

TEORÍA DEL INTERCAMBIO. PROPUESTA DE UNA NUEVA TEORÍA DE LOS CAMBIOS INTERPERSONALES BASADA EN *TRES ELEMENTOS* *MÁS SIMPLES*

JORGE BUESO MERINO*

Fecha de recepción: 23 de julio de 2014.

Fecha de aceptación: 14 de febrero de 2015.

Resumen: Se presenta una teoría de los cambios interpersonales basada en *tres elementos más simples*: juegos de suma positiva, juegos de suma cero, y juegos «con resta». Integra las teorías económicas de Menger, y de Mises, a la vez que retoma de Böhm-Bawerk la distinción (que se pretende crucial) entre bienes y promesas. Sobre dicha base se apunta hacia una explicación integral tanto de los procesos de auge artificial y recesión de los ciclos económicos, como del fenómeno del monopolio en tanto que dañino.

Palabras clave: Menger, Praxeología, Intercambio, Expansión del Crédito, Monopolio.

Clasificación JEL: A12, B41, B53, O12, O16, G01, L43.

Abstract: We present a theory of interpersonal economic changes based on *three simplest elements*: Positive Sum Games, Zero-Sum Games, and Games «with subtraction». This proposal integrates Menger's and Mises's theories; it includes also the distinction made by Böhm-Bawerk between goods and promises. On such a ground we present a comprehensive explanation for the boom-burst cycle processes, and also for distinguishing where is it the damaging character related to monopoly.

Key words: Menger, Praxeology, Exchange, Credit Expansion, Monopoly.

JEL Classification: A12, B41, B53, O12, O16, G01, L43.

* Máster en Economía de la Escuela Austriaca (URJC), promoción 2011-2012; jorgebueso@icav.es.

I INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo proponemos una teoría de los cambios interpersonales basada en la consideración de «tres elementos más simples» en las interacciones económicas entre dos o más personas. Esta propuesta pretende integrar el análisis de Menger, entendido como una teoría evolutiva de los bienes, con la teoría de la acción humana de Mises. En dicha dirección retomamos también, junto con sendas aportaciones de Böhm-Bawerk, la concepción relativa al orden social expuesta por un autor «no austriaco», Butler Shaffer, en su libro *Boundaries of Order* (Shaffer 2009).

1. La teoría económica de Menger; visión evolutiva

Carl Menger nos explica en el prefacio de su *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* (Menger 1871; *Principios de Economía Política*) su método de estudio (punto de partida de la revolución marginal-subjetivista aún en marcha), que supone en realidad todo un completo programa de investigación:

This is the ground on which I (we) stand. In what follows I have endeavored to reduce the complex phenomena of human economic activity to the simplest elements that can still be subjected to accurate observation, to apply to these elements the measure corresponding to their nature, and constantly adhering to this measure, to investigate the manner in which the more complex economic phenomena evolve from their elements according to definite principles (Menger 1871: 46-47).

En una reciente Guía de Estudio (Rostan 2008), Jérémie Rostan resalta las líneas maestras de este tratado fundacional, que esquematizamos en la Tabla 1. Observando dicho esquema nos damos cuenta de que la aproximación mengeriana puede ser entendida como una completa «teoría evolutiva de los bienes», que explicita, paso por paso, las *condiciones universalmente*¹ *necesarias* que se

¹ Esto es, «en todo tiempo y lugar». De esta manera Menger estaba ofreciendo a la *Escuela Histórica Alemana* (léase el prefacio de *Principios de Economía Política*) el

Tabla 1

ESQUEMA DE LOS PUNTOS PRINCIPALES DE PRINCIPIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA
 DE CARL MENGER (MENGER 1981), REALIZADO DE ACUERDO CON LA GUÍA DE ESTUDIO
 (QUE ACTUALIZA ESTA OBRA FUNDAMENTAL TRAS INTEGRAR LOS DESARROLLOS
 DE LOS CONTINUADORES DE MENGER —LA ESCUELA AUSTRIACA—, ESPECIALMENTE MISES
 [BUESO 2013BI) PROPUESTA POR JÉRÉMIE ROSTAN (ROSTAN 2008)

	Pág. «Gutía»
Condiciones universales dadas: (de la Acción Humana):	<ul style="list-style-type: none"> - Toda acción conlleva tiempo, e... (15) - Incertidumbre sobre las condiciones empíricas futuras (21) - Ponderación u ordenación de nuestras concretas necesidades en un <i>ranking</i> según los sentimientos como más o menos urgentes o importantes (30)
Leyes Praxeológicas:	<ul style="list-style-type: none"> - Utilidad marginal decreciente (28-30) - Preferencia temporal (37)
<u>Categorías praxeológicas:</u> (condiciones universalmente necesarias para que un objeto o actividad pueda alcanzar el carácter de ...)	<ul style="list-style-type: none"> - Carácter de bien: - una necesidad humana <ul style="list-style-type: none"> - posee tales propiedades que pueden ser puestas en conexión causal con la satisfacción de tal necesidad humana - conocimiento de la posible conexión causal - poder suficiente para dirigir la cosa hacia la satisfacción de tal necesidad (10) - La distinción en órdenes de los bienes (12) - Carácter de bien económico; depende de la relación cuantitativa entre: <ul style="list-style-type: none"> - requerimientos hacia... - <i>cantidades disponibles</i> de... (escasez) (22)
	.../...

han de dar para que un objeto o actividad pueda alcanzar, sucesivamente, (1) el carácter de *bien*, (2) el carácter de *bien económico*, (3) manifestándose entonces como de mayor o menor *valor*, (4) se pueda llegar a intercambiar (*intercambiabilidad*), y, en algún caso, (5) alcance el carácter de *dinero* (esto es, la mercancía más intercambiable en una sociedad, que es generalmente aceptada como intermediaria en los intercambios indirectos).

La *actualización* o materialización de tales caracteres requiere de personas concretas que por medio de «acciones» concretas —teoría de la Acción Humana (Mises 1949)— los hagan realidad, históricamente, en relación con alguna necesidad humana. De esta manera Menger comienza explicitando las cuatro famosas condiciones universalmente necesarias para que una cosa o actividad alcance el carácter de «bien» (de gran interés: ver Tabla 1). En el siguiente paso, explicita la relación cuantitativa necesaria para que «dicho bien» alcance, adicionalmente, el carácter de «económico» (esto es, que los requerimientos hacia el mismo sean superiores a las concretas cantidades disponibles de él). Al percibir este hecho la persona «economiza» tal objeto o actividad, lo que conlleva hacer una elección entre aquellas necesidades que satisfará y aquellas otras que habrá de dejar insatisfechas, lo cual va asociado con la imputación de mayor o menor «valor» a las concretas cantidades disponibles de los distintos bienes económicos.

Es «la central» teoría del *valor* de Menger. El valor (que es un fenómeno *subjetivo, ordinal, y marginal*) no es algo inherente en un objeto o actividad, sino la relativa mayor o menor importancia que cada persona atribuimos a poder disponer de concretas cantidades de bienes económicos (escasos) en vistas a una concreta utilización, pues en última instancia lo que valoramos son las distintas satisfacciones o necesidades adicionales —alternativas— que creemos cubrirá.

asidero que, ya desde Savigny, esta andaría buscando. Esto es, ese mínimo de teoría de carácter necesario, que expresa las constricciones lógicas inevitables —inerradicables hasta donde conocemos— implicadas en el actuar, ante cuya realidad cada persona y cada sociedad «históricamente» se ha habido de enfrentar, desarrollando sus peculiares soluciones.

Al pasar al *nivel interpersonal* Menger explicita las condiciones universalmente necesarias que se han de dar para que una persona *actúe* un concreto *intercambio voluntario* histórico (que ambas partes habrán de valorar los bienes económicos a intercambiar «en orden inverso» en su respectivo *ranking* u orden de valoraciones), para lo cual deberá percibir tal posibilidad de mejora de las respectivas utilidades (descubrir y *crear* la oportunidad —de intercambio—), comunicarla al otro, negociar y convencerle.

Obsérvese además que, *esos caracteres* (de «bien», «bien económico», la atribución de mayor o menor «valor», su «intercambiable», *dinero*) no son algo predeterminado o «fijo», sino que, igual que se alcanzan, *se pueden perder*, cuando alguna de las varias condiciones necesarias (que se requiere que se hayan ido acumulando en sucesivos pasos previos) deja de darse. Tales caracteres se alcanzan y se van desarrollando en un proceso histórico, cambiante, evolutivo, resultante de la acción creativa diaria de cada persona y las interacciones de que es parte. Un proceso *tentativo* de conocimiento, continuado, descentralizado (en red), mediante el cual vamos aprendiendo, por prueba y error, a adaptar nuestras habilidades y la realidad material a los deseos y necesidades de *cada uno* de nosotros.²

2. Una distinción clave de Böhm-Bawerk (bienes y promesas)

En 1881 Böhm-Bawerk publicó *Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volkswirtschaftlichen Güterlehre* (Böhm-Bawerk 1881) preguntándose «*Whether legal rights and relationships are economic goods*». Este estudio realiza una limpieza o clarificación del concepto de bien, corrigiendo una clasificación que ha devenido pleonástica, al duplicar un mismo bien y enumerarlo bajo varios nombres diferentes (lo que supone, como predijo Böhm-Bawerk, un «*storehouse of misconceptions*»):

² Llamamos la atención sobre la enorme capacidad explicativa que, como complemento de la teoría de la evolución natural, la teoría de los bienes de Menger posee.

[...] *We have disencumbered the economic goods concept of a whole category of pseudo-goods.* It was a mistake to regard rights and relationships as goods in and of themselves, or as goods which existed beside and in addition to the categories of material goods and services. For the whole category we are dealing with concerns not the *existence* of goods but only the *connection* of goods with individuals, or it concerns the assignment of reasons for subjective goods-qualities.

We will therefore, as economists, speak of rights and relationships only where we are dealing with the form of the connection between persons and goods, but when, on the contrary, we are dealing with goods themselves, we shall speak only of the elements *underlying* rights and relationships, of their *substratum*, as it were.

[...] payment claims and good-will relationships are not genuine goods, no matter how... in practical economic life rights and relationships are bought and sold, it is not, in truth, those intangibles that are meant and are valued and transferred, but that actually it is material goods and renditions of service that are so dealt in; [...] (Böhm-Bawerk 1881: 134-138).

Esta clarificación o expurgación realizada por Böhm-Bawerk habría de servir, en nuestra opinión, para distinguir conceptualmente tres clases de intercambios:

- a) Intercambio simultáneo de bienes económicos presentes
- b) Crédito: Un bien económico (presente) es entregado a cambio de una promesa.
- c) Lo que se intercambian son promesas.

II

TEORÍA DE LOS CAMBIOS INTERPERSONALES

De acuerdo con la teoría de la acción humana de Mises (Mises 1949), cada persona poseemos una innata capacidad creativa, que es a su vez desarrollable en cada proceso vital histórico, que conlleva tiempo e incertidumbre. Actuamos, intentamos sustituir una situación que juzgamos insatisfactoria por otra que consideramos más satisfactoria, movidos y motivados por la consecución

de nuestros propios fines,³ ponderando⁴ implícita y subjetivamente tanto estos (nuestros fines, conscientes o no) como, indirectamente, a través de la utilidad que creemos nos van a proporcionar para ello, los medios con los que pensamos poder alcanzarlos (Mises 1949; Huerta de Soto 1992: 41-86).

A lo largo del tiempo, conforme actuamos, mediante prueba y error principalmente, variamos nuestras ponderaciones y también la apreciación de la adecuación de los diferentes medios a nuestro alcance (tanto materiales como no materiales, ideas, hábitos, etc.) en relación a los fines que perseguimos (fines, necesidades y deseos, que tampoco son fijos, sino que también están sujetos a cambio, en el mismo proceso vital histórico).⁵

Tanto la teoría de la acción humana de Mises como la teoría evolutiva de los bienes de Menger (Menger 1871; Rostan 2008; Tabla 1) enfocan una misma realidad: las constricciones lógicas inevitables ante las que se enfrenta nuestro actuar. Pero lo hacen desde distintos ángulos: Mises enfoca hacia la acción, el ser humano que actúa, mientras que Menger lo hace hacia la realidad transformada por la acción, en relación a las necesidades sentidas por cada persona, que históricamente va haciendo aparecer bienes, bienes económicos, valor, intercambios... *e instituciones*.

De la acción humana, interpretada desde ambas teorías integradas (la de Mises y la de Menger), *los elementos más simples que pueden ser sometidos aún a adecuada observación*, son nuestras preferencias efectivamente demostradas (Herbener 1997; siguiendo a Rothbard y a Mises). De entre nuestras preferencias efectivamente demostradas, destacan los *intercambios realizados en relación a «bienes económicos»*⁶ (ver la Tabla 1).

³ «Fines» (según la terminología de Mises), «satisfacción de nuestras necesidades» o deseos (según Menger), ambos enfoques o terminologías son complementarios (ver más adelante). Por ello en este apartado hemos optado por comenzar con Mises, por entender que así se consigue una integración más clara de ambos enfoques.

⁴ Utilizamos aquí el verbo «ponderar» para reservar la palabra «valor» o «valorar» a contextos en los que lo que se pondera son ya bienes económicos (véase la Tabla I), como hace Menger.

⁵ También variamos con el tiempo nuestro entendimiento sobre las relaciones de causalidad, tanto física como *teleológica* (esto es, la *acción humana* que interfiere en aquella en búsqueda de un propósito).

⁶ Nótese que la concepción de Mises de *acción humana* supone un marco más amplio y no solo abarca el campo de los bienes económicos. Por otra parte, también

Proponemos que, en el esquema de la Tabla 1, entre la teoría del valor (nivel intrapersonal) y la teoría del intercambio de bienes económicos (nivel interpersonal) habría implicado, no uno (un unívoco paso evolutivo posible), sino «tres elementos más simples» (o posibilidades o clases de interacciones o cambios interpersonales posibles):

- *Juegos de Suma Cero* (objetiva) en los cuales la ganancia por parte de una persona significa idéntica pérdida por parte de otra u otras. Característico de los juegos de azar.
- *Juegos «de solo» Suma Positiva* (subjetiva), interacciones *win-win* con ganancia subjetiva en utilidad por parte de ambas personas según la perciben *ex ante* (característico del intercambio voluntario), cuando, en adición, *nadie pierde*.
- *Juegos «con resta»*, característico de los cambios interpersonales en los que media fraude (engaño), violencia o coacción hacia alguna persona.

En este contexto, se nos revela crucial distinguir lo más claramente posible cuando nos encontramos ante uno u otro *elemento más simple* para así poder entender los efectos (relaciones de causa y efecto [Menger 1871: 51]) que se siguen a partir de cada uno de ellos, y poderles *aplicar la medida correspondiente a su naturaleza*.

Lo que caracteriza a los *juegos de suma cero* es que la suma de todos los objetos implicados que cambian de manos en el juego no varía,⁷ solo varía su distribución entre los participantes. Obsérvese que el hecho de la suma cero no tiene nada que ver con la utilidad o valoración subjetiva que cada uno de los participantes atribuye, ni se ve afectado por la voluntariedad o no de su participación en el juego o interacción, o porque se ejerza por parte

existen intercambios de otros tipos: de palabras (lenguaje) o pareceres, de favores, relaciones de amistad, promesas, etc. En este contexto, la distinción realizada por Böhm-Bawerk (que interpretamos como) entre bienes y promesas podría servir como enlace o contraste entre ambos enfoques (el de Menger y el de Mises).

⁷ Y en algún caso (como veremos en el punto IV-2) no es la suma de bienes lo que no varía, sino la utilidad objetiva que estos en conjunto tienen (su función agregada), lo que es constante. Véase también la nota 26.

de alguien violencia o fraude (piénsese por ejemplo en una partida de azar «amañada», que continúa siendo de «suma cero»).

En relación a los *juegos de suma positiva*, como en el intercambio voluntario, debido a la naturaleza subjetiva de la utilidad, sabemos por inferencia lógica que las dos partes implicadas están aumentando su utilidad según la ven *ex ante*, pues cada uno de ellos asigna mayor valor a lo que recibe que a lo que entrega. Pero no podemos conocer cuál es la utilidad de cada interviniente, ni mucho menos la suma o cuánto aumenta la misma tras el intercambio, pues la utilidad no es una magnitud cardinal (sino ordinal), ni es cognoscible, ni aditiva, ni comparable entre personas distintas (tampoco lo es para una misma persona en tiempos diferentes) (Mises 1912: 51-62). Asimismo, *no existe ninguna «equivalencia»* entre los bienes intercambiados; muy al contrario, es precisamente el hecho de que cada parte valore de manera desigual y en orden inverso los respectivos bienes lo que posibilita el recíproco intercambio.

Aquí se plantea la disyuntiva de si en todo intercambio «libre» («libre» empleado en un sentido laxo) estamos ante un juego de suma positiva, o únicamente lo estaremos en aquellos casos en que, además, se respeta a la persona y su propiedad, no solo de los contratantes, sino también de terceras personas (*juegos «de solo» suma positiva*). Por ello cobra plena relevancia el hecho de que se consideren efectivamente *todos los efectos*, «*lo que se ve y lo que no se ve*», incluido aquellos que afectan a otras personas (terceros) o grupos, o aparecen más retrasados en el tiempo.⁸

III PRINCIPIO DE ORDEN SUBYACENTE

Al enfrentarnos a esta cuestión nos preguntamos si no habrán surgido, quizás, contemporáneamente, concepciones teóricas incompletas debido a una contemplación de lo económico y lo jurídico

⁸ Dos obras pioneras y punteras en tal dirección son *Lo que se ve y lo que no se ve* de Frédéric Bastiat (<http://bastiat.org/es/lqsvylqns.html>) y *Economics in One Lesson*, de Henry Hazlitt.

como si fueran dos realidades separadas, fragmentadas o autónomas, en vez de un mismo y único objeto de estudio para la Praeología: ese mínimo de *teoría*⁹ de la acción de carácter estrictamente necesario en términos lógicos, bajo supuestos realistas.

1. Distintas formulaciones teóricas

Murray Rothbard propuso como fundamentación del libre mercado al principio o ley «de total libertad»: «*Every man has freedom to do all he wills...*» (Rothbard 1970: 1311-1312), en tanto que ausencia de coacción sobre cada persona y su propiedad. Siguiendo en este punto a Clara Dixon Davidson, retomó como clave para la corrección y simplificación superadora de la ley «de igual libertad» anteriormente propuesta por Herbert Spencer, que la palabra «cada» (*every*), rinde la segunda parte —o proviso— de la propuesta de Spencer («...*provided he infringes not the equal freedom of any other man*») redundante, puesto que:

[f]or if every man has freedom to do all that he wills, it follows from this very premise that no man's freedom has been infringed or invaded.

Por su parte, Butler Shaffer, comenzó cuestionándose la ineterada creencia que insiste en que libertad y orden son valores inconsistentes que deben ser contrapuestos. En *Boundaries of Order* (Shaffer 2009) nos muestra que son dos caras de la misma moneda, dos formas de hablar sobre una misma realidad: cómo nos relacionamos con cada otro en un mundo físico. Y nos ofrece una visión integrada de la propiedad como principio funcional (un principio de orden) que al ser asumido o integrado entre congéneres en sus relaciones origina núcleos y patrones de un orden espontáneo emergente no prefijado, muy ligado a lo que es la propia naturaleza autodirigida de la vida.

Por su parte, el significado dual del término «*boundary*», como separación o límite, y, a la vez, enlace o ligazón, centra la concepción de Shaffer, que es aplicada o descubierta en áreas tan

⁹ Según la acertada distinción de Mises entre *Teoría e Historia*.

llamativamente distintas como el humor, el lenguaje, o la formación de identidades colectivas. En tanto que *sistemas de información*, señala el contraste entre «*property boundaries*» y «*ego-boundaries*», y como estos últimos abren el camino al conflicto (Shaffer 2009: 102-109).¹⁰

El siguiente párrafo nos muestra como Shaffer concreta el contenido funcional del *principio de propiedad* en relación al tema que aquí tratamos:

[...] Respect for the inviolability of private property is the defining characteristic of a free market system. Only when individual owners assess their own risks and bear all the costs and benefits of their actions; only as they commit their own resources toward a desired end; and only when the range of their decision-making control is defined by the boundaries of what *they* own, can the self-disciplining nature of the marketplace function (Shaffer 2009: 74-75).

2. Diversas materializaciones prácticas históricas

Una tercera aproximación a la cuestión planteada, en este caso no teórica sino práctica, es la realizada históricamente por los propios ciudadanos romanos (*cives*) en tiempos republicanos, guiada por la actividad consultora casuística privada de los jurisprudentes (jurisconsultos). La peculiaridad histórica de esta aproximación residía en que los conflictos interindividuales venían a ser resueltos por jueces-árbitros independientes, caso por caso, sin que existiera apenas «legislación» material como marco obligado de referencia (en marcado contraste con lo que ocurre en nuestros días). ¿Qué podía guiar entonces a los ciudadanos romanos? Ellos lo expresaban así: *la virtus* o voluntad perpetua de «dar a cada uno lo suyo»; esto es, «*suum cuique tribuere*».¹¹

¹⁰ Abriendo lo que creo que sería una muy prometedora e interesante línea de investigación.

¹¹ Que junto con «*alterum non laedere*» y «*honeste vivere*», constituían los tres *iuris praecepta* recogidos más tarde al inicio de las *Institutiones* de Justiniano, en su punto I,1,3.

Las actividades ligadas a tal virtud o voluntad pueden ser vistas como una aplicación práctica del *principio de total libertad* de Rothbard, en que *cada parte, cada ciudadano*, es tratado por «igual» (equidad), negando por principio cualquier eventual privilegio para algún individuo particular, o grupo. Desde la aplicación de tal principio, fueron emergiendo históricamente, acción tras acción, caso por caso, reglas (regularidades), distinciones e instituciones que venían a concretar en la práctica, en el día a día, lo que podríamos considerar que es el más abstracto *principio de propiedad* de Shaffer. Así se iban perfilando como *sistemas de información* los límites de actuación (*boundaries*) de las distintas posiciones jurídicas que aparecen en cada modalidad de interacción emergente, *crystalizando* así cada concreta institución (con sus elementos esenciales y su característica neutralidad, dando forma a *juegos de solo suma positiva*), expurgada de elementos extraños, conflictivos, que no respetan al otro y su propiedad.

Alrededor de tales referentes (reglas, distinciones, instituciones), por imitación, se van desarrollando órdenes emergentes interactivos, *abiertos* a la creatividad, y que, al respetar a *cada persona*,^{12, 13} evitan y previenen los conflictos.

En cuanto a la cuestión relativa a dónde, cuándo y cómo surgió la aplicación práctica de tal principio funcional de orden (el principio de propiedad), el mismo emergería históricamente como resultado de una asimilación o integración voluntaria por personas concretas desde una mera intuición, inclinación o costumbre, y se extendería por imitación por parte de otras personas concretas, conformando redes de interacción o de orden. En tanto que realidad o cualidad «emergente», tras su desaparición (muchas veces probablemente ahogada por el más prevalente principio de violencia o irrespeto a la propiedad) rebrotaría de igual manera en diferentes lugares y personas.

¹² Con la muy señalada excepción de la esclavitud institucionalizada, característica de la Edad Antigua, y el papel subordinado de la mujer.

¹³ Otras aproximaciones prácticas históricas similares a la de los romanos son la de la *common law* de los países anglosajones, el derecho mercantil medieval, el contemporáneo arbitraje de conflictos entre empresas transnacionales, o el milenario Tribunal de las Aguas de Valencia.

IV
 EFECTO DE LA APARICIÓN DE UN NUEVO CAMBIO
 INTERPERSONAL, SEGÚN SEA UNO U OTRO
 EL ELEMENTO MÁS SIMPLE IMPLICADO

En búsqueda de los patrones de causa-efecto implicados en la lógica de la acción humana, desde sus elementos más simples, estudiaremos los efectos de la aparición de un nuevo cambio interpersonal según se produzca integrando o no el principio de propiedad, o bien constituya un juego de suma cero:

**1. Integrando el principio de propiedad
 (juego de suma positiva)**

Siguiendo a Böhm-Bawerk (véase el anterior apartado I-2 *in fine*), un punto clave aquí es determinar qué es lo que se está intercambiando por cada parte, un bien o una promesa, por lo cual es necesario distinguir entre:

a) Intercambio simultáneo de bienes económicos presentes

Cada nuevo intercambio voluntario simultáneo de bienes o servicios presentes mejora la posición de ambas partes. Cuando los beneficios y los costes de tal transacción y sus consecuencias quedan «íntegramente» entre las partes contratantes (sin externalizar costes a terceras personas), nos encontramos ante un *juego de solo suma positiva: alguien mejor, nadie peor*.

b) Crédito: un bien económico (presente) es entregado a cambio de una promesa

Cuando nos encontramos ante un nuevo contrato de crédito (o intercambio interpersonal transtemporal: una persona entrega un bien económico presente a cambio de la promesa por parte de otra persona de cumplir su parte del trato en una fecha futura)

realizado de manera voluntaria, ocurre lo mismo, siempre que, igual que en el caso anterior, los beneficios y todos los costes de tal transacción, incluido *la asunción plena de un eventual incumplimiento de la promesa por la contraparte*, y «todas las consecuencias» negativas que resulten sean asumidas de forma efectiva e «íntegra» entre ambas partes contratantes (Bueso 2013a). En ello consiste lo que venimos a denominar *principio de propiedad* («PdP» en la Tabla 2, o también principio de *libertad responsable*).

Para ello se requiere de cada parte que solo implique en su acción, y circunscriba el rango de sus respectivas decisiones, a los límites (para ello se requiere que estos estén bien definidos y delimitados) de los recursos que le son propios, sobre los que tiene capacidad de disposición, y en cuanto tiene capacidad de disposición.

Asimismo, irá en contra de la integración del principio de propiedad (aunque parezca que en un principio no aparecen problemas) borrar o difuminar los límites de lo que pertenece a una u otra persona (o difuminar si lo que se está cediendo es un bien o una promesa de entregar un bien), o no delimitar lo que le está permitido realizar a cada parte, y aquello por lo ha de responder.

TABLA 2
EFECTOS DE LA APARICIÓN DE UN NUEVO CAMBIO
INTERPERSONAL O INTERCAMBIO VOLUNTARIO

<i>Cambio interpersonal del tipo</i>	<i>Juego (interacc.)</i>	<i>Utilidad</i>				<i>Efecto general</i>
		1	2	3	T	
Instantáneo de bienes económicos, incluyendo el PdP	Suma Positiva	+	+	o	+	Coordinador
Transtemporal (crédito), incluyendo el PdP	Suma Positiva	+	+	o	+	Coordinador
Intercambio de promesas, incluyendo el PdP	Suma Positiva	+	+	o	+	Coordinador
Excepción: Incremento de la «oferta monetaria»	Suma Cero	+	...	(-)	? (=)	Redistributivo
<i>No incluyendo el PdP</i> (principio de propiedad)	Con resta	+	-	?		Disruptivo, descoord.

c) *Intercambio de promesas*

Lo mismo podemos decir para el intercambio voluntario de promesas (ver Tabla 2). Sin embargo, no podemos olvidar que no es lo mismo una promesa que un bien, el bien económico subyacente a aquella, o su substrato (Böhm-Bawerk 1881), y que delimitar esta circunstancia es importante (véase más adelante el punto VII-1b).

d) *Conclusiones (efectos de integrar el principio de propiedad)*

Hemos comentado que no es un elemento esencial de la integración del principio de propiedad que la otra parte cumpla su parte del trato, su promesa. O lo que es lo mismo, que no podemos ocasionar costes a terceros para intentar forzar (o sustituirle) al incumplidor a cumplir su promesa. Así, a la hora de contratar con una persona, la incertidumbre sobre la eventualidad de que cumpla o incumpla su promesa se viene a asumir en virtud de la confianza que dicha persona nos merece. De esta manera, van apareciendo personas con *fama de cumplir su palabra*, sus promesas, que son vistas como confiables para contratar con ellas. En torno a dichas personas se van creando redes de interacciones que precisamente constituyen los núcleos de orden y evolución a partir de los cuales se ha ido desarrollando la sociedad (vía *juegos de suma positiva*).

Además, podemos comprobar que de actuar ambas partes integrando el principio de propiedad, se produce un incremento de utilidad, no solo subjetiva de los dos concretos contratantes (repartiéndose unos recursos dados y obligándose a determinadas acciones), sino de toda la sociedad (se matiza más adelante lo de «toda» en el punto VI-1) de forma indirecta.¹⁴ La productividad de conjunto se va incrementando de forma tentativa (por

¹⁴ Véase el libro de Manuel Ayau *Not a Zero-Sum Game* (Ayau 2007) exponiendo de una forma sencilla pero extraordinaria las importantes (y no tan obvias como inicialmente puede parecer) repercusiones de largo alcance de la ley de asociación de Mises-Ricardo sobre las ventajas-costes comparativos.

prueba y error) pues la perspectiva de intercambiar induce a cada persona a dedicar sus recursos y habilidades hacia aquello en lo que tiene una ventaja comparativa «relativa» mayor (esto es, un coste comparativo «relativo» menor), poniéndolos a disposición de los demás, reduciéndose *a través de los intercambios* el coste de oportunidad de todos y cada uno de los participantes, en términos objetivos, reales: ahorro de sus recursos propios, trabajo y tiempo, para conseguir lo deseado, para mejorar la propia utilidad (Ayau 2007: 21-50).

Así, cuando alguien aparece en el mercado ofertando algún nuevo bien o cantidad o servicio que resulta susceptibles de ser intercambiado (de acuerdo con las valoraciones subjetivas de quien lo oferta y quienes se planteen adquirirlo), en tanto que supondrá (en tanto que suponga) una nueva transacción en el margen (marginalidad entendido ahora como fenómeno colectivo superpuesto a la marginalidad individual —véase más adelante el punto V—), constituye una expectativa de cambio o de mejora en la utilidad (desde la perspectiva *ex ante*, pues estamos en un proceso tentativo, de prueba y error) para todas y cada una de las personas (directa, para los contratantes; indirecta, para los demás). Y en cuanto se materialice en forma de intercambio o contrato voluntario *que integre el principio de propiedad*, lo supone de hecho.^{15, 16}

¹⁵ Ese incremento de utilidad (general) también para terceros, no ha sido considerado en la Tabla II, donde hemos calificado de «0» el efecto «directo» en la utilidad para terceros no directamente implicados en el intercambio.

¹⁶ Es importante recordar aquí que si un día alguien aparece y nos desplaza a nosotros del mercado al ofrecer algo parecido a lo que hasta la fecha nosotros veníamos ofertando con éxito, eso no significa que hayamos pasado a estar ante un juego con resta. Nos encontraremos simplemente ante un fenómeno de frustración de las expectativas; si se incluye el principio de propiedad en los diferentes intercambios, seguiremos ante *juegos de suma positiva* (ver Rothbard 1962: 882-883). En este contexto, es muy expresiva la frase de Manuel Ayau: «*Had we achieved job security in the Stone Age, we would still live in caves*» (Ayau 2007: 47).

2. Excepción a la regla anterior: nuevas cantidades del bien dinero traídas al mercado o *variaciones en la oferta monetaria* implican un juego de suma cero

La regla o conclusión anterior presenta una señalada excepción: cuando el nuevo bien o cantidad traído al mercado es de aquel tipo de bien que denominamos dinero. Esto se produce porque el bien que denominamos dinero pertenece a una tercera categoría analítica separada, que no es ni bien de capital, ni bien de consumo; de hecho, es posible tanto producir como consumir sin dinero (Mises 1912: 95-102). Pues bien, a la sociedad como conjunto, aumentos en la cantidad del bien dinero no le aporta un incremento de utilidad pues, con el dinero y sus incrementos, nos encontramos ante un *juego de suma cero* de carácter funcional.¹⁷

A diferencia de lo que ocurre con los bienes de consumo o los bienes de capital, cualquier cantidad que exista del bien dinero maximiza los beneficios de los participantes.¹⁸ La aparición de una nueva pepita de oro (o un nuevo billete impreso por el banco central, o apunte contable, o...) a la sociedad «*como conjunto*» no le aporta nada.¹⁹ Subjetivamente, tanto el minero como el cantinero, que le vende mejor su botella de whisky en subasta, valoran más la nueva operación en el margen (de manera similar a lo que ocurre en el caso genérico); y sucederá probablemente lo mismo con algunos de los subsiguientes proveedores del cantinero o del minero. Pero a diferencia del caso genérico, aquí sí

¹⁷ Es interesante resaltar aquí la diferencia que existe entre que se alcance tal carácter de manera espontánea (intercambios voluntarios, libre competencia [Menger 1871: 236-285]), o de manera coactiva (monopolios coactivos —véase más adelante el apartado VII-2—).

Por otro lado, hemos de señalar que aunque la idea de «suma cero» está *latente* en el trabajo pionero de Mises (Mises 1912), ha sido recientemente cuando Gary North ha venido a hacerla patente (North 2012: 42-43).

¹⁸ Dentro de unos márgenes; márgenes que ya jugaron su papel a la hora de emerger y venir a materializar de manera competitiva la *institución dinero* en tal sociedad.

¹⁹ En el caso de dinero-mercancía (por ejemplo, patrón oro metálico), sí que existiría una ventaja parcial, en relación a aquella fracción de la nueva cantidad que afecta al precio (o capacidad de intercambio) del oro, en tanto viniera a suponer una rebaja del coste para destinarlo a la función industrial o no monetaria. En el caso del *dinero fiat*, sin embargo, tal eventualidad o fracción no existe.

que existen perjudicados indirectos o perdedores: todos los que no participan en los primeros intercambios en que interviene la nueva pepita, que impacta los precios encontrándose los ellos (el conjunto de la sociedad) más elevados, con lo que las desventajas de la nueva situación, quedan «entre todos» (no solo entre los contratantes). *Los no contratantes* en este caso *ven disminuida su utilidad*, pues la consecuente pérdida de capacidad adquisitiva de las concretas unidades del bien dinero se ve *redistribuida entre todos* los usuarios (ver Tabla 2).

De la misma manera, la eliminación o disminución de la oferta de un bien de consumo o un bien de capital empeora a la sociedad como conjunto (deja de poder satisfacer utilidades o necesidades individuales, la sociedad como conjunto es más pobre tras su desaparición). Sin embargo no ocurría lo mismo cuando desaparecía en el océano Pacífico una pepita o un galeón cargado de oro, que afectaba negativamente a su propietario en exclusiva, pues la sociedad como conjunto veía cumplida la función ejercida por el dinero-oro de igual manera.

3. No integrando el principio de propiedad (juego «con resta»)

Cuando existe actuación fraudulenta o coacción (amenaza de violencia física) o violencia hacia alguien o su propiedad, se daña a esa persona. En estos *cambios no voluntarios* siempre existe obviamente (visto también *ex ante*) alguna persona perjudicada (subjetiva y objetivamente) en su utilidad, perjuicio que ni puede ser cuantificado, ni puede ser compensado.²⁰

Recordemos que las utilidades no son sumables, ni cognoscibles, luego en este caso no podemos conocer ni siquiera el signo de una eventual suma y resta de utilidades (por eso marcamos en la Tabla 2 con un interrogante el apartado «T»: la «utilidad Total» resultante). Sin embargo no es difícil comprender que, por parte *del agresor-estafador*, se quiera mostrar o hacer parecer

²⁰ Incluso un acuerdo voluntario posterior resarcitorio no cambia el carácter de *juego con resta* de ese cambio interpersonal anterior.

(pretendida justificación) que una eventual suma y resta de utilidades podría resultar «positiva», al menos *ex post* (e incluso puede que también pretenda mostrar que podría resultar así en referencia al propio agredido).

Sin embargo, cuando los costes, o los perjuicios derivados del contrato, no son asumidos por los contratantes, o son derivados a terceros, estos se ven perjudicados en su utilidad directamente. De la misma manera, cuando en un intercambio se utilizan bienes propiedad de un tercero (sin que el mismo haya cedido la capacidad de disposición sobre los mismos), se daña a este, incluso en el caso de que no llegue a darse cuenta de lo sucedido: por ejemplo cuando los bienes «depositados» por él le son retornados antes de que se dé cuenta de que durante tal periodo se le ha escamoteado su capacidad de disposición. Y más aún si no se los reponen, o se los reponen utilizando la propiedad de «otro tercero» (al que se le traslada el daño). Así lo expresa Butler Shaffer:

[...] It is not that property trespasses can *produce* violence; they *are* violence, whatever the degree of force that is used. The property principle —in restricting the range of one's actions to the boundaries of what one owns— precludes the use of violence (Shaffer 2009: 320).

En tal sentido es crucial que se realice una clara distinción entre lo que son bienes y lo que son promesas. O lo que es lo mismo, que quede claro a quien corresponde el poder de disposición sobre qué concretos bienes o cantidades en cada determinado momento.

Un ejemplo de indiferenciación se da cuando se emiten, como si fueran títulos de propiedad, más «promesas» que bienes efectivamente han sido «depositados» en un orfebre o entidad bancaria. Cuando tales promesas se utilizan para comprar bienes, estamos ante la aparición de sustitutos monetarios perfectos (dinero «*in the broader sense*» les llama Mises [Mises 1912: 296-300]). Cuando se intercambian por otras promesas, generan una «*expansión artificial del crédito*» (*zirkulationskredit*). En ambos casos se producen los efectos diferidos que indicamos en el apartado VII-1b (aunque de manera más prolongable en el tiempo en este segundo caso).

Y es que, en general, de no integrarse el principio de propiedad, se produce un decremento de utilidad, no solo subjetiva del agredido-engañado, sino de toda la sociedad de forma indirecta (argumento «a contrario» del citado por Manuel Ayau [Ayau 2007: 21-50]). La productividad de conjunto se ve disminuida, de forma brusca esta vez, ante la frustración de la perspectiva de poder realizar intercambios mutuamente beneficiosos y no conflictivos, y como resultado de la respuesta ante la carga de costes o perjuicios «no debidos» (no voluntariamente asumidos). Cada persona ante este temor decide proteger o esconder sus recursos y habilidades (en vez de dedicarlos a aquello en lo que tiene una ventaja comparativa «relativa» mayor para ponerlos al servicio de los demás), en una espiral de inhibición social. Disminuye el número y la calidad de bienes y servicios en el mercado. Aumenta, al disminuir la oferta dirigida a intercambios voluntarios, el coste de oportunidad de todos y cada uno de los participantes, en términos objetivos, reales: aumenta el trabajo y el tiempo necesario para obtener los bienes o recursos que desea, y disminuyen las satisfacciones que podemos obtener a cambio de los bienes o servicios que cada uno ofrecemos. En definitiva, disminuyen las oportunidades que están realmente a nuestro alcance.

V

PROCESOS DE MERCADO

1. Marginalidad básica (individual)

El *valor* es, por naturaleza, un *fenómeno subjetivo, ordinal y marginal*. Es una persona concreta (subjetividad) la que asigna importancias relativas a sus diferentes necesidades (ordinalidad) y a los sucesivos concretos actos de satisfacción de las mismas que espera que produzcan las concretas unidades de bienes económicos que se encuentran accesibles en su contexto y entre los que tiene que elegir (marginalidad). La *marginalidad*, característica esencial básica que acompaña la emergencia del valor, es un fenómeno estrictamente individual (Mises 1912: 60). Refiere a que lo que cada persona solemos valorar es la satisfacción que esperamos que

produzca esa nueva unidad más (o menos) de tal bien, más allá de las necesidades de esa misma clase que ya tenemos cubiertas. De la misma manera, en caso de perder una unidad del bien en cuestión, como pasaríamos a dedicar las unidades que aún conservamos a aquellas necesidades más importantes (esto es, desplazaríamos las unidades disponibles para así cubrir las necesidades situadas más arriba en nuestro particular *ranking*), el valor vendría a estar marcado otra vez por aquella necesidad menos importante o marginal que quedaría sin cubrir a consecuencia de tal pérdida (véase Rostan 2008: 28-35; Menger 1871: 114-148).

2. Marginalidad individual operando como fenómeno colectivo

Por otra parte, *ya en el nivel interpersonal*, en los específicos mercados suelen concurrir en competencia múltiples oferentes y múltiples demandantes de cada tipo de bien (cada quien con sus propias valoraciones en relación a tal bien considerado como más o menos homogéneo), y en él se dan concretos intercambios, históricos. Condicionados por los distintos entornos institucionales emergen relaciones de intercambio típicas, o «*precios de mercado*». Böhm-Bawerk (1889: 99-121) estudió sistemáticamente el proceso (paso a paso) por el cual impactan recíprocamente las valoraciones subjetivas de cada participante sobre los bienes y los medios de cambio, alineándose unos y otros hasta perfeccionar los intercambios efectivos, mostrando que el juego de interacciones lleva a que dicho intervalo o precio de mercado venga a estar determinado por las valoraciones subjetivas exclusivamente de los pares señalados de las parejas marginales; esto es, la última pareja de comprador y vendedor que logran cerrar la venta o intercambio, y la primera pareja (con mayor capacidad de intercambio) que no lo logra.

O lo que es lo mismo, que las valoraciones mucho más altas o mucho más bajas que pudieran tener otros participantes distintos de los de las concretas parejas marginales no cuentan directamente, pues vienen bien a neutralizarse entre sí (al negociar,

emparejarse uno y otro y consumir el intercambio), o bien a no ser consideradas (caso de poseer menor capacidad de intercambio que las correspondientes de las parejas marginales). Y no estamos ante una analogía metafórica, sino ante una «realidad viviente» (Böhm-Bawerk 1889: 99-121; con el famoso ejemplo de los caballos).

Como «manifestación de que causas relacionadas subyacentes en ambos casos (determinación del valor subjetivo —individual—, y el —interindividual— proceso de determinación del precio) producen resultados relacionados» observamos que, a nivel individual, mediante los procesos de valoración y economización, cada persona viene a satisfacer sus necesidades más importantes por encima de la marginal; mientras que a nivel interpersonal «...hay consumación del intercambio... por parte de todas aquellas parejas que sobrepasan a la pareja marginal en su capacidad de intercambio».

Nótese también que en el proceso de formación del precio de mercado, «[s]olo son realmente significativos dos tipos de cambios. Uno es un cambio en la valoración por parte de aquellas personas que forman la *pareja marginal*; el otro es un cambio unilateral en el número de personas cuya capacidad de intercambio excede la de la *pareja marginal*» (Böhm-Bawerk 1889: 110, 113).

3. Competencia

Pues bien, en tanto que fenómeno complejo colectivo de interacción múltiple, el mercado «se mueve» principalmente precisamente a través de los cambios que se producen de la mano de esas «nuevas personas»²¹ que vienen a condicionar la formación

²¹ La funcionalidad que tiene la aparición de esas «nuevas personas» con mayor capacidad de intercambio nos abre los ojos también al incentivo que existe para la convergencia de los productores «instalados» hacia un «interés colectivo» que intente bloquear su acceso. Dependiendo de cómo se materialice, integrando o no el principio de propiedad (que obviamente excluye barreras de entrada y otros privilegios coactivos), supondrá contextos o contornos, y con ello, también, efectos, totalmente diferentes:

— Cuando se realice simplemente mediante acuerdos voluntarios entre oferentes (cártel), seguiremos estando ante *juegos de solo suma positiva*, con efectos que no

de las parejas marginales por tener una capacidad de intercambio que excede la de las mismas (vienen a desplazar o «correr» la lista de emparejamientos, bien aumentando el número de intercambios efectivos o bien «desplazando» a un oferente de su lado de la posición marginal, a la vez que hacen descender los márgenes del intervalo de valoraciones subjetivas que delimitan, y constituyen, el precio de mercado). Por ello es característica esencial del libre mercado que *cada posición* tanto oferente como demandante esté *abierta para cualquier persona*, lo que induce y constituye el típico proceso dinámico de rivalidad característico de la *competencia* [Huerta de Soto 1992: 74-79], con su papel clave en la movilidad social, la extensión de la división del trabajo-conocimiento, y el incremento de oportunidades reales de intercambio (laborales, comerciales, etc.) para cada persona.

VI

MATIZ (I): FINES Y MEDIOS

Como son subjetivos de cada persona los fines, para una persona dominada por los sentimientos de envidia, o cuyo fin u objetivo principal fuera «dinamitar» el proceso de cooperación social que los procesos de mercado significan, su apreciación de los mismos sería negativa. A pesar de ello, también para él las relaciones de causa y efecto continúan operando de la misma manera, y también él «se beneficiará» de ellas en cuanto «medio» o instrumento, en la medida que participe en intercambios voluntarios.

-
- dejan de ser coordinadores (pues solo pueden lograr maximizar el beneficio monetario sirviendo mejor a los consumidores [Rothbard 1962: 634, 690]).
- Cuando se materialice utilizando medios coactivos, constituirá *juegos con resta* (procesos monopólicos coactivos; véase el punto VII-2), con efectos disruptivos y descoordinadores.

Además de *crear barreras de entrada*, otros objetivos de ese «*interés colectivo*» *organizado* podrán ser: disminuir el número o cantidad de bienes ofertados (fijando cuotas), «fijar» un precio mínimo «de oferta», y evitar la diferenciación cualitativa del producto, o del método habitual de producción o de comercialización. Y por el lado de la demanda, buscará incrementar la viveza o movilidad de la posición del demandante marginal; por ejemplo, favoreciéndola mediante una expansión monetaria o crediticia.

VII
MATIZ (II): DOS FORMAS DE RETRASAR
O CIRCUNSCRIBIR LOS EFECTOS
DESCOORDINADORES

Los efectos de cada tipo de juego o elemento más simple dependen en gran medida de la percepción que tengamos de lo que está ocurriendo. Así, en relación con los cambios interpersonales en que no se incluye el principio de propiedad (*juegos con resta*), encontramos dos maneras de retrasar u ocultar los efectos de «la resta»: ²² (1) enmascarar o retrasar la percepción de la agresión o «no integración» del principio de propiedad, y (2) la aplicación selectiva de la fuerza o el engaño a un perfil concreto de persona.

**1. La ocultación de la percepción del daño,
costes, o «la resta» en utilidad**

También es subjetiva, en cierta medida, la apreciación, o no, de una concreta situación de coacción o fraude a la que uno está (o puede estar) siendo sometido.

Así, por ejemplo, cuando alguien celebra un contrato en que la otra parte falta a la buena fe, tarda habitualmente un tiempo en percatarse de tal situación. Lo mismo puede ocurrir cuando alguien dispone de nuestros bienes mientras o en tanto no nos damos cuenta de ello. En la medida, y en tanto que, el agredido-engañado «no se da cuenta» de tal situación, o no se siente afectado en cuanto a sus móviles (estímulos, aspiraciones, o inhibiciones), las consecuencias lógicas indicadas (en especial la operatividad de la ley de Mises-Ricardo «a contrario») y los efectos se ven retrasados en el tiempo.

²² Podríamos decir que estas dos maneras vienen a coincidir, respectivamente, con: (1) un alejamiento en el tiempo (de la percepción de la situación), o (2) un alejamiento en el espacio de la incidencia de la coacción (en realidad, segregando personas).

a) *La crucial distinción entre bienes y promesas*
(siguiendo a Böhm-Bawerk)

Böhm-Bawerk señaló, en el estudio «*Whether legal rights and relationships are economic goods*», argumentándolo minuciosamente y por menorizadamente, que *un derecho o una promesa*, o incluso el *good will*, no son bienes económicos (en realidad, *no son bienes* [Böhm-Bawerk 1981]; véase más arriba el punto I-2). Por ello es fundamental, en orden a una correcta y completa integración del principio de propiedad, que las partes de un contrato conozcan con precisión y sean conscientes del contenido de lo que contratan, y del carácter o naturaleza de la prestación de cada parte. Así, no es lo mismo ser el dueño de un bien económico, que el acreedor de una promesa, por muy garantizada que, supuestamente, la misma se presente. Ni tampoco es lo mismo, ni supone el mismo sacrificio, «entregar» un bien económico, que una promesa.

Obsérvese que existe una diferencia crucial entre el campo abierto a los intercambios mutuamente beneficioso de *bienes económicos* (escasos), que presentan un límite en cada determinado contexto (se van agotando las oportunidades de intercambiar, pues valoramos menos cada nueva unidad adicional a adquirir, y sin embargo más cada nueva unidad que perdemos del bien que entregamos a cambio), y algún tipo de *intercambio de promesas* de la práctica financiera actual, como los contratos de derivados tipo CFDs («contratos por diferencias»; que no dejan de ser, a su vez, también, un *juego de suma cero*) que «no tienen límite»: se podría dedicar «todo el dinero o todo los recursos del mundo» (...y aún más, multiplicándolos varias veces a través de promesas) a este tipo de contratos.

En un reciente trabajo, Vuillemeijer (Vuillemeijer 2013) apunta en dicha dirección al considerar que se debe conceptualizar como «futuros», esto es, *intercambio de promesas*, aquellas transacciones financieras que se vienen considerando «spot» a pesar de que la práctica actual consiste en que un eventual intercambio de dinero por el activo no se realizaría hasta el final de la jornada. Así se evitaría que durante tal intervalo, mediante la controvertida práctica de «high-frequency trading», se sobreemitieran derechos o títulos de propiedad sobre los activos, y la paralela creación *ex*

nihilum de medios fiduciarios (pues los intercambios de promesas en cuanto tales no tienen efectos inflacionarios *reales*).

De igual modo, tampoco es lo mismo entregar, o recibir, algo en concepto de depósito, que en concepto de préstamo, ni implican las mismas obligaciones y posibilidades tras recibirlo en uno u otro concepto. Ya por ello entre los romanos emergieron como *dos instituciones* totalmente diferentes el depósito irregular por un lado, y el *mutuum* o préstamo de cosas fungibles o consumibles por otro (Huerta de Soto 1998: 9-34). Y tal diferenciación y referentes sirven de guía para evitar conflictos (cuando no se excluye coactivamente su aplicación o se privilegia a alguien para que «se salte» la neutralidad del libre mercado —véase el siguiente punto VII-2—). No es «indiferente» lo que luego haga con ello quien lo recibe (como a veces se oye en comentarios poco fundados); y quien contrata debería estar informado *y tener claro qué es lo la otra parte va a hacer, o va a poder hacer*, con ello (para así realmente poder integrar efectivamente el principio de propiedad en el correspondiente acuerdo de voluntades).

- b) *Efecto de la indiferenciación (un ejemplo):
el proceso de desarrollo de ciclos recurrentes de auge «artificial»
seguido de recesión a partir de la emisión de promesas
extranumerarias por parte de orfebres y bancos*

Este retrasarse en el tiempo en relación a la percepción del verdadero contenido del contrato o transacción, supone, cuando nos encontramos ante transacciones de crédito realizadas sistemáticamente «desconociendo» el principio de propiedad (véase el anterior punto IV-3), que se vayan acumulando progresivamente y agravando los desajustes entre las promesas emitidas y los bienes económicos subyacentes.

Ante tal situación, en los primeros momentos «parece» como si nos encontráramos ante una serie de juegos de suma positiva: es el periodo de «boom» o auge artificial (que, a su vez, genera «burbujas» en determinados precios). Dicho periodo se prolonga hasta que, por cualquier circunstancia, algún perjudicado reclama «sus» bienes (o «lo que *no es lo mismo*», la efectividad del cumplimiento de

la promesa). Si el deudor no consigue sacar dichos bienes de otro lugar para intentar reponerlos, esa y sucesivas reclamaciones desencadenarán un proceso en el que se *revelan* todos los desajustes previos: es la crisis o recesión (Huerta de Soto 1998).

Sin embargo, *no es el advenimiento de la crisis lo que empobrece a las personas, fue el «boom»* (periodo o momento en el que, en realidad, se produjeron *las concretas transacciones de crédito que «no integran» o desdibujaban el principio de propiedad*). Así que cuando vienen a reclamar «sus» bienes los particulares, como estamos en realidad ante un *juego con resta «institucionalizado»* donde sistemáticamente existen más presuntos propietarios que bienes, aparece un proceso litigioso o tira y afloja para «redefinir» esos «previamente escamoteados» límites (*boundaries*) sobre la propiedad de unos bienes reales que parece como si hubieran menguado o disminuido en número.

Y obsérvese que los *procesos de causa-efecto* ocurrirán aunque la legislación de esa concreta sociedad «no prohíba» (o bien privilegie a determinados agentes *a costa de* otros: véase el siguiente apartado VII-2), o su sistema judicial no haya sido capaz de detectar y expurgar, tal «no integración» del principio de propiedad. E incluso a pesar de que los implicados sean bellísimas persona o lo realicen con miras a los fines más elevados y desinteresados posibles.

Ciertas escuelas de pensamiento (como la *Escuela Bancaria*) defienden que las organizaciones que así actúan (emitiendo más promesas que bienes reales tienen realmente bajo su capacidad de disposición, prevaliéndose de su papel de custodio de los bienes de los demás y el mayor margen de indiferenciación o «desdiferenciación» que ello permite) simplemente estarían originando sustitutos o complementos monetarios, que la gente acepta (y «circulan» de manera «idéntica» a los bienes reales que representan) porque son útiles, y que esas promesas podrían luego «ser cumplidas» y desaparecer (caso que el público mantuviera la «confianza» en ellos), revirtiendo supuestamente el proceso. Tales escuelas consideran que una promesa útil es «un bien» en sí mismo, desconociendo la distinción de Böhm-Bawerk.

Pasan también por alto tales escuelas que los incrementos monetarios conforman un *juego de suma cero* (véase el apartado IV-2),

con efectos redistributivos. Y que el «daño» inicialmente producido a concretas personas (el «menos» en utilidad entre paréntesis de la Tabla 2) no viene a ser compensado por la nueva «redistribución» que se produce o se produciría al tiempo de cancelarse las promesas, pues estos nuevos efectos recaen ahora sobre personas distintas (con lo cual siguen resultando dañadas personas que no estaban directamente implicadas ni participaron en las concretas transacciones con las entidades emisoras de promesas) (Mises 1912: 161-162, 239-242). Todo ello nos revela, también ahora por sus efectos, que estamos ante un claro *juego «con resta»*: no se está integrando el principio de propiedad en la emisión de tales promesas extranumerarias.

La creación de «sustitutos monetarios perfectos» confiere riqueza a quienes los crean junto con quienes los reciben en los primeros intercambios (que tienen acceso a los mismos antes de que ejerzan su efecto sobre los precios), *a expensas de* quien los reciben tardíamente, cuando ya ha impactado los precios. En realidad, el transcurrir del proceso nos revela que la «resta» en utilidad viene a equipararse con la disminución de la capacidad adquisitiva del dinero preexistente de esa sociedad, al «fijarse» o igualarse la valoración de las promesas sobreemitidas a la correspondiente del bien real que prometen (Bueso 2013a). De esta manera, mediante tal proceso, *la «resta» en utilidad*, la coacción o el daño, *se redistribuye* «entre todos» los usuarios, como un *juego de suma cero*.

Significativamente, en Roma no pudieron emerger promesas «que circularan». En cualquier caso, la integración del principio de propiedad requeriría de una nueva valoración de la promesa por cada nuevo receptor, asumiendo íntegramente este un eventual incumplimiento de la misma por parte del promitente. Lo cual significa que tales promesas circularían habitualmente «a descuento».

7.2. La aplicación selectiva de la coacción o el engaño a un perfil concreto de persona: Hacia una teoría integrada del monopolio

El segundo modo por medio del cual el efecto en cadena disruptivo o descoordinador de las acciones en que media fraude, coacción, violencia, o en general falta de integración del principio de propiedad, puede verse mitigado, retrasado o circunscrito, se produce cuando la fuerza o el engaño se hace recaer en exclusiva sobre un perfil concreto diferenciado de la población (en tanto se perciben «a salvo» el resto de personas no incluidas en tal perfil).

Creemos que esta idea apunta hacia un nuevo entendimiento del conjunto de fenómenos señalados bajo la difusa etiqueta de monopolio o fenómenos monopolícos. Una guía en tal dirección la podemos encontrar en la redefinición del concepto realizada por Murray Rothbard en el antepenúltimo capítulo de su manual de economía *Man, Economy and State* (Rothbard 1962). Y se aprecia mejor si nos damos cuenta de cómo funciona la marginalidad en los procesos de mercado, y cuál viene a ser el «interés colectivo» percibido por los diferentes «grupos» o perfiles de persona (véase la nota 22).

Cuando en una sociedad un «interés colectivo» se hace realidad no integrando el principio de propiedad, se está haciendo efectivo *a costa de los demás* no pertenecientes a ese grupo o colectivo. Así, el concepto significativo (e intuitivo siempre como dañino) del monopolio no se basaría en la observación de una supuesta imagen estática de liderazgo momentáneo en el mercado, sino en que se esté impidiendo *coactivamente* a determinadas personas el acceso a las distintas posiciones posibles dentro del proceso de «rivalidad» dinámica característico del mercado: competir creativamente buscando ofrecer mejores oportunidades de intercambio a los demás.²³

²³ Visto de otra manera, estaremos ante la *institucionalización de juegos con resta*, con vulneración sistemática del principio de propiedad. Esta idea la he intentado desarrollar en mi «Propuesta de integración de la teoría del monopolio de Rothbard; y su aplicación a las pensiones», presentada en el *II Congreso Economía y Libertad* celebrado en Ávila en 2014 (pendiente de publicación).

VIII CONCLUSIONES

En el presente artículo hemos presentado una integración de las teorías de Menger y de Mises, centrándonos en el punto concreto de los intercambios, donde hemos distinguido no uno sino *tres elementos más simples* (juegos de solo suma positiva, juegos de suma cero, y juego «con resta»), encontrando que el principio clave subyacente es la integración o no del principio de propiedad.²⁴

En paralelo a los tres elementos más simples de nuestra propuesta y los distintos contextos que conforman, con sus efectos correspondientes (coordinador, redistributivo y disruptivo, respectivamente), creemos necesario distinguir también al menos tres significados diferentes de la palabra *competición*. En claro contraste con los otros dos, el significado vinculado a los *juegos de solo suma positiva* presentaría claramente naturaleza cooperativa, a la vez que facilitadora de una expansión descentralizada del conocimiento y la división de la labor. Esta clase de competencia, este tipo de juego, ha emergido de la mano de los humanos, y está caracterizando una transición evolutiva en los procesos de la historia natural.

Por otra parte, tomando como referente a Böhm-Bawerk (1881), hemos mostrado que, en relación a la integración del principio de propiedad, es fundamental que quede claro a quien corresponde el poder de disposición sobre qué concretos bienes o cantidades en cada determinado momento; o lo que es lo mismo, si lo que se transmite entre los contratantes es un bien económico o una promesa. De este mismo autor nos hacemos eco también de unas palabras en tanto que llamamiento a la crítica de las diferentes propuestas teóricas, incluida la presente:

[...] the economic theorist... remains his duty to demand that the rejection of error take place *for the correct reason*.

²⁴ La corriente denominada *Análisis Económico del Derecho* llega, sin embargo, a la conclusión opuesta. Para una crítica constructiva a dicha corriente véase: Fronek y Sima (2009).

[...] if other, similar, related fallacies should turn up in subtler form. In that event they might remain unrecognizable for us.

And it is indeed true that fallacies of such subtler nature do haunt our science of economics, even today, in greater numbers than one might suppose (Böhm-Bawerk 1881: 38).

Continuando en esa línea, hemos mostrado que «la resta» en utilidad implicada en la circulación como si fuera bien dinero de las promesas extranumerarias emitidas por determinados agentes como orfebres y bancos (funcionando así como «sustitutos monetarios perfectos»), se redistribuye entre todos los usuarios del dinero como un *juego de suma cero*.²⁵

Y hemos acabado señalando dos vías²⁶ mediante las cuales los efectos disruptivos o descoordinadores de la no integración del principio de propiedad se ven, o bien retrasados en el tiempo, o bien circunscritos a una relación desigual y, en realidad, explotativa entre grupos de personas. Postulamos que tales vías serían la explicación, por un lado, por ejemplo, de los procesos que generan los ciclos de auge artificial y recesión que de manera recurrente azotan nuestras sociedades, y por otro, de la interpretación o integración que subyace al fenómeno del monopolio.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AYAU, M.F. (2007): *Not a Zero-Sum Game: the paradox of exchange*, Guatemala, Universidad Francisco Marroquín.

BÖHM-BAWERK, E. (1881): «Whether legal rights and relationships are economic goods», en *Shorter classics of Eugen von Böhm-*

²⁵ Como nota adicional apuntamos aquí que la *Teoría de los Juegos*, a partir de la aportación original de Von Neumann y Morgenstern (Coleman 1945), estaría desarrollando exclusivamente el elemento más simple de *juego de suma cero*. Aún así, su desarrollo sistemático como campo aplicado ha permitido a Martin Krause (Krause 1999) apoyarse en ello para explicar el origen y evolución de las instituciones, como formas emergentes de colaboración entre jugadores, precisamente en tanto se intenta ir más allá, o evadirse, de la suma cero.

²⁶ Queremos llamar la atención también sobre las interconexiones que suelen darse entre ambas vías (y en ambas direcciones; por ejemplo, en la actividad bancaria de nuestros días).

- Bawerk*, vol.1, South Holland IL, Libertarian Press (1962), pp. 25-138.
- (1889): *Kapital und Kapitalzins*, vol. II, libro III, parte B, II, «La ley básica de determinación del precio», en *Lecturas de Economía Política*, vol. 1, Madrid, Unión Editorial (1986), pp. 99-142.
- BUESO, J. (2013a): «Teoría del crédito de Mises, desarrollada», *Actas del I Congreso Economía y Libertad*, Ávila, Universidad Católica de Ávila, pp. 256-273.²⁷
- (2013b): «Reseña de Study Guide to Carl Menger's Principles of Economics de Jérémie Rostan», *Procesos de Mercado*, vol. X (n.º 1), pp. 369-373.
- COPELAND, A.H. (1945): «Review: John von Neumann and Oskar Morgenstern, Theory of games and economic behaviour», *Bull. Amer. Math. Soc.*, vol. 51, n.º 7, pp. 498-504.
- FRONEK, M. y SIMA, J. (2009): «Against standard Law & Economics: Austrians and Legal Philosophers on Board», en *Property, Freedom and Society: Essays in Honor of Hans-Hermann Hoppe*, Auburn AL, Ludwig von Mises Institute, pp. 121-134.
- HERBENER, J. (1997): «The Pareto rule and Welfare Economics», *Review of Austrian Economics* 10 (1), pp. 79-106.
- HUERTA DE SOTO, J. (1992): *Socialismo, Cálculo Económico y Función Empresarial*, Madrid, Unión Editorial (2010).
- (1998): *Dinero, Crédito Bancario, y Ciclos Económicos*, Madrid, Unión Editorial (2006).
- KRAUSE, M. (1999): «La teoría de los juegos y el origen de las instituciones», *Libertas* 31 (accedido a través de www.esea-de.edu.ar).
- MENGER, C. (1871): *Principles of Economics*, Auburn AL, Ludwig von Mises Institute (2007).
- MISES, L. (1912): *The Theory of Money and Credit*, Indianapolis, Liberty Fund (1981).
- (1949): *Human Action: a treatise on economics*, Auburn AL, Ludwig von Mises Institute (1998).
- NORTH, G. (2012): *Mises on Money*, Auburn AL, Ludwig von Mises Institute.

²⁷ Actas accesibles en: <https://www.ucavila.es/downloads/LibroActasI Congreso Economía.pdf>

- ROTHBARD, M. (1962, 1970): *Man, Economy, and State*, edición conjunta con *Power and Market*, Auburn AL, Ludwig von Mises Institute (2009).
- ROSTAN, J. (2008): *Study guide to Carl Menger's Principles of Economics*, Auburn AL, Ludwig von Mises Institute.
- SHAFFER, B. (2009): *Boundaries of Order: private property as a social order*, Auburn AL, Ludwig von Mises Institute.
- VUILLEMEY, G. (2013): «High-frequency trading and property rights», *Actas del I Congreso Economía y Libertad*, Ávila, Universidad Católica de Ávila, pp. 241-255.