram, a propósito de la aparición de las ideas utilitaristas que —en esta ocasión— ya sí se apartan de la doctrina escolástica convencional: «Since Smith avoided the discussion of fundamental logical issues, he disregarded the question of whether his conception of a “natural” social order was compatible with the doctrine of free will so ardently defended by the Scholastic theologians. But there is no doubt that the application of the principle of causality to the relationships of economic phenomena was predicated on assumptions which no Tomist could have accepted» (Pribram, 1983, p. 121).

⁸ «Pufendorf revela siempre sentido común y moderación, así como sensibilidad para con el fluir histórico de las cosas. Siempre tiene presente el aspecto del *bienestar*. Aquí volvemos a tener un embrional *Wealth of Nations*» (Schumpeter, 1982, p. 162).

Dicho todo lo cual, cierro este primer epígrafe con algunas consideraciones generales que reconocen la influencia escolástica (y grociana) que se manifiesta en Adam Smith. Comenzando por la aportación seminal del prof. Jacob Viner, quien ya en sus lecturas de 1927 hablaba de cómo Smith es importante por llevar al mundo «salvaje» de la economía unas ideas *iusnaturalistas* sobre el «harmonious order of nature»; ideas que no eran propias, pero que sí tuvo la importancia histórica de asentarlas científicamente.⁹ Este argumento lo recoge en la Introducción su editor Douglas A. Irwing (Viner, 1991), insistiendo en este carácter pionero del profesor canadiense-norteamericano al reconocer la influencia *iusnaturalista* de Grocio y Pufendorf sobre Smith, indicando también cómo ha perdurado el pensamiento de Viner a través de economistas posteriores como por ejemplo Knud Haakonssen.¹⁰

En esta línea de reconocimientos genéricos no puedo dejar de citar las intuiciones de otra pionera en la historia del pensamiento económico, Marjorie Grice-Hutchinson, quien escribía en 1952 sobre la herencia escolástica de una teoría subjetiva del valor que llega hasta Adam Smith a través de su maestro Francis Hutcheson.¹¹ Y por acercarnos más en el tiempo y en el lugar, recojo también las opiniones del profesor Moreira;¹² o el siguiente párrafo

⁹ Como digo, estas reflexiones son de 1927, aunque no fueron editadas hasta 1968 (en un artículo de la *International Encyclopaedia of the Social Sciences*, precisamente en la voz sobre *Adam Smith*; y posteriormente en la compilación más accesible de 1991). Viner se refiere primero a ese orden natural: «Smith's doctrine that economic phenomena were manifestations of an underlying order in nature, governed by natural forces, gave to English economics for the first time a definite trend toward logically consistent synthesis of economic relationships» (Viner, 1991, p. 85). Pero en seguida reconoce su escasa originalidad. «Smith was the great eclectic... The Roman *ius naturale*, through Grotius and Pufendorf, strongly influenced Smith's thinking» (p. 86).

¹⁰ «Viner's work on Smith assisted other scholars by providing numerous hints of important topics that deserved further attention. For example, he suggested that the concept of *ius naturale* in the writings of Grotius and Pufendorf "strongly influenced Smith's thinking" and that Smith treatment of commutative justice in the *Theory of moral sentiments* is especially important for a proper interpretation of the *Wealth of Nations*» (en Viner, 1991, p. 20).

¹¹ Grice-Hutchinson (1952), p. 68. Y cita a dos autores menos conocidos para reforzar esta idea: Hasbach (1891) y Morrow (1923).

¹² En su trabajo expone «um quadro sobre as origens e os caminhos que levam a compreender a influência que a escolástica tardia teve para o desenvolvimento do

de *Los economistas clásicos*: «Smith edificó sobre un sistema de derecho natural secular, siguiendo la tradición de Grocio y Hutcheson... En todo esto es patente la existencia de ciertas deudas intelectuales. Las correspondientes a Cantillon y Harris (y a Grocio, cuyos méritos reconoció Smith en *Moral sentiments* y en las *Lectures*) ya han sido mencionadas...» (O'Brien, 1989, p. 54).

En España también encontramos citas similares, como ésta del profesor J. Pascual: «Hoy se reconoce el valor intrínseco de las aportaciones escolásticas a la ciencia económica, aportaciones que la investigación especializada va poniendo de manifiesto. Asimismo, se admite la influencia de aquel pensamiento sobre la importante figura de Adam Smith, a través de un itinerario en el que se encuentran figuras relevantes, como las de Hugo Grocio, Samuel von Pufendorf y Francis Hutcheson» (en Argemí, 1987, p. 48).

Con una orientación más específica, referida a la teoría del valor, aparecen las referencias a esta influencia en Rafael Termes: «Conociendo [Smith] como conocía la teoría del valor basada en la utilidad, sostenida por los escolásticos tardíos y llegada hasta él a través de Grocio y Pufendorf...» (Termes, 2001, p. 235); o Alejandro Chafuen: «En un libro publicado en 1747, Hutcheson incluyó un corto capítulo tratando el tema del valor, o precio, y los bienes. Sus argumentos muestran cierto paralelismo con los de Pufendorf. Quizás es ésta la razón por la que por un tiempo, en sus clases, Adam Smith enseñó una teoría de los precios muy similar a las teorías escolásticas» (Chafuen, 2009 [1987], p. 250).

Y más recientemente, el profesor Miguel Anxo Pena concluye lo siguiente en su voluminoso estudio sobre la Escuela de Salamanca: «Los trabajos de los investigadores en las últimas décadas han puesto todavía más en claro que los principios que articularán el sistema fiscal venían contruidos a partir de la doctrina tributaria de los teóricos de la Escuela de Salamanca; que, por otra parte, eran casi los mismos que, posteriormente, desarrollará y expondrá Adam Smith en su *Riqueza de las naciones*» (Pena, 2009, p. 323).

pensamento económico na Grã-Bretanha, a ponto de, com Adam Smith, se poder falar em nascimento da ciência económica» (Moreira, 1992, p. 44).

II GROCIO, PUFENDORF Y HUTCHESON EN ADAM SMITH

Una vez señaladas esas opiniones genéricas sobre la herencia recibida por Smith, quería dedicar este segundo apartado a un análisis más pormenorizado de la presencia de estos tres autores en el profesor de Glasgow. Para ello, prestaremos especial atención a las citas del propio Adam Smith que reconocen ese influjo.

1. Grotius

Comenzando por Hugo Grocio, la referencia más famosa aparece en las últimas líneas de la *Teoría de los sentimientos morales* (1759), donde Smith señala que «Grocio parece haber sido el primero que intentó acercarse a un sistema de principios que debían atravesar y ser la base de las leyes de todas las naciones, y su tratado sobre el derecho de la guerra y de la paz, con todos sus defectos, es quizás la obra más completa que se ha escrito nunca sobre el tema» (TSM, ed. Rodríguez Braun, 1987, p. 594). Esto lo escribe antes de anunciar otro estudio sobre «los principios generales del derecho y del estado», que puede coincidir con las *Lectures on jurisprudence* dictadas en Glasgow entre 1762 y 1764. Pues bien, en ellas encontramos una reflexión similar justamente al comienzo del texto, como si Smith recuperara el discurso anterior: «Grocio parece haber sido el primero que intentó dar al mundo algo semejante a un sistema regular de jurisprudencia natural y su tratado sobre las leyes de la guerra y de la paz, con todas sus imperfecciones, tal vez es, hoy por hoy, el trabajo más completo en esa materia» (LJ[B], ed. Ruiz Miguel, 1996, p. 5).¹³

¹³ Transcribo en inglés ambas citas: «Grotius seems to have been the first who attempted to give the world any thing like a system of those principles which ought to run through, and to be the foundation of the laws of all nations: and his treatise of the laws of war and peace, with all its imperfections, is perhaps at this day the most complete work that has yet been given upon this subject» (TSM, 1982, p. 341); que se completa con esta más breve: «Grotius seems to have been the first who attempted to give the world any thing like a regular system of natural jurisprudence,

Este párrafo, que continúa con unos juicios sobre Hobbes, Pufendorf o el barón de Cocceji, ha llamado la atención de los estudiosos smithianos, dando lugar a muchas conclusiones cercanas a la línea argumental que estamos presentando aquí: «De hecho, las ideas de la época acerca de los principios de Derecho Natural solían manifestarse en elogios hacia Grotius, opiniones dispares acerca de Pufendorf, y crítica acerba de Hobbes. Parece que no son ajenos al pensamiento de Smith, que fue contrario a la doctrina de Hobbes sobre la naturaleza humana y su teoría del Contrato; seguidor de gran parte de las ideas de Grotius, aceptó algunos de los puntos de vista de Pufendorf» (Alcón, 1994, p. 254).

Es fácil concluir, por lo tanto, que durante «sus estudios sobre derecho natural, realizados en el Glasgow college entre 1737 y 1740», nuestro autor «leyó allí a Grotius, de cuya obra existe todavía un ejemplar firmado por Smith cuando contaba de catorce a dieciséis años» (Spiegel, 1991, p. 278). Nos referimos al *De iure belli ac pacis* (1625), que se mantuvo entre los libros pedilectos del profesor escocés: «Admiró Smith a estos dos filósofos [habla de Aristóteles y Grocio], cuyas obras contenía en su biblioteca y a los que citó con frecuencia (Alcón, 1994, p. 86).¹⁴

Otra aparición sustantiva de Grocio en las obras de Smith se refiere a las clasificaciones de justicia *expeltrix* y *attributrix*, que Grocio explica en *De iure belli* (lib. I, cap. I, 8), a partir de la tradicional distinción de Aristóteles de justicia conmutativa y distributiva: «El primer sentido de la palabra coincide con lo que Aristóteles y los escolásticos llaman justicia conmutativa, y que Grocio denomina justicia *expeltrix*, que consiste en apartarnos de lo ajeno y en hacer voluntariamente todo lo que con propiedad se nos podría obligar a hacer. El segundo sentido de la palabra coincide con lo que algunos han llamado justicia distributiva y con la justicia *attributrix* de Grocio, que consiste en la correcta

and his treatise on the laws of war and peace, with all its imperfections, is perhaps at this day the most complete work on this subject» (*LJ*, 1982, p. 397).

¹⁴ En relación con este punto, es evidente la importancia que tendría un estudio a fondo de la biblioteca de Adam Smith, aprovechando por ejemplo el trabajo clásico de Bonar (1894): *A catalogue of the library of Adam Smith*.

beneficencia...» (*TSM*, ed. Rodríguez Braun, p. 483).¹⁵ Resulta llamativo este cambio de sentido, y hasta de nombres, en la bien asentada definición escolástica sobre la justicia (no olvidemos la enorme suma de tratados *De iustitia* escritos por los doctores de Salamanca). Pero este cambio se comprende mejor si consideramos a Grocio como una figura de transición entre la Segunda Escolástica y la Modernidad en la Europa reformada; es verdad que transmite una gran parte del pensamiento escolástico a sus sucesores, pero sabemos que lo deriva hacia una epistemología bien diferente de la de los maestros de Salamanca:

Dentro de la *societas*, dibujada por el iusnaturalismo, encontramos, no obstante, varias tendencias. De una parte surge la doctrina de la *recta ratio* o iusnaturalismo racionalista —camino abierto por Hugo Grocio y seguido, entre otros, por Pufendorf, Wolf, Thomasius y Leibniz—. De otra, encontramos la tendencia del *ius naturalis* entendido como *naturalis libertas*, o «libertad de», dibujada por Hobbes, Spinoza, Locke y Rousseau, entre otros. La primera de ellas influirá en la economía clásica a través de Francis Hutcheson, maestro y antecesor de Adam Smith en la cátedra de filosofía moral de Glasgow; la segunda lo hará fundamentalmente con la interpretación lockeana de Hobbes (Calderón, 1997, p. 80).¹⁶

Esta relación entre la justicia (o el iusnaturalismo) y los fundamentos de un orden económico liberal parece bastante clara.¹⁷ Aunque recuerdo otra vez que no podemos analizar ahora el fondo

¹⁵ Adam Smith no precisa la cita de Grocio, pero sí señala un comentario sobre la justicia distributiva refiriéndose a la *Ética a Nicómaco* de Aristóteles, libro 5, cap. 2.

¹⁶ Ante esta cita no puedo dejar de añadir una consideración: y es que ambas corrientes ya estaban latentes en los propios doctores escolásticos. Es el caso de las aproximaciones racionalistas de Francisco Suárez, o también el subjetivismo jurídico de Fernando Vázquez de Menchaca que ha estudiado V. Martín (2001) y (2003).

¹⁷ «For example, some of the best recent scholarship on Adam Smith has focused attention on the importance to Smith of economic justice, and some scholars are beginning to view the “simply system of natura liberty” as Smith’s conception of a just society, not merely as a political economy of expediency for maximising the material wealth of a nation. This attention has evoked renewed interest in certain of Smith’s intellectual antecedents» (Young, 1997, p. 107).

de la cuestión, ya que simplemente tratamos de dejar una constancia empírica del conocimiento grociano en Smith.

Pero donde más abundan estas citas es en sus *Lectures on jurisprudence*: a diferencia de las españolas,¹⁸ la edición inglesa (Liberty Classics, 1982) ofrece un índice onomástico y el aparato crítico necesario para ubicar las referencias a Hugo Grocio. Hemos podido encontrar allí las siguientes indicaciones del *De iure belli ac pacis*:

- Libro I: cap. I, 14 (derecho internacional); y cap. III, 4.2 (guerras y traiciones).
- Libro II: cap. I, 2 (definición de jurisprudencia); cap. III, 1 (ocupación de bienes y derechos de propiedad);¹⁹ cap. III, 13 (navegación y derechos de propiedad); cap. IV (derechos de propiedad); cap. V, 9 (matrimonio y divorcio); cap. VII, 3 (derechos de propiedad y derecho internacional); cap. VIII, 25 (derechos de propiedad); cap. XI, 2 (cumplimiento de los contratos); cap. XVIII, 3 (derecho internacional); y cap. XX, 7 a 9 (sobre castigos).
- Libro III: cap. IV, 18; cap. VI, 3; cap. IX, 15; cap. XI, 14; y cap. XII, 8 (todas estas citas del libro III son acotaciones sobre el derecho internacional).

En algunos de estos casos, podemos encontrar además en el texto observaciones concretas con el testimonio de Grocio, o incluso

¹⁸ Me refiero a la de Escamilla (1995), que recoge las lecciones de 1762-63 [A]; y la de Ruiz Miguel (1996), que transcribe los apuntes del curso 1763-64 [B] (más conocidos, y con una fecha seguramente equivocada de 1766).

¹⁹ Sobre la importancia y actualidad de este tema, así como acerca de la evidente influencia escolástica que le llega a Smith a través (entre otros) de Grocio, cito esta larga reflexión de prof. Victoriano Martín: «Ahora que la teoría económica de los derechos de propiedad se ha convertido en uno de los programas de investigación más fructíferos dentro del neoinstitucionalismo, al resaltar la importancia de que los derechos de propiedad estén bien definidos y garantizados, lo mismo que el cumplimiento de los contratos, para explicar la prosperidad de los pueblos resulta de gran interés realizar un seguimiento de la evolución de la teoría de la propiedad desde los orígenes hasta los desarrollos alcanzados en las obras de Grotius, Locke y Pufendorf, ya que sobre todo Grotius y Pufendorf han sido reivindicados recientemente como inspiradores (Teichgraeber, 1986) de la obra de Adam Smith a través de su maestro Francis Hutcheson» (Martín, 1999, p. 296).

valoraciones sobre su importancia: «Algunos autores derivan el derecho de prescripción de un origen distinto del que aquí se ha dicho. Grotius lo fundamenta en la presunta negligencia del poseedor ...» (*LJ* [A], ed. Escamilla, p. 68); «En realidad, Grocio observa justamente que en la transmisión de una garantía no hace falta la entrega, porque en este caso la cosa está ya en posesión de la persona» (*LJ* [B], ed. Ruiz Miguel, p. 105); o también: «Grocio, cuyas opiniones se basan en la práctica de las naciones antiguas, se declara contra los embajadores permanentes ...» (*Ibíd.*, p. 222).

Nuestro último comentario sobre la presencia de Hugo Grocio en la obra de Smith se refiere a *La riqueza de las naciones*, donde encontramos algunas referencias explícitas de los editores (Cannan y Skinner) en el capítulo IV (lib. I), «Del origen y uso de la moneda». Allí aluden a las teorías de Grocio sobre el uso de los metales como medio de intercambio (*De iure belli*, lib. II, cap. XII, 17); y también al interesantísimo tema de la paradoja del valor, que Adam Smith resuelve de un plumazo (como haremos también nosotros ahora) distinguiendo el «valor en uso» del «valor en cambio», y asignando al trabajo la medida real del valor en cambio (*RN*, lib. I, cap. V);²⁰ pero sin percibir la fundamental consideración subjetivista que ya se había intuido desde Aristóteles hasta Grocio y Pufendorf (pasando por toda la escolástica). La cita grociana es del *De iure belli*, lib II, cap. XII (De los contratos), 14:

La medida de lo que vale cada cosa es principalmente la necesidad natural, como prueba bien Aristóteles... Los precios de las cosas no se pagan por el deseo y utilidad de cada uno, sino por el

²⁰ Las dos citas de Smith respecto al *valor* son éstas: «Debemos advertir que la palabra VALOR tiene dos significados distintos; unas veces expresa la utilidad de un objeto particular, y otras veces la capacidad de comprar otros bienes que confiere la posesión de tal objeto. Podemos llamar al primero «valor en uso» y al segundo «valor en cambio». Las cosas que tienen gran valor en uso, frecuentemente apenas tienen valor en cambio; y por el contrario, aquellas que tienen un gran valor en cambio apenas tienen valor en uso. Pocas cosas hay más útiles que el agua, pero con ella no se puede comprar casi nada. Por el contrario, un diamante apenas tiene valor en uso y, sin embargo, se puede cambiar por una gran cantidad de bienes» (*RN*, lib. I, cap. IV). Lo que apostilla en el capítulo siguiente diciendo que «El trabajo, por tanto, es la medida real del valor en cambio de todas las mercancías» (cap. V).

general... Mas en ese precio común suele tenerse cuenta con los trabajos y gastos que hacen los comerciantes; y suele cambiarse también de repente por la abundancia y escasez de los compradores, del dinero y de las mercancías.

El análisis de esta «paradoja», que parece llevar a la formulación de una teoría «objetiva» del valor (basada en el trabajo), ha suscitado ciertas versiones muy críticas con Adam Smith, especialmente entre algunos autores de la Escuela Austriaca, como ya señalábamos atrás. Sin embargo, es conveniente dejar constancia de alguna otra reflexión más ecuánime, como la que me parece representa el profesor Infantino, quien a propósito de todo esto ha escrito:

Nos hallamos así ante una encrucijada. Conscientes de la gran fecundidad del aparato que deriva los valores y las normas sociales de las relaciones intersubjetivas, podemos considerar el recurso smithiano a la teoría del valor-trabajo como algo periférico y superpuesto, es decir, como el agua sucia de la que hay que deshacerse. O podemos, con una notable dosis de simplismo, poner en cambio en primer plano la relación de Smith con la teoría del valor-trabajo; pero en este caso no arrojamos el agua sucia, sino el niño. Friedrich A. von Hayek prefirió tomar la primera dirección. Que es la que permite sacar a los moralistas escoceses de la postura clásica de Ricardo, y tender un puente entre aquellos y la Escuela Austriaca de economía. Murray N. Rothbard, al contrario, ha emprendido la segunda dirección, formulando sobre Smith un juicio extremadamente duro (Infantino, 2000, p. 12).

2. Pufendorf

Dejamos aquí a Grocio, para dedicar dos palabras al autor alemán, Samuel Pufendorf, a quien describíamos al principio como un muy importante transmisor del pensamiento iusnaturalista en Escocia. En las ponencias referidas en la nota 2 escribo algunas consideraciones sobre su vida y escritos, que quiero completar al hilo de esta breve cita sobre cómo Pufendorf aparece entre los autores que estudió Adam Smith en Glasgow: «... y también

una versión latina de *El conjunto de los deberes del hombre según el derecho natural* de Pufendorf, que fue usada por Hutcheson como texto en su curso de filosofía moral» (Spiegel, 1991, p. 278).

Pues bien, en lo que nos importa, hay que señalar las referencias a Pufendorf de los editores de *La riqueza de las naciones*, precisamente en el citado capítulo IV (lib. I), «Del origen y uso de la moneda» que acabamos de comentar. Las primeras tratan, lo mismo que las de Grocio, sobre el uso del metal como medio de intercambio (dinero) y sobre las casas de moneda o cecas²¹:

Para este fin muchos pueblos decidieron tomar los metales más nobles y no demasiado abundantes... Además, en los estados, los que tienen mayor poder pueden definir el valor de la moneda; y de ahí se suelen hacer las acuñaciones públicas con sus imágenes (*De officio hominis*, lib. I, cap. XIV; es patente la evocación aristotélica en este tema).

El segundo grupo de referencias a Pufendorf se refieren de nuevo a la paradoja del valor, que ya hemos citado respecto a Smith en la nota 21, y que se comprenden mejor a la luz del *De officio hominis*, lib. I, cap. XIV, que copio por su interés en nota al pie (y que se repiten en *De iure naturae et gentium*, lib. V, cap. V).²²

²¹ La cita de Smith es: «Para evitar tales abusos, para facilitar el intercambio, y de esta manera alentar la industria y el comercio, se ha visto la necesidad... de colocar un sello público en ciertas cantidades de los metales que solían usar para comprar los bienes. De ahí el origen de la moneda acuñada y de las oficinas públicas denominadas *cecas*».

²² «Las causas por las que el precio de una y misma cosa aumenta o disminuye, y por el que además se prefiere una cosa a otra, aunque ésta parezca tener una utilidad igual o mayor en la vida humana, son variadas... La escasez ante todo hace que el precio aumente... Pero los precios de las cosas de uso cotidiano se elevan sobre todo cuando su escasez se une a la necesidad o carencia. La sutileza y elegancia con que están hechas suele elevar mucho los precios de los bienes artificiales, además de su escasez, y algunas veces la fama del que lo ha hecho, y también la dificultad del trabajo... En cuanto a la definición de los precios de cada uno de los bienes, también se suelen considerar otros criterios... Por su parte, entre ciudadanos se fijan los precios de dos maneras: una por decreto de un superior o por una ley; otra, por la *común estimación* y valoración de los hombres, o la costumbre del mercado, contando con el consentimiento de aquellos que hacen el trato... Pues la escasez de compradores y de dinero —que surge por alguna causa particular— y la abundancia de mercancías disminuye el precio. Por el contrario, la abundancia de los que van a

Finalmente, hay una breve alusión al jurista alemán en los comentarios al capítulo XI (libro I)²³ de *La riqueza de las naciones*, sobre cuestiones relacionadas con la división del trabajo:

En los estados más civilizados hay habitualmente dos tipos de hombres: aquellos que se dedican al cultivo de la tierra y aquellos que, en distintos oficios, se ocupan de las comodidades de la vida (*De iure naturae et gentium*, lib. V, cap. I).

3. Hutcheson

Había anunciado una tercera consideración sobre la presencia de Francis Hutcheson en Adam Smith, a la que ya hemos hecho alguna brevísima referencia. Porque no voy a estudiar toda la posible influencia de su maestro de Glasgow, sino únicamente lo que nos atañe en lo referido a la transmisión del pensamiento escolástico: «Sabemos ya que el esqueleto del análisis smithiano procede de los escolásticos y de los filósofos del derecho natural: aparte de que estaban a disposición de cualquiera en las obras de Grocio y de Pufendorf, se lo enseñó su maestro Hutcheson» (Schumpeter, 1982, p. 224).²⁴

Nuestro análisis en este punto sólo va a recordar que hay un sustrato escolástico que le llega a Adam Smith a través de la con-

comprar y abundancia de dinero, y escasez de mercancía, hace subir el precio» (Pufendorf, [1673] 2002, *De officio hominis*, lib. I, cap. 14).

²³ Smith escribe que «cuando una familia puede producir el doble de los alimentos que necesita gracias a las mejoras y cultivo de la tierra, el trabajo de la mitad de la sociedad basta para alimentarla completamente. En consecuencia, la otra mitad, o gran parte de ella, puede proveer las demás cosas y satisfacer las otras necesidades y caprichos humanos».

²⁴ Y aprovecho esta referencia de Schumpeter para completar lo expuesto en la nota 20, precisando mejor las aportaciones de un autor reciente sobre la comprensión de Hutcheson como transmisor del pensamiento iusnaturalista centroeuropeo: «In politics, as in ethics, Hutcheson proved to be a crucially important mentor of Hume and Smith... The chief sources of his thinking were two seventeenth-century figures who, until very recently, have not figured prominently in the history of eighteenth-century English-speaking thinkers: Hugo Grotius (1583-1645), the Dutch jurist and statesman; and Samuel Pufendorf (1632-1694)... Hutcheson and Smith reflect a great debts to these highly severed natural law jurists» (Teichgraber, 1986, p. 20).

cepción iusnaturalista de Hutcheson, y que se pone de manifiesto especialmente en sus conferencias de Edimburgo (1749-1751);²⁵ y también en las *Lectures* de Glasgow (1762-1764). En este segundo caso, apreciamos la herencia del derecho natural en la clasificación —tomada de Hutcheson— de sus clases sobre filosofía moral; eran cuatro ramas: teología natural, ética, jurisprudencia y economía política (Rima, 1995, p. 88). Y siendo Smith una persona sumamente ordenada, podemos seguir este esquema lógico ya desde la *Teoría de los sentimientos morales*, donde anunciaba un plan de trabajo en el que sin duda estaba presente como objetivo final *La riqueza de las naciones*.

La misma idea se repite en la introducción de Gabriel Franco a la edición de Cannan de la *Riqueza de las naciones*, aludiendo a estas cuatro partes en la docencia universitaria de filosofía moral en Glasgow, y refiriéndose a la influencia de Pufendorf y de Hutcheson en este esquema:

Hasbach piensa que en el terreno de la teología natural no descubrió mucho Smith. Todo, según este escritor alemán, se halla en la construcción de Pufendorf... y que Hutcheson perfeccionó más adelante. La teología natural, la moral, el derecho y la política constituían la filosofía moral de los escoceses (Smith, *RN*, ed. Cannan, 1992, p. xviii).²⁶

Y la apostillaremos con una referencia al artículo del prof. González quien, a pesar de mostrar un cierto escepticismo sobre la

²⁵ En la introducción a los Escritos filosóficos de Smith, señala su editor: «Este tercer curso, titulado Derecho Civil, parece, pues, haber tenido sus orígenes en las clases de derecho natural de su maestro Hutcheson en Glasgow, quien aparte de utilizar un enfoque basado en Grocio y Pufendorf, también explicaba temas relacionados con el funcionamiento de la economía» (Reeder, 1998, p. 16).

²⁶ La cita es de un autor alemán ya conocido por Grice-Hutchinson: Hasbach (1891). En cuanto al texto de G. Franco, continua abundando en esas cuatro partes de la enseñanza smithiana: «La primera, la teología natural, que trata de la naturaleza y los atributos del Ser Supremo; la segunda se halla representada por la ética, en su aspecto restringido, tal como se discute en la *Teoría de los sentimientos morales*; la tercera comprende la justicia como virtud, sujeta a reglas ordenadas y precisas...; la cuarta, por último, hace referencia a las medidas del gobierno conducentes a promover el poderío y la prosperidad del Estado... Es decir, gran parte de los temas discutidos luego en *La riqueza de las naciones*» (Smith, 1992, p. xix).

«tenue huella escolástica sobre la economía clásica», lo cierto es que aporta nuevas luces en nuestra investigación al reconocer que «Hutcheson abordó el estudio de los contratos en su cátedra de Filosofía Moral, como una rama de la jurisprudencia, al estilo escolástico». Pero, concluye, «cuando Smith le sucedió en la cátedra trasladó la Economía a la cuarta parte de su curso, que trataba de materias no pertenecientes a la justicia. Como muy bien señala De Roover, aquí se rompió la tradición escolástica» (González, 1991, p. 28).²⁷

Como estamos viendo, es en el tratamiento de los fenómenos económicos como sujetos a un orden natural donde radica la principal influencia escolástica, a través de Hutcheson. Aunque algunos autores —como Viner— señalan que a partir de aquí, Adam Smith daría un paso adelante en ese razonamiento, independizando la actividad económica del esquema escolástico de leyes naturales.²⁸ Pero continuar con esa nueva doctrina es una tarea que excede nuestro artículo.

En todo caso, podemos insistir en ese trascendental influjo de Hutcheson sobre Smith, que reconocen todos los estudiosos de su obra,²⁹ como adelantaba al comienzo de este trabajo y no vamos a repetir. También he señalado en esas otras comunicaciones, citadas en la nota 1, el especial liderazgo ejercido por Hutcheson sobre sus alumnos: «muchos otros estudiantes, además de Adam Smith, salían de sus conferencias imbuidos del mismo

²⁷ La cita es de Roover (1955). Este aparentemente insustancial paso en la enseñanza de temas económicos, del ámbito de la justicia al de la política tiene, a mi juicio, una mayor trascendencia de la que podríamos suponer.

²⁸ «Some philosophers, notably Shaftesbury and Smith's own teacher, Hutcheson, had already extended to economic phenomena, though sketchily, the concept of an underlying natural order... But Smith made an original forward step... analyzing the whole range of economic process» (Viner, 1991, p. 87).

²⁹ Así, la profesora Alcón recoge diversas anotaciones en este sentido: «En la universidad de Glasgow le causó gran impresión Francis Hutcheson, profesor de Filosofía Moral, por su "personal forma de enseñar" (W. Scott, *Francis Hutcheson*, 1890)... Cannan expuso las relaciones entre alumno y profesor de la siguiente forma: "podemos encontrar en la obra de Adam Smith importantes rastros de la influencia de Francis Hutcheson"... Scheneider (*The Scottish Moralists*, 1967) recuerda que suele considerarse a Hutcheson como el motor del trabajo que llevaron a cabo los pensadores escoceses de finales del XVIII...» (Alcón, 1994, pp. 27-28).

amor por la libertad, la razón y la libre expresión que él poseía en grado superlativo. La encantadora personalidad de Hutcheson también desempeñó un papel importante, y además fue el primer profesor que abandonó la costumbre de dictar cátedra en latín. Se dice que sus animadas conferencias en inglés ante grandes auditorios, y su costumbre de caminar en torno a la clase crearon una especie de revolución académica en la enseñanza en el siglo XVIII» (West, 1989, p. 39).

También podemos recordar la presencia de Hutcheson en la concepción jurídica smithiana, que descansa en lo aprendido de su «inolvidable» maestro de Glasgow,³⁰ y que nos evoca ese carácter abierto, tolerante y liberal de su profesor.³¹

Y una última consideración, a propósito de las carencias de nuestro estudio. Porque hay una muy evidente que quiero señalar, para anunciar a continuación que la dejaremos aparte. En este análisis sobre las influencias escolásticas que llegan a Adam Smith hemos elegido una ruta, digamos, protestante, centroeuropea y escocesa. Pero faltaría sin duda analizar otro muy interesante camino: el que pasa directamente de los escolásticos a sus correligionarios franceses o italianos. Conocemos el origen del conocimiento de Adam Smith sobre la doctrina fisiócrata, a partir de su viaje a Francia de 1764; pues bien, analizar los fundamentos escolásticos de Quesnay y su escuela es algo que ciertamente podría complementar este trabajo (pero también nos desviaría

³⁰ «There is not much to distinguish the message of Smith's *Lectures on jurisprudence* from what we previously found in Hutcheson's natural rights theory. Every man is possessed of "perfect" and "imperfect" rights, Smith declared... All this sounds entirely like Hutcheson. And in drawing distinctions in Smith's approach to jurisprudence, it is essential never to lose sight of the fact that the *Glasgow Lectures* presupposed precisely the same Grotian scheme of philosophical terms and values Smith had learned as a student of the never to be forgotten Dr. Hutcheson» (Teichgraeber, 1986, p. 139).

³¹ «At Glasgow University, Smith's teacher Francis Hutcheson set out to soften the stern Calvinism of the Scots by appeals to both the love of God and the facts of human nature. Hutcheson taught that the divine quality was benevolence, which meant selfless love, and he advocated religious tolerance and political liberty» (Fitzgibbons, 1995, p. 13). Y lo resume también West (1989, p. 38): «La influencia más poderosa, sin embargo, fue la de Hutcheson, y no hay duda de que de él recibió nuestro economista el sentido y el respeto por la libertad natural y la justicia».

excesivamente del objetivo inicial). Tan sólo ilustraré esta idea con una cita algo sorprendente (fuera de su contexto) del profesor Mark Blaug:

No hay duda de que Adam Smith conoció las doctrinas escolásticas a través de los filósofos del derecho natural del siglo XVII, Hugo Grotius y Samuel von Pufendorf. Además, las obras de los fisiócratas, con las que estaba familiarizado Smith, están repletas de influencias escolásticas. Quesnay parece a ratos una versión de Tomás de Aquino del siglo XVIII (Blaug, 1985, p. 57).

Con esta referencia a Adam Smith cierro una serie de trabajos en los que he tratado de perfilar la influencia intelectual de Hugo Grocio sobre los filósofos centroeuropeos del derecho natural (sobre todo, Pufendorf), así como sobre los pensadores ingleses y escoceses del siglo XVIII. Aceptando una hipótesis previa, acerca de la herencia escolástica en Grocio, llegaremos a encontrar un influjo de la Escuela de Salamanca también en los profesores de la Ilustración Escocesa.

Es una presencia, claro está, parcial y no siempre reconocida. Y no se refiere solo a proposiciones de contenido económico, sino también a una metodología general, que descansa principalmente en los presupuestos jurídicos de la filosofía moral que enseñaron Adam Smith y sus antecesores. Pero es una presencia indiscutible, que hemos tratado de confirmar a partir de las enseñanzas y las traducciones de autores como Carmichael, Barbeyrac, Hutcheson o Ferguson, quienes introdujeron el pensamiento de Grocio y Pufendorf en las universidades inglesas y —sobre todo— escocesas del siglo XVIII.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALCÓN, M.F. (1994): *El pensamiento político y jurídico de Adam Smith*, Universidad Pontificia de Comillas, Madrid.
- ALVÉS, A. y MOREIRA, J.M. (2010): *The School of Salamanca*, Continuum, London-New York.
- ARGEMÍ, L. (1987): *Las raíces de la ciencia económica*, Barcanova, Barcelona.

- BLAUG, M. (1985): *Teoría económica en retrospectiva*, FCE, México.
- BUCHANAN, J.M. (1993): «La democracia liberal bien entendida», en *Atlántida* 13, pp. 34-42.
- CALDERÓN, R. (1997): *Armonía de intereses y modernidad. Radicales del pensamiento económico*, Civitas, Madrid.
- CHAFUEN, A. [1987] (2009): *Raíces cristianas de la economía de libre mercado*, El Buey Mudo, Madrid.
- FERGUSON, A. [1767] (1974): *Ensayo sobre la historia de la sociedad civil*, Instituto de Estudios Políticos, Madrid.
- [1767] (1995): *An essay on the history of civil society*, Cambridge University Press.
- FITZGIBBONS, A. (1995): *Adam Smith's System of Liberty, Wealth and Virtue*, Oxford Clarendon Press.
- GÓMEZ RIVAS, L. (1999): «El pensamiento económico en España y Holanda en el siglo XVII; la guerra de los Treinta Años y la difusión de ideas: Hugo Grocio», en *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales* 37, pp. 139-160.
- (2005): «La Escuela de Salamanca, Hugo Grocio y el liberalismo económico en Gran Bretaña», en *Torre de los Lujanes* 55, pp. 217-227.
- (2009): «La herencia escolástica en la Ilustración Escocesa (Grocio, Pufendorf y la Universidad de Glasgow en el siglo XVIII)», en *Torre de los Lujanes* 64, pp. 269-284.
- GONZÁLEZ, M.J. (1991): «Lo ético en la historia del pensamiento económico», en *Información Comercial Española* 691, pp. 17-30.
- GRICE-HUTCHINSON, M. (1952): *The School of Salamanca. Readings in Spanish monetary theory*, Oxford Clarendon Press.
- GROCIO, H. [1609] (1956): *De la libertad de los mares*, ed. L. García Arias, Instituto de Estudios Políticos, Madrid.
- [1625] (1925): *Del derecho de la guerra y de la paz*, ed. J. Torrubiano, Reus, Madrid.
- (1987): *Del derecho de presa. Del derecho de la guerra y de la paz*, textos ed. P. Mariño, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.
- GROTIUS, H. [1625] (1925): *De Iure Belli ac Pacis*, ed. F. Kelsey, Oxford Clarendon Press.
- [1605?] (1950): *De Iure Praedae Commentarius. Commentary on Law of Prize and Booty*, Oxford Clarendon Press.

- HASBACH, W. (1891): *Untersuchungen über Adam Smith und die Entwicklung derpolitischen Oekonomie*, Leipzig.
- HAYEK, F.A. (1967): *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, Routledge, London. Edición española (2007): *Estudios de filosofía, política y economía*, Unión Editorial, Madrid.
- HUERTA DE SOTO, J. (1994): *Estudios de Economía Política*, Unión Editorial, Madrid.
- HUTCHESON, F. [1727] (1999): *Escritos sobre la idea de virtud y sentido moral*, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, Madrid.
- [1747]: *A short introduction to Moral Philosophy*, Glasgow.
- INFANTINO, L. (2000): *El orden sin plan. Las razones del individualismo metodológico*, Unión Editorial, Madrid.
- MARTÍN, V. (1999): «La controversia sobre los pobres en el siglo XVI y la doctrina sobre la propiedad», en E. Fuentes Quintana, *Economía y economistas españoles 2*, Galaxia Gutenberg, Barcelona, pp. 195-339.
- (2001): *Las ideas liberales y la escolástica española del siglo XVI*, Universidad Rey Juan Carlos.
- (2003): *El liberalismo económico*, Síntesis, Madrid.
- MOREIRA, J.M. (1992): «Luis de Molina e as origens ibericas da economia de mercado», en *Actas do encontro ibérico sobre História do Pensamento Económico*, CISEP, Lisboa, pp. 41-62.
- MORROW, G. (1923): *The ethical and economic theories of Adam Smith*, New York.
- O'BRIEN, D.P. (1989): *Los economistas clásicos*, Alianza Universidad, Madrid.
- PENA GONZÁLEZ, M.A. (2009): *La Escuela de Salamanca. De la monarquía hispánica al orbe católico*, Biblioteca de Autores Cristianos, Madrid.
- PRIBRAM, (1983): *A history of economic reasoning*, J. Hopkins University Press.
- PUFENDORF, S. [1673] (2002): *De officio hominis et civis (De los deberes del hombre y del ciudadano)*, ed. Salvador Rus Rufino, CEPC, Madrid.
- (1991): *On the duty of man and citizen*, ed. James Tully, C.U.P.
- REEDER, J. (1998): «Estudio preliminar» en Adam Smith, *Ensayos filosóficos*, Pirámide, Madrid, pp. 9-38.

- RIMA, I.H. (1995): *Desarrollo del análisis económico*, Irwin, Madrid.
- RODRÍGUEZ BRAUN, C. (1997): «Estudio preliminar», en Adam Smith, *Teoría de los sentimientos morales*, Alianza Editorial, Madrid.
- RODRÍGUEZ CASADO, V. (1981): *Orígenes del capitalismo y del socialismo contemporáneo*, Espasa Calpe, Madrid.
- ROOVER, R. DE (1955): «Scholastic economics: survival and lasting influence from the sixteenth to Adam Smith», en *The Quarterly Journal of Economics* 69-2, pp. 161-190.
- ROTHBARD, M.N. (1999): *Historia del pensamiento económico. I El pensamiento económico hasta Adam Smith*, Unión Editorial, Madrid.
- SCHUMPETER, J.A. (1964): *Síntesis de la evolución de la ciencia económica*, Barcelona.
- (1982): *Historia del análisis económico*, Ariel, Barcelona.
- SMITH, A. [1759] (1997): *Teoría de los sentimientos morales [TSM]*, ed. Carlos Rodríguez Braun, Alianza Editorial, Madrid.
- [1762-63 y 1763-64] (1982): *Lectures on jurisprudence [LJ]*, Liberty Classics, Indianapolis.
- [1762-63] (1995): *Lecciones sobre jurisprudencia [LJ A]*, ed. M. Escamilla, Granada.
- [1763-64] (1996): *Lecciones de jurisprudencia [LJ B]*, ed. A. Ruiz Miguel, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.
- [1776] (1994): *La riqueza de las naciones*, ed. Carlos Rodríguez Braun, Alianza Editorial, Madrid.
- (1992): *Investigación sobre la naturaleza y la causa de la riqueza de las naciones [RN]*, ed. Edwin Cannan, FCE, México.
- (1976): *Investigación sobre la naturaleza y la causa de la riqueza de las naciones [RN]*, ed. R. Campbell y A. Skinner, Oikos-Tau, Barcelona.
- [1795] (1998): *Ensayos filosóficos*, ed. John Reeder, Pirámide, Madrid.
- SPIEGEL, H.W. (1991): *El desarrollo del pensamiento económico*, Omega, Barcelona.
- TEICHGRAEBER, R.F. (1986): *Free trade and moral philosophy*, Duke University Press, Durham.
- TERMES, R. (2001): *Antropología del capitalismo*, Rialp, Madrid.
- VINER, J. (1991): *Essays on intellectual history of economics*, Princeton University Press.

- YOUNG, J.T. (1997): *Economics as a moral science. The political economy of Adam Smith*, Edward Elgar, Lyme.
- WEST, E.G. (1976): *Adam Smith. El hombre y sus obras*, Unión Editorial, Madrid.

LAS PATENTES COMO LÍMITE A LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA*

ALEJANDRO PÉREZ Y SOTO DOMÍNGUEZ**

KATHERINE FLÓREZ PINILLA***

Fecha de recepción: 27 de junio de 2012.

Fecha de aceptación: 25 de junio de 2013.

Resumen: El presente artículo tiene por objeto analizar desde el marco de la Escuela Austriaca la propiedad intelectual reflejada en las patentes, entendidas como un mecanismo del legislador para incentivar una conducta empresarial que impulse la innovación y el desarrollo tecnológico. Se tomó como caso las patentes en el sector farmacéutico, obteniendo a partir de éste evidencia empírica y la corroboración de las hipótesis de la escuela, por medio de un análisis teórico a la luz de los problemas identificados alrededor de la patente, tales como: discriminación de precios, investigación parcializada en ciertas enfermedades, poder de mercado ilimitado, barreras al desarrollo tecnológico nacional, altos costos de protección por parte del Estado.

Palabras clave: Incentivos de la Acción, Empresariedad, Derecho de Patentes, Teoría Económica e Innovación Tecnológica.

Clasificación JEL: B53, L43, K11, K23.

* Este trabajo es producto del proyecto de investigación *El orden mercantil: sus componentes epistemológicos e institucionales*, aprobado en Tercera convocatoria interna de investigaciones 2012-2013 de la Universidad de San Buenaventura, Cali-Colombia. Igualmente del proyecto de Investigación *La información secuestrada: orden social, economía y derecho*. Financiado por la Universidad Externado de Colombia.

** Economista. Máster en Economía de la Escuela Austriaca. Universidad Rey Juan Carlos, Madrid. Candidato a Doctor en Economía. Universidad Rey Juan Carlos, Madrid. Doctorado en curso en Derecho. Universidad de Zaragoza. Docente investigador del Grupo Derecho y Economía de la Universidad Externado de Colombia. Email: alejandro.perez@uexternado.edu.co

*** Economista. Máster en Derecho con énfasis en Derecho Económico. Universidad Externado de Colombia. Docente investigadora del Grupo economía, gestión, territorio y desarrollo sostenible —GEOS de la Universidad San Buenaventura Cali, Colombia. Email: kflorez1@usbcali.edu.co

Abstract: This paper analyzes from the Austrian School of Economics intellectual property patents, understood as a legislative mechanism to encourage entrepreneurial behavior that will lead to innovation and technological development. We take the case for patents in the pharmaceutical sector, in which we find empirical evidence corroborating the hypothesis of the school, through a theoretical analysis based on issues identified around the patent, such as price discrimination, research limited to certain pathologies, unlimited market power, barriers to national technological development, high costs of protection by the state.

Key words: Action Incentives, Entrepreneurship, Patent Law, Economic Theory and Technological Innovation.

JEL Classification: B53, L43, K11, K23.

El presente artículo demuestra que las actuales leyes sobre patentes desconocen la naturaleza de la acción humana y en este sentido, no sólo son inefectivas sino también inoportunas frente a las capacidades de innovación. Para su desarrollo se abordarán tres argumentos: el primero muestra los problemas inherentes al concepto de patentes; el segundo, realiza un acercamiento empírico a los efectos de dicha regulación y en la tercera parte, se explica la razón de ser de tales efectos desde la perspectiva austriaca.

I

LA INTENCIÓN DEL LEGISLADOR: PATENTES PARA INCENTIVAR LA INNOVACIÓN

Actualmente se concibe la patente como una institución jurídica dada, como el único incentivo que hace posible la innovación tecnológica, tal como lo demuestra el juez constitucional de Ecuador Fernández de Córdoba Viteri al referirse: «...el común de la gente identifica a la patente como el medio protector por antonomasia de cara a cualquier acto o actividad que lleve inmerso un aporte creativo intelectual de mayor o menor envergadura» (Fernández de Córdoba, 2001, 25). Los argumentos de doctrinantes atribuyen el desarrollo industrial a la patente, además la defienden

por ser el mecanismo que más ha permanecido en el tiempo y el que ha superado los resultados en materia de innovación de otros modos de producción como el socialista (Moscoso, 2001). Se refieren al sistema de patentes como el «único compatible con un sistema de economía de mercado» (Moscoso, 2001, 86).

A partir de tal postulado la doctrina ha diseñado un concepto legal sobre patente ambiguo. Se ha designado como una *forma especial de propiedad*, como un *contrato* entre el Estado y el inventor, como un *monopolio de derecho* y como un *derecho derivado de la personalidad*. No obstante, la tendencia judicial actual lo ha equiparado más con un derecho personal que con un monopolio de derecho, dada la connotación negativa que este posee.¹ Vidaurrera reseña cómo en el siglo XIX no había problema en tribunales de los Estados Unidos en tratar a la patente como *privilegio exclusivo o monopolio* sin embargo, el siglo XX reemplazó tal vocablo por el de propiedad intelectual (Vidaurrera, 2010). El denominarlo jurídicamente como un derecho de propiedad, como si se tratase de un derecho natural que la ley reconoce y no estipula, es ingenuo puesto que tal denominación no elimina los efectos propio de un *monopolio* en la sociedad

En segundo lugar, provoca una tensión entre los derechos «reconocidos» a los creadores por medio de la patente y los derechos «del público» al desarrollo tecnológico, dado que supone una concesión que se le otorga al inventor para excluir en tiempo determinado a otros de explotar (hacer, usar o vender) su invento, a cambio de brindar la información sobre el mismo al público después de determinado tiempo, según el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) 20 años, para que sea producido por las empresas que lo deseen. El derecho de patentes vigente en el ADPIC (artículo 27), establece que esta concesión se le otorgará a una invención que demuestre tres elementos: *novedad*, que entrañen *nivel inventivo* (no evidente) y sean susceptibles de *aplicación industrial*

¹ «...se considera que el monopolio es una práctica contraria al bien común y al progreso social, que va en detrimento del bienestar y de la libertad comercial y empresarial, pues supone el desplazamiento, la exclusión de otro de un mercado determinado». (Fernández de Córdoba, 2001, 34).

(uso práctico). Es decir, no todas las invenciones son patentables, éstas responden al criterio legal de patentabilidad. Sin embargo, dichos criterios de patentabilidad y temporalidad no han sido invariables, ni neutrales en el tiempo tal como denota su historia, un ejemplo de ello constituyen las innovaciones farmacéuticas tal como veremos enseguida. Kinsella (2010) coincide en que el problema de las patentes y de su concepto variante alrededor de lo que es patentable y su duración, origina en la disfuncional definición jurídico-económica puesto que éste no cumple con los caracteres propios del derecho de propiedad tanto en el sentido económico, como en el jurídico (Cole, 2002).

1. Invenciones patentables y no patentables según la ley andina: el caso de los medicamentos

La Decisión 85 de 1974 de la CAN, establece como patentables las innovaciones que denoten *novedad* y *aplicación industrial*, pero aclara que no todas estas invenciones pueden participar de este criterio, se exceptúan las referidas en su artículo 5 a los «productos farmacéuticos, medicamentos, sustancias terapéuticamente activas, bebidas y los alimentos para el uso humano, animal o vegetal...» y además considera no-invenciones a «Los principios y descubrimientos de carácter científico; descubrimiento de materias existentes en la naturaleza... Los métodos terapéuticos o quirúrgicos y de diagnóstico» por su carencia de aplicabilidad industrial.

No obstante, la Decisión 311 de 1991 en su artículo 4, agrega como requisito de patentabilidad, el *nivel inventivo* según el cual la innovación no resulte fácilmente deducible con los conocimientos actuales. Además agrega en su artículo 7 que no serán objeto de patentabilidad los medicamentos incluidos «... en la lista de medicamentos esenciales de la Organización Mundial de la Salud» por lo cual permite que los demás medicamentos inicien la carrera para constituirse en monopolio legal, cuestión prohibida en la disposición anterior. Dos años después la Decisión 344 de 1993 incluye los procedimientos que cumplan con tales parámetros.

En 1994 nace la Organización Mundial del Comercio y con ella se ponen de relieve las tensiones y rigideces que en el comercio internacional genera la patente, por lo cual emergen nuevas disposiciones como las conferidas en el ADPIC, en éste se dispone como material patentable «productos o procedimientos, en todos los campos de la tecnología, siempre que sean *nuevas*, entrañen una actividad *inventiva* y sean susceptibles de *aplicación industrial*» (artículo 27), los cuales incluyen los medicamentos. No obstante, la Declaración Ministerial de DOHA en el 2001, plasma que la intención de los ADPIC no es obstaculizar el acceso a los medicamentos, sino promoverlos introduciendo mecanismos de flexibilidad tales como las licencias obligatorias (por razones de interés público siempre y cuando el país cuente con la capacidad industrial suficiente)² y las importaciones paralelas para garantizar el acceso efectivo a los medicamentos en los países menos desarrollados.³

La Decisión 486 de 2000 ratifica lo dispuesto en el ADPIC en cuanto a patentabilidad de la innovación farmacéutica *nueva, con nivel inventivo y aplicabilidad industrial*. No obstante, en la práctica tales criterios han suscitado problemas de interpretación. Tal como menciona Otero, citando Interpretación Prejudicial del Tribunal Andino del proceso 21-IP-2000, existe ambigüedad legislativa en la definición de invención, señalando: «Los tres requisitos de patentabilidad (novedad, nivel inventivo y susceptibilidad de aplicación industrial), no definen el concepto de invención... permiten determinar, en términos generales, cuáles son las condiciones básicas que debe reunir una creación intelectual para que pueda ser patentada...» (Otero, 2002, 97).

² Mientras el ADPIC otorga un plazo de 10 años (artículo 66) para la aplicación un sistema de protección a la patente según sus disposiciones, la declaración de DOHA aumenta este plazo hasta el 2016 para países en vía de desarrollo o con escasa capacidad tecnológica.

³ En el 2003 por medio de la Decisión 30, los miembros de la OMC acuerdan que «podrá utilizarse la licencia obligatoria (sin consentimiento del propietario de la patente) para producir medicamentos destinados a la exportación dirigida hacia aquellos países con graves problemas sanitarios pero sin capacidad para producir genéricos», es decir, se dispone de dicha flexibilidad del régimen por razones de interés público.

Realizar una evaluación objetiva de la información disponible constituye el más serio limitante para evaluar los tres criterios. En primer lugar, la *novedad* se evalúa con respecto al *estado de la técnica*, el cual comprende el conjunto determinado de conocimientos tecnológicos considerados en un momento concreto, con lo cual surge de inmediato el siguiente interrogante ¿es posible tener la información de todos los conocimientos tecnológicos en un momento del tiempo? ¿Con qué información de este tipo cuentan las oficinas de patentes nacionales? En segundo lugar, el *nivel inventivo* se define según la *no-obviedad* que demuestre la innovación lo cual también remite al manejo absoluto de información alrededor de la actividad inventiva en las áreas determinadas, lo que podríamos llamar conocimiento científico, pero también remite al conocimiento técnico y tácito en el área que otorgue herramientas al evaluador para determinar la no-obviedad o no-facilidad de deducción con el *estado actual de conocimientos*.

En tercer lugar, *aplicación industrial* tiene un limitante especialmente en la concepción misma de industria, puesto que los inventos día a día en nuevos campos desbordan dicha concepción tradicional de asumirla como un artefacto tangible, transable y con claras especificaciones técnicas explícitas: «...tal vez sea el único requisito de patentabilidad cuyo rigor haya aumentado últimamente. Ello se debe principalmente a la dificultad de determinar si ciertas invenciones relacionadas con la biotecnología, como aquellas que abarcan los genes o las proteínas, poseen realmente aplicación industrial. A menudo no resultan evidentes al examinar la invención» (Comisión Sobre Derechos Propiedad Intelectual, 2002, 116). Se deduce entonces que para un funcionamiento óptimo del sistema de patentes se debe contar con un conglomerado completo y amplio de información relevante así como un conjunto de expertos dotados de inteligencia y experticia en cada una de las áreas.

II

EFFECTOS ADVERSOS DE LA PATENTE SOBRE LA INNOVACIÓN FARMACÉUTICA

De acuerdo con Carlos Correa en el sector de medicamentos la patente cobra más importancia, debido a que al igual que en los sectores de biotecnología y software: «... la inversión es alta y la imitación o copia son sencillas... En otros sectores, de tecnologías más maduras (alimentos) o donde la imitación es muy riesgosa o costosa (semiconductores)...la propiedad intelectual tiene una importancia relativamente menor» (Correa, 1999). Entre los efectos desfavorables de dicha aplicación cabe resaltar: 1) Discriminación de precios y productos, 2) Patentes a la defensiva, 3) Aumento de la brecha tecnológica y 4) Altos costos de protección.

1. Discriminación de precios y de productos

La patente ha originado en la innovación farmacéutica tanto discriminación de precios como discriminación de productos. En cuanto al primer problema, un experimento realizado por la Health Action Internacional (HAI, 2009) que consistía en sondear el precio de un medicamento básico para atacar infecciones comunes, tanto de marca como el genérico, encontró que del *ciprofloxacino 500 mg*⁴ en la farmacia más cercana en Colombia «se pagaba 200 veces más que en 5 países de Asia». Esta problemática es común en los países en vía de desarrollo, en los cuales un aumento en los precios de medicamentos equivale a la imposibilidad de consumo individual o a un costo social (si el consumo se realiza por medio del aseguramiento).

En segundo lugar, según estudio de Acción Global para la salud existe una brecha en la inversión en investigación para los medicamentos que solucionan los problemas de salud de los países subdesarrollados, la llamada «brecha 10/90»: «En 1990 calculó que menos del 10% de los recursos para investigación sanitaria

⁴ Dicho antibiótico suministrado por Bayer suele administrarse a las personas que han contraído una infección meningocócica en la garganta.

se destinaban a la búsqueda de soluciones para los problemas que afectan a los países en desarrollo, a pesar de que aquí es donde se enfrentan el 90% de los problemas de salud (la brecha 10/90)...De los 1.556 medicamentos llegados al mercado entre 1975 y 2004, sólo el 1% sirven para enfermedades tropicales» (Acción Global para la salud, 2007). Dicha brecha 10/90, así como los siguientes datos de la OMC demuestran que la oferta de medicamentos es precaria en relación a las necesidades, evidenciando una enorme falla de mercado inducida por la regulación de patentes: «Más de la tercera parte de la población mundial carece de acceso regular a medicamentos esenciales y capaces de salvar la vida. Sólo en África más de 320 millones de personas tienen un acceso menor del 50%», asimismo no hay suficiente investigación y desarrollo sobre nuevos antibióticos para la malaria, el SIDA, la tuberculosis y la gonorrea «porque las compañías farmacéuticas que se dedican a I+D no las perciben como enfermedades rentables» (Oxfam, 2007, 7), dado que si bien los medicamentos son material patentable, las mismas leyes contienen flexibilidades «por razones de interés público» para los productos que responden a dichas enfermedades de afectación a población pobre, así que en un entorno de patentes para innovar incentivas posiciones desventajosas, por lo cual resulta contradictorio dicha forma de «socialismo de mercado» a través de la patente.

2. Patentes a la defensiva: estrategias de poder de mercado, segundos usos y patentes espurias

Una vez expira la patente, el titular de la misma tiene incentivos a *innovar a la defensiva*, tal como afirma Cole (2002, 8) «inventar alrededor de la patente» existente ya restringir la competencia, con el fin de perpetuar o extender por más tiempo rentas monopolísticas, tal como señala Bullard (2008, 14-15): «Su investigación se orientará entonces a descubrir no patentes útiles, sino defensivas... El resultado es un gran desperdicio de recursos y un desincentivo a innovar». Se han denominado *patentes espurias*, aquellas que se basan en desarrollos triviales sobre dispositivos, novedades o sustancias ya conocidos.

Según estudio realizado en la Unión Europea, alrededor de una patente de medicamentos se han formado *clúster de patentes* para prolongar el tiempo de exclusividad, tal como señala el informe: «Las carteras de patentes de los medicamentos con gran volumen de ventas se van engrosando con nuevas solicitudes de patente a lo largo de todo el ciclo de vida de un producto, incluso después de haber lanzado el producto. A veces experimentan un aumento aún más marcado al final del periodo de protección conferido por la primera patente» (Comisión Europea, 2009, 12). Estos clúster o *racimos de patentes* evidencian que «... determinados medicamentos están protegidos por hasta casi 100 familias de patentes específicas de los productos...» (Comisión Europea, 2009, 12). Otra estrategia hacia la defensa de la patente consiste en el *fraccionamiento* de la misma, es decir, dividir un invento en varios con el fin de obtener varias patentes y prolongar el periodo de examen (Comisión Europea, 2009, 12).

Otra posibilidad de innovación a la defensiva se encuentra en la búsqueda de patentes de *segundos usos* en el caso de medicamentos (Tabla 1).

Alternamente como modo de consolidar el poder conferido por la patente es la combinación de ésta con otra forma de propiedad industrial: los *secretos industriales*. En este sentido se ha evidenciado en la región andina:

las patentes no son sino las puntas de los icebergs en un mar de secretos industriales. Más del 90% de toda nueva tecnología está protegida por los secretos industriales y más del 80% de todos los acuerdos de licencia y transferencia de tecnología protegen el *know-how* o conocimientos exclusivos, esto es, los secretos industriales, o bien constituyen acuerdos híbridos relacionados con las patentes y los secretos industriales... Los secretos industriales están al frente de la defensa: están antes que las patentes y siguen a las patentes (Moscoso, 2001, 153).

Esto bajo la legitimidad de la promulgación normativa, tal como lo señala el Artículo 39 del ADPIC, las patentes y los secretos industriales son mecanismos complementarios, posición apoyada por los juristas: «el régimen de patentes y el régimen de secretos industriales no se excluyen mutuamente, sino que,

TABLA 1
SEGUNDOS USOS DE LAS PATENTES: ALGUNOS CASOS

<i>Medicamentos</i>	<i>Uso original patentado</i>	<i>Segundo uso patentado</i>
AZT (ácido acetilsalicílico)	Tratamiento de enfermedades del corazón	Tratamiento de VIH
Pirazolopirimidinonas	Tratamiento de enfermedades del corazón	Tratamiento para la impotencia sexual. Sildenafil o viagra. ⁵
Ácido acetilsalicílico	Analgésico y anti-inflamatorio-trombosis	Demencia-Preclampsia-cataratas- cáncer colo-rectal y hasta nutriente para las flores
Minoxidil	Vasodilatador anti-hipertensivo	Contra de la alopecia
Talidomida	Sedante	Afectaciones genéticas en embriones-dermatosis ⁶

Fuente: Elaboración propia.

en realidad, se complementan. Para proteger los nuevos productos o procesos fruto de la inventiva, deberían utilizarse ambas categorías de la propiedad intelectual en forma complementaria, incluso sinérgica» (Moscoso, 2001, 153).

Aún sin necesidad de complementar el sistema de patentes con el de secretos industriales, las patentes por sí mismas obstaculizan el desarrollo natural del conocimiento científico, especialmente cuando la innovación es *secuencial*, en el sentido de que «... se deriva de invenciones precedentes, los derechos exclusivos que otorgan las patentes pueden impedir el acceso a conocimientos incorporados en invenciones previas y frenar el progreso tecnológico» (Encaoua, Guellec & Martínez, 2010). Es claro que el conocimiento científico en todas las áreas parte del conocimiento anterior o de los estados del arte al momento de realizar

⁵ Para conocer más sobre este controversial caso en el Tribunal Andino de Justicia ver: Caso Perú RESOLUCION 358: Dictamen 09-2000 CAN.

⁶ Exclusión Art. 1, 16 Decisión 344; Decisión 486-CAN.

la investigación, impedir utilizar dicho conocimiento equivale a impedir la mejora, contrastación o refutación de los mismos. Este efecto queda reflejado también en el concepto de *anti-comunes* de Heller, según el cual «las patentes crean una maraña enorme que da a cada titular de la patente un derecho de veto sobre el potencial de las innovaciones de los demás... demasiadas personas están en condiciones de ejercer un derecho de veto sobre empresas productivas» (Epstein & Kuhlik, 2011), por lo cual inducen a la sub-explotación o subutilización. Coincide con Nelson y Winter (1977) quienes declaran que ésta bloquea la difusión natural que pueden tener los inventos.

En el caso de los medicamentos el retraso en la difusión cuesta en términos de vidas y soluciones de enfermedad, tal como lo menciona el siguiente ejemplo de Boulet, Garrison & Hoen:

Glaxo Smith Kline tiene patentes no sólo para el zidovudina (AZT) y la lamivudina (3TC), sino también para la combinación a dosis fija de los dos, Combivir, (AZT + 3TC). Boehringer Ingelheim (BI) tiene patentes para la nevirapina (NVR). La combinación triple AZT, ETC y NVR resulta muy eficaz en la lucha contra el VIH/Sida. Si se pudiera fabricar un comprimido de los tres elementos, sería mucho fácil para los pacientes tomar un solo comprimido en lugar de tres: uno con cada una de las sustancias (Boulet, Garrison, & Hoen, 2003, 7).

Sin embargo, dichas patentes impiden la fabricación de dichos comprimidos e impiden también que las mismas empresas los fabriquen ellos mismos, dado que infringirían las patentes respectivas.⁷

⁷ «Este bloqueo podría impedir que una herramienta de salud pública vital para quienes lo necesiten estuviese disponible. En realidad, la compañía india Cipla produce comprimidos que contienen AZT, 3TC y NVR —comercializado bajo el nombre de Douvir-N. Esto ha sido posible porque las patentes relevantes no están en vigor en la India... Esto cambiará cuando las leyes sobre patentes en la India tengan que cumplir el ADPIC» (Boulet, Garrison & Hoen, 2003, 7).

3. Patente como barrera al desarrollo tecnológico nacional: el aumento de la brecha

El argumento de incentivar el desarrollo tecnológico nacional o regional por medio de la patente, se relativiza en Latinoamérica en cual «Aproximadamente del 90 a 95% de las patentes otorgadas por los países de la periferia no fueron empleadas en los procesos de producción de esos países. En algunos casos, las tasas de utilización fueron inferiores al 1% de las patentes registradas...» (Moscoso, 2001, 90). Se tiene que para Colombia la patente no ha logrado fomentar una capacidad inventiva propia tal como lo promete la legislación, según datos de la Superintendencia de Industria y Comercio se tiene que: «... entre 1991 y 2004, han sido concedidas 5.317 patentes que pertenecen a personas jurídicas o naturales no residentes en el país, frente a 548 patentes pertenecientes a personas jurídicas o naturales residentes. Ello implica que Colombia, durante el periodo mencionado, tiene una tasa de dependencia muy alta (valor promedio de 11.97) y una tasa de autosuficiencia muy baja (0.095)» (Sánchez, Medina y León, 2007, 250). Las patentes no incentivan el desarrollo industrial sino que consolidan y acentúan la brecha de industrialización, beneficiando a los países que ya han alcanzado un desarrollo tecnológico y dejando aún más atrás a los que no lo han logrado. Ahora bien, no existe evidencia que pruebe que la existencia del incentivo intensifica la innovación porque no tenemos un contra-factual para conocer cómo sería sin el incentivo empíricamente, sólo se puede afirmar que seguiría existiendo innovación, posiblemente sin los problemas señalados.

4. Altos costos de protección de la patente

El otorgamiento de patentes origina altos costos tanto para el Estado, garante de la protección, como para los titulares de la patente. El primero debe afrontar no solo los costos de garantizar la propiedad, la protección contra la copia ilegal, sino que además tiene que asumir costos para identificar la patentabilidad de una innovación, sí cumple con los estándares de *novedad*, *nivel inventivo* y

aplicación industrial indagados anteriormente. Esto supone la existencia de un comité de expertos en cada materia patentable y un extenso manejo informativo sobre los adelantos en el entorno. En este sentido, Matos (2005) señala:

Las oficinas de patentes, caso del Ecuador, existe un número reducido de funcionarios (4 a 5), ... no se cuenta con personas técnicas especializadas para el examen de fondo, en relación al número de solicitudes de patentes que ingresan todos los días, mismas que pueden ser de segundo uso o de invenciones que no cumplen con los requisitos, al tratarse de asuntos sumamente técnicos, de estructuras químicas complejas, que pueden disfrazar su verdadera naturaleza y por descuido o por equivocación de los funcionarios pueden llevar a conceder una patente.

Para los titulares, los costos legales de acceder al título, así como de interponer acciones judiciales para exigir su derecho pueden imponer trabas al proceso. Así mismo, los costos asociados a la vigilancia y control del cumplimiento de su contrato y del mercado bajo su dominio con la amenaza constante de empresas productoras de genéricos. Un estudio realizado por la Comisión Europea (2009), encontró de una muestra de 219 moléculas entre 2000 y 2007 en la UE evidenciaba los siguientes costos judiciales:

De «Un número total de 698 litigios sobre patentes entre empresas originarias y de genéricos (La mayoría incoados por las empresas originarias), se resolvieron 223, 149 finalizaron con una sentencia firme dictada en los tribunales (62% Ganaron las empresas de genéricos), 326 pendientes o retirados. La duración media de los procesos judiciales fue de 2,8 años. A diferencia de la fase pre-contenciosa, en la que las empresas originarias invocaron las patentes primarias, en los litigios invocaron fundamentalmente patentes secundarias...» El 30 % de los asuntos el pleito fue incoado entre las mismas partes en más de un Estado miembro respecto al mismo medicamento. El 11 % de las sentencias firmes comunicadas, dos o más tribunales en diferentes Estados miembros de la UE pronunciaron sentencias contradictorias sobre el mismo tema sobre validez o la violación de la patente (Comisión Europea, 2009, 14).

Además de los costos legales de proteger su propiedad, los innovadores sufren los costos de la amenaza de imponer licencia obligatoria sobre su invención podría generar hasta costos de lobby para *capturar el regulador* y mantener su patente, o simplemente dentro de tal lógica inducida, no innovar en aquellos ámbitos donde dicho riesgo esté latente.

III

INCENTIVOS DEL DERECHO DE PATENTES: EXPLICACIÓN DESDE LA ESCUELA AUSTRIACA

1. Patentes: un problema epistemológico de la economía

Tal como se demostró la patente tiene problemas en su formulación, funcionamiento y aplicación, además que genera un impacto desfavorable para la sociedad, limitando las capacidades innovadoras en sectores como el de los medicamentos y ha «ordenado»⁸ el mercado ocasionando daño en el consumidor. Desde la escuela austriaca se puede comprender el fenómeno y encontrar una explicación a los efectos adversos descritos, como sabemos la acción humanada Mises se concibe como una conducta movilizadora por intereses personales que relacionan medios y fines para su alcance. No obstante, dicho individualismo implícito en la definición miseana dista de la visión tradicional neoclásica, en los supuestos referidos a la *racionalidad*, el *conocimiento* y la *relación del individuo con el entorno*. Son precisamente estos supuestos y las consecuentes teorías de la empresa y la innovación, los determinantes de la construcción teórica y jurídica de la patente y por tanto son los causantes originarios de los problemas que tiene la patente.

El realizar un análisis *dinámico* del comportamiento humano, aceptando la existencia de una *racionalidad acotada* y la *ausencia de información* como motor mismo de la función empresarial da

⁸ Se dice que ha ordenado el mercado, porque ha otorgado un incentivo a la innovación que ha adecuado las expectativas de los innovadores en sus creaciones, así como las expectativas de recompensa por el tipo de innovación.

cuenta que la innovación es inherente a la acción humana. Tendríamos innovación tan diversa, como la diversidad de capacidades y fines humanos, las cuales son inconmensurables e ininteligibles. El establecer por medio de una ley «lo socialmente deseable» como por ejemplo los inventos con aplicación industrial, lo que permite es la movilización de recursos no eficientes a la búsqueda de tales innovaciones, descuidando otros espacios de innovación, tal como observamos en el capítulo II en la llamada brecha 90/10, los innovadores farmacéuticos no tiene incentivos para investigar en enfermedades propias de los países pobres ya que su patente tendría baja apropiabilidad según establece la misma regulación por medio de las *licencias obligatorias* o simplemente el mercado no reeditúa las ganancias esperadas. Si no existiera la patente la innovación se daría según los incentivos naturales del mercado y posiblemente no existiría tal concentración.

Si asumimos que el individuo posee racionalidad perfecta al modo de la escuela neoclásica, el hombre tendría unas preferencias definidas y siempre estaría abocado a realizar las mejores elecciones entre alternativas. Pero este cálculo solamente es posible en presencia de información perfecta y completa, el hombre no cambiaría de gustos, ni realizaría elecciones incoherentes con respecto a sus preferencias, elegiría aquella combinación de medios conocidos que le otorgará mayor utilidad o beneficio.

Sin embargo, en el mundo real no existe «información completa y perfecta» por lo cual no se puede evaluar objetivamente la eficiencia de ciertas asignaciones o elecciones, tal proceso descrito en la economía neoclásica no es representativo del comportamiento real del ser humano, puesto que sería imposible efectuar el objetivo de optimización, si no contamos con la información. Si el conocimiento es subjetivo, cada uno de los seres humanos contaría con una parte de la información, como el proceso de conocimiento explícito es imposible, el mercado constituye el mejor mecanismo para conocer la información, preferencias, necesidades y oportunidades.

TABLA 2
 INNOVACIÓN DESDE LA ESCUELA AUSTRIACA Y LA ESCUELA NEOCLÁSICA

<i>Supuesto analítico</i>	<i>Escuela Austriaca</i>	<i>Innovación</i>	<i>Escuela neoclásica (Siglo XIX)</i>	<i>Innovación</i>	<i>Escuela neoclásica (Siglo XX)</i>	<i>Innovación</i>
Individualismo metodológico	Homo agens.	Innovación inherente a la capacidad humana para alcanzar fines.	Homo economicus.	Dada.	«Homo economicus».	Innovación como conducta deseable.
Relación individuo-entorno	Subjetiva, individuo como parte del entorno	Soporte de la empresarialidad, sólo existe al crearse nueva información que se valora en el mercado.	Objetiva: individuo separado del entorno.	Con conocimiento y racionalidad plena la innovación no sería posible, pues todo ya estaría comprendido, descubierto y evidenciado.	Objetiva: individuo separado del entorno. Plena	Sin información el homo economicus solo se comportará como innovador si el beneficio es mayor que los costos de producción.
Racionalidad	Acotada o <i>racionalidad en sentido amplio</i>	A esta lógica responde todo tipo de bien novedoso en la sociedad.	Plena			
Información	Conocimiento imperfecto, «Conocimiento subjetivo, privativo, disperso, tácito, se crea <i>ex nihilo</i> , transmisible.» ⁹		Completa y perfecta.		Incompleta e imperfecta	
						.../...

⁹ Cifrado en Huerta de Soto (1994, 40) y Pérez y Soto (2013) y Cachanosky (1999).

TABLA 2
 INNOVACIÓN DESDE LA ESCUELA AUSTRIACA Y LA ESCUELA NEOCLÁSICA (continuación)

<i>Supuesto analítico</i>	<i>Escuela Austriaca</i>	<i>Innovación</i>	<i>Escuela neoclásica (Siglo XIX)</i>	<i>Innovación</i>	<i>Escuela neoclásica (Siglo XX)</i>	<i>Innovación</i>
Tiempo	Dinámico (incertidumbre) «subjetivo, experimental y dinámico» ¹⁰	La escasez y las necesidades son variables, los empresarios actuarán según aquellas.	Estático (certidumbre)	Situación de equilibrio con toda la innovación posible dada	Estático (certidumbre)	Situación de equilibrio con toda la innovación posible dada
Origen de la Ley	Endógena	Las patentes no son creadas endógenamente por el proceso de mercado, su creación es exógena.	No es necesaria	Situación de equilibrio con toda la innovación posible dada	Exógena	Ley exógena como incentivo para proporcionar beneficios al innovador que hagan rentable su actividad.
Relación Ley-Mercado	Incentivo espontáneo	La competencia constituye el incentivo para la creación de nueva información.	No es necesaria	No es necesaria	Incentivo deliberado	
Criterio para valorar la Ley	Eficiencia Subjetiva y dinámica.	Una innovación será socialmente deseable en la medida en que sea valorada en el mercado.	Eficiencia objetiva: óptimo de Pareto.	Situación de equilibrio.	Eficiencia Objetiva: «Maximización de la riqueza o Kaldor-Hicks)», Pareto-Wicksell.	Cada innovación debe mejorar la situación de algunos y no empeorar la de nadie; beneficios compensen el daño causado.

¹⁰ Ver Huerta de Soto (1992, 45).

a) *Subjetividad y conocimiento disperso: motivos para innovar*

En este punto los austriacos hacen cuestionamientos al modelo de neoclásico y a partir de allí formulan su propuesta: *¿es posible obtener información completa? ¿Qué significa poseer información perfecta y completa? ¿Tiene el hombre gustos definidos y continuos?* Poseer información perfecta y completa significaría que tendríamos la posibilidad de predecir como actuarán los individuos y conocer cada una de sus decisiones acerca del uso de recursos escasos, asimismo tendríamos la información sobre dicha escasez del entorno. Por lo cual si tenemos por un lado las preferencias definidas, los medios para alcanzarlas y por otro lado tengo la información sobre la escasez y las posibilidades de producción lo único que queda por hacer es realizar el cálculo a favor de la maximización de recursos.

Esta presunción es estática, puesto que la certidumbre que otorga la información completa no permite razonar sobre la influencia que el paso de tiempo posibilita precisamente en la creación de nueva información, conocimiento y bienes. En el mismo sentido, implica una concepción absoluta de escasez, tal como lo explican los neoclásicos, la escasez es la razón misma del cálculo, los bienes escasos hacen necesaria su privatización y por tanto utilización del intercambio voluntario como medio para asignar dichos bienes a quien más los valore. Por el contrario, los bienes no-escasos o públicos, no la tienen, por lo cual solo vía regulación coactiva y directa sobre el bien público se podría racionalizar su consumo.

Sin embargo, desde la propuesta austriaca, si bien el concepto de escasez constituye la base de la valoración humana, no se concibe estáticamente, ni se pretende conocer de forma absoluta. El concepto de escases es relativo, depende de la evolución de las capacidades y las necesidades humanas, por lo cual es un concepto dinámico. Las capacidades y las necesidades son subjetivas y dependen de cada individuo, de un estado de desarrollo tecnológico y del entorno cultural en que se viva. Así que el razonamiento sobre el conocimiento perfecto se invalida porque este solo pertenece a la esfera individual y se construye intersubjetivamente, por lo cual no podemos afirmar que poseo el conocimiento de otra

persona o que puedo conocer como otra persona, ni puedo tener información completa sobre medios y fines.

La subjetividad inherente al análisis austriaco es un poderoso instrumento que transforma el análisis económico, si los neoclásicos parten de una concepción objetivista del mundo, el conocimiento completo sobre el mundo, su funcionamiento y el comportamiento del ser humano es totalmente descifrable y describible, supuesto que se elimina desde una perspectiva subjetivase trataría en palabras de Hayek resolver un simple «problema lógico» no un problema económico (Hayek, 1945, 158), pues al ser el conocimiento producto de la subjetividad humana no podría conocerse de forma completa y satisfactoria, solo se podrían efectuar aproximaciones para la construcción intersubjetiva del conocimiento en la sociedad.

Al no ser posible establecer relaciones de objetividad entre la mente y el mundo externo, lo único que tenemos en nuestro entorno son tantas posibilidades y soluciones desconocidas para los problemas con el uso de recursos, como formas creativas que provienen del conocimiento, la información y el entorno cognoscible para cada individuo. Un mundo de perfecta racionalidad y conocimiento no da cabida a la creatividad, a la creación de nuevo conocimiento, a la solución de necesidades por nuevas formas, los problemas con respecto al uso de recursos estarían solucionados o por lo menos dependerían de en dónde o como están distribuidos los recursos en la sociedad y de cómo lograr las asignaciones eficientes de aquellos, cuestión alcanzada por medio del cálculo. En un mundo de este tipo no existiría la figura del empresario, por lo cual no tiene sentido investigativo, puesto que es precisamente la racionalidad limitada y el conocimiento disperso y diverso lo que constituye la base del problema económico.

De hecho, Hayek realiza una distinción entre el conocimiento, el conocimiento tácito y el conocimiento científico, en este sentido afirma, el primero que es «... más probable que se encuentren a disposición de individuos particulares», referido a las condiciones particulares de tiempo y lugar; y el segundo referido al que «... deberíamos esperar encontrar con mayor seguridad en poder de una autoridad constituida por expertos debidamente seleccionados» (Hayek, 1945, 159). Afirma Hayek que es el conocimiento

tácito el que les otorga ventajas a unos individuos en la sociedad, el insumo propio de la función empresarial. Potencializar el conocimiento de cada individuo y su acción solo es posible en un contexto de libertad, puesto que solo sobrevivirán las creaciones humanas que mediante un proceso de prueba y error, logren solucionar o satisfacer efectivamente las necesidades humanas del momento, su efectividad estará indicada por lo que muestre el mercado.

b) Conocimiento, tiempo y tipos de bienes

El ámbito de la producción neoclásica se evidenciaría bajo el concepto de competencia perfecta, en el cual los productores competirían por recursos, pero al tener conocimiento e información perfecta, no existirían diferencias notables entre las empresas, los productos tenderían a la homogeneidad y los precios al mínimo posible. Las variantes al sistema neoclásico empiezan con Joseph Schumpeter, que si bien es un crítico del modelo, sus aportes terminan por ampliarlo a la llamada competencia imperfecta. La primera crítica de Schumpeter radica en demostrar que el sistema de producción capitalista no es estacionario y no puede alcanzar ese punto jamás, gracias a un componente: la innovación.¹¹ Este tipo de innovación el autor la denomina «destrucción creadora» y constituye la razón de los desequilibrios en la actividad económica y la invalidez de competencia perfecta y por tanto de la estática comparativa.

Por otro lado, si bien los neoclásicos han clasificado los bienes en relación mera con la escasez (objetiva), la economía austriaca inspirada por Menger lo ha hecho con un concepto relacional

¹¹ «...este carácter evolutivo del proceso capitalista no se debe simplemente al hecho de que la vida económica transcurre en un medio social y natural que se transforma incesantemente y que, a causa de su transformación, altera los datos de la acción económica... Tampoco se debe este carácter al crecimiento casi automático de la población y el capital... El impulso fundamental que pone y mantiene su movimiento a la máquina capitalista procede de los nuevos bienes de consumo, de los nuevos métodos de producción y de transporte, de los nuevos mercados, de las nuevas formas de organización industrial que crea la empresa capitalista» (Schumpeter, 1983, 120).

entre escasez y necesidad, lo cual asocia tanto la perspectiva subjetiva como la dinámica. En este sentido, los bienes se clasifican según la cercanía a la satisfacción directa a la necesidad del individuo, y es esta la que determina su valor. La utilidad subjetiva es la medida del valor de los bienes y por lo tanto, es la determinante del precio, el hombre ejerce su *empresarialidad* en la medida que puede sacar provecho de su conocimiento y prever las ganancias que obtendrá en función de satisfacer necesidades o crear necesidades que generen mejora en el bienestar individual. En este caso, el empresario es dependiente del consumo individual, no al contrario como normalmente se asume. Por tanto, la concepción de patentes deviene de un sentido objetivista de los bienes, privilegiando el concepto de determinación de valor solamente de lado de la oferta de bienes más no la demanda.

Siguiendo con dicho razonamiento, se inválida la idea que se debe conceder un incentivo para la innovación y creación de bienes (oferta), o para equiparar los costos emprendidos por el creador para su fin, que se asumen son excesivos en contraste con la ganancia que puede reeditar el mercado. En este sentido, el mercado es el único proceso que puede valorar el precio de los bienes en función de la utilidad marginal y de esta manera creará incentivos para la acción empresarial. La competencia en el mercado es el medio para alcanzar millones de fines individuales, lo contrario que pasa bajo el mandato coactivo, es alcanzar o satisfacer solo algunos fines, considerados por cualquier criterio como socialmente deseables.

Existe entonces un error en el concepto económico de patentes, puesto que si son aquellas ideas «útiles» las que se muestran en un bien tangible, los cuales demuestran su utilidad dada la cercanía a la satisfacción de necesidades, *¿por qué los bienes producto de una idea innovadora no tienen un tratamiento igual que el de los bienes de consumo?*, Kinsella atribuye el conflicto en el «excesivo énfasis» en la creación más que en la escasez/necesidad que es lo que determina económicamente a un bien. Entonces la patente otorga una doble recompensa, por un lado a la idea nueva y por otro lado, al bien que circula en el mercado bajo un precio monopolista. Esto constituye más que un incentivo un desincentivo al desarrollo de la actividad económica, puesto que se está

privilegiando ciertos procesos más que otros, aquellos que cumplan los requisitos de patentabilidad, siendo que todos los bienes pasan por el mismo de mercado para ser valorados: parten de una idea nueva que se traduce en un bien tangible y se valoriza al satisfacer necesidades.

¿Debería el Estado otorgar incentivos a un proceso inherente a la acción humana? La respuesta es negativa, los incentivos se encuentran en la capacidad innata humana. La patente obstaculiza los procesos de prueba y error que el mercado naturalmente permite: desecha aquellos bienes inútiles y potencia aquellos que si lo hacen, los propaga de forma progresiva para todos y forja su desarrollo o mejoramiento mediante la competencia. Al momento de un bien ser apetecido, se genera competencia entre los productores y con ella se genera nueva información para mejorarlo y ganar clientes, así los precios del productor más eficiente resultan más atractivos e incluyentes, lo cual le otorgará momentáneamente poder de mercado hasta que otro logre superar las cualidades del bien actual. No obstante, la legislación de propiedad intelectual crea escasez en un bien no escaso y crea derechos parciales sobre la propiedad de otros, por lo cual llevan a rigideces en la actividad económica.¹²

2. El Derecho y la innovación: hacia el libre mercado

¿Qué tipo de leyes necesitamos para incentivar la innovación? El cálculo económico no sería posible sin la existencia de una institución jurídica: la propiedad. En el caso de las innovaciones no

¹² «...simplemente creando una expresión original de ideas, simplemente pensando o grabando cierta información original, o encontrando una nueva forma de usar su propiedad (receta), el creador de propiedad intelectual instantánea y mágicamente se convierte en propietario parcial de la propiedad de otros. Tiene algo que decir acerca de cómo terceros pueden usar su propiedad. Los derechos de propiedad intelectual cambian el statu quo redistribuyendo la propiedad de individuos de cierta clase (propietarios de bienes tangibles) a individuos de otra (autores e inventores). Por tanto, prima facie, la ley de propiedad intelectual traspasa o "quita" la propiedad de los dueños de bienes tangibles, transfiriendo su propiedad parcial de autores e inventores. Es esta invasión y redistribución de la propiedad la que debe justificarse con el fin de que los derechos de propiedad intelectual sean válidos.» (Kinsella, 2001, 10).

sería necesaria una regulación extraordinaria o especial como la hoy llamada «propiedad industrial» para incentivar su creación, mientras se garantice propiedad privada para los bienes tangibles, se otorgarán incentivos necesarios para la producción de todo tipo de bienes. Las regulaciones necesarias se constituyen de leyes generales, las leyes especiales crean discriminación entre capacidades productivas, generan desigualdad, menguan la competencia y por lo tanto distorsionan el sistema de precios en la sociedad.

En un contexto de escasez y necesidades, la propiedad privada surge para hacer eficiente el uso de los recursos, pero para que esto suceda debe estar presente un entorno institucional que garantice la libertad y el desarrollo de tales derechos de propiedad. La libertad permite el avance del conocimiento y por tanto la creación de nueva información, el aprovechamiento de las oportunidades y la transferencia sin fricciones de éstas, también permite la evolución espontánea de éste, que se reemplacen unos métodos de producción por otros y en general unos bienes por otros, este proceso solo es eficiente en la medida en que se confíe en las capacidades de los individuos. En condiciones de libertad y derechos de propiedad definidos no se hacen necesario la existencia de incentivos exógenos a aquellos inherentes a la acción humana para motivar la función empresarial.

El argumento de la existencia de patentes para salvar el sistema capitalista y no caer en uno socialista es erróneo, pues lo que ha creado es un tipo de *socialismo de mercado* en el concepto de Kirzner, por medio de mandatos coactivos para ejercer ciertos tipos de innovaciones y no otras que la creatividad humana puede alcanzar. La patente ha desviado el ejercicio de la función empresarial, ha impedido el descubrimiento de nuevas oportunidades y soluciones a problemas y necesidades. Tal como lo observamos con el problema de descuido de las enfermedades de tercer mundo y la investigación parcializada en solo ciertas enfermedades y el sobre-poder de mercado creado artificialmente por medio de dicho mecanismo legal.

No podemos asegurar por medio de esta investigación que en una situación sin patentes ya existiría la vacuna contra el VIH-Sida u otras enfermedades de preocupación mundial, pero si podemos

afirmar con certeza que no existiría concentración de la investigación farmacéutica, no se incentivaría la ilegalidad y se aprovecharía mejor el conocimiento especializado en química, biología y otras ciencias básicas que generan dichos componentes. La competencia es el mejor mecanismo para aprovechar el «conocimiento disperso» (Hayek, 1975, 235), tanto científico como tácito, que existe en la sociedad, allí donde no existe competencia no podemos confiar el progreso y el avance social.

La patente no es un instrumento a favor del funcionamiento del mercado, de hecho es un mecanismo que elimina la función empresarial, es un instrumento que sustituye de forma coactiva el mercado. Al contrario de lo que opina Moscoso Álvarez, sobre la afinidad de la patente con el sistema capitalista, mediante la patente confiamos las decisiones sobre la innovación no a la iniciativa privada e individual sobre el uso de los recursos, sino a la del Estado, la cual suplanta las millones de decisiones individuales que no conocemos, ni conoceríamos bajo el mandato.

El otorgar un incentivo a la acción individual no elimina su carácter coactivo, ni subyacente de la voluntad deliberada del Estado, por lo cual se concibe al individuo como un operario de la voluntad del Estado. El objetivo o fin del Estado se ha delineado a través del tiempo, de acuerdo a lo que considera *bueno* para sociedad, y este razonamiento, al igual que todos, es subjetivo y subyacente de la información limitada que por medio del mandato se instaure como legítima entre todos los individuos o asociados a un Estado. Tal ejercicio reemplaza los fines individuales (subjetivos) por fines sociales, que devienen también de un tipo de raciocinio equivalente, con pretensión de representativo. El efectuar dicha sustitución se desperdician recursos y se eliminan nuevas oportunidades, a la exploración de lo desconocido y al desarrollo del intelecto humano frente al complejo entorno en que vive.

Lo bueno y deseable para la sociedad se ha decidido tanto en los regímenes monárquicos y absolutistas como en los democráticos, representativos y participativos, por ejemplo, la innovación siempre se ha considerado buena para la sociedad, pero desde el ámbito de la planeación gubernamental se ha privilegiado siempre un tipo de innovación frente a otras. Esta discriminación hacia los inventos con aplicación industrial motiva un retraso de la

innovación, puesto que solo se privilegia la innovación bajo criterios que prevé el Estado, más no las que resultan de la creatividad humana bajo entornos inciertos y desconocidos ¿qué pasa con las innovaciones que no ostenten dicho carácter previsto por la Ley? ¿Qué pasa con aquellas declaradas excepciones a la patentabilidad? Son discriminadas bajo esta óptica y generan los efectos ya vistos sobre el mercado.

El cobijar la patente como una forma de propiedad, sobre algo que no constituye propiedad en el sentido clásico (y válido para nosotros) del término, hace que los costos de garantizarla, sean exacerbados para el Estado, más en innovaciones que como los fármacos ostentan altos costos de producción y bajísimos de copia. Aún más los costos que debe asumir el Estado para identificar las innovaciones patentables, según los estándares de *novedad, nivel inventivo y aplicación industrial*, supone la existencia de certeza y claridad en los términos, lo cual ha sido cuestionado continuamente, y de un comité de expertos en cada materia patentable que los verifique continuamente en cada solicitud y un extenso manejo informativo sobre los adelantos en el entorno, supone la veeduría de la totalidad del conocimiento sobre los cambios creativos en cada ámbito particular de la tecnología, lo cual no es solo costoso, sino imposible de saber por un comité de expertos.

La patente no es necesaria porque los individuos siempre estarán motivados por sus deseos de mejorar, y de acuerdo a ellos actuarán, su acción redundará en mayor creatividad en la medida en que puede llevar a cabo todas las posibilidades que prevé le reditarán mejora, no obstante, si las posibilidades están restringidas éste dependerá simplemente de lo que la economía le permita. Además los inventos en el transcurso de la historia no solo han nacido de un esfuerzo directo hacia un producto en particular, sino que devienen de forma espontánea, las llamadas *serendipias*, por lo cual no se puede partir como verdad irrefutable que todos los inventos de la humanidad devienen de un proceso planificado por un empresario.

Además está comprobado que sin patentes también se ha evidenciado investigación hacia la solución de problemas, por ejemplo los medicamentos, ellos siempre han existido, Jácome Roca nos cuenta como grandes descubrimientos en el ámbito de la

farmacología han sido producto de *serendipias*, ejemplo de ello se encuentra la penicilina, el viagra, un antibiótico conocido como Losilex, hasta métodos terapéuticos, también alude a la influencia notoria que han efectuado los conocimientos tradicionales y botánicos no-científicos (Jácome, 2003). Esto nos ofrece evidencia de que no existe una fórmula única o receta para crear conocimiento, lo cual desvirtúa la concepción originaria de la patente. Esto lo refiere Hayek haciendo extensión de su argumento en contra de la planificación social:

la mayoría de los científicos se dan cuenta de que los progresos del conocimiento no se pueden planificar: de que en el viaje hacia lo desconocido, que no otra cosa es la investigación, dependemos en gran medida de las circunstancias y de los antojos del genio individual, y de que el progreso científico, como idea nueva que surge en una mente única, es el resultado de una combinación de conceptos, hábitos y circunstancias brindados a una persona por la sociedad. En síntesis: el resultado tanto de esfuerzos sistemáticos como de afortunados accidentes (Hayek, 1997, 52).

Además la patente elimina el proceso natural de mercado que conlleva a la permanencia y mejora o definitivamente la extinción de un bien. También el proceso de distribución de bienes que el mercado posibilita. El mercado permite poner a prueba los inventos y bajo la competencia permitirle la supervivencia a unos: los que satisfacen necesidades a mejor precios. Ante esto vale recordar el legado de Hayek: «... todos los inventos de la civilización se ponen a prueba en la persecución de los objetivos humanos del momento: los inventos inefectivos serán rechazados y los efectivos mantenidos» (Hayek, 1997, 54).

Esta situación contrasta con el mecanismo anticompetitivo de la patente al valorar nuevas aplicaciones técnicas independientemente de su efectividad, aplicación industrial y avance en el conocimiento, lo cual ha sido corroborado en los diferentes sistemas en los que se han privilegiado novedades sin ningún tipo de utilidad en relación con satisfacción o necesidades del entorno, las llamadas *patentes espurias* que corresponden a patentes que se han otorgado a un producto sin ningún valor inventivo y sin utilidad alguna y beneficio social, es decir, desarrollos triviales

sobre inventos ya conocidos, y en el caso de medicamentos de sustancias ya conocidas. En este sentido, la patente y los intentos de planificar centralmente el futuro de la innovación constituye un impedimento en sí de la misma. En tal sentido, Hayek apunta:

...el intento de hacer que la ciencia apunte deliberadamente al conocimiento útil o, lo que es lo mismo, al conocimiento cuya utilización futura puede preverse, es lo mismo que impedir el progreso...el desarrollo del conocimiento goza de tan especial importancia porque, mientras que los recursos materiales permanecen escasos y ha de reservarse para propósitos limitados, los usos del nuevo conocimiento (donde no se reduzcan artificialmente por las patentes de monopolio) carecen de límites (Hayek, 1997, 61-63).

Al mismo tiempo sólo el proceso de mercado es el llamado a determinar las innovaciones útiles y a distribuir las, esto ha sido reemplazado por el Estado, por medio de sus criterios de evaluación de patentabilidad, con regulación propia del funcionamiento de la patente, la territorialidad y las leyes al respecto para el comercio internacional y los tratados de cooperación en materia de patentes, además de las políticas públicas que pretenden flexibilizar el sistema, tales como las licencias obligatorias, los subsidios para la investigación y los premios para la misma en determinadas áreas.

Tal como afirma Hayek, los descubrimientos en primer lugar «tienen que pasar a través de un dilatado proceso de adaptación, selección, combinación y mejoramiento antes de que se puedan utilizar por completo» (Hayek, 1997, 62). Además su propagación en el mercado será el indicador de su utilidad y además el incentivo mismo para mejorar la invención referida. Las normas particulares en vez de generar incentivos para la mejora social ocasionan retraso y estancamiento. Las leyes que necesitamos para fomentar la innovación son las mismas normas que permiten y garantizan el desarrollo de la actuación individual libre, las normas sobre la propiedad y los contratos que en un entorno de escasez y necesidades permiten el funcionamiento del mercado.¹³

¹³ Siguiendo a Hayek: «la igualdad de los preceptos legales generales y de las normas de conducta social es la única clase de igualdad que conduce a la libertad

Las normas de patentes existen para recompensar *el mérito y no el valor*, lo cual constituye un error, porque se privilegia el proceso y no el resultado, el único sistema que puede determinar los mejores resultados que se pueden producir en una sociedad es el mercado por medio de los precios. Hayek señala que esta es una propensión del regulador o del legislador de promocionar el mérito sobre el valor en áreas donde la incertidumbre por los resultados es grande y diversos los esfuerzos, ante esto opina: «no deseamos que los hombres obtengan el máximo de mérito, sino que logren la máxima utilidad con el mínimo de sacrificio y esfuerzo y, por lo tanto, el mínimo de mérito. Resultaría imposible recompensar justamente todo el mérito» (Hayek, 1997, 121). Si recompensamos según mérito, prosigue, «destruiríamos los incentivos que permiten a los hombres decidir por sí mismos lo que deben hacer» (Hayek, 1997, 123). La perspectiva austriaca hayekiana recomienda que el derecho se constituya de principios y leyes generales¹⁴ y no particulares que subyazcan de la voluntad del pueblo o de un gobernante de turno en aras de maximizar algo que no conoce o que es imposible conocer: los fines sociales.

Las normas generales de justicia como la propiedad y los contratos, han surgido espontáneamente de la evolución humana, en su enfrentamiento entre necesidades y escasez, lo cual ha llevado al surgimiento también del proceso competitivo como medio para potencializar los recursos y procurar la mejora continua del ser humano. El derecho debe proteger la propiedad privada de bienes tangibles como marco para la acción en el mercado de la innovación tecnológica, toda idea novedosa que no demuestre su utilidad bajo esquemas tangibles no puede ser protegida. La

y que cabe implantar sin destruir la propia libertad. La libertad no solamente nada tiene que ver con cualquier clase de igualdad, sino que incluso produce desigualdades en muchos aspectos. Se trata de un resultado necesario que forma parte de la justificación de la libertad individual. Si el resultado de la libertad individual no demostrase que ciertas formas de vivir tienen más éxito que otras, muchas de las razones a favor de tal libertad se desvanecerían» (Hayek, 1997, 109).

¹⁴ Hayek define alude a que dichas leyes «Son generales y abstractas en el sentido de que no denominan, ni personas, ni momento o lugares determinados, y de que, en efecto, los alcances de su acción sobre determinadas personas conocidas no son previsibles. Se refieren únicamente a la conducta de las personas con respecto a las demás —y al Estado—, pero no a su esfera privada.» (Hayek, 1966).

propiedad de los tangibles, así sean estas nuevas tecnologías serán recompensadas bajo los pagos que el mercado reditúe, y esta ganancia se encontrará asociada a la satisfacción del consumidor sea de bienes de primer, de segundo o de tercer orden según la clasificación mengeriana. Es claro que la alternativa que propone este artículo, no constituye una salida política a los problemas que hoy en día evidencia el sistema de patentes, es claramente una salida jurídica que propone el funcionamiento de los derechos de propiedad sobre bienes tangibles, como base del sistema capitalista de producción.

El Derecho, a la manera de creaciones normativas particulares bajo mandato coactivo, ha creado un sistema de leyes ineficiente e inefectivo. En un contexto de libre innovación el incentivo estaría dado por las necesidades del entorno y no por una bonificación legal. Podríamos predecir que la tendencia sería más hacia la creación de inventos útiles que inefectivos tal como hoy proliferan en los sistemas de patentes. Estos hallazgos requieren seguir trabajando alrededor del estudio de escenarios alternativos de regulación que propendan por la libre competencia como solución y el perfeccionamiento de los derechos de propiedad en sentido clásico sobre bienes tangibles. Presentar la posibilidad de eliminar las leyes sobre patentes tiene tanto en el terreno académico como en el político principalmente, más detractores que seguidores, por lo cual el camino de la argumentación aunque difícil, está abierto.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BOULET, P.; GARRISON, Ch. y HOEN, E. (2003): «Patentes de medicamentos en el punto de mira. Compartiendo conocimientos prácticos sobre patentes farmacéuticas». *Médicos sin fronteras*. Mayo.
- BULLARD, A. (2008): «¿Es la propiedad intelectual un robo?». Seminario en Latinoamérica de teoría constitucional y política, *Papers* 57, pp. 14-15.
- CACHANOSKY, J.C. (1999): «La eficiencia económica de los sistemas jurídicos». *Revista de la Facultad de Derecho*, n.º 8, Universidad Francisco Marroquín, Guatemala.

- COLE, J.H. (2002): «Patentes y copyrights: costos y beneficios». *Revista Libertas* 36, mayo de 2002.
- COMISIÓN EUROPEA (2009): *Resumen analítico del Informe de investigación sectorial sobre el sector farmacéutico: Derechos de propiedad industrial: una estrategia para Europa*.
- COMISIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL (2002): *Integrando los derechos de propiedad intelectual y la política de desarrollo*. Londres, Reino Unido.
- COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES: Decisión 085 de 1974; Decisión 311 de 1991.
- CORREA, C. (1999): *Normativa nacional, regional e internacional sobre propiedad intelectual y su aplicación en los INIAS en el Cono Sur*. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. Montevideo, Uruguay.
- ENCAOUA, D.; GUELLEC, D. y MARTÍNEZ, C. (2010): «Sistema de patentes para incentivar la innovación: lecciones de análisis económico». *Documento de Trabajo Instituto de Políticas y Bienes Públicos*, n.º 15, 2010, Madrid, España.
- EPSTEIN, R.A. y KUHLIK, B.N. (2011): «Navigating the Anticommons for Pharmaceutical Patents: Steady the Course on Hatch-Waxman». *Chicago Working Papers*, marzo.
- FERNÁNDEZ DE CÓRDOBA VITERI, M. (2001): *Principios generales sobre patentes*. Comunidad Andina de Naciones.
- HEALTH ACTION INTERNATIONAL (2009): *Estar enfermo y necesitar medicamento puede ser una costosa desgracia en muchos países*. Disponible en Sitio web ifarma.org, recuperado el día 20 de julio de 2010.
- HAYEK, F.A. (2007) [1978]: *Nuevos estudios de filosofía, política, economía e historia de las ideas*. Unión Editorial.
- (2006) [1973]: *Derecho, legislación y libertad*. Madrid: Unión Editorial.
- (1997): *Los fundamentos de la libertad*. (Trad. José Vicente Torrente). 5.ª ed. Dos volúmenes. Barcelona: Folio.
- (1966): «Derecho y ley». *Tópicos de Actualidad*, n.º 123, Guatemala, abril.
- (1945): «El uso del conocimiento en la sociedad». Publicado en *Estudios públicos*. Traducido del *American Economic Review*, XXXV, n.º 4, septiembre.

- HUERTA DE SOTO, J. (1994): *Estudios de economía política*. Madrid, Unión Editorial.
- (1992): *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*. Madrid, Unión Editorial, 2.^a ed.
- JÁCOME ROCA, A. (2003): *Historia de los medicamentos*. Academia Nacional de Medicina. 2.^a ed. Bogotá.
- KINSELLA, S. (2001): «Against Intellectual Property». *Journal of Libertarian Studies*, vol. 15, n.º 2 (Spring 2001): 1-53.
- MATOS JAQUI, E. (2005): «Las patentes de segundo uso». *Revista Judicial Derecho Ecuador*, 24 de noviembre de 2005.
- MOSCOSO ÁLVAREZ, R. (2001): *Importancia de las patentes en el desarrollo económico*. Memorias del Seminario sobre patentes en la Comunidad Andina. Corporación de estudios sobre los derechos de propiedad intelectual. 1.^a ed.
- NELSON, R. y WINTER, S. (2000) [1977]: «En busca de una teoría útil de la innovación». Alberto Supelano (Trad). *Cuadernos de Economía*, vol. 19, n.º 32, pp. 179-223.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (1994): Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio. Anexo 1C del Acuerdo de Marrakech que dio origen a la OMC, firmado en Marrakech, Marruecos, 15 de abril.
- OTERO LASTRES, J.M. (2002): «Los requisitos de patentabilidad en la Decisión 486». *Revista Jurídica del Perú*, n.º 31, febrero 2002, p. 97.
- OXFAM INTERNACIONAL (2007): «Invertir en la vida: cómo lograr el acceso a medicamentos esenciales a través de prácticas empresariales responsables». *Informe de Oxfam Internacional 109*.
- PÉREZ Y SOTO, A. (2013): *La información Secuestrada: El modelo de servidumbre en Thomas Hobbes y su Alternativa liberal en F.A. Hayek*. Tesis doctoral. Universidad Rey Juan Carlos de Madrid.
- SÁNCHEZ, J.M.; MEDINA, J. y LEÓN, A.M. (2007): «Publicación internacional de patentes por organizaciones e inventores colombianos». *Cuadernos de economía*, v. XXVI, n.º 47, Bogotá, pp. 247-270.
- SCHUMPETER, J.A. (1983): *Capitalismo, socialismo y democracia*. Tomo I. Ediciones Orbis.

VIDAURRERA, G. (2010): *De cómo el criterio utilitarista de justificación primó en los albores del sistema de patentes*. Estudio de casos: Inglaterra, Estados Unidos y Francia. Tesis de Maestría. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales FLACSO. Buenos Aires.

CRÍTICA A LA TEORÍA NEO-RICARDIANA (Y CLÁSICA) DEL VALOR

JUAN RAMÓN RALLO JULIÁN*

Fecha de recepción: 13 de marzo de 2013.

Fecha de aceptación: 25 de junio de 2013.

Resumen: La revolución marginalista y subjetivista liderada por Carl Menger durante la segunda mitad del s. XIX sentó las bases para que la economía pudiera considerarse realmente una ciencia. Sin embargo, la teoría clásica del valor nunca terminó de desaparecer de la escena y en sus muy diversas manifestaciones siguió intentando sobreponerse a la teoría subjetivista. El intento más serio y exhaustivo de resucitar la teoría clásica del valor en su versión ricardiana fue la del economista italiano Piero Sraffa. En este artículo se pretende refutar la teoría neoricardiana y reivindicar, incluso dentro de los presupuestos de esta última, la teoría austriaca del valor.

Palabras clave: Piero Sraffa, Neoricardianismo, Teoría del Valor, Subjetivismo, Marginalismo, Valor Trabajo.

Clasificación JEL: B24, B51, D46, E43.

Abstract: The marginalist and subjectivist revolution led by Carl Menger during the second half of the nineteenth century turned Economics into a science. However, classical value theory did not completely fade away and it has been trying continuously to replace subjectivist theory. The most serious and exhaustive attempt to recover classical value theory in its Ricardian version was the one developed by the Italian economist Piero Sraffa. This article seeks to rebut the neo-Ricardian theory of value, while vindicating the Austrian theory of value, even inside the constraints of the former.

Key words: Piero Sraffa, Neo-Ricardianism, Value Theory, Subjectivism, Marginalism, Labor Theory.

JEL Classification: B24, B51, D46, E43.

* Doctor en Economía. Profesor del Máster en Economía Austriaca de la Universidad Rey Juan Carlos, del centro de estudios ISEAD y Director del Instituto Juan de Mariana.

El economista italiano Piero Sraffa no escribió demasiado, pero lo poco que escribió alcanzó una enorme influencia en ciertos ámbitos de la ciencia económica: poco más de dos artículos críticos con Hayek (1932a; 1932b), la edición de las obras completas de David Ricardo y el que, probablemente, haya sido su libro más influyente, *Production of Commodities by Means of Commodities* (1960). El objetivo declarado de toda la obra de Sraffa era reinstaurar la teoría clásica del valor —en particular, su versión ricardiana—, organizando una contrarrevolución reaccionaria contra el marginalismo subjetivista. Como explicó Ludwig Lachmann en *Austrian Economics under Fire* (1986): «El propósito de la contrarrevolución neoricardiana es el de revertir la revolución subjetivista que tuvo lugar en el pensamiento económico a partir de 1870, gracias a Jevons, Menger y Walras, y que había demostrado que el valor de los bienes económicos dependía de la utilidad (subjetiva) que estos bienes poseen para los distintos individuos y no en sus costes (objetivos) de producción».

Sraffa, sin embargo, no terminó de completar semejante empresa, y por ello su último libro lleva como subtítulo «preludio a una crítica de la teoría económica». Como él mismo reconoce en el prefacio: «Las proposiciones aquí publicadas poseen la característica peculiar de que, aun cuando no atacan directamente la teoría marginal del valor y de la distribución, han sido diseñadas para que puedan servir como base a esa crítica. Si esa base posee un buen fundamento, la crítica podría ser elaborada más adelante, ya sea por este escritor o por alguien más joven y mejor formado».

¿En qué consistía este preludio? La clave del modelo sraffiano la podemos encontrar en las primeras páginas de su último libro, ya que los restantes capítulos no son más que una ampliación y un desarrollo de los supuestos básicos desarrollados al comienzo.

I

EL MODELO SRAFFIANO

Supongamos un sistema económico donde sólo se producen dos mercancías: trigo y hierro. Al principio el sistema está en equilibrio, de modo que las mercancías fabricadas sólo se utilizan para

autorreproducirse. Por ejemplo, supongamos que con 280 quarters¹ de trigo y 12 toneladas de hierro producimos 400 quarters de trigo y que con 120 quarters de trigo y 8 toneladas de hierro fabricamos 20 toneladas de hierro.

$$\begin{aligned} 280 \text{ qr. trigo} + 12 \text{ t. hierro} &= 400 \text{ qr. trigo} \\ 120 \text{ qr. trigo} + 8 \text{ t. hierro} &= 20 \text{ t. hierro} \end{aligned}$$

El sistema está en equilibrio autorreproductivo: cada año, se producen 400 quarters de trigo y 20 toneladas de hierro para reinvertirlos en producir 400 quarters de trigo y 20 toneladas de hierro. En este sistema, los precios están determinados por las condiciones de producción: por necesidad, 10 quarters de trigo se han de intercambiar por 1 tonelada de hierro (el trigo o el hierro pueden hacer de numerario para expresar los precios). Así, el productor de hierro venderá 12 toneladas de hierro por 120 quarters de trigo, de modo que tanto él como el productor de trigo pueden repetir sus procesos anuales de producción. Cualquier otra ratio de intercambio no aseguraría la autorreproducción del sistema.

Ahora supongamos que la economía sufre un shock tecnológico que incrementa la productividad de los procesos de producción del siguiente modo:

$$\begin{aligned} 280 \text{ qr. trigo} + 12 \text{ t. hierro} &\rightarrow 600 \text{ qr. trigo} \\ 120 \text{ qr. trigo} + 8 \text{ t. hierro} &\rightarrow 30 \text{ t. hierro} \end{aligned}$$

En este caso, el sistema se vuelve, en palabras de Sraffa, «autocontradictorio»: los procesos productivos fabrican más bienes que aquellos necesarios para su autorreproducción. Es decir, aparece un excedente productivo que debe distribuirse entre ambos productores: ese excedente es la tasa de ganancia o tipo de interés, cuya única restricción debido a la competencia del mercado es que sea idéntica en ambos procesos productivos.

$$\begin{aligned} (280 \text{ qr. trigo} + 12 \text{ t. hierro}) * (1 + r) &= 600 \text{ qr. trigo} \\ (120 \text{ qr. trigo} + 8 \text{ t. hierro}) * (1 + r) &= 30 \text{ t. hierro} \end{aligned}$$

¹ La palabra *quarter* representa en este caso una antigua medida británica de peso equivalente a 28 libras o 12,7 kilogramos aproximadamente.

En este sistema de ecuaciones, la única solución positiva es un tipo de interés del 50% y unos precios de 1 tonelada de hierro por 10 quarters de trigo. De nuevo, los precios (incluyendo el tipo de interés) dependen esencialmente de las condiciones productivas.

Llegados a este punto, Sraffa se ve obligado a efectuar ciertas hipótesis cruciales para su planteamiento. La primera es la distinción entre bienes básicos y no básicos: los bienes básicos son aquellos bienes que a su vez son factores productivos de todos los otros bienes económicos. De acuerdo con el italiano, los precios de las mercancías sólo están determinados por las condiciones de producción de las mercancías básicas, y no por los de las mercancías no básicas: «Estos productos no desempeñan ningún papel en la determinación del sistema. Su papel es puramente pasivo». La demanda, por tanto, no juega ningún papel. Por ejemplo, supongamos que el excedente de 200 quarters de trigo se utiliza para fabricar 100 quarters de pan.

$$\begin{aligned}(280 \text{ qr. trigo} + 12 \text{ t. hierro}) * (1 + r) &= 600 \text{ qr. trigo} \\ (120 \text{ qr. trigo} + 8 \text{ t. hierro}) * (1 + r) &= 30 \text{ t. hierro} \\ 200 \text{ qr. trigo} * (1 + r) &= 100 \text{ qr. pan}\end{aligned}$$

En tal caso, el precio del pan —3 quarters de trigo por un quarter de pan— no juega ninguna influencia sobre el precio del trigo o del hierro. Si, verbigracia, la productividad de la panadería permitiera fabricar 200 quarters de pan, la única repercusión sería que el precio del pan caería a 1,5 quarters de trigo, pero los precios del hierro, del trigo o los tipos de interés no se verían alterados (a diferencia de lo que sucedería si aumentara la productividad del trigo o del hierro).

El sistema anterior de tres ecuaciones puede reescribirse adoptando como numerario, no una mercancía arbitraria del sistema, sino todo el excedente productivo de los procesos básicos de producción (el valor de mercado de los 200 quarters de trigo y de las 10 toneladas de hierro). Para ello, basta con añadir una cuarta ecuación donde el valor del excedente básico se iguale a 1:

$$\begin{aligned}(280 \text{ qr. trigo} + 12 \text{ t. hierro}) * (1 + r) &= 600 \text{ qr. trigo} \\ (120 \text{ qr. trigo} + 8 \text{ t. hierro}) * (1 + r) &= 30 \text{ t. hierro}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 200 \text{ qr. trigo} * (1 + r) &= 100 \text{ qr. pan} \\ (200 \text{ qr. trigo} + 10 \text{ t. hierro}) &= 1 \end{aligned}$$

Resolviendo, obtenemos un precio del trigo de $1/300$ (del excedente productivo básico), un precio del hierro de $1/30$ y un precio del pan de $1/100$; el tipo de interés sigue siendo del 50%. La transformación resulta de utilidad porque nos permite incorporar explícitamente la participación del factor trabajo en las ecuaciones. Primero, asumiremos que la fuerza laboral es igual a la unidad: $L_1 + L_2 + L_3 = 1$. Segundo, expresaremos el salario (w) como un porcentaje del excedente productivo. Así, si el salario es igual a 1, todo el excedente irá a parar a los trabajadores; si es igual a 0, todo el excedente irá a parar a los capitalistas (en el sistema anterior, estábamos considerando implícitamente que el salario de los trabajadores, por encima del mínimo necesario para su subsistencia, era igual a cero).

$$\begin{aligned} (280 \text{ qr. trigo} + 12 \text{ t. hierro}) * (1 + r) + (0,6 * w) &= 600 \text{ qr. trigo} \\ (120 \text{ qr. trigo} + 8 \text{ t. hierro}) * (1 + r) + (0,4 * w) &= 30 \text{ t. hierro} \\ 200 \text{ qr. trigo} * (1 + r) + (0 * w) &= 100 \text{ qr. pan} \\ (200 \text{ qr. trigo} + 10 \text{ t. hierro}) &= 1 \end{aligned}$$

En este sistema, tenemos cuatro ecuaciones para cinco incógnitas (precio del trigo, precio hierro, precio del pan, salario y tasa de ganancia). Sraffa propone ir dándole valores a w para estudiar qué magnitudes alcanzan el resto de variables. Por ejemplo, si el salario es 0,8 (el 80% de todo el excedente productivo va a parar a los trabajadores), el tipo de interés cae al 10%, y todos los precios relativos se modifican (el precio del trigo pasa a ser 0,003237, el del hierro 0,03525 y el precio del pan 0,007122).

La segunda hipótesis relevante que adopta Sraffa podemos encontrarla aquí: según el italiano, «nuestro objetivo es observar los efectos que provoca el cambio del salario sobre la tasa de ganancias y los precios de las mercancías individuales bajo la hipótesis de que los métodos de producción permanecen inalterados». Que los métodos de producción permanezcan inalterados equivale a afirmar que la preferencia temporal y la aversión al riesgo de los capitalistas es igual a cero: sea cual sea la rentabilidad de sus inversiones, no las suspenden, sino que las mantienen año tras año.

Y es que si su preferencia temporal y su aversión al riesgo determinaran un coste de capital mínimo (por ejemplo, el 20%), habría todo un rango de valores de la tasa de ganancia que no serían factibles sin inducir alteraciones en la estructura productiva.

Claro que Sraffa también se blinda de la posibilidad de que los capitalistas paralicen sus inversores adoptando otra crítica hipótesis muy vinculada a la anterior: en este mundo de capital circulante, los trabajadores cobran al final del período productivo, y no al principio. Es decir, el capitalista no adelanta su capital al trabajador: «También asumiremos a partir de aquí que el salario se paga a posteriori, como una porción del producto neto anual, abandonando la idea de los economistas clásicos de que los salarios se adelantan a partir del capital». La cuestión a resolver a partir de aquí, claro está, es cómo se justifica el pago de intereses a unos capitalistas que se limitan a repetir año a año idénticas operaciones sin siquiera adelantar el capital a los trabajadores. Su rol es puramente parasitario, ya que suprimiéndolos nada cambiaría (salvo los precios relativos de las mercancías) dentro del sistema.

A partir de aquí, Sraffa sigue desarrollando su sistema de ecuaciones para abarcar distintos supuestos más complejos (producción conjunta de bienes de consumo y sistemas de ecuaciones donde aparezca la tierra o bienes de capital fijos). Por nuestra parte, ya contamos con suficiente material para cuestionar las bases del modelo sraffiano, así que nos limitaremos a comentar brevemente la última de las formalizaciones que el italiano pretende incorporar a su sistema de ecuaciones: construir un numerario que no se vea afectado por los cambios en los precios relativos, esto es, que el valor del excedente productivo en relación con el valor de los medios de producción sea una constante con independencia de los precios, los salarios y los tipos de interés. Ese numerario será el excedente productivo de lo que Sraffa llama «sistema estándar»: un sistema donde coincidan las proporciones entre los medios de producción con las proporciones entre las mercancías básicas. En nuestro caso, el sistema que hemos presentado anteriormente ya responde a las características del sistema estándar —la proporción entre el trigo y el hierro usados como medios de producción (400: 20) es la misma que entre el trigo y el hierro

producidos (600: 30)— por tanto no es necesario que lo reconvirtamos para seguir razonando dentro del marco sraffiano. Y es que, al usar como numerario el valor de mercado del excedente productivo del sistema estándar (lo que Sraffa denomina «renta nacional estandarizada»), la relación entre el tipo salarial y la tasa de ganancias se vuelve lineal. A saber: $r = R(1 - w)$, donde r es la tasa de ganancia, w el tipo de salario, y la tasa de ganancia máxima.

En todo caso, y por resumir, la clave de la teoría del valor de Sraffa es que la demanda no juega ningún papel en la determinación de los precios relativos de las mercancías: ni la demanda relativa entre bienes presentes ni la demanda de bienes presentes sobre bienes futuros (preferencia temporal). Es más, los precios no se determinan en el margen (entre el consumidor y el productor marginal), sino que son el resultado de los precios relativos entre volúmenes totales de producción. Todas las teorías objetivas del valor son fácilmente incorporables dentro del marco sraffiano (incluyendo la marxista, pues el propio Sraffa buscaba reducir todos los costes a cantidades homogéneas de trabajo), donde son las condiciones de la oferta las que determinan los precios: mercancías que producen mercancías con independencia de la subjetiva utilidad marginal. La revolución subjetivista habría sido, por consiguiente, abortada.

II CRÍTICA AL MODELO SRAFFIANO

Mi objetivo es demostrar la falsedad de las dos hipótesis básicas de Sraffa, es decir: 1.^a la demanda de bienes no básicos no juega ningún papel en la determinación de los precios y 2.^a la preferencia temporal, por asumirse igual al 0%, no desempeña ningún papel en la determinación de los precios y de las técnicas productivas.

Comencemos con la primera. En el siguiente sistema de ecuaciones, ya vimos que el tipo de interés era del 50%, el precio del hierro era de 10 quarters de trigo y el precio del pan de 3 quarters de trigo (los salarios asumíamos que eran los imprescindibles para mantener con vida a los trabajadores).

$$\begin{aligned}(280 \text{ qr. trigo} + 12 \text{ t. hierro}) * (1 + r) &= 600 \text{ qr. trigo} \\ (120 \text{ qr. trigo} + 8 \text{ t. hierro}) * (1 + r) &= 30 \text{ t. hierro} \\ 200 \text{ qr. trigo} * (1 + r) &= 100 \text{ qr. pan}\end{aligned}$$

La hipótesis de Sraffa implica que los cambios en la demanda del pan no pueden afectar a los precios del trigo y del hierro. Y, en efecto, si la demanda de pan aumenta un 10%, habrá que incrementar la inversión de trigo en la industria panadera en un 10% (20 quarters de trigo). Esos 20 quarters de trigo pueden extraerse de la industria siderúrgica reduciendo la producción de hierro en un 20%. Tras los pertinentes ajustes, el sistema quedaría del siguiente modo:

$$\begin{aligned}(280 \text{ qr. trigo} + 12 \text{ t. hierro}) * (1 + r) &= 600 \text{ qr. trigo} \\ (120 \text{ qr. trigo} + 6,66 \text{ t. hierro}) * (1 + r) &= 25 \text{ t. hierro} \\ 220 \text{ qr. trigo} * (1 + r) &= 110 \text{ qr. pan}\end{aligned}$$

En este sistema, ninguno de los precios se modifica, de modo que, en efecto, la mayor demanda de pan no afecta a los precios relativos. Bajo ciertas condiciones tampoco lo hace, por cierto, los cambios en la demanda de los bienes básicos. Ahora bien, para que esta conclusión sea cierta es imprescindible asumir la existencia de rendimientos constantes a escala, pues en caso contrario cualquier oscilación de la demanda (de los bienes básicos y también de los no básicos) sí ocasionará modificaciones en los precios relativos. Por ejemplo, si la reducción de la inversión en la industria siderúrgica no se traduce en una minoración de la oferta de hierro de 5 toneladas, sino de 10 toneladas, los precios relativos sufren un más amplia reajuste: el precio del hierro asciende 12,8 quarters de trigo, el precio del pan cae a 2,7 quarters de trigo y el tipo de interés se reduce al 38,2%. Por consiguiente, en ausencia de rendimientos constantes a escala, los cambios en la demanda dan lugar a modificaciones de las condiciones técnicas de producción y, por tanto, de los precios relativos.

Desde luego, no podrá decirse que Sraffa desconociera esta limitación de su sistema. El propio prefacio de su libro comienza con la siguiente admonición: «Cualquiera que esté acostumbrado a pensar en términos del equilibrio entre la oferta y la demanda se inclinará a pensar, una vez lea estas páginas, que todo nuestro

argumento descansa en la hipótesis tácita de que existe un rendimiento constante a escala en todas las industrias». El propio Keynes, padrino de Sraffa en Cambridge, le lanzó la misma advertencia: «Cuando en 1928 le entregué un borrador de las proposiciones iniciales de este libro a Lord Keynes, me recomendó que, si no asumía rendimientos constantes a escala, lo advirtiera de manera muy enfática».

Al final, sin embargo, Sraffa trató de blindar sus conclusiones afirmando que en su libro no busca explicar las *variaciones* de los precios, sino sólo el nivel de precios en unas condiciones dadas: «En realidad, [no asumo rendimientos constantes a escala]. En este libro no estudiamos ningún cambio en la producción ni en las proporciones en las que se utilizan los factores productivos en cada industria. Nuestra investigación se concentra exclusivamente en analizar las propiedades de un sistema económico que no dependen de los cambios en la escala de producción o en la proporción de los factores». Es por ello por lo que, además, Sraffa rechazaba el análisis marginalista: «El enfoque marginalista focaliza su atención en el cambio, pues sin cambios en la escala de la industria o en las proporciones de los factores productivos, no puede existir ni producto marginal ni coste marginal. En un sistema en el que, día tras día, la producción se repite sin cambios, el producto marginal de un factor productivo (o, alternativamente, su coste marginal) no es que resultara difícil de hallar, sino que sería imposible de encontrar».

El blindaje de Sraffa, sin embargo, no es más que una forma de escurrir los enormes problemas implícitos en su análisis: por definición, cuando las cantidades producidas y los métodos empleados están dados (que es lo que sucede cuando se asumen rendimientos constantes a escala o cuando, en cambio, se asume que la demanda y la tecnología no varían), los precios de las mercancías sólo pueden depender de sus cantidades relativas *ya* producidas. Pero para llegar a explicar por qué son esas y no otras las cantidades que se están produciendo (por muy constantes y permanentes en el tiempo que resulten), habrá que recurrir a las utilidades marginales de los bienes en cuestión.

Creo que podemos comprender fácilmente este extremo a través de la famosa paradoja del agua y de los diamantes: como sabemos,

los economistas clásicos rechazaron basar la explicación de los precios en la utilidad porque les resultaba imposible comprender cómo el agua, siendo más útil que los diamantes, era en cambio mucho más barata. Por ejemplo, podríamos representar una típica economía productora de agua y diamantes del siguiente modo:

$$(800.000 \text{ litros de agua} + 0,1 \text{ diamantes}) * (1 + r) = 1.000.000 \text{ litros de agua}$$

$$(100.000 \text{ litros de agua} + 0,8 \text{ diamantes}) * (1 + r) = 1 \text{ diamante}$$

En tal caso, 1 diamante se intercambiaría por 1.000.000 de litros de agua, siendo el tipo de interés del 11%. Si esto es así, empero, es porque los agentes económicos han ido valorando sucesivamente las unidades marginales de agua por encima de las unidades marginales de los diamantes y, en consecuencia, han orientado los factores productivos hacia la obtención de un millón de litros de agua y hacia un diamante.

Supongamos ahora que, en cambio, los trabajadores y capitalistas de esta sociedad valoran extraordinariamente los diamantes, hasta el punto de que están dispuestos a concentrar prácticamente todos los factores productivos en su obtención, aun a costa de experimentar un desplome en la producción de agua y colocarse al borde de la muerte. De esta manera:

$$(2 \text{ litros de agua} + 1 \text{ diamante}) * (1 + r) = 3 \text{ litros de agua}$$

$$(1 \text{ litro de agua} + 2 \text{ diamante}) * (1 + r) = 4 \text{ diamantes}$$

En este biológicamente poco realista ejemplo, el precio de los diamantes caería a 0,65 litros de agua: es decir, un litro de agua sería más valioso que un diamante pese a que las técnicas productivas disponibles en esa sociedad no han variado. La diferencia entre ambas economías reside en que los factores productivos se han trasladado a fabricar más diamantes a costa de fabricar menos agua porque la utilidad *marginal* de la cuarta unidad de diamantes era superior a la utilidad *marginal* del cuarto litro de agua. Por tanto, aun cuando queramos explicar los precios por los costes de producción, se hace indispensable incorporar el análisis

subjetivista y marginalista para comprender cómo se organizan los factores productivos a la hora de conformar las condiciones de producción y, por tanto, a la hora de determinar las cantidades fabricadas y, en consecuencia, los precios relativos.

Refutada la primera de las hipótesis sraffianas, pasemos a la segunda. Al cabo, el economista italiano era bien consciente de las limitaciones analíticas que tenía que aceptar para que la primera hipótesis siguiera teniendo algo de sentido, pero en el caso de la segunda—referente a la distribución intertemporal de los recursos— ni siquiera llegó a darse cuenta de las inconsistencias en las que incurría.

Como decíamos, Sraffa deseaba estudiar los cambios distributivos que se producían en la renta agregada al modificar el tipo de salarios y recíprocamente la tasa de ganancias. Dado que el italiano no quería analizar los reajustes productivos originados en las preferencias subjetivas (pues ello le obligaría a incorporar el análisis marginalista), el italiano optó por asumir que las modificaciones en la tasa de ganancia no conllevarían cambios en la estructura productiva (nota: el último capítulo del libro de Sraffa está dedicado, en efecto, a estudiar los cambios o «reswitchings» en la estructura productiva derivados de una alteración de la tasa de ganancia, pero en tales reswitchings no juegan nunca ningún papel las preferencias temporales de los agentes, sino sólo la rentabilidad relativamente superior de cada técnica, por lo que nuestra crítica subsiguiente es del todo válida).

Como dijimos, semejante hipótesis sólo tendría sentido en caso de que la preferencia temporal de los capitalistas fuera nula: es decir, que cualquier tasa de ganancia que obtengan les compense por diferir su consumo. Pero, más allá del escaso realismo de la hipótesis (de nuevo, Sraffa opta por anular las preferencias para concluir que no desempeñan ningún papel en la formación de los precios), hay otro problema de consistencia interna mayor: si, en efecto, el coste de capital de los capitalistas es del 0%, toda tasa de ganancia positiva supone una situación de desequilibrio inestable. Y es que los capitalistas seguirían reinvertiendo sus excedentes productivos hasta que la tasa de ganancia se equiparara con el coste del capital. Por continuar con el ejemplo original del trigo, el hierro y el pan: en este caso, ya vimos que la tasa de ganancia

era del 50% y, en consecuencia, los capitalistas deberían reinvertir el excedente de trigo (200 quarters) y el del hierro (10 toneladas) en fabricar más trigo y más hierro.

$$\begin{aligned}(280 \text{ qr. trigo} + 12 \text{ t. hierro}) * (1 + r) &= 600 \text{ qr. trigo} \\ (120 \text{ qr. trigo} + 8 \text{ t. hierro}) * (1 + r) &= 30 \text{ t. hierro} \\ 220 \text{ qr. trigo} * (1 + r) &= 100 \text{ qr. pan}\end{aligned}$$

Ahora bien, si asumimos que el pan es un bien de consumo (y que no puede ser empleado como bien de capital), el sistema de ecuaciones anterior sería económicamente contradictorio: si la preferencia temporal es nula, eso significa que los agentes son indiferentes entre el consumo presente y el futuro, de modo que pudiendo expandir el consumo futuro, optarán por renunciar al consumo presente (al pan). De entrada, pues, debemos eliminar la tercera ecuación del sistema y asumir que el excedente de trigo y hierro se reinvierte de manera proporcional en ambas industrias, de modo que, por ejemplo, el sistema queda así:

$$\begin{aligned}(420 \text{ qr. trigo} + 18 \text{ t. hierro}) * (1 + r) &= 750 \text{ qr. trigo} \\ (180 \text{ qr. trigo} + 12 \text{ t. hierro}) * (1 + r) &= 40 \text{ t. hierro}\end{aligned}$$

En este sistema, la tasa de ganancia cae del 50% al 27,65% (y el precio del hierro se reduce desde 10 quarters de trigo a 9,3). Sin embargo, la reinversión del antiguo excedente ha generado un nuevo excedente que deberá ser a su vez reinvertido, proceso que se irá repitiendo (según la velocidad del decrecimiento de los rendimientos) hasta que la tasa de ganancia caiga al 0%. Por ejemplo:

$$\begin{aligned}(2.800 \text{ qr. trigo} + 120 \text{ t. hierro}) * (1 + r) &= 4.000 \text{ qr. trigo} \\ (1.200 \text{ qr. trigo} + 80 \text{ t. hierro}) * (1 + r) &= 200 \text{ t. hierro}\end{aligned}$$

En este caso, el precio del hierro quedaría fijado en 10 quarters de trigo y la tasa de ganancia se vería reducida al 0%: es decir, los capitalistas no se quedarían con ninguna porción de la producción nacional, que iría íntegramente dirigida a reponerse a sí misma. Esa sería la única posición de equilibrio estable del sistema, asumiendo (como asume Sraffa) que la demanda de los productos y

las técnicas productivas no puede variar y que la preferencia temporal y la aversión al riesgo de los capitalistas es nula. Al final, pues, los capitalistas se suicidarían como agentes económicos: adelantarían capital para no obtener nada a cambio.

Por supuesto, como ya expusimos, Sraffa asume que los capitalistas no adelantan en realidad ningún capital, pero en tal caso habrá que plantearse cuál es la preferencia temporal de los trabajadores. Sraffa asume que estos están dispuestos a esperar a que se complete todo el período productivo para cobrar, de modo que su preferencia temporal también sería nula (si no lo fuera, aceptarían cobrar por adelantado con descuentos sobre su producción futura). Pero si lo es, entonces deberán proceder a reinvertir los excedentes productivos (en lugar de consumirlos) hasta que el sistema adopte la forma anterior y se limite a autorreproducirse.

Por consiguiente, si asumimos que los agentes económicos sí poseen una cierta preferencia por la distribución intertemporal de su consumo (es decir, si asumimos que existe preferencia temporal y aversión al riesgo), estas preferencias subjetivas serán un elemento determinante del monto de la reinversión anual y, por tanto, un elemento determinante del tipo de métodos productivos que se emplearán en una economía. Es decir, un elemento determinante de los precios relativos según el propio esquema del italiano. Obviamente, si asumimos que las preferencias no existen, entonces las preferencias no juegan ningún papel: pero eso es una proposición meramente tautológica.

En definitiva, despojado de sus dos nada realistas hipótesis, el preludeo a la crítica contra el subjetivismo y el marginalismo que pretende acometer Sraffa en *Production of Commodities by Means of Commodities* pierde todo su sentido. La intensidad de la demanda marginal sirve para determinar la distribución de los factores productivos entre las distintas producciones presentes y futuras, siendo los precios relativos de las mercancías producidas el resultado contingente del proceso y no su determinante estructural.

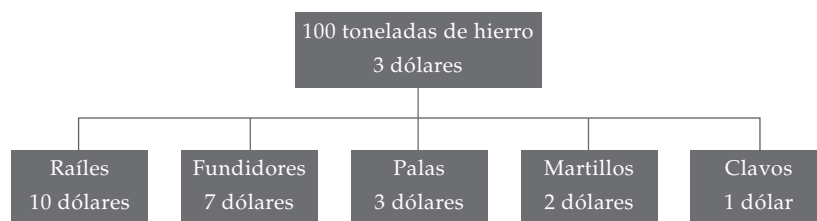
III
LA REVOLUCIÓN MARGINALISTA NO ABORTADA:
RELEAMOS A BÖHM-BAWERK

Ahora bien, el argumento de Sraffa, que no es otro que el argumento clásico del valor, sí parece tener su punto de razonabilidad: ¿cómo negar que en gran medida los precios sí dependen de los costes y de las condiciones de producción? ¿Acaso no hay algo aprovechable en la obra de los economistas clásicos que no se haya tenido en cuenta por parte de los pensadores subjetivistas, obsesionados con analizarlo todo a través de la primacía de la demanda subjetiva del consumidor?

Las influencias que los costes de producción —y de las condiciones técnicas de producción— puedan desempeñar sobre los precios ya fueron perfectamente desentrañadas por el economista austriaco Eugen Böhm-Bawerk durante el auge de la revolución marginalista. En el capítulo de «la ley de costes» de *La teoría positiva del capital* (1988), el austriaco expone que las valoraciones subjetivas de los consumidores sobre las disponibilidades de bienes de consumo finales determinan sus precios y esos precios son los que a su vez determinan las demandas empresariales de los factores productivos y, por tanto, el precio de los factores productivos. Como explicaba para el caso del hierro: «Procedamos a examinar la secuencia causal que da lugar a los precios de mercado. Claramente, nos conduce por una línea continua desde el valor y el precio de los bienes basados en hierro al componente que supone el coste del hierro, y no al revés. La valoración subjetiva, por parte de los consumidores, de los productos basados en el hierro constituye el primer eslabón de la cadena. El proceso comienza con las valoraciones monetarias que permiten a los consumidores participar en la demanda de los productos basados en el hierro. Entonces, esas valoraciones monetarias, a través de los mecanismos que ya hemos estudiado, determinan el precio de los productos basados en el hierro. El precio resultante de esas mercancías les indica a sus productores la intensidad de valor monetario que pueden conferir a la materia prima hierro, y por tanto el valor monetario con el que pueden entrar a competir por la compra del hierro. Y de ahí, finalmente, llegamos al precio de mercado

del hierro». En este sentido, parecía indudable que son los precios de los bienes de consumo los que determinan los costes de producción. Sin embargo, Böhm-Bawerk explica que existe un mecanismo de realimentación por el cual, aparentemente, son los costes los que determinan los precios.

Imaginemos que los fabricantes de raíles, fundidores, palas, martillos y clavos pujan por una oferta de 100 toneladas de hierro hasta el punto de determinar un precio de mercado del hierro de 3 dólares la tonelada. Supongamos, además, que el precio de mercado de las mercancías que pueden producirse con una tonelada de hierro es el siguiente:



Claramente, tenemos un problema: hay consumidores marginales que están dispuestos a pagar 10 dólares por una cantidad de raíles que contenga una tonelada de hierro cuando el precio de mercado de la tonelada de hierro sigue siendo de tres dólares: eso significa que hay consumidores submarginales que están dispuestos a pagar 9, 8, 7 ó 6 dólares por los raíles (y por la tonelada de hierro allí contenida) y que no son capaces de comprarlos a ese precio; es decir, estamos diciendo que, aunque supuestamente el precio de mercado del hierro es de 3 dólares la tonelada, hay consumidores dispuestos a pagar 9 u 8 dólares la tonelada que no pueden adquirirlo en el mercado. Por el contrario, hay consumidores que están adquiriendo martillos o clavos a 2 y 1 dólar que, por tanto, valoran los martillos y los clavos menos que el coste de una tonelada de hierro (valoran los martillos y los clavos menos que el hierro que contienen). El sistema, pues, tiene que readaptarse: los productores de martillos y clavos sufrirán pérdidas extraordinarias que les llevarán a reducir su producción de ambas mercancías (y dado que reducirán la producción, la utilidad marginal, y por tanto el precio, de martillos y clavos aumentará

hasta 3 dólares) y, por el contrario, los fabricantes de raíles y de fundidores, al cosechar beneficios extraordinarios, incrementarán su producción hasta que el precio unitario de sus productos descienda a 3 dólares (debido a la ley de la utilidad marginal *decreciente*).

Al final, pues, las cinco mercancías tendrán un precio de tres dólares (obviando el spread entre precios y costes que es el interés), *aparentemente* influidos por ese coste *objetivo* de producción del hierro de 3 dólares: la realidad, sin embargo, es que el coste del hierro fue, previamente, determinado por la intensidad de la demanda competitiva de los fabricantes de mercancías basadas en el hierro, que a su vez fue una demanda influida por la demanda esperada de los compradores de sus productos.

El ejemplo podrá parecer poco realista, pues resulta poco verosímil que los fabricantes de martillos o clavos siguieran pujando por el hierro para incrementar su propia producción hasta un punto en que el precio unitario de sus mercancías no cubriera sus costes de producción. Sin embargo, es un ejemplo más realista y común de lo que podría parecer: el mercado es un mecanismo de prueba y error (de tanteo), de manera que los empresarios pueden anticipar precios de venta futuros muy superiores a los que finalmente se darán, y en tal caso habrá que corregir y reajustar los patrones de producción y los precios (en muchos casos, también los costes: si la demanda de raíles fuera lo suficientemente intensa, el productor de raíles podría llevar el coste del hierro por encima de los tres dólares la tonelada). Esto es especialmente cierto cuando, para más inri, los empresarios no demandan un solo input para sus procesos productivos, sino una pluralidad de ellos, de modo que es bastante complicado conocer a priori cuál es el punto óptimo de demanda de cada factor productivo específico.

En todo caso, la lección clave que cabe extraer de las reflexiones de Böhm-Bawerk es que los precios determinan los costes y, a su vez, los costes influyen sobre los precios modificando los patrones de producción. Este último proceso (obviando por entero el primero) es que el Sraffa pretende cristalizar como propio de los mercados maduros, relegando a un papel absolutamente secundario la influencia rectora que juegan las valoraciones subjetivas de los consumidores. Pero no perdamos de vista que incluso en

ese limitado y estático mundo en el que Sraffa quiere encapsular el análisis económico, los costes siguen teniendo una lectura absolutamente subjetivista: el coste monetario del hierro es un *coste de oportunidad* del hierro; recoge el valor monetario mínimo que deben poseer las mercancías basadas en el hierro para seguir siendo producidas y comercializadas en el mercado, pues si no alcanzan ese valor monetario mínimo (como los clavos o los martillos), habrá otros usos marginales del hierro que les proporcionen a los consumidores al menos una utilidad marginal equivalente a tres dólares por tonelada (por ejemplo, mayor producción de raíles o fundidores).

Al análisis subjetivista y marginalista, por consiguiente, no le queda nada por incorporar de la teoría del valor clásica y de los intentos neo-ricardianos por revivirla. Es un marco analítico muchísimo más rico donde los precios relativos de las mercancías pueden explicarse como resultado de la interacción entre las valoraciones subjetivas de los agentes y las condiciones objetivas de producción: si bien, incluso esas condiciones objetivas de producción deben ser subjetivamente apreciadas y configuradas de acuerdo con las preferencias de los agentes económicos.

IV UN MUNDO CALEIDOSCÓPICO

Ludwig Lachmann, recogiendo las aportaciones de George Shackle, concebía el mercado como un mundo caleidoscópico en el que nada estaba dado sino que todo debía ser subjetivamente descubierto, apreciado y elaborado. No es que Lachmann negara que la realidad física constriña la acción, sino que incluso esas restricciones «objetivas» deben ser tamizadas por la interpretación subjetiva de cada ser humano. En este sentido, ni los precios, ni los costes, ni los tipos de interés, ni las tasas de ganancia pueden venir objetivamente dadas, sino que todas ellas deben ser el resultado del encuentro de las diversas valoraciones subjetivas de los agentes, que por supuesto pueden verse influidas por la realidad objetiva (pero no plenamente determinadas por relaciones universales e inmutables sujetas a la misma).

Sraffa, como el propio Lachmann se encargó de refutar, pretendía revertir este saludable giro subjetivista dentro de la ciencia económica, regresando a teorías de los precios asentadas en las condiciones técnicas de producción. Y en un mundo donde todos los procesos productivos exhibieran rendimientos constantes a escala (es decir, donde pudiese incrementarse y reducirse linealmente la cantidad de todas las producciones por cuanto todos los factores son plenamente sustituibles para todos los procesos), el análisis clásico de Sraffa resultaría válido: la demanda y las valoraciones subjetivas sólo determinarían qué y cuánto producir, de forma que, por definición, las ratios de intercambio de las mercancías vendrían determinados por las relaciones marginales de sustitución técnica (constantes y dadas). Pero semejante mundo es del todo irreal: no sólo porque no existan rendimientos permanentemente constantes a escala para todos los productos, sino porque asumimos un exceso de estabilidad y previsibilidad tanto en la identificación de las demandas relativas de los agentes económicos cuanto en los procesos productivos orientados a fabricarlas.

En nuestro caleidoscópico mundo real, las valoraciones de los consumidores son diversas, complejas, cambiantes, inconsistentes y muy difíciles de apreciar por el observador externo; asimismo, los procesos productivos factibles dirigidos a satisfacer —e influir en— las complejísimas valoraciones de los consumidores mediante la explotación de las complementariedades de los factores productivos son virtualmente infinitos. Dadas estas dos condiciones, ¿en qué sentido podemos siquiera hablar de un equilibrio estable dentro del que las condiciones productivas determinen los precios relativos de las mercancías? Por supuesto, Sraffa puede asumir estabilidad en las preferencias y en la tecnología productiva (como hacen muchos austriacos al plantear sus modelos de Economía de Giro Uniforme) para exhibir el equilibrio de precios hacia el que tiende el mercado: esto es, puede congelar las relaciones económicas para plantearse cuáles serían las ratios de intercambio dentro de esas relaciones congeladas (y determinadas originalmente por las preferencias subjetivas de los individuos). Pero, ¿de qué nos sirve una teoría de los precios que deja fuera el motor fundamental de los precios? ¿De qué nos sirve afirmar que

los precios orbitan en torno a sus costes relativos de equilibrio (o sus «precios naturales») cuando no sólo los precios, sino también los costes relativos de equilibrio están orbitando según las distintas apreciaciones subjetivas de los individuos sobre la situación presente y futura del mercado? De absolutamente nada.

Es verdad que la teoría de los precios ha de ser capaz de explicar las convergencias tendenciales de éstos a los frágiles equilibrios de mercado, pero la teoría de los precios no puede desatender que esos equilibrios —así como las fuerzas que arrastran los precios hacia ellos— son frágiles debido a la subjetividad de las acciones de los agentes económicos. Sería tanto como decir que Jack el Destripador no mataba a sus víctimas, sino que eran las víctimas las que aparecían destripadas como consecuencia de la posición espacial relativa de sus cuellos y abdómenes con unos cuchillos asesinos. Es la subjetividad de las preferencias de los consumidores la que determina las proporciones relativas de los bienes que deben ser provistos y es la subjetividad de las expectativas y de los cálculos empresariales la que decodifica esas valoraciones subjetivas y la que configura los planes productivos orientados a dar satisfacción a esas preferencias. Nada de lo anterior significa, por cierto, que las circunstancias objetivas no influyan en esa subjetividad (la preferencia de comer de los seres humanos viene en gran parte determinada por mecanismos fisiológicos; y los empresarios no pueden implementar planes de negocio que sean físicamente imposibles), pero sí que no las determinan de un modo cognoscible por nadie.

Al final, pues, la revolución subjetivista y marginalista sigue plenamente vigente. Los neo-ricardianos capitaneados por Sraffa no consiguieron abortarla reanimando la cadavérica teoría clásica del valor, pese a contar con el que probablemente sea el arsenal más serio y formalizado hasta la fecha para haberlo logrado. De su estudio, sin embargo, podemos inferir fácilmente las enormes fallas implícitas en cualquier teoría objetiva del valor, pues las condiciones para que cualquiera de sus modalidades resultara cierta y aplicable son, simplemente, de otro mundo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BÖHM-BAWERK, E. (1891 [1888]): *The positive theory of capital*. Londres: Macmilan and Co.
- LACHMANN, L. (1986): «Austrian economics under fire: the Hayek-Sraffa duel in retrospect», en *Expectations and the Meaning of Institutions* (Don Lavoie, ed., Roulledge: 1994).
- SRAFFA, P. (1932a): «Dr. Hayek on Money and Capital,» *Economic Journal* 42: 42-53.
- SRAFFA, P. (1932b): «A Rejoinder,» *Economic Journal* 42 (June): 249-251.
- SRAFFA, P. (1960): *Production of Commodities by Means of Commodities*, Cambridge University Press, Cambridge (UK).

AN INTRODUCTION TO INSTITUTIONAL COORDINATION AS AN ALTERNATE MODEL FOR NEO-INSTITUTIONAL ECONOMIC ANALYSIS

RUBÉN MÉNDEZ REÁTEGUI*

Fecha de recepción: 20 de marzo de 2013.

Fecha de aceptación: 25 de junio de 2013.

Resumen: En este trabajo, mediante la formulación de un modelo conceptual, el autor vincula los conceptos de *empresarialidad funcional e instituciones* apuntando a presentar una exploración del concepto de *coordinación institucional o interacción institucional positiva* como elemento esencial para el análisis económico. El objetivo es introducir la hipótesis de que la *coordinación institucional entre las instituciones formales e informales es el elemento clave a dilucidar con miras a completar la elaboración de una teoría de las instituciones más consistente*. Esta dilucidación se expresa a través de las siguientes contribuciones: a) La interacción institucional negativa es un proceso en el que los desplazamientos y sobre posiciones entre reglas formales e informales no pueden ser dejadas fuera del modelo; b) Una discusión de la relevancia y características de la tasa marginal de sustitución técnica en el ámbito de lo institucional —relevante sobre todo al momento de estimar la mejor combinación posible de las instituciones formales e informales—; c) Una exploración de los determinantes de la elasticidad institucional —que se corresponderían con la facilidad con la que una «institución formal» puede ser sustituida por una «institución informal» y viceversa—; d) El uso del enfoque de Neurociencias y del sistema de recompensa del cerebro, los cuales son presentados como una herramienta para mejorar el análisis de la coordinación institucional.

* Rubén Méndez R. is a researcher in the Department of Economics at Macquarie University in Sydney in Australia and visiting scholar at Complutense University of Madrid and Salamanca University in Spain

Palabras clave: Empresarialidad Funcional, Reglas Formales e Informales, Coordinación Institucional, Interacción Institucional Positiva, Elasticidad Institucional, Fuentes del Derecho.

Clasificación JEL: B52, K00, Z13.

Abstract: In this paper, through the formulation of an alternate conceptual model, the author links the concepts of *functional entrepreneurship* and *institutions*, understood as a set of categories —formal and informal rules— showing a complex, dynamic and interactive character. Furthermore, the aim of this paper is to introduce an exploration of the concept of *institutional coordination* or positive institutional interaction as an essential element for neo institutional economics analysis. This aim proposes the hypothesis that *institutional coordination or positive interaction* among formal and informal institutions is the real key element for a theoretically consistent and comprehensive analysis, evaluation and testing of institutions. Moreover, the paper is attached to the «meta» concept of society, represented as a process of dynamic collaboration among individuals. This assumption seeks to suggest an improved theoretical standard through the insertion of concepts taken from *classical legal theory* such as «*desuetude*» and «*contra legem custom*». This theoretical standard leads the author to introduce a set of contributions to the contemporary heterodox economics literature: a. Negative institutional interaction is a process where overlapping and displacement between formal and informal rules cannot be leaved outside the model; b. A discussion in terms of institutional *marginal rate of technical substitution* becomes important for deciding the best possible combination of formal and informal institutions; c. An exploration of the *determinants for institutional elasticity*, as the author assumes, that determinants of institutional elasticity mainly correspond to the ease with which a «formal institution» can be replaced by an «informal institution» and vice versa; d. The use of the *brain reward system* and the Neuroscience approach introduced as a tool to improve the analysis of institutional coordination. Together the significance of these contributions brings a secondary hypothesis: traditional neo institutional analysis is weak, in the sense that, it avoids dealing with the real role and relevancy of informal institutions shouldering the prevalence of the formal institutional framework to reach institutional predictability and a sustainable social order. Therefore, the author claims that the traditional analysis is mistaken as it indirectly supports a separation and confrontation between contributions emerging from the legal abstract theory of the sources of law (Gherzi, 2007) and economic analysis.

Key words: Functional Entrepreneurship, Formal and Informal Rules, Institutional Coordination, Positive Institutional Interaction, Institutional Elasticity, Sources of Law.

JEL Classification: B52, K00, Z13.

I INTRODUCTION

All further measurement or empirical analysis requires a conceptual or theoretical model since measurement or empirical research without theory is vacuous. In this regard, the conceptual framework must elaborate the substantive problems of concern, specify the particular hypotheses that require investigation and provide a set of operational definitions of the variables that are regarded as central to the analysis.

Therefore, the main purpose of this paper is to provide a conceptual and theoretical overview of the «state of the art» of the phenomenon named *institutional coordination* or *positive institutional interaction* in correlation with an alternate understanding of the concepts of *functional entrepreneurship*¹ and *institutions* as have been proposed by Israel Kirzner (1978) and Douglass North (1990) respectively.

With regards to this, the specific objectives are: 1) To introduce a successful conceptual model for further qualitative and quantitative studies; 2) To introduce and describe the concept of institutional coordination; 3) To highlight the particular problems that arise when analysing some theoretical characteristics of those societies in correlation with the level of institutional coordination

¹ Entrepreneurship is an essential concept for the development of the theoretical framework discussed in this paper. The entrepreneurship function is defined here as the human ability to discover new entrepreneurial opportunities. According to Kirzner (1973), the entrepreneurship function refers to every individual, not just another factor of production or a simple microeconomic concept, and is primarily related to the level of uncertainty in the market. The same author suggests (but did not introduce any further exploration) that improving dynamism through informal institutions can reduce uncertainty.

(strength or weakness); 4) To briefly show the advantages of an alternate approach as a harmonizing instrument seeking to improve the adoption of perspective (such as *Institutional Quality*) as it has been traditionally understood by contemporary heterodox-market-oriented economics.

As the aim of this paper is to develop the notion of institutional coordination, from an alternate perspective, it is important to understand that contributions from legal, sociological and non-standard economic theory were considered complementary. Interdisciplinary research focused on: a) the relevance of institutions, b) individuals interacting as complex and dynamic groups, and c) economic agents expressing the essence of the entrepreneurship function. These require a unified methodology as understood by classical economists like Smith or one of the fathers of the marginal utility approach, Carl Menger (1976 [1871]). This is not a matter of «academic labels» or «fancy proposals,» on the contrary; this is essential to build a better explanation of how the interaction between functional entrepreneurship and institutions can affect a country's economic performance and growth.

Therefore, in order to introduce the concept of *institutional coordination* or positive institutional interaction, an explanation has been built about the relevancy of an economic theory of rules for a successful economic assessment. In this sense, we depart from the hypothesis that *institutional coordination or positive interaction* between and among formal and informal institutions is the real key element for a theoretically consistent and comprehensive analysis, evaluation and testing of institutions (rules of the game). There is also a secondary hypothesis: traditional neo institutional analysis is weak, in the sense that, it avoids dealing with the real role and relevancy of informal institutions shouldering the prevalence of the formal institutional framework to reach institutional predictability and a sustainable social order. In addition, we also claim that the traditional analysis is mistaken as it indirectly supports a separation and confrontation between contributions emerging from the legal abstract theory of the sources of law (Gherzi, 2007) and economic analysis. Therefore, this paper introduces a conceptual model where this separation is stopped in order to effectively integrate economic and legal analysis of

institutions. Moreover, institutions have been presented as economic goods, which can be evaluated not only through the use of classic concepts such as marginal value and cost but also in terms of elasticity. Consequently, the paper introduces a preliminary proposal where the determinants of institutional elasticity have been classified and roughly described.

Therefore, the first chapter will explore the theoretical significance of coordination among institutions and how the interaction of subjective preferences and production factors is mediated through several layers, that is, through legal, social, cultural and political institutions or rules; the second chapter will discuss the relation among institutions and society. In this chapter a society is presented as an example of *spontaneous order*, thus, as a highly complex structure not consciously designed by anyone and comprised of human interactions carried out according to certain rules, habits, or standards of conduct. The third chapter introduces an explanation of how the lack of positive institutional coordination or *coordination problem* emerges. The fourth chapter presents a discussion of the institutional *marginal rate of technical substitution* due to a consistent analysis of institutional coordination, which requires deciding the best possible combination between and among formal and informal institutions. The fifth chapter explores the determinants of institutional elasticity. It has been assumed that determinants of institutional elasticity mainly corresponds to the easiness that a «formal institution» can be replaced by an «informal institution» and vice versa. In addition, the sixth chapter explores how the *brain reward system* and institutional coordination are linked. We considered that contributions coming from the Neuroscience approach would become an essential tool to complete the conceptual model proposal and any further analytical and theoretical explorations. Finally, sets of conclusions are submitted.

II THE RELEVANCE OF COORDINATION AMONG INSTITUTIONS

One of the main effects of the leading *neoclassical paradigm* within economic theory after 1850 was the «rejection» of aspects not considered as pure economics such as *pure subjective preferences* and *entrepreneurial judgements, functional entrepreneurship* with and without access to capital, knowledge and information, rules (institutions) formation, discovery or production, etc.

This was a great contrast to the thinking of the classical economists like Smith, Malthus, and Ricardo, who had stressed the importance of the social, cultural and political analysis of economic phenomena on a particular basis. According to Boettke et al. (2010):

Classical economists saw the market as a process of competitive rivalry and dynamic entrepreneurial discovery. They placed importance on the economics of organizations and examined the political process with the same behavioural assumptions that they used to examine the market process. [Italics added]

However, interest in the interaction between the social-political environment and the economy (meaning a *humanistic approach*) remained attached to the heterodox tradition, specifically in later authors like Menger. According to Klein (2007):

Menger favoured an approach that was deductive, teleological, and, in a primary sense, humanistic. (...), he was primarily interested in explaining the real- world actions of real people, not in creating artificial, stylized representations of reality. [Italics added]

In this regard, the theoretical deep fissure that has survived into the economic mainstream years later allowed modern-market-oriented heterodox economics to reach increasing notoriety (Roux, 2006). For these economists, economics was the study of purposeful human choice, the relationship between means and ends

guided by complex rules: *institutional rules*.² Inspired by this perspective, in this paper we will consider that «economics has to be understood as an exchange or the science of social exchange. More precisely, we understand economics as an exchange of property rights developed and guided by a set of formal and informal rules (institutions) and carried out by the entrepreneur in an evolutionary social context.»

Furthermore, economic approaches such as the Neo Austrian and the New Institutional were able to show that the interaction of subjective preferences and production factors is mediated through several layers, that is, through legal, social, cultural and political institutions or rules. Consequently, the difference in levels of performance and economic development among countries was better understood with a *coordinated institutional framework*, which denotes divergent levels of *productive* (Baumol, 1990) and *functional entrepreneurship* (Foss et al., 2010).

A coordinated institutional framework in close connection with the exercise of *functional entrepreneurship* is essential to introduce an incentive scheme that results in economic outcomes that can be categorized as efficient (i.e., allowing social fabric to unfold in an atmosphere of low transaction costs) because it creates a structure to encourage economic growth. This also means

² Generally speaking, it can be stated that society is ruled by two kinds of institutions: Formal (statutes, etc.) and informal institutions (customs, etc.). The Government, represented by the legislative, executive and judicial powers, introduces formal institutions or rules. These institutions are static and arise from the monopolistic power of government. Informal institutions are dynamic, and their legitimacy and enforcement are based on the need for social acceptance. Even though there is a difference between formal and informal institutions, there is also a level of interdependence between these sorts of institutions. Formal institutions create a fundamental social order and coordination, which is important for the development of informal institutions, whereas informal institutions reflect the level of social acceptance or rejection of the society's formal institutions. This scenario has been described as the «*competitive character*» of formal and informal institutions where a society will no longer recognize poorly developed formal institutions, and will progressively substitute them with new informal institutions. Formal and informal institutions cannot be isolated. We believe that a comprehensive institutional analysis has to perceive the existing chains between both groups of rules. In this paper, the complex chains created by formal and informal institutions will be referred as «institutional network».

that the institutional framework and entrepreneurship have shaped property rights and markets have provided an environment where competition (process of rivalry) can exist and flourish. Without the existence of entitlements or rights showing vigorous property rights, individuals could not invest in human or physical capital, develop or adopt new technologies or implement new ideas. When the institutional framework suffers from a serious lack of coordination it does not allow markets to flourish. This is attributable to its distortion by the ruling government, and therefore, the resources tend to be allocated incorrectly (diseconomies).

These *diseconomies* can negatively impact societies seeking to promote innovation through the market process and individuals looking to achieve «prosperity» in a context of voluntary cooperation and non-aggression. Consequently, an institutional framework that cannot prevent *social failures* by, for example, stopping perverse behaviour on economic agents such as politicians, bureaucrats or unproductive (mercantilist) entrepreneurs (Gherzi, 2009) will affect efficient growth, better income creation and redistribution through the market process. Therefore, a framework of coordinated institutions matters because it helps to solve a key economic problem for agents: coordination of their entrepreneurial projects and the development of specific productive activities based on efficient economic calculation.

Beyond that, it has raised an emerging consensus that the institutional framework plays a key role in shaping the growth (North, 1990) and developing nations (Acemoglu, 2005). In addition, it is important to consider the role that the institutional framework has in promoting economic change and sustainability, in other words, towards a statement that explains the differences in economic growth and development among countries with different social environments.

Although many economists agree on the objectives and the relevant role of the institutional framework—in general—the concept of institutions differs in economic literature. Economists have not introduced a definition that can be considered as generally accepted, because of the lack of a unified economic theory of institutions themselves. As a result, the definition of institutions is a currently open debate. According to Hodgson (2006):

The use of the term institution has become widespread in the social sciences in recent years, reflecting the growth in institutional economics and the use of the institution concept in several other disciplines, including philosophy, sociology, politics, and geography. [Italics added]

Following this, a brief literature review will show that multiple definitions exist, though many of them are extremely narrow, general or vague (San Emeterio, 2006). It is assumed that this topic is important because institutions are not simple legal statutes in *first and last social order* but are evolutionary mechanisms with a grade of homogeneity and temporal transcendence (as they were known in the Republican Rome). Therefore, it can be stated that institutions vary in shape, size, importance and role, and are not stress-free to transplant or transfer (almost impossible in the case of informal institutions) from one country or region to another, differing significantly not simply among developing countries, but also in conjunction with those of developed nations. Furthermore, even in a formal sense they are problematic to define because they include rules or legal mandates (written laws) and dynamic rules that govern social interaction in a society (evolutionary rules as customs and social practices).

From a neo institutional point of view according to Gagliardi (2008), in an effort to synthesize and extend their understanding, institutions can be classified into three categories. The first category considers institutions as the *rules of the game*. As it has been described by North (1990):

Institutions are the rules of the game in society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction. In consequence they structure incentives in human exchange, whether political, social, or economic. [Italics added]

The second category, presented by Nelson's previous research (1994), describes institutions as the *players participating in the game*. This idea is later shown and quotes by Aoki (2007):

Nelson identifies institutions with prominent organizations such as «industry associations, technical societies, universities, courts, government agencies, legislatures», etc. [Italics added]

In addition, Gagliardi (2008) states that this definition considers the role of those who have to enforce rules and assure that individuals comply with them. As this author has explained, this is important because:

(...) along with the rules in force, this definition considers also the role played by those who have to apply the rules and ensure they are respected by others, as well as the organizations. In this context, examples of institutions are universities, courts, industry associations, government agencies etc.

The third category considers institutions as the result of the self-fulfilling balance of a game. As observed by neo-institutional scholars (Agandoña, 1991), this apparently broad definition consists of two interrelated elements: a. perception of the players, and b. organizations that modify the game. In the same vein, and following previous research from Schotter (1981), Gagliardi (2008), has stated:

(...) this definition considers institutions as the self-enforcing equilibrium outcome of the game (...). More precisely, institutions are made up of two interrelated elements: the beliefs individuals form on others' behaviour and the organizations, which can alter the rules of the game.

In regards to this last category, Aoki (2007) states that an institution represents a «self-sustaining system of shared beliefs».³ Aoki's theoretical approach balances North's view, since it barely focuses on the value of institutions or rules, but also the way that the game needs to be played or coordinated (second category). Therefore, it is necessary to consider:

- a. The degree of interaction among institutions (formal and informal) and its relevant *sub types* that can be rescued from Ro-

³ Gagliardi (2008) also refers that this third category has been extensively explored from a games theory approach: «This last view has been further elaborated by using the evolutionary game approach (see Aoki, 1995; Bowles, 2001; Sugden, 1986 and 1989; Young, 1998, among others) and the repeated game approach (Calvert, 1995; Greif, 1989, 1994a, 1997a and 1998a; Greif et al., 1994; Milgrom et al., 1990).»

- man law and Civil law scholars (Gherzi, 2007). The purpose of referencing institutional sub types is to save the general classification of *sources of law* used in the civil law tradition (continental European law). In that sense, we believe that more than one category of both formal and informal rules exist. Nevertheless, this fact has been extensively studied by legal theory without necessarily and explicitly establishing a connection, even with contributions from modern heterodox economics.
- b. To understand how the players (individuals exercising functional —productive or unproductive— entrepreneurship) assume their key role.

However, to cope with a proliferation of interpretations, it is desirable to maintain a consistent view. In this regard, North's contributions (1991) should be understood as a starting point. North (2005) describes institutions as «humanly devised constraints» which are due «to structure the political, economic and social interaction.» These human limitations can be divided into formal constraints (constitutions, laws, regulations) and informal constraints (involving taboos, customs, codes of conduct, social uses), in other words, manufactured restrictions that —as it was shown by Barry (1997)—, shape *spontaneous human interaction*. This conceptualization provides a valuable road-map indicating how humans interact with each other as individuals or social groups (inside a complex political, social or economic process). That is, institutional studies have to be closely linked to ideas awaiting further development such as *institutional competition*, *institutional opportunity cost* and a *mixed theory (law and economics) of institutional evolution and change* (Mendez, 2011). These are important because even describing this phenomenon on a different basis the main-line institutional analysis did not assume the existence of institutional competition. According to Meisel et al., (2007):

The system of regulation that continues to dominate the social sphere remains based on personal ties and relationships, observance of unwritten and strict norms (submission to authority, to tradition, etc.). (...) Confidence (in the relation to authority, the circulation of information, and the observance of rules) is produced and shared on an idiosyncratic basis, in other words, in the light of the intrinsic cha-

racteristics of individuals or their membership to a group (...). [Italics added]

1. The essence of Institutions: a revision of customs from a legal approach

From a theoretical legal approach, customs that are the main mechanism to represent an informal institution are considered a source of law of formal nature. In Roman law they had been stated in two basic forms: a. *Don't harm anyone*, b. *Give to each his own*. Currently, in Civil Law family customs are described as constant repetition of habits. In addition, when customs represent or concur with legal standard features is called «legal or juridical customs». Those customs enforce behaviours and have become obligatory. Customs are legal for their perseverance, repetition and security. Following this approach a law has to state whether or not a social practice or custom is allowed. In this order of ideas, some Latin American and European Constitutions have empowered customs, recognizing them through the following Civil Law Constitutional principle: «no one is obliged to what the law does not require, nor deprived of what is not prohibited». Moreover, when a law is based on and arises principally from custom it is called customary law. Then, custom may have the authority to replace statutory when a «desuetudo case» arises, if statutory law does not provide a legal alternative or if Constitutions or other top statutes agree to empowered customs. This idea has been followed mainly by the Civil Law system. Consequently, in the Civil Law system, customs are understood as a formal source of law. This legal tradition classifies customs into three different types according to their relation with statutory law:

- *Customs Secundum Legem* (by law): The law recognizes customs or customs agree with a statute.
- *Customs Praeter Legem* (outside the law).– They create a customary rule regarding a situation not covered by the law.
- *Customs Contra Legem* (against the law or «desuetude»).– They are generated against the provisions of the law (statute), and therefore try to repeal it.

Conversely, for the Anglo-Saxon Common law, a system born and based on the case law rather than in statutory law, it is important to understand that customs have a psychological approach. This psychological approach is the belief that customs (social behaviour) establish a right and obligation to be carried out by individuals, communities or societies. Therefore, customs refer to an ancient rule for a particular space (regions or communities). In addition, customs are considered as the valid rule of law for an extended space (country). This idea has its origin in the Anglo-Saxon period. In this period, local customs formed most of the legal framework ruling a variety of matters such as family rights, inheritance, contracts, ownership and personal violence. Legal historians have discovered that Norman conquerors approved the legitimacy of those rules based on ancient customs (later known as customary law) and found a way to adapt the customary system of regulation to their feudal structure of government and juridical organization. Subsequently, after historical and social transformations, customs (formally called «customs of the realm») finally became «common law». In this particular scenario, a custom outside of common law was considered valid if and only if:

1. Customs had been practiced peaceably and continuously from time immemorial (as long as living testimony can recall).
2. Customs were confined to a specific locality and, therefore, could be defined as rule of law governing a specific community or region.
3. Customs represented a mechanism showing reasonable, certain, and obligatory substance

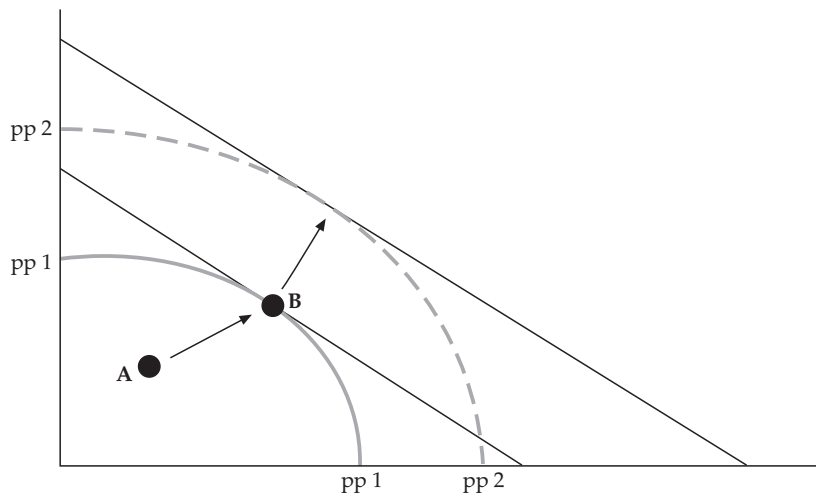
This juridical framework is useful for developing a theory based on informal institutions. Since a discussion of institutional coordination or positive institutional interaction shows the previously described interaction between customs types, it can be fully translated from an economic perspective and it keeps flexible cultural characteristics—in a framework ruled by an evolutionary perspective— where informal rules or customs retain their validity.

2. Functional Entrepreneurship in terms of PPF

The Production Possibility Frontier (PPF) is a useful tool to show how the entrepreneur, when performing two essential functions for economic growth, is also helping to strengthen institutional coordination. These functions are: a. Productive entrepreneurship (Baumol, 1990) empowers current profit opportunities and eliminates inefficiencies. Therefore, an economy will move from an inefficient point (A) towards an efficient one (B) and will reduce the risk of lacking social cohesion by strengthening harmonious or positive interaction among institutions. b. Consequently, by introducing innovation, defined as the discovery of a new technology or new production process using existing resources more efficiently, productive entrepreneurship contributes to the shift of the PPF to the right: *achieving an increase in real output due to increases in productivity*.

According to Klein (2008), another key link between productive entrepreneurship, institutional coordination (positive institutional interaction) and economic growth is that productive entre-

GRAPH 1
EFFECTS OF ENTREPRENEURSHIP ON THE PPF



Source: Boettke y Coyne (2003), p. 74.

preneurship creates new market niches that require innovation (forming a virtuous circle or «win-win» process). Therefore, this pool creates opportunities and better uses of resources where institutions can be considered as essential vehicles that positively organize and facilitate economic development. In addition, productive entrepreneurship would then enable *Developing economies* to successfully carry out further well-coordinated institutional changes (avoiding the risk of a weak and irresponsible institutional transplant). Following a more traditional approach, these changes can be classified and understood as essential for keeping high standards of growth and economic development. *Developed economies, however, will successfully keep high economic rates and standard of innovation*, and therefore, continued economic and institutional dynamism (Acemoglu et al., 2012).

III SOCIETY, INSTITUTIONS AND INSTITUTIONAL COORDINATION

A society can be defined as a group of interactions among individuals. This means an *evolutionary process* and *dynamic collective structure* which is: a. spontaneous and thus not consciously designed by anyone; b. highly complex, since it comprises billions of people with an infinite range of goals, tastes, valuations, and practical knowledge; and c. composed of human interactions which basically refer to exchange (often expressed through monetary prices) and are always carried out according to certain rules, habits, or standards of conduct.

All such human interactions are motivated by the force of entrepreneurship, which continually creates, discovers, and transmits information, as it adjusts and coordinates the contradictory plans of the different individuals through competition and enables them to coexist in an increasingly rich and complex environment. In addition, these kinds of interactions are regulated through institutions. Then, the legitimacy and the dominance of these institutions will depend on the level of individual and collective acceptance and their capacity to adapt to social change.

Furthermore, it is also essential to establish strong formal and informal institutions to maintain an organized and competitive society. This approach has been the mainline of neo institutional economics. According to Chang (2011):

Since the late 1990s, the view that poor-quality institutions are the root cause of economic problems in developing countries has become widespread. In accordance, the IMF and the World Bank started to impose many «governance-related conditionalities», which required that the borrowing country adopts «better» institutions that improve «governance».

Furthermore, strong institutions can impact positively on economic growth and performance, but they also impact on social cohesion, dynamism and proactive individual interaction (Alonso et al., 2008). Societies with a harmonious interaction between formal and informal institutions can be categorized as structured societies. Specifically, structured societies reflect a social context where:

- Individuals can rapidly adapt themselves to their social context (*dynamic efficiency*),
- Societies show the interdependence between formal and informal rules that we have called *institutional coordination* or positive institutional interaction. It is understood as a complex human interaction involving interdependence and rejection after a certain level of institutional confrontation. The possibility of institutional rejection introduced the concept of social or tacit *abrogation* and *derogation* of formal rules (Gherzi, 2007).

Alternatively, when a society does not have a positive interdependence between formal and informal institutions, there emerges *social stagnation* or *institutional weakening*, which refers to an elevated lack of institutional coordination or negative institutional interaction. In this social context, individuals cannot adapt to social change and manifest negative social behaviour. We propose that the level of *institutional weakening* can be used as a social indicator to analyse and classify a society's social performance.

Consequently, to measure welfare and induce efficiency in the analysis we need to incorporate several social scenarios, due to the divisions that occur in a *civil society* (García-Guadilla et al., 1997). Finding a way out of these «negative scenarios» is a challenge that can be undertaken through different «corporate forms» that express the prevalence of functional entrepreneurship. These different corporate forms cannot be regulated with a traditional bureaucratic approach. Instead, a strategic deregulatory reform becomes a priority, in the short term, to achieve institutional coordination. Similarly, we have stated (Mendez, 2011) in a previous publication that:

Unlike the traditional concept of deregulation, strategic deregulation does not exclusively involve the process of revision, adjustment, and removal of specific laws and regulations by government that affect the business environment. Strategic deregulation is based on the principle of strong property rights and the prevalence of the entrepreneurship function. In addition, strategic deregulation also deals with the positivistic legal paradigm that assumes a necessity for proactive formal rules (public policies) (Kelsen, 2001; Hart, 1980). At the other extreme, public policies from a strategic deregulation perspective focus on the lifting of legal and social barriers, which are negatively impacting the dynamic adjustment and performance of the institutional framework (North 1990). In addition, these barriers inhibit the capacity of individuals to adapt to social change.

On one hand, the concept of institutional coordination introduces the idea of a *community of interest* or economics as an exchange of property rights. In this context, *social issues are not missing out the social fabric, but depend upon productive and functional entrepreneurship and an efficient social interaction* (organized by institutional coordination). This can be measured through a basic index of access to welfare represented by *legal stability* or *civic rationality*.⁴ Hence, in a context with strong civic rationality, functional entrepreneurship will indirectly induce strong

⁴ This paper defines «legal stability» or «civic rationality» as causally efficient motivation for public-spirited action.

political governance. In some way, —following Weber's approach (1964)—, coordination problems that are affecting the social fabric are fixed by auto-generated institutions and other social mechanisms.⁵

On the other hand, institutions representing political governance are weak and their *weaknesses* open doors to forms of power where the crash among social groups (domination and social cost transferences) is permanently presented. Therefore, it leads to a scenario where political, economic and social stability is a derivative of the struggle among groups. Consequently, any scenario of social coordination is temporary in nature.

This conceptual model considers that individuals have a propensity to seek social coordination (dynamic equilibriums), which is compelled to share links and generate different degrees of social interaction. This process also requires an institutional framework where interaction between formal and informal rules is functional. All this can be framed within a cultural and *social cohesion*. If this process is added to the *individual and group aspirations*, it requires a degree of *institutional stability*, which is achieved to the extent that the functional entrepreneurship and the political and economic environment point to a *non-destructive competition context*.

Also, it is necessary to contemplate the capabilities of the social fabric presented as a dynamic combination of human resources permanently dedicated to cultural change and technological development. This is relevant to illustrate that without dynamic efficiency, limited (rational) political governance and the contribution of functional entrepreneurship, institutional coordination cannot be achieved and a lack of social cohesion will follow. Then, the so-called *destructive entrepreneurship* (Baumol, 1990) manifested through mercantilist activities becomes an «institutionalized activity.» Consequently, this situation affects individual and group aspirations (which in an opposite scenario have to be harmoniously and accessibly organized or materialized

⁵ According to Weber's «Theory of Domination» (1964), it is possible to place the State as the most involved organisation (for political and taxation purposes) in the consolidation of legal certainty and resource use in the law.

by the «Volk») and *inhibits* informal institutional arrangements from becoming formal arrangements (understood as stable and predictable social instruments for organization and control). In this regard, it can be suggested that coordination among institutional arrangements cannot be represented as a supply or activity carried out only by formal government bodies. Even in a traditional political scheme, governments are considered responsible for organizing the dynamics within the social fabric. Following a similar approach, it can be stated that the formal supply of Rule of Law or «Rechtsstaat» (E.g. a constitutional network, treaty or code) cannot generate an «institutional framework» introducing a structured society. Therefore, the supply of formal institutional goods does not create its own demand and depends on additional «mixture» of social elements to reach the «market equilibrium» as it has been described by the modern heterodox economic theory.

IV

INSTITUTIONS AND THE «COORDINATION PROBLEM»

A correlation among a normative (Legal and Constitutional Theory)⁶, Socio-Political and Economic analysis is required to understand the positive and negative interaction among formal and informal institutions. In particular, negative institutional interaction is a process where overlap and displacement between formal and informal rules cannot be left outside the model. This process is referred to as the *coordination problem* and it is fed by *social disruption* and characterised by leading societies from the structured to the unstructured category and vice versa (Mendez, 2011).

An important fact arises when considering this particular scenario of formal rules. In contrast to what happens with informal rules, a formal authority prescribes formal rules and their

⁶ From a standard legal perspective a formal institution is a rule intended to manage human behaviour according to principles such *public interest* and the *social contract* conception.

noncompliance might involve a formal penalty or administrative fine. Generally speaking a formal rule imposes duties and confers «official» rights. In addition, it differs from informal standards of conduct in the following ways:

- Its *heteronomous character* (imposed by the government or other formal authority).
- Its *bilateral characteristics* (there is an agent—individual—compelled to meet the rule's standard and another agent—authority—is enforcing them).
- Its *coercible approach* (rules are enforceable through sanctions and the use of formal power in case of breach).
- Its *external character* (compliance with the statute is the most important matter).

However, formal rules (*ratio*) are not completely different to informal rules (*actio*). Both kinds of rules have a prescriptive character.⁷ Therefore, formal and informal rules consist of a complex set immersed in an evolutionary process guided by the government and civil society. Conclusively, even if the collection of formal rules is often referred to as *legislation and regulation*, this peculiar characteristic does not deny the presence of a key coordination problem fed by social disruption looking to reach a state of *dynamic efficiency* (Huerta de Soto, 2009) as described above.⁸

In addition, a discussion of the role of institutional coordination is characterised by the encouragement of institutions to «send a message» (contextualized by the mainstream of Economic Analysis of Law scholars as «price»). This price reflects a state of equilibrium in the institutional framework and the absence of a

⁷ Therefore, «*normative principles*» can be described as an additional category characterised by their broad «*descriptive character*».

⁸ Agreements or contracts without a formalized support can be described also as informal rules. A formal framework often exists behind this particular category. However, its uncommon dynamics do not obey *ratio* but are finally supported by *actio*. In addition, an agreement can be changed rapidly to satisfy the interest of agents involved. A formal institution lacks a dynamic character. This sometimes explains their peculiar construction and it is represented by its cost structure.

«coordination problem» (as described previously). However, in the real world, individuals have to face the lack of institutional coordination and the impact of those institutions, which effectively guides human behaviour. Then, where coordination between formal and informal rules remains a problem, individuals cannot behave as price takers and the idealist presence of an institutional competitive market cannot be successfully supported.

TABLE 1
INSTITUTIONAL COORDINATION EFFECTS

<i>Institutional Coordination: YES</i>	<i>Institutional Coordination: NO</i>
<ul style="list-style-type: none"> • If and only if, a «consistent» interaction between institutional types can be found. As a generic requisite, this interaction refers to a period of general institutional stability (reached by structured society in a context of institutional strength). • Effective coordination between institutional types works with a society in order to reach social (government) and individual objectives. • Institutional Strength (description): Price, value and cost leads to positive and negative interaction. 	<ul style="list-style-type: none"> • Accelerated interaction between institutional types as first step. • Competition between institutional states becomes a more notorious issue and leads to an institutional process where the overlap and displacement of institutional types is clearly an observable issue. • This state of «strong discoordination» between institutional types refers first to transitional societies and then to unstructured societies. It also refers to a degree of institutional weakness. • Institutional weakness: Signs of non-competitive legal markets lead to alternative regulatory mechanisms (informal rules). Fragmented normative framework.

In addition, it is important to consider that an informal institutional framework guiding human behaviour among individuals has been introduced by the Community and not by the State. The community is a social scenario characterized by strong long-term interaction among its members. This positive interaction is enhanced by elements like interpersonal trust and a common faith system (North, 1991). Also, the development of a process of long-term coordination between informal rules (informal institutions' network) has helped to establish voluntary and cooperative ties.

This is important because, despite the paths introduced by the majority of neo institutional scholars, formal and informal institutions cannot be isolated. We believe that a comprehensive institutional analysis has to perceive the existing chains between both sets of rules. In this paper, the complex chains created by formal and informal institutions will be referred to as a «network».

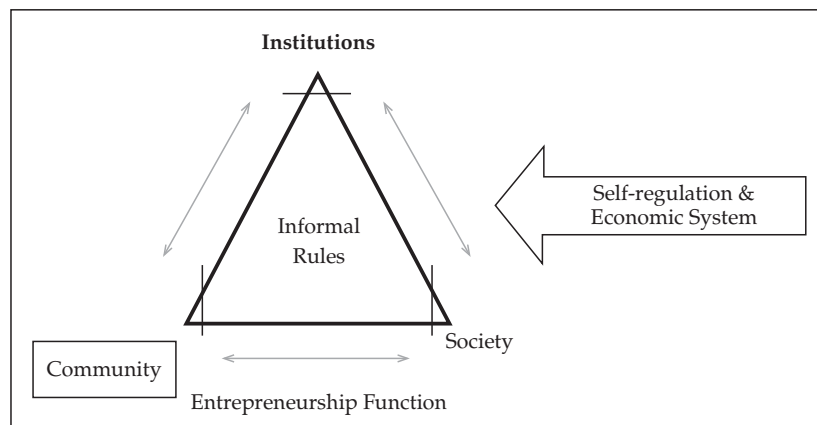
These restrictions are not the result of the State's mechanisms of social control; nonetheless, they are the result of a complex self-regulatory process. This process is closely related to the kind of economic system leading the society. The particular and uncommon interaction in a social scenario governed by informal institutions is explained by customs and other alternate mechanisms of self-regulation. These mechanisms will grow naturally where the formal institutional framework cannot reduce transaction costs. Also, the relations between economic agents and governmental organizations are characterised by high transaction costs, so economic agents have a strong incentive to move to the informal institutional framework. From a static efficiency perspective this represents a negative collective choice because outside the «formal market» individuals have to face corruption and negative entrepreneurship as the cheapest option to move from a state of lower satisfaction to one of higher satisfaction. Consequently we disagree with those views that suggest that institutions have to be policed only or mainly by centralized authorities. Therefore, as Schotter (1981) writes, it is always necessary to assume that an institution:

(...) is a regularity in social behaviour that is agreed to by all members of society, specifies behaviour in recurrent situation and is either self-policed or policed by some external authority. [Italics added]

In addition, a low transaction cost environment is the perfect place for the development of the *entrepreneurship function* because social and economic incentives come from a context where individuals trust the informal set of rules. Therefore, the informal set of rules represents an efficient incentive mechanism and a low transaction cost scenario, where individuals show their alertness or creative capacity. This capacity allows them to efficiently

improve the allocation of rights (resources) from agents unable to discover new entrepreneurial options to agents capable of advancing the current system of production (Ostrom, 1990). However, this approach is contested by mainstream economics (Alonso et al., 2008) which considers that no efficient economic displacement could be undertaken in a context where informal institutions are leading an unconventional mechanism for social integration and expansion as it has been shown by the following diagram.

DIAGRAM 1
INFORMAL INSTITUTIONS AND COMMUNITY ACTION



However, we argue that a successful analysis of the coordination problem cannot be mainly guided by a disputable empirical approach. Empirical studies focused on institutional analysis usually lack an extensive understanding of the meaning and development of rules by complimentary areas of knowledge such as Legal Theory, Sociology and Anthropology. As Alonso (2012) has outlined:

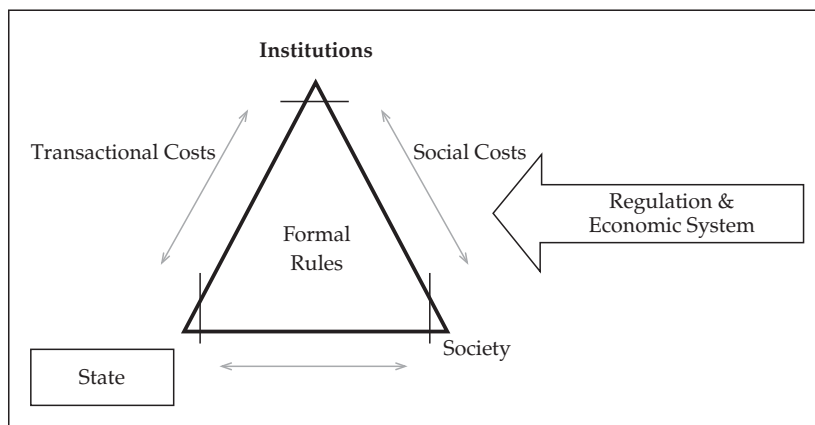
(...) these studies usually rest on a very limited scrutiny of historical experience. [Italics added]

In addition, according to Meisel et al. (2007):

As populations and markets grow, as the economy becomes more complex and more open, as the opportunities for trade increase, the cost of observing rules under the previous mode increases with each new transaction. This is because the personal investment required by the predominant regulation system (confidence based on the quality of interpersonal ties) is extraordinarily time-consuming. [Italics added]

Following this approach, the formal institutional framework introduces a second theoretical scenario shown in diagram 2.

DIAGRAM 2
FORMAL INSTITUTIONS AND THE STATE



In this context, social and economic incentives are introduced by the State through public policies represented by formal mechanisms such as the national law (codes and statutes), and administrative, national, regional and local regulation, etc. Therefore, a set of formal rules is the cheapest system for society to move from a state of collective depression, social costs and institutional weakness to a better social scenario. Consequently, for some scholars such as Alonso and Garcimartin (2008), a formal institutional framework seems to be the most efficient mechanism to introduce social order, predictability and economic incentives for improving economic planning through public, private and combined initiatives.

However, we disagree with this constrained approach. Following Stigler (1992) it can be stated:

(...) every durable social institution or practice is efficient, or it would not persist over time. New and experimental institutions or practices will rise to challenge the existing systems. Often the new challenges will prove to be inefficient or even counterproductive, but occasionally they will succeed in replacing the older system. Tested institutions and practices found wanting will not survive in a world of rational people. To believe the opposite is to assume that the goals are not desirable: who would defend a costly practice that produces nothing?.

In addition, we believe that empirical studies —*even though recognised by the mainline and mainstream for their relevancy to illustrate a fact*— have to take into consideration the historical experience of the institutional framework that they aim to analyse. This is necessary to strength their illustrative capabilities and avoid making statements such as follows:

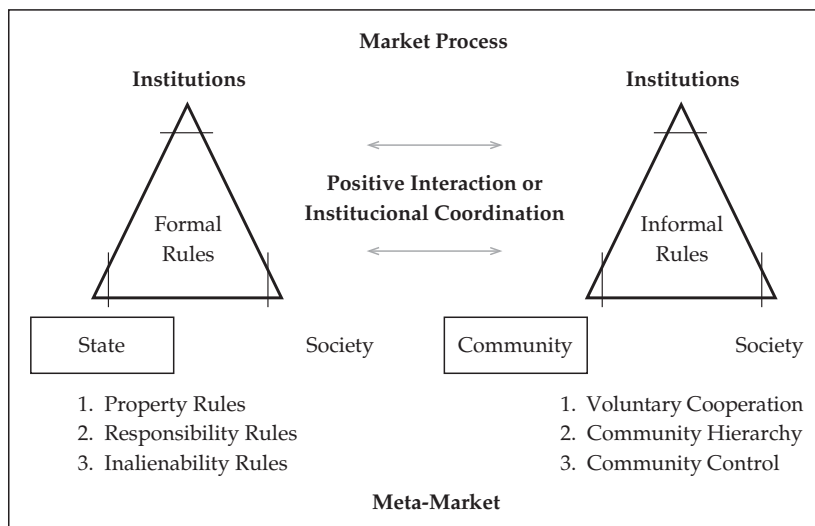
In developing countries, the shift to the formalisation of regulation systems has not occurred (Meisel et al., 2007).

Such statements do not consider the «advances» introduced in developing countries (mainly belonging to the Civil law tradition) where the *formalization of regulatory systems* did not necessarily show a positive contribution strengthening institutional coordination and its relevant framework. Likewise, it is essential to contemplate theoretical (fundamental) differences existing between the Rule of Law (where a State shows separation of powers, where citizens are equal before the law and where these laws limit the political power) and Rule of Legality (where the law reflects and protects the political power rather than limits it). In developing countries the *formalization of regulatory systems* has driven their legal system to the second scenario.

Therefore, going back to our previous point, it is accurate to believe that when there is a lack of institutional coordination only the «cheapest» institutional framework or network will survive. A priori means that the formal institutional framework is not *per se* the most efficient social development. Even though in a scenario

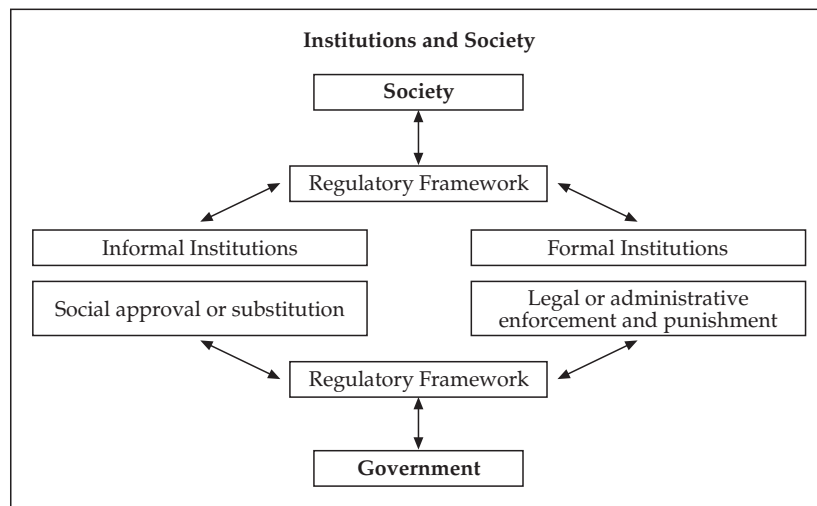
where regulation, codes, statutes and common law coming from governmental branches introduce a short, mid or long-term normative equilibrium, human action expressed by its entrepreneurial function and individuals' «temporary» preferences will occasionally move economic agents to the best institutional framework and network. It means that in the real world, politicians and other policy makers cannot block Smithian's selfish economic and social behaviour. Consequently, in order to understand how social and individuals preferences works (expressed through alternate modes of production), it is necessary to recognize the process of interaction between informal and formal rules. This is because in the real world economic agents have to face pure entrepreneurial and economic action. As stated before, this action must be understood as a process of social exchange, more precisely, as an exchange of property rights developed and guided by a set of interactive formal and informal rules (institutions) and carried out by the entrepreneur in an evolutionary social context.

DIAGRAM 3
SOCIAL, POLITICAL AND ECONOMIC ORGANIZATION
THROUGH NORMATIVE INSTRUMENTS.
RULE OF LAW AND INSTITUTIONAL COORDINATION



The next diagram illustrates this interaction or interdependence between formal and informal institutions, their enforcement mechanisms, and the collective agents involved:

DIAGRAM 4
INTERACTION OR INTERDEPENDENCE BETWEEN
FORMAL AND INFORMAL INSTITUTIONS



We believe that this priori is the correct approach and the level of institutional consumption of individuals will change according to the state of the social process. Individuals living in an accelerated social process will require the most efficient institutional mechanisms to adapt themselves to new social circumstances. This is a subjective valuation difficult to predict by a central planner because of a lack of information and practical knowledge.

This also illustrates the relevance of the coordination problem between formal and informal institutions. Then this problem will persist based on individual perception of cost and benefits. However, this coordination problem can be collectively influenced. Thus, we argued that the *coordination problem* occurs in a context of a high degree of institutional weakness. This turns out to be a relevant fact if we analyse a particular scenario where formal

institutions or rules are unable to reflect the precise benefit for individuals (measured in terms of marginal value — V_{mg} —) when there is a complex set of rules introduced by the government (measured in terms of marginal cost — C_{mg} —). In this complex scenario, a society has to face a *social contradiction*: Individuals perceive a high V_{mg} when they do not use the official institutional market. This market is a government monopoly with clear restrictions that allow it to rapidly adapt itself to individuals' expectations and needs. At this point, the C_{mg} of producing rules (legislation and regulation) for the government becomes an unorthodox way to understand the coordination and the monopoly issue involved: The government will reach a point where increasing the production of formal rules will not produce a «profit». That is, the production of formal rules has to face a context where the total cost of the formal institutional system increases at a higher rate than the profits, and where the marginal cost of the institutional system for the government will also begin to rise.⁹

This interaction between formal and informal institutions occurs within a context of the market process. From a microeconomic perspective, this institutional interaction is manifested through the exercise of the entrepreneurship function. Moreover, the organization of the market process demonstrates the necessity for rules that cooperate based on the opportunity cost of their provision and consumption. Also, this institutional interaction affects the structural arrangement of the institutional network. In the formal institutions framework these structural arrangements relate to the rules of property, liability and inalienability (Calabresi and Melamed, 1972). Meanwhile, the informal institutions framework relates to voluntary cooperation, hierarchy and communal control. The main feature of this network is to establish «trade-offs» or «compromise solutions» where the

⁹ The marginal cost compliance with the formal institutional framework is defined as the change in their total cost, with one-unit increase in their quantity of rules produced by the government or the cost of producing an additional formal rule. Mathematically this change can be represented as the partial derivative of the total cost divided by the quantity of formal rules introduced in the formal institutional framework.

absence of governmental coercive power is evidenced. Therefore, these compromise solutions or trade-offs are a response to a scenario where formal institutions, by themselves, cannot efficiently reduce transaction costs. Finally, the process of interaction among institutional types occurs within a wider orbit called a *meta-market*. Therefore, this orbit implies the organization of social, political and economic guidelines through «normative instruments or principles» defined as an additional category characterised by a broad descriptive character.

V

INSTITUTIONAL COORDINATION AND MARGINAL RATE OF TECHNICAL SUBSTITUTION

A consistent analysis of the paradigm of institutional coordination requires deciding the best possible combination among formal and informal institutions. These combinations can be arbitrarily represented with a PPF analysis as it can be a useful tool to show, for example, how a society can produce 10 units of Y (formal institutions) and discover 5 units of X (informal institutions); or does not discover more than 10 units of X and allocate most of its resources in order to produce 5 units of Y. However, this assumption needs to take into account a random variable: *entrepreneurs can positively or negatively (unproductively) manipulate available institutional resources*. This conduct can be described as the positive or negative entrepreneurial power. It represents the unique behaviour of individuals, who are permanently looking to satisfy their own interests, and move from a lower satisfaction state to a higher satisfaction state. In the case of a negative manifested behaviour (e.g. rent seeking), a society faces the necessary (but not sufficient) condition of modifying individuals' social, legal and political environment, in an attempt to control any excessive form of institutional power. This scenario directly refers to the Rule of Law in a democratic system. This represents the best way to limit or control any possible manifestation of negative institutional manipulation and takeover. This is because mainline economic scholars have historically understood manifested

individuals' behaviour as the reason why entrepreneurs can also be considered *institutional planners*.

However, it is important to see that institutional power has not only been allocated to the State as a central agent directing institutional planning, as it has been claimed and defended by legal positivism. In the European Civil Law tradition this perspective was already recognized and explored from a moral and juridical point of view. This discussion has led this legal tradition to examine the evolutionary and complex nature of formal and (in particular) informal institutions and their relation with the so-called legal concept of desuetude or *desuetudo* (in latin). As Gherzi (2007) has extensively defended, desuetude refers directly to informal institutions or the so-called *custom contra legem*. Under this theoretical figure and based on qualitative research, this legal scholar claims that in a social scenario categorised as an unstructured society, any kind of legislation and regulation will be unenforceable by the social fabric. Extending this argument to move away from the conventions of positive legal theory, we reject the idea that *the courts represent the only agent capable of judging which transgressions are no longer valid or enforceable*. In addition, the extension of the desuetude argument leads us to the lack of positive institutional interaction or institutional coordination as a social issue that has to be more extensively examined from the lack of legitimacy perspective. This is important because we face an example where unproductive entrepreneurs can observe a rent seeking opportunity and support their destructive behaviour because formal institutions lack legitimacy. Therefore this is an important variable that cannot be easily excluded from a further and consistent institutional assessment.

However, this theoretical exploration has not yet been presented in modern mainstream economic terms. Since institutions are also economic goods it can be stated that institutional manipulation or capture is also limited by time and practical knowledge (Huerta de Soto, 2011). This is important to understand because a society desiring to change its institutional production margins has to face an opportunity cost dilemma. It is not possible for a society to produce more units of X institutions without affecting the number of Y institutions. This is a preliminary conclusion

that will be shown by PPF analysis applied to institutions. The most interesting aspect of institutional transposition is when it is shown by the PPF' slope, since it shows the number of units of Y institutions which must be retired in order to produce or discover additional units of X institutions. That is, it shows the «institutional interaction» or «opportunity cost of an institution» in terms of «another institution». If it is established that the slope is negative, it could mean, for example, that there is an inverse relationship between the volume of production and discovery of each of the Institutions. Equally, if the slope is positive, it could mean that when more X institutions are produced, the greater the amount that could be generated for Y institutions, i.e. institutional wealth in quantitative terms would be unlimited. However, this assumption would be very difficult to verify in the real world.

Based on the previous findings, the opportunity cost of institutions can be defined as the exchange value of the second best institutional alternative. Effectively, the prevalence of an institutional framework or type may represent the abrogation of the second best choice because efficient and effective institutions are scarce. Determining the best allocation of social resources corresponds to a complex social process. In this scenario, institutions are clearly created in a competitive way because useful institutions are the result of human cooperation to reach individual targets first and then collective stability and order.

Noticeably, the PPF graph is used to understand institutional coordination and also shows two principal characteristics. The first is the negative slope: If an inverse relation exists between the level of institutional production/discovery of formal and informal institutions, an increase producing one of them will reduce the quantity produced or discovered of the other. The second is concavity: the slope probably will increase according to the growth of the amount of formal institutions and via the reduction of the number of informal institutions.

VI
ELASTICITY'S DETERMINANTS
AND INSTITUTIONAL COORDINATION

The first determinant of institutional elasticity corresponds to the ease with which a «formal institution» can be replaced by an «informal institution» and vice versa. Then the substitution of an institution depends first on its formal or informal «nature» and then from its ability to meet social objectives in terms of individual and collective choice. In this regard, an informal institution in a framework ruled by customs and interpersonal trust would be an example of a good with inelastic demand. Although an informal institution certainly has a potential substitute, such as alternative formal mechanisms supported by the formal institutional framework, none of these would be a strong substitute or a close enough alternative. On the other hand, formal institutions with an inefficient design will represent goods with elastic demand. These would be successfully substituted with informal institutions.

Therefore, the degree to which formal and informal institutions can be substituted or replaced will also depend on the restrictions or breadth of their theoretical definitions. For example, even though an informal institution would not have a close substitute, different types of informal institutions could replace each other without difficulty. This is named «intra-institutional» network competition.

In addition, the informal institutional framework may differ between regions and even between communities. Thus, it is also important to understand the characteristics of the institutional elasticity, especially if these refer to agents working on the cost-efficient and cost-effective development of public policy. This also means exploring potential negative effects while contemplating a change through «mandatory rules», including emergency decrees and laws for pro-mercantilist groups (Gherzi, 2009), in the formal institutional framework. In other words, to increase the equilibrium price of the current formal institutional framework. It is worth noting that a change in the price paid for the consumption of an additional formal institution (introduced by a legislator, a

court or administrative agency) often ignores that the prices of other types of institutions may remain constant. Although the formal institutional framework of a country, region or territory has its own characteristics, other institutional types could substitute it and, therefore, potential consumers of this institutional framework can be very sensitive to changes in its relative price.

The second determinant of the elasticity of an institutional framework corresponds to the proportion of income directed to the consumption of an institution. *Ceteri paribus* means that the higher the proportion of income spent on the acquisition or use of an institutional instrument, the higher the elasticity. Therefore, if an agent should only invest a small portion of their income buying an institution, and then the relative price of an institution changes, that change will have little effect on the preferences and budget of an institutional consumer. Moreover, this determinant is observed particularly in a scenario where negative and destructive entrepreneurship prevails. In this case, the agents performing this kind of entrepreneurship will try to create barriers for those who wish to access the formal institutional framework, affecting the «budget» of those who could be considered potential competitors.

Consequently, a rise in the price of an institution introduced by negative entrepreneurship behaviour will absorb much of the budget of an institutional consumer, regardless of its size. In addition, it will encourage the institutional consumer to make a reassessment of their spending and actions and, finally, the evaluation of the formal institution's new price will result in new incentives for shifting and substitution in consumption. In other words, an institutional consumer will be in a situation where there is a lack of institutional coordination, which involves the rejection of more expensive institutional framework, and in many cases the named repeal of the law (Gherzi, 2010).

In order to appreciate the importance of the proportion of income spent in an institution, it can be considered its own demand elasticity. Thus, doubling the price of formal institutions will have a double effect. First, it will drastically decrease formal institutional consumption and will then introduce incentives

that foster informal and illegal or parallel economies. Moreover, doubling the price of informal institutions will affect their consumption. However, more important consequences will arise: the introduction of an incentive to abandon these informal institutions. Their consequent disappearance will be marked by the emergence of other informal institutions and, the formal institutional framework will «finally» succeed. However, there is an important difference. Informal institutions have not only a consumer cost but also a high production cost. This production cost is not assumed directly by government and it is distributed between all layers of society. This cost spread or negative distribution could potentially introduce multiple problems such as negative externalities, adverse selection, free riders, etc. It is true that individuals often report a marked reluctance to take on additional costs because they are permanently looking to improve potential benefits. Nevertheless, there is an equal or even higher rate of refusal to use more expensive institutional frameworks versus less expensive alternatives.

The third determinant of the elasticity of an institutional framework would correspond to the time spent since its relative price has changed. In general, the longer the period, the greater the institutional elasticity of demand will be. The reason for this is related to the possibility of substituting an institution with another institution. As more time is required, there are more possibilities for a community or the whole social fabric of developing substitutes for the institution (often formal) that represents a high cost of compliance. Therefore, as necessary time has passed a community will have cheaper alternative or substitute institutions.

1. The elasticity of the institutional framework in the short and long term

An analysis of institutional framework supply and demand from the perspective of classical microeconomics perspective requires differentiating between the short run and the long run. In other words, if we ask how much demand changes an institutional framework in response to a price change, we have to consider the

time frame (also understood as an objective matter) that society allowed before measuring variations in the quantity demanded of a particular institutional type. This period is one in which short-term institutional changes in consumption occur. However, this is more complicated when it comes to long term, where changes in consumption of institutions cannot be determined accurately. This means that the long-term, in the case of such goods, refers to time it takes for consumers and producers to fully adapt to institutional variation in the relative price of formal and informal institutional frameworks. Therefore, if applied to institutions, the demand curves in the short term would also be very different from long-term curves as often happens in the case of other kind of goods. However, it is understood that institutional demand is more elastic with respect to long-term price than the price set out in the short term. This follows a common sense principle, which states that consumers of institutional assets (like other tangible or intangible goods) require time to change their consumption habits. For example, while the price of informal institutions will increase, the quantity demanded of such institutions would fall only gradually as consumers slowly begin to introduce alternative informal institutional arrangements or the use of formal institutional types that lack design defects and effectively reduce transactional costs.

In addition, it is essential to acknowledge that the discussion of changes in terms of elasticity applied to the study of the institutional framework is not a closed topic. That is, in some cases the opposite could happen: demand for certain informal institutions (within a natural replacement period of time following a change in the social atmosphere) could be more robust in the short term than the long term. Therefore, a small variation on the institutional framework —according to the current interests of consumers— could result in a large percentage change in the level of institutional consumption. However, it is clear that in most cases, «institutional dynamics» can be inserted as a priori that institutions are mostly long-term instruments and cannot be easily replaced, so the amount of institutions available in the short term can be treated, as one factor that remains constant. Therefore, institutional demand will be less elastic in the long run than in the short term.

2. Institutional Coordination and the problem of the legitimacy

For a more traditional legal perspective, individual behaviour is not necessarily relevant to the extent that each *isolated* agent does not always have the capacity to negatively influence the interaction between formal and informal rules. Nonetheless, a more accurate assumption has to assume that the equilibrium or coordination between formal and informal institutions can be affected based on undesirable individual actions. It means that a society always has to face the risk of specific *negative externalities* introduced by agents such as politicians or some public servants and its subsequent inharmonious social cost effect.

In this regard, if we assume that if individual behaviour is not compliant with formal institutions and becomes a collectivized scenario, it will introduce a *problem of widespread compliance costs* where the marginal benefit of compliance with formal rules is lower than the marginal cost of compliance with formal rules. This problem can be formally represented as follows:

$$Bm_{gn} < Cm_{gc}$$

Where:

Bm_{gn} = Benefit of compliance with formal rules.

Cm_{gc} = Marginal cost of compliance with formal rules.

In addition, based upon an analysis of elasticity rules, it can be assumed that formal rules, in a scenario governed by institutional weakness, have to be described as *highly elastic*. While in a scenario of institutional strength there is a trend in formal rules of being *less elastic*. Moreover, in a scenario of institutional transition, there might be a higher chance of formal rules being *elastic* in nature. That is, the quantity demanded by individuals of formal rules is gradually reduced. It may be argued that individuals desire the introduction of more formal rules in a period of social crisis in order to solve their *real world issues*. However, our analysis will focus on **actio** and the Hayekian process of trial-

error and not on *human will* or normative analysis as law scholars understand this. This means that our assumptions are strictly correlated with a positive economic analysis.

Another important point to consider is the nature of informal rules. Informal rules are basically complex and evolutionary idiosyncratic products with a particular character or taste: its potential *legitimacy*. Understanding a further relation between validity¹⁰ (V) and legitimacy (L) requires departing from a first analytical stage. In this first stage, validity and legitimacy are equal in «terms of result», i.e. when valid rules are considered as legitimate.

$$V = L$$

The first stage reflects an equilibrium state. Nevertheless, this is a temporary, —sometimes— idealistic and perfect stage not consistent with a permanent social reality. The social process is always carried out in a state of permanent disequilibrium. However, this permanent state of disequilibrium does not represent a risk for societies where the internal dynamics of social change help societies to adjust to new circumstances, such as strong variations of the social fabric composition.

Furthermore, where there is a lack of institutional coordination, a so-called *legitimacy* gives an advantage to informal rules in the institutional framework. Even though informal rules are in open contradiction to the formally established formal institutional framework with support or enforcement forthcoming from the government. This particular context generates the conflict between validity and legitimacy where the institutional framework cannot meet a social equilibrium. Therefore, validity and legitimacy are not necessarily equivalent under an institutional exploration.¹¹

¹⁰ In this paper the concept of *validity* refers to the idea of «legal sufficiency». In addition, the concept of *legitimacy* refers to a «general social process where the popular acceptance of an institution and authority prevails».

¹¹ These assumptions might require a further stress test. However, the purpose of this section was to introduce a broader analysis.

VII
THE BRAIN REWARD SYSTEM
AND INSTITUTIONAL COORDINATION

In order to strengthen the conceptual model as has been introduced in this paper, it is important to discuss contributions from the Neuroscience approach. That is to say, assuming a degree of interaction between the neuroscience approach and the theoretical proposal of institutional coordination requires some understanding of the main characteristics of the *brain reward system*.

The brain reward system comprises of dopaminergic pathways connecting the midbrain, the limbic system and the neocortex. It is a system based on dopamine (the neurotransmitter associated with *pleasure* and the development of addiction) that is activated when an individual perceives *potential benefits, incentives or rewards*. In addition, these rewards produce a pleasure reaction; this reaction can be activated by very diverse motivators, such as political power, money, health, etc.

Also, the neuroscience approach assumes that the greater activation of these structures, the higher the probability of making a decision in order to get a reward. Therefore, moving back to the example of individuals exercising their entrepreneurship function in a productive or destructive manner, individuals' decisions are also guided by this reward system or for-profit. This means that individuals are open to contribute or affect institutional coordination according to their expected benefits or guided by the desire to move from one stage of *less satisfaction to one of greater satisfaction*.

Additionally, it is important to acknowledge that each brain structure is activated by different states. On the one hand, the nucleus accumbens are activated when the pecuniary benefits or gains are greater, while the prefrontal cortex, involved in the calculation and in many cognitive functions, *is activated when individuals perceive more chances to succeed in their projects*. Moreover, the so-called *system of loss aversion* (or risk aversion) must also be taken into account for its significant implications when studying how individual actions influence institutional coordination. Although, the system of risk aversion is less well known than the

brain reward system, it has been discovered that the brain structures involved in this system are the amygdala, the insula, the locus coeruleus and the hypothalamus. However, further studies are necessary in order to observe, describe and explore the relation among these structures and their potential ability to influence human behaviour or stimulate *for* or *against* the institutional framework.

In addition, the human brain shows a clear tendency for *prediction* and *generation* of patterns or simple rules related to dopamine and its reward system. Acknowledging this fact is important because it allows social scientists to understand that as a result of *certain actions* (for which an individual obtained a *pecuniary benefit*), the individuals' *dopaminergic reward system* is activated and it will enhance and reinforce *learning patterns* that have led to success. These learning patterns understood as an aggregate of behaviour guidelines are precisely equivalent to what Neo Institutional scholars call *interpersonal constraints*, institutions or rules. However, the aim of the study of the *dopaminergic system* should not simply be to encourage the establishment of an institutional framework. In fact, this statement mainly seeks to explain that within the institutional constraints scenario, a variable degree of *institutional coordination* can be perceived. Therefore, *institutional coordination* can differ among dissimilar *social scenarios*. Moreover, it can be assumed that incentives also occur for the establishment of a *hierarchical order* of *interpersonal constraints* and it is determined by the degree of individuals' compliance facing those *institutional constraints*.

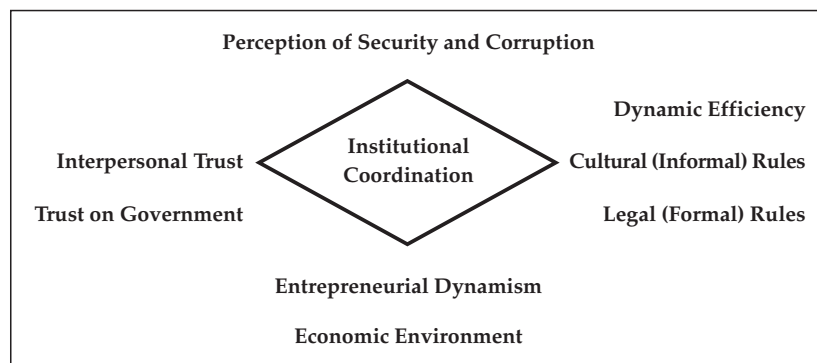
Finally, another crucial element for the study of *brain systems* and institutional coordination is the relationship between *evolution and institutional change* and *mirror neurons*. The performance of mirror neurons is relevant, as they are primarily responsible for explaining why an individual reproduces other individual behaviour. Furthermore, the mirror neurons play an important role in cognitive abilities related to learning and social life and are related to empathy, imitation and social behaviours that direct informal (first) and formal institutions (after as a result of the coordination process institutional).

VIII CONCLUSIONS

1. This paper has shown that institutions are not merely a set or network of formal and informal rules. Institutions represent a complex and evolving social process. This is important when considering concepts like *dynamic efficiency*. In addition, based on the strong coordination between formal and informal rules, dynamic efficiency shows «adaptability» and the capacity of this coordinated institutional framework and network to generate:
 - a. Advanced changes to the social fabric;
 - b. Incentives to ease the process of adaptation of entrepreneurs.

Consequently, the «efforts» of economic and social agents and the strategic development of markets are part of this «dimension».

DIAGRAM 5
CRITERIA FOR INSTITUTIONAL COORDINATION



2. When a society does not have a positive interdependence between formal and informal institutions, social stagnation and institutional weakening prevail. In this social context, individuals cannot adapt to social change and exhibit negative social

behaviours. This paper has proposed that the level of institutional weakening could be used as a social indicator to analyse and classify a society's social performance.

3. Without dynamic efficiency, limited political governance and the contribution of functional entrepreneurship, institutional coordination cannot be achieved. Then, as an undesirable consequence, *destructive entrepreneurship* can introduce «new rules» through mercantilist behaviour that becomes an institutionalized activity. Thus, this mercantilist behaviour will affect negatively the effectiveness and strength of the institutional coordination and its framework engaging indirect changes in it (guiding the social process to the transitional or even the unstructured society scenario). Furthermore, strong institutional coordination contributes to stable social cohesion (a main characteristic of structured societies). Consequently, a society lead by a tough social cohesion can display an environment of lower transaction costs and supply models of behaviour contributing to the rational formation of expectations.
4. Compromise solutions or trade-offs are a response to a scenario where formal institutions, by themselves, cannot efficiently reduce transaction costs. This is important because it determines that the process of interaction among institutional networks occurs within a wider orbit that implicates the organization of a social, political and economic system through «normative instruments» characterised by a broad illustrative character.
5. The first determinant of institutional elasticity corresponds to the ease with which a «formal institution» can be replaced by an «informal institution» and vice versa. Then the substitution of an institution depends first on its formal or informal «nature» and then from the ability to meet social objectives in terms of individual and collective choice. The second determinant of the elasticity of an institutional framework would correspond to the proportion of income directed to the consumption of an institution. *Ceteri paribus* posits that the higher the proportion of income spent on the acquisition or use of an institutional instrument, the higher the elasticity will be. Therefore, if an agent should only invest a small portion of income buying an institution, and then if there is

a change in the relative price of an institution, that change will have little effect on the preferences and budget of an institutional consumer. The third determinant of the elasticity of an institutional framework corresponds to the time spent since its relative price has changed. In general, the longer the period the greater the institutional elasticity of demand will be. The reason for this is related to the possibility of substituting an institution by another institution. As more time is required, there are more possibilities for a community, or the whole social fabric, of developing substitutes for the institution (often formal) that represents a high cost of compliance. Therefore, when necessary time has passed a community will have alternative or institutional substitutes less costly.

6. For a society, it is not possible to produce more units of X institutions without affecting the number of Y institutions. It shows the *institutional interaction* or *opportunity cost of an institution* in terms of another institution. Based on this argument, the opportunity cost of institutions can be defined as the exchange value of the second best institutional alternative. Effectively, the prevalence of an institutional framework or type may represent the abrogation of the second best choice because efficient and effective institutions are scarce. Determining the best allocation of social resources is a complex social process where institutions are clearly created in a competitive way because useful institutions are the result of human cooperation to reach firstly individual targets and then collective stability and order.
7. In addition, the human brain shows a clear tendency for *prediction* and *generation* of patterns or simple rules related to dopamine and its reward system. Acknowledging this fact is important because it allows social scientists to understand that as a result of *certain actions* (for which an individual obtained a *pecuniary benefit*), the individuals' *dopaminergic reward system* is activated and it will enhance and reinforce *learning patterns* that have led to success. These learning patterns understood as an aggregate of behaviour guidelines are precisely equivalent to what Neo Institutional scholars call *interpersonal constraints*, institutions or rules.

BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES

- ALONSO, J.A. (2012): «Crítica de Libro: Why Nations Fail. The origins of Power, Prosperity, and Poverty» (by Acemoglu, D. and Robinson, J.A.), *Principios. Estudios de Economía Política*, n.º 21, Madrid: Fundación Sistema.
- ALONSO, J.A. and GARCIMARTIN, C. (2008): *Collective Action and Development. The Role of Institutions*, Madrid: Editorial Complutense.
- ARGOÑA, A. (1991): «Values, Institutions and ethics», *Working Paper*, n.º 215, IESE Business School - University of Navarra Press.
- ACEMOGLU, D. and JOHNSON, S. (2005): «Unbundling Institutions», *Journal of Political Economy*, vol. 113, n.º 5, pp. 949-995.
- ALI, A. (2003): «Institutional Differences as Sources of Growth Differences», *Atlantic Economic Journal*, vol. 31, n.º 4, pp. 348-362.
- AOKI, M. (2001): *Toward a Comparative Institutional Analysis*, Cambridge - Mass: MIT Press.
- (2007): «Endogenizing Institutions and Institutional Changes», *Journal of Institutional Economics*, vol. 3, Issue 01, pp. 1-31.
- AXALA, G. & FABRO, J. (2008): «¿El Impacto de la calidad institucional sobre el crecimiento económico depende del nivel inicial de renta?», *Economic Affairs*, 28(3), 45-49.
- BARRY, N. (1997): «The tradition of Spontaneous Order», *Laissez-Faire*, n.º 6, pp. 1-43, UFM Press.
- BASSANINI, A., SCARPETTA, S. and HEMMINGS, P. (2001): *Economic growth: the role of policies and institutions*. OECD Press.
- BAUMOL, W. (1968): «Entrepreneurship in economic theory», *American Economic Review*; 58(2), 64-7.
- BAUMOL, W.J. (1990): «Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive», *The Journal of Political Economy*, vol. 98, n.º 5, pp. 893-921.
- BECKER, G. (1983): «Una teoría de la Competencia entre grupos de presión por influencia política. Cuadernos Trimestrales de Economía», 98, 371-373.

- BENEGAS-LYNCH, A. (2005): «El Conocimiento y la Ciencia: Algunas Consideraciones Hayekianas». *Revista de Economía y Derecho*, 2(5), 13-26.
- BLUNDELL, J. and ROBINSON, C. (2000): «La Regulación sin el Estado». *Revista Libertas*, 32, 4-22.
- BOETTKE, P.J. and COYNE, C.J. (2003): «Entrepreneurshio and Development: Cause or consequence?», in Roger Koppl, Jack Birner, and Peter Kurrild-Klitgaard (ed.) *Austrian Economics and Entrepreneurial Studies (Advances in Austrian Economics, Volume 6)*, Emerald Group Publishing Limited, pp. 67-87.
- CALABRESI, G. and MELAMED, A.D. (1972): «Property Rules, Liability Rules and Inalienability: One View of the Cathedral», *Harvard Law Review*, vol. 85, p. 108.
- CHANG, H. (2011): «Institutions and economic development: theory, policy and history», *Journal of Institutional Economics*, vol. 7, n.º 4, pp. 473-498, Cambridge: Cambridge University Press.
- CAVADIAS, E. (2001): «El nuevo Institucionalismo en America Latina». *Ciencias de Gobierno*, 10, 11-25.
- COASE, R.H. (1937): «The Nature of the Firm». *Economica*, 4 (16), 386-405.
- (1960): «The Problem of Social Cost». *Journal of Law and Economics*, 1(3), 1-44.
- (1994): *La Empresa, el Mercado y la Ley*. Madrid: Alianza Economía.
- COBIN, J.M. (2009): *Políticas Públicas: Tópicos Modernos de la Economía de Mercado para el Bienestar Social*, Santiago de Chile: Fondo Editorial Universidad Andrés Bello.
- FOSS, N.J. and KLEIN, P.G. (2010): «Alertness, Action, and the Antecedents of Entrepreneurship», *The Journal of Private Enterprise*, vol. 2, pp. 145-164.
- FURUBOTB, E.G. and RICHTER, R. (1998): *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*. Michigan: The University of Michigan Press.
- GAGLIARDI, F. (2008): «Institutions and Economic Change: A Critical Survey of the New Institutional Approaches and Empirical Evidence», *Journal of Socio-Economics*, vol. 37, n.º 1, pp. 416-443.

- GARCIA-GUADILLA, M.P. and ROA CARRERO, E. (1997): «Civil Society, Classic Liberal Democracy and Market Economics: The Liberal Organizations in Venezuela», *Estudios Científicos*, Salamanca: Ediciones USAL.
- GHERSI, S.E. (1988): «El Costo de la Legalidad». *Centro de Estudios Públicos*, 30, 83-110.
- (1991). «Economía de la Corrupción». *Centro de Estudios Públicos*, 73, 3-20
- (2005). «La Economía Informal en America Latina». *Cato Journal*, vol. 7(1), 1-14.
- (2007): «The competitive character of the Sources of Law», *Revista de Instituciones, Ideas y Mercados*, n.º 47, pp. 89-109.
- (2009): «Las consecuencias jurídicas del mercantilismo», *EL CATO*, Washington: Cato Institute.
- GERBER, E.R. (1999): *The Populist Paradox: Interest Group Influence and the Promise of Direct Legislation*. Princeton: Princeton University Press.
- GREIF, A. (1998): «Historical and Comparative Institutional Analysis», *The American Economic Review*, 88(2), 80-84.
- HART, H.L.A. (1980): *El Concepto de Derecho*. México: Editorial Nacional.
- HAYEK, F.A. (1978): *Law, Legislation and Liberty*, University of Chicago Press.
- HELLMAN, J. & KAUFMANN, D. (2001): «La captura del Estado en las economías en transición». *Finanzas y Desarrollo*, 38(3), 31-35.
- HEYNE, P.T, PRYCHITKO, D.L. and BOETTKE, P.J. (2009): *The Economic Way of Thinking*. Prentice Hall.
- HIRSHMAN, A.O. (1986): *Interés Privado y Acción Pública*. F.C.E. México.
- HODGSON, G.M. (2006): What are institutions?, *Journal of Economic Issues*, vol. 40, n.º 1.
- (1993): *Economía y evolución: Revitalizando la Economía*. Madrid: Colegio de Economistas de Madrid, Celeste Ediciones.
- (1998): «The Approach of Institutional Economics». *Journal of Economic Literature*, 36, 166-192.
- (2001): «How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science». Londres: Routledge.

- HUERTA DE SOTO, J. (2009): *The Theory of Dynamic Efficiency*, Routledge.
- (2010): *Socialism, Economic Calculation and Entrepreneurship*, Edward Elgar.
- KASPER, W. (2003): *Building Prosperity: Australia's future as a global player*. Sydney: The Centre for Independent Studies.
- KELSEN, H. (2001): *Introducción a la Teoría Pura del Derecho*. Lima: Asociación Peruana de Derecho Constitucional.
- KIRZNER, I.M. (1976): «Equilibrium versus Market Process», *The Foundations of Modern Austrian Economics*, Kansas City: Sheed and Ward Inc.
- (1978a). *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press.
- (1978b). *Economics and Error*, Kansas City: Sheed Andrews and McMeel.
- KLEIN, P.G., MAHONEY, J.T., MCGAHAN, A. and PITELIS, C. (2010): «Toward a theory of public entrepreneurship», *European Management Review*, n.º 07, pp. 1-15. Milano: European Academy of Management.
- MENDEZ, R.C.B. (2011): «Institutional Innovation, Deregulation and Competition in a Structured Society». *HDR Expo 2011*, Sydney: Macquarie University Faculty of Business and Economics Press.
- MENGER, C. (1976 [1871]): *Principles of Economics*. Institute for Humane Studies.
- NORTH, D. (1981): *Growth and Structural Change*, New York: W.W. Norton.
- (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- (1991): «Institutions», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, n.º 1, pp. 97-112.
- (1994): «Economic Performance Through Time», *American Economic Review*, vol. 84, n.º 3, pp. 359-368.
- (2005): *Understanding the Process of Economic Change*, New York: Princeton University Press.
- OSTROM, E. (1990): *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge: Cambridge University Press.

- PÉREZ, E. (2001): *Transitions (Theories of): changes in the Eastern countries*, Madrid: Editora Critica de Ciencias Sociales.
- ROUX, D. (2006): *The Prizes Nobel of Economics*, Madrid: AKAL Economía Actual.
- SAN EMETERIO, N. (2006): *New Institutional Economics*, Madrid: Síntesis Press.
- SCHOTTER, A., (1981): *The Economic Theory of Social Institutions*, Cambridge: Cambridge University Press.
- SOBEL, R.S. (2008): «Testing Baumol: Institutional quality and the productivity of entrepreneurship», *Journal of Business Venturing* 23, pp. 641-655, Philadelphia: Elsevier Press.
- STIGLER, G. (1982): *The Economist as Preacher, and Other Essays*, Chicago: University of Chicago Press.
- (1992): «Law or Economics?», *Journal of Law and Economics*, 35, pp. 455-68.
- WEBER, M. (1930). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, London: Allen & Unwin.
- (1964): *Economy and Society*, vol. I, p. 632, Mexico: Fondo de Cultura Económica
- WILLIAMSON, O. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York: Free Press.

