

INTERVENCIÓN COACTIVA EN EL MERCADO: PROCESOS, MODALIDADES, Y EFECTOS

JORGE BUESO MERINO^{1*}

Fecha de recepción: 22 de octubre de 2015

Fecha de aceptación: 14 de febrero de 2016

Resumen: En desarrollo del trabajo póstumo de Böhm-Bawerk (1914) *Macht oder ökonomisches Gesetz*, se caracterizan los diferentes tipos de intervención en tanto que «fijación» coactiva de precios, bienes (cantidades o modos de hacer) o personas, junto con sus efectos correspondientes. Como las fuerzas subjetivas pero reales que mueven los procesos de mercado originan efectos contrarios a los eventualmente deseados, el «interventor» se ve inducido a fijar sucesivamente cada vez más aspectos de la realidad. También se muestra a la reserva fraccionaria como otra modalidad más, que produce e induce los mismos efectos, incluido la llamada a implementar esquemas monopolísticos

Palabras clave: Proceso de Mercado, Böhm-Bawerk, Intervención, Rothbard, Reserva Fraccionaria

Clasificación JEL: B41, B53, D42, D43, D45, L43, L51, G01

Title: Coactive Interventionism on the market: processes, types and effects.

Abstract: Developing Böhm-Bawerk's (1914) *Macht oder ökonomisches Gesetz*, we characterize the different intervention modalities as coercive «fixing» of prices, goods (quantities or modes of performing) or persons, also with their effects. Given that the subjective but real forces underlying market processes respond with effects which are opposite to those pursued, the «intervener» or controller would be induced to an in crescendo «fixing» of more and more aspects of reality. We also show fractional reserve (banking) as another kind of intervention, since it produces or induces the same effects, including a call to implement monopolistic schemes.

¹ *Investigador independiente. Licenciado en Farmacia (1990, Universidad de Valencia) y doctor en Bioquímica (1997, Universidad de Valencia). Licenciado en Derecho (2005, UNED). Email: jorgebueso@icav.es

Key words: Market Process, Böhm-Bawerk, Intervention, Rothbard, Fractional Reserve

JEL Classification: B41, B53, D42, D43, D45, L43, L51, G01

I INTRODUCCIÓN

En «*Macht oder ökonomisches Gesetz?*» (Böhm-Bawerk 1914; traducido al inglés como «*Control or Economic Law?*»), Eugen von Böhm-Bawerk mostró que los medios coactivos no constituyen un sistema económico adicional o paralelo alternativo al libre mercado, sino que producen sus efectos precisamente «a través» del mismo proceso de formación del precio de mercado (que él mismo había ayudado a explicitar en 1889):

[...] economic control cannot affect the conditions of distribution in any other way than through the medium of the categories of «marginal utility» and «subjective value»...

[...] Nor does «control», on the other hand, even «determine» anything. It can at best exercise a «constraining» influence, where economic delimitations establish the margin (Böhm-Bawerk 1914: 158-159).

Frederick Nymeyer, editor de la magnífica selección de textos publicados bajo el título «*Shorter Classics of Eugen von Böhm-Bawerk*», señala este mismo hecho indicando que dicho estudio se hubiera podido titular «*Control (Power or Coercion exercised by anyone: by governments, businessmen, labor unions) versus the Indestructible Operation of Economic Law*» (en Böhm-Bawerk 1914: 143 —prefacio—).

Hacia el final de su artículo, en sus «*concluding remarks*», Böhm-Bawerk indica que su análisis no es algo acabado o exhaustivo, sino que habilita a elaborarlo más, a ampliarlo e incluso a corregirlo en algunos puntos. El propósito del presente trabajo consiste en intentar avanzar por esa vía o idea abierta por Böhm-Bawerk: «*that the influence of social control does, and must operate through the formulas and laws of pure economic theory*» (Böhm-Bawerk 1914: 197). Para ello

nos apoyaremos además especialmente en su previa genial explicación del desarrollo del proceso de formación del precio de mercado, ilustrado con el conocido ejemplo de los caballos (Böhm-Bawerk 1889: 203-213; dentro del bloque IV de su libro «*The positive theory of capital*»).

En tal dirección, plantaremos primero *los procesos* de causa y efecto que (desde sus elementos más simples, y paso a paso) se desarrollan a partir y a través de las realidades de la marginalidad y subjetividad del valor, cuando se deja aparte la violencia. A continuación, por comparación con lo anterior, propondremos una clasificación para las distintas modalidades de intervención coactiva en el mercado (lo cual, por contraste, nos permitirá percibir de una manera más nítida bastantes de sus efectos y cómo y por qué se producen). Y para acabar extenderemos estas mismas ideas a un fenómeno que resultará ser muy próximo: la reserva fraccionaria.

II

PROCESOS DE CAUSA Y EFECTO QUE SE DESARROLLAN A PARTIR DE LA MARGINALIDAD Y SUBJETIVIDAD DEL VALOR

1. Marginalidad básica (individual) asociada a la aparición del valor (subjetivo)

El *valor* es, por naturaleza, un *fenómeno subjetivo, marginal y ordinal*. Somos cada persona concreta (*subjetividad*) quienes creativamente asignamos importancias relativas a nuestras diferentes necesidades o deseos (*ordinalidad*: relaciones de «mayor que»), e imputamos o atribuimos esa importancia a cada concreta unidad o cantidad de bien económico de entre los que encontramos accesibles en nuestro contexto y entre los que tenemos que elegir. La *marginalidad* 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 económico, más allá de las necesidades de esa misma clase que ya tenemos cubiertas (véase Rostan 2008: 28-35; Menger 1871: 114-148).

Alrededor de estas ideas, completando el giro metodológico comenzado por Carl Menger en 1871, Ludwig von Mises desarrolló su teoría de la acción humana (Mises 1949) subrayando el carácter estrictamente subjetivo del valor (Mises 1912: 60), de lo que se deriva que valor y marginalidad necesariamente subyacen juntos e implícitos en el actuar de cada persona.

Menger, por su parte, analiza la realidad material según se va viendo transformada por la acción (la «otra cara», a la que no enfoca «tan directamente» como hace la complementaria aproximación de Mises). Pero, si nos fijamos, la aproximación de Menger puede ser entendida como una completa «*teoría evolutiva de los bienes*», que explicita, paso por paso, las condiciones necesarias y universales que se han de dar para que un objeto o actividad pueda alcanzar (y de hecho «alcanse», históricamente, cuando concretas acciones humanas así lo materialicen) el *carácter de*, sucesivamente, (1) *bien*, (2) *bien económico*, (3) alcanzando entonces mayor o menor *valor*, (4) pueda llegar a *intercambiarse*, e incluso, en algún caso, (5) alcance el carácter de *bien dinero* de una sociedad (véase Bueso 2015a: 144-148).

Varios son *los procesos* implicados en la posibilidad de materialización de tales caracteres, detallados y especificados por las siguientes teorías:²

1. *La teoría del valor* (con la utilidad marginal decreciente como teorema central): comporta la emergencia del carácter de «*económico*» en algún *bien* al ser percibido por un actor como escaso en relación a los requerimientos sobre el mismo, y consecuentemente activarse la conveniencia de economizarlo,
2. *La teoría del intercambio*, y
3. *La teoría* (o «*ley*», como la designó Böhm-Bawerk) de *formación del precio de mercado*.

² Teorías que intentan hacer explícitas las realidades lógicas subyacentes (preexistentes), sobre cuya virtualidad tales procesos han sido hechos posibles históricamente mediante concretas acciones humanas.

2. Marginalidades básicas individuales *en interacción*: Proceso de mercado

Ya en el *nivel interpersonal*, fue también Menger quien desarrolló con detalle la teoría del intercambio voluntario entre dos personas (Menger 1871: 175-190). Reveló e hizo patente que no existe nada parecido a una igualdad de valoraciones por parte de ambos (no existe ninguna «equivalencia» [Rostan 2008: 31, 44-49]). Por el contrario, lo que abre paso a la posibilidad de que algún actor, *creativamente*, genere, desarrolle o *construya la oportunidad* conducente a un eventual intercambio voluntario viene a ser, precisamente, la realidad de que cada persona valoramos de manera diferente unos mismos bienes (esto es, los situamos en un orden *diferente* de preferencia en relación con la satisfacción de nuestras necesidades o deseos). Solo podrá (cada parte) percibir la posibilidad como (mutuamente) beneficiosa, cuando ambos valoren los respectivos bienes de manera opuesta (esto es, en orden inverso). Y cuanto más diferentes las valoraciones, y más arriba esté en la escala de cada uno el bien que el otro le ofrece a cambio, mayor la expectativa de mejora y más se podrán animar a intercambiar. Sin embargo, hemos de darnos cuenta que serán empresarialmente las propias personas las que podrán darse cuenta (o no), y crear (o no) tal oportunidad, y aprovecharla para hacerla realidad (o no). No estamos ante algo preexistente o dado (o predeterminado).

Un paso más adelante, fue Böhm-Bawerk, prosiguiendo el trabajo de Menger, quien vino a mostrar lo que él denominaría la *ley de formación del precio de mercado*: el proceso o procesos a través de los cuales (paso a paso) impactan recíprocamente las diferentes valoraciones subjetivas de cada participante sobre los bienes y los medios de cambio, alineándose unos y otros hasta perfeccionar y hacer efectivos los concretos intercambios (Böhm-Bawerk 1889: 193-213). Esto es, lo que podría ser entendido como la marginalidad individual del valor operando (a través de concretas interacciones) como fenómeno colectivo.

Pero para que este proceso ocurra se requiere de la previa emergencia histórica de determinados hábitos (que no siempre han existido). Tales realidades institucionales serían principalmente:³

³ Tales hábitos comienzan a darse en un momento histórico determinado, practicados por concretas personas, y solo a través de su imitación llegan a convertirse en instituciones de generalizada práctica.

- a) El intercambio voluntario directo o trueque (Ayau 2007: 21-50)
- b) El intercambio voluntario indirecto, asociado a la emergencia del dinero en tanto que se generaliza el hábito de emplear una mercancía concreta como medio para ello (Menger 1871: 257-285), y
- c) El hecho de que determinadas personas incorporen el hábito o la costumbre de reunirse en determinados tiempos y lugares (como forma de mejorar la propia utilidad de cada uno) en busca de intercambiar una concreta clase de bienes, conformando así un específico mercado.

Es en este contexto, y no antes, en el que Böhm-Bawerk ya puede hacer patente el proceso (*el cómo*) mediante el cual viene a desarrollarse o determinarse *el qué* (el precio de mercado); también muestra quiénes serán las personas que intercambian, y quiénes las económicamente excluidas. Junto con ello, además, se van desarrollando las demás características derivadas o implicadas en este mismo proceso: la estandarización del propio producto con el que se comercia, la aparición de mejoras e innovaciones, las características del propio mercado y las formas en que se materializan los intercambios, las cantidades, los nuevos entrantes, etcétera. Todas ellas son *realidades evolutivas* relacionadas y dependientes del mismo proceso de mercado en el que aparecen y se desarrollan. Tampoco estas realidades son algo preexistente, ni dado.

Böhm-Bawerk muestra vivamente como, paso a paso, condicionados por los distintos entornos institucionales, emergen (históricamente) relaciones de intercambio típicas, o «*precios de mercado*». Así, en el entorno institucional más general, de competencia bilateral, las sucesivas propuestas y contrapropuestas vienen a conformar un intervalo o precio de mercado que hace igual y máximo el número de oferentes y demandantes que completarán el intercambio, en el cual se tranquiliza un tanto la puja, y en relación al cual tienden a negociarse en última instancia los precios (históricos) que efectivamente pagarán los diferentes agentes. Böhm-Bawerk demuestra que dicho intervalo viene a estar determinado exclusivamente por las valoraciones subjetivas de los pares señalados de las concretas parejas marginales (véase la Tabla 1); 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 (Böhm-Bawerk 1989: 203-213).

Con la aparición (emergencia) y funcionamiento de cada concreto mercado, y en tanto en el mismo se integre efectivamente el principio de propiedad, cada persona estamos más cerca de encontrar satisfacción a nuestras necesidades y deseos, pues no solo ganamos un medio para ello, sino que su aparición hace disminuir la incertidumbre (inerradicable) a la que nos hemos de enfrentar en nuestra vida diaria, pues la información fluye con más facilidad. Y los compradores con mayor capacidad de intercambio pagarán precios muy inferiores a los que hubieran estado dispuestos a pagar de haberse enfrentado a las eventualidades de un intercambio aislado, o en el que faltara la competencia por el lado de los vendedores. E igualmente algunos vendedores potenciales obtendrán precios muy superiores a los que hubieran estado dispuestos a soportar de no mediar tal proceso (ver Tabla 1).

Como «*manifestación de que causas relacionadas subyacentes*» (nuestro actuar en busca de satisfacer nuestras necesidades más importantes primero) «*en ambos casos producen resultados relacionados*», observamos que se da una asombrosa analogía:

1. *A nivel individual*: mediante los procesos de valoración y economización, se asegura la satisfacción de todos los deseos que sobrepasan en importancia a la utilidad marginal; mientras que es la importancia del último deseo dependiente la que da su valor al bien.
2. *A nivel interpersonal*: mediante el proceso de mercado, «...hay consumación del intercambio... por parte de todas aquellas parejas que sobrepasan a la pareja marginal en su capacidad de intercambio»; mientras que son las circunstancias económicas que afectan a la última pareja de partes contratantes las que asignan un precio al bien que se intercambia.

Obsérvese que a lo largo de todo el proceso no hay una sola fase, ni una característica que no pueda ser referida a la valoración subjetiva como causa última y subyacente. Y que la intensidad de esta fuerza «subjetiva» (pero que no por ello deja de ser una *fuerza real*) viene determinada por la utilidad que el individuo espera

obtener del bien deseado para aumentar su bienestar. Y que el proceso de poner precio viene a ser *resultante* de TODAS las valoraciones subjetivas que están presentes en la sociedad o mercado⁴, y de esta manera el mismo (el precio de mercado) viene a situarse en el límite mismo o margen de lo económicamente permisible.

De la misma manera, obsérvese que ese precio de mercado no se deriva de la suma ni de la media de todas las valoraciones que se hacen, ni de ninguna «pendiente» (Tabla 1). En ningún modo es necesario que cualquier modificación en la relación recíproca entre las partes que efectúan el intercambio (lo que muchos llaman «la relación entre la oferta y la demanda») traiga consigo un transtorno en el precio de mercado. Para ello, por el contrario, «[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: 110-114, ahora por referencia a la edición en castellano a partir de la edición inglesa de 1959).

3. Competencia o concurrencia

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*» entrantes que vienen a condicionar la formación de las parejas marginales por tener una capacidad de intercambio que excede la de las mismas. Estas nuevas personas vienen a desplazar o «correr» la lista de emparejamientos, bien aumentando el número de intercambios efectivos, bien «desplazando» a un oferente de su lado de la posición marginal, en cualquier caso haciendo descender paso a paso los márgenes del intervalo de valoracio-

⁴ Aun cuando cada concreto participante actúa buscando su ventaja económica (conseguir la mayor satisfacción posible de sus necesidades y deseos), el proceso también incluye cambios de apreciación y errores, aprendizaje y creatividad (no estamos ante una mera maximización mecánica o automática). Y no se excluyen tampoco actos de benevolencia, ni la voluntad de favorecer a concretos actores.

nes subjetivas que delimitan, y constituyen, el precio de mercado. La Tabla 2 (conjunto de gráficas) muestra cómo se desarrolla y evoluciona dicho proceso, y cómo incluso, en sus fases avanzadas, consigue hacer disminuir el volumen total de medio de cambio empleado en el conjunto («agregado», si calculamos mentalmente la suma del ahora mayor número) de transacciones.

Obsérvese también en este proceso (siempre cambiante materialmente, pero a la vez con formal apariencia de estabilidad en alguno de sus elementos) los efectos que provocan los cambios en el precio (intervalo) de mercado. Cuando este «sube», induce o anima a las personas a entrar y producir y ofrecer el bien en cuestión. Por el contrario, cuando «baja», induce (especialmente a los productores submarginales) a abandonar y dedicar su tiempo y recursos a otra actividad. De esta manera se genera una variación en dirección contraria al cambio en el precio de mercado (retroalimentación negativa), conformándose un *proceso* (equilibrio dinámico)⁵ *abierto* que se autorregula. La existencia y variaciones en el precio de mercado animan también a los participantes a imaginar creativamente la posibilidad de introducir innovaciones o cambios que hagan que «su producto» sea percibido como diferente y superior, más apetecible a los consumidores, creándose así incluso «otro» mercado.

Pero para que todo ello se dé es característica o condición esencial (del libre mercado) que *cada posición* tanto oferente como demandante esté *abierto para cualquier persona* (el «todas» que decíamos más arriba), lo cual constituye e induce el típico proceso dinámico de emulación y rivalidad característico de la libre *competencia*. De la misma manera, los precios, las cantidades, las posibilidades de producir, intercambiar, o asociarse, estarán abiertas a acuerdos voluntarios entre los participantes (sin excluirse coactivamente a ningún perfil). Todo ello tiene un papel clave en el *incremento de oportunidades reales (de intercambio: laborales, comerciales...; en definitiva, «vitales»)* *para cada persona*, la movilidad social,

⁵ No confundir esta noción de equilibrio con la popularizada por los teóricos del equilibrio y su «competencia perfecta» (véase la distinción, y crítica a dicha corriente, realizada por Hayek [1946], Kirzner [1990], y Huerta de Soto [1992: 161-180] y [2000: 89, 95-98, 112]).

y la extensión y expansión del proceso de división del trabajo y del conocimiento (descentralizado) en el que participamos todos (Huerta de Soto 1992: 60-67, 74-79).

III MODALIDADES DE INTERVENCIÓN COACTIVA EN EL MERCADO

1. Planteamiento (tipos de intervención)

Para analizar los efectos (personales y directos, pero también los indirectos, a través del propio proceso de mercado) que se producen a partir de la intervención coactiva, vamos a distinguir tres modalidades, basándonos en una clasificación correlativa o paralela al propio proceso de mercado sin coacción según fue explicitado por Böhm-Bawerk (con sus características básicas: libre movilidad de personas, bienes y precios):

1. Fijación de «precios»
2. Fijación de bienes, por restricción coactiva de las cantidades, o de los modos o maneras de hacer las cosas
3. Fijación de personas a funciones: barreras de entrada.⁶

2. Modalidades de intervención, y efectos:

a) *Fijación coactiva de «precios» (véase la Tabla 3).*

En relación a los *efectos personales* directos, cuando se utilizan medios coactivos para fijar «precios» o para imponer «precios» máximos o mínimos en los intercambios, se daña a los participantes en cuanto el tramo o tramos prohibidos directamente les afecte a ellos

⁶ Igualmente podríamos exponerlos en orden inverso: primero personas, luego bienes-cantidades, para acabar con precios (más «final» o *resultante* en el proceso lógico de cómo se suceden las etapas en el proceso de mercado —libre—). Obsérvese que estas tres modalidades no agotan todas las formas posibles de intervención: véase más adelante los apartados IV y V. Intentamos integrar aquí también las aportaciones de Mises en «*Interventionism; an economic analysis*» (Mises [1940] 1998) y de Hazlitt (1946).

(y ya no puedan intentar interactuar conforme a su voluntad), y a quienes hubieran podido acordar con los mismos intercambios mutuamente beneficiosos. Obsérvese que indirectamente se está dividiendo o segregando a las personas. Aun así, oferentes y demandantes «se acoplarán» al nuevo marco coactivo al que se ven constreñidos, y a partir de dichas condiciones cambiadas, en los espacios que quedan aún libres, volverán a reproducir el proceso de interacción de manera modificada, generando un menor rango de oportunidades para cada uno.

El *proceso de formación del precio de mercado* (de Böhm-Bawerk) cumple dos funciones básicas: *distribuye los bienes presentes* (segrega quien accede a ellos y quien no), y sirve de *orientación para la producción, y la oferta, futura*. Luego al fijarse el «precio» coactivamente (ya no estaremos ante un *precio* que emerja de la oferta y la demanda por parte de *todos*, sino «otra cosa»), esas dos funciones quedan asimismo «paralizadas».⁷

Debido a la prohibición de realizar intercambios por encima de determinada relación aparecerán necesariamente más personas excluidas de los intercambios (aunque con una excepción, que veremos más adelante), y los siguientes efectos específicos:

1. Regulación de precios máximos: Resulta en compradores potenciales que no pueden comprar, a pesar de que están dispuestos a pagar el precio fijado o aún mayor (véase la Tabla 3b: diez compradores a ese «precio», pero solo tres caballos para vender). Ejemplo: Venezuela con Hugo Chávez y Nicolás Maduro, con sus característicos desabastecimientos y colas.
2. Regulación de precios mínimos: Resulta en vendedores potenciales que no pueden encontrar compradores. Ejemplo: imposición de salarios mínimos.

⁷ Téngase en cuenta que la concreción del intervalo o precio de mercado viene a ser la fase final o «*resultante*» de todo el proceso de mercado (incognoscible por tanto *ex ante*), proceso en el cual inciden múltiples factores, entre ellos las acciones y valoraciones de todos los participantes, lo cual está *abierto* a nuevas ideas e incorporaciones (y cambios de apreciación y abstenciones). Luego, si coactivamente «fijamos» el precio al que «se deberán» realizar los intercambios, estamos «*dándole la vuelta*» a todo el *proceso causal* (de conocimiento, en realidad, descentralizado) en que el mercado consiste, bloqueándolo.

Como el precio deja de ser (al menos en parte) el medio que segrega a aquellos que pueden intercambiar de aquellos que no, habrá de aparecer una manera alternativa de cumplir la función de distribución (ahora: atribución). La misma se podrá cubrir de tres maneras diferentes:

1. Mediante el azar (quien llega primero),
2. mediante conexiones personales,
3. o bien mediante la aplicación de *nueva* fuerza o coacción.

Además, el proceso de competencia y los fenómenos de creatividad y de innovación asociados, se verán alterados. Probablemente la creatividad se reencauzará en la dirección de buscar la manera de, o bien aprovecharse de, o bien intentar eludir, la medida coactiva: habilidad en las colas, búsqueda de «enchufes» o conexiones personales con quienes deciden, falsificación de cartillas de racionamiento, mercado «negro», etc. (Mises 1940 [1998]: 26).

La excepción que señalábamos más arriba tiene que ver con aquellas personas que ya habían implicado en sus planes de acción recursos en orden a obtener (y ofrecer) beneficios conforme a la situación previa (sin coacción, o con menor ámbito de coacción). En la medida en que estas personas, recién impuesta la prohibición, no pueden echarse atrás y ya hayan implicado recursos en la producción del bien «ahora regulado», encontrarán que su mejor opción «ahora» pasa a ser deshacerse o vender lo ya producido lo mejor que puedan conforme a las nuevas circunstancias (coactivas). Por el otro lado, la contraparte (o más bien «algunos» de los demandantes), podrá encontrar *por algún tiempo* (en esos momentos inmediatamente sucesivos a la entrada en vigor de la prohibición o fijación) mejores condiciones que las anteriormente vigentes.

Esta situación puede ocasionar un «boom» de ventajas para una parte de la sociedad en tanto que el productor «pillado» se deshace del producto (de esa su inversión que a partir de la medida coactiva ha devenido frustrada), o en tanto que el mismo «encaje el golpe» sin modificar su conducta. Pero desde ese momento en adelante lo más habitual será que, en cuanto pueda, dejará de seguir implicando recursos en tal dirección (en ese proyecto), con lo cual, pasado un

tiempo, la oferta invariablemente disminuirá, lo que se hará sentir en lo que quede de proceso de mercado. Obsérvese que se está produciendo aquí el típico fenómeno de auge artificial seguido de recesión característico de muchas intervenciones coactivas en el mercado, lo cual nos permite apreciar su naturaleza o «esencia», de interacción coactiva o *juego con resta* en que «la resta», el daño o el engaño no es percibido (o anticipado) por las personas directamente afectadas, hasta transcurrido un tiempo (véase Bueso 2015a: 167-171).

Obsérvese que la medida coactiva provoca una dilapidación instantánea o pérdida del valor del capital productivo implicado por los productores «pillados», lo cual hace a la sociedad más pobre. E igualmente, hacia el futuro, la fijación de precios produce una desorientación de los factores productivos, que no encontrarán referencias fiables a la hora de poder ser dirigidos hacia servir las necesidades más importantes y urgentes.

Obsérvese que se está produciendo también otra situación de *suma cero* (no solo la del azar de quien «llega primero»):

1. Entre aquellos participantes perjudicados por la medida, y los beneficiados, en el sentido de que estos vendrán a ganar «lo mismo» que pierden aquellos, a partir de la medida coactiva.
2. Si el precio «se fija» a una relación similar a la «corriente» en las fechas previas, el *juego de suma cero* seguirá dándose, aunque de una manera no tan marcada, en cuanto «los cambios» subsiguientes a unos y a otros les hubieran perjudicado o beneficiado en relación a su situación anterior.⁸

Encontramos en esta modalidad de intervención, *una excepción* en los procesos de causa y efecto que estamos exponiendo: cuando al inicio de una guerra, por sentido del deber o patriotismo, las personas «asimilan» voluntariamente las órdenes y adaptan su consumo en paralelo a la «fijación de precios» (Hazlitt 1946: 122).⁹

⁸ Una fijación de precios especial por su extensión es aquella que fija coactivamente la relación de cambio entre materiales que están ejerciendo la función de dinero en una sociedad. Así, en determinado momento histórico, la fijación de la relación de intercambio oro-plata (que, a su vez, dio lugar a los efectos descritos por Gresham, y más adelante a la típica escalada coactiva subsiguiente).

⁹ Obsérvese, sin embargo, que el factor que está jugando aquí no es el de coacción, sino por el contrario, el «de voluntariedad». En relación a cómo funciona el sistema de

- b) *Fijación coactiva de las cantidades o de los métodos o maneras de hacer las cosas (restricción material cuantitativa y cualitativa).*

Los *efectos personales* de la medida de limitar coactivamente la cantidad a producir de determinado bien o servicio, y también la prohibición de hacer las cosas de manera diferente a la usual, o a la predeterminada, vuelven a ser dañar a las personas que directamente se implicarían por su propia voluntad en tales conductas, y a quienes podrían considerar conveniente realizar intercambios voluntarios con las mismas. Tales medidas van muchas veces ligadas al monopolio estricto (véase el próximo apartado 3),¹⁰ significando conceder indirectamente un privilegio a algunos a costa de todos los demás (aunque muchas veces se asocian a simples medidas coactivas prohibitivas realizadas con las mejores intenciones). Al eliminar algunos de los medios disponibles para satisfacer necesidades humanas, tales medidas hacen más pobre a la sociedad, como probaron los economistas clásicos en relación a las barreras al comercio internacional (Mises 1940 [1998]: 17-19; Hazlitt 1946: 81).

En cuanto a sus *efectos sobre el proceso de mercado*, podemos comparar tal situación con la del libre mercado (Tabla 4 frente a Tabla 1). Si la limitación es efectiva (esto es, si la cantidad se fija en un número inferior a las cinco que se intercambiarían en aquel), pasamos a estar en una situación de competencia *unilateral* por el lado de los compradores (Böhm-Bawerk 1889: 200-201); esto es, el precio de mercado vendrá determinado exclusivamente por las valoraciones subjetivas de los demandantes y en concreto por las del último que consigue intercambiar y el primero que no lo logra, obteniéndose un «precio» de mercado (intervenido) más elevado en parale-

precios, la explicación de Henry Hazlitt (véase: Hazlitt 1946: 103-109, 117-143) es, en palabras de Milton Friedman, «un verdadero clásico».

¹⁰ Así considerado, este apartado no dejaría de ser en realidad sino un subapartado del mismo (y algo parecido ocurriría con los demás apartados o modalidades). Obsérvese como la «Ley Seca» en EE.UU. vino a significar en realidad una barrera de entrada asociada a un privilegio para un tipo muy particular de «empresario». De ello se podría deducir que, en realidad, las formas de intervención coactiva vendrían a ser una sola, con dos caras: fijación (o barreras) a las personas, por un lado, y fijación (o barreras) a los modos o maneras de hacer las cosas (producir o intercambiar), por otro.

lo a la menor cantidad ofrecida, con disminución del número efectivo de intercambios (a mayor precio). Lo cual redundaría en un incremento en el beneficio para cada monopolista o beneficiario de la medida, incremento que a su vez significa una pérdida paralela de cada uno de los respectivos compradores (segundo de los dos subjuergos de *suma cero* que aquí se producen). A la vez, disminuyen las oportunidades para todos los demás participantes, tanto directa como indirectamente (*juego con resta global*).

El otro subjuergo de *suma cero* consiste, en los casos en que hay un número limitado de plazas (cantidades), en la disputa entre los oferentes por «estar dentro» de la cuota o esquema y poder beneficiarse de él, unos lo consiguen y otros no (Tabla 5).

c) *Fijación coactiva de personas a funciones (barreras de entrada)*.

En cuanto a los *efectos sobre las personas*, las barreras de entrada coactivas dañan a aquellas personas a las que se les excluye de la posibilidad de ofrecer tal bien o servicio al mercado, o realizar tal actividad. Pero no solo a ellas, también se daña a aquellas otras que hubieran podido considerar optar por sus servicios, a los que también se les están restringiendo sus oportunidades. E indirectamente se daña a todos los demás, pues la productividad del conjunto disminuye.¹¹ Así lo expresa Rothbard:

It is obvious that a monopolistic grant directly and immediately benefits the monopolist or quasi monopolist, whose competitors are debarred by violence from entering the field. It is also evident that would-be competitors are injured and are forced to accept lower remuneration in less efficient and value-productive fields. It is also patently clear that the consumers are injured, for they are prevented from purchasing products from competitors whom they would fre-

¹¹ Al impedirse a una parte de la sociedad dedicar sus esfuerzos a aquellas actividades en que creen que podrán ofrecer bienes o servicios que los demás valorarán más, donde (por ser mayor la diferencia en las correspondientes escalas de valoraciones, recordemos) serán mayores las posibilidades de futuros intercambios voluntarios mutuamente beneficiosos.

ely prefer. And this injury takes place, it should be noted, apart from any effect of the grant on prices (Rothbard 1962: 903).

Obsérvese que los productores instalados se benefician en tanto que consiguen desplazar a sus eventuales competidores hacia ocupaciones que estos consideran menos productivas, en las cuales además al aumentar el número de oferentes disminuyen los salarios o beneficios a obtener. Luego como consecuencia de la fijación coactiva de personas a funciones, resultan *menores salarios, beneficios y oportunidades para todas las demás personas «no organizadas»* (Rothbard 1962: 903). Y por otra parte, de generalizarse tal actitud, tan pronto como los productores de otras líneas también «se organizan» de la misma manera, además de subempleo precario tendremos *desempleo generalizado* en la sociedad (Mises 1940: 31).¹²

En cuanto a los *efectos sobre el proceso de mercado* de la fijación coactiva del elemento personal en el lado de la oferta, si contrastamos tal situación (de privilegio, pues no se puede extender a todos) con el proceso explicitado por Böhm-Bawerk (Tabla 2 frente a Tabla 1), tenemos que, ahora:

1. No «entran» nuevos oferentes.
2. No es excluido por motivos económicos ningún participante «instalado».
3. El precio de mercado será más elevado (esto es, no desciende como lo haría en el mercado libre de la mano de esos nuevos entrantes *más eficientes y activos* deseosos de «abrirse camino» inducidos por las expectativas). Igualmente, no ocurrirá que el volumen total «agregado» de medio de cambio empleado llegue a resultar menor incluso que el inicialmente empleado (como muestra la fase final de la última gráfica de la Tabla 2).

¹² Para una caracterización más extensa y detallada de los *efectos personales*, véase Bueso (2015b). Téngase en cuenta, además, que todo esto ocurre con independencia de que el interés organizado consiga aprovechar al máximo la barrera de entrada, lo cual requiere «aislar» a los consumidores (o a una parte de ellos) y enfrentarlos a una escasez artificial acordada (véase el anterior apartado 2).

4. La cantidad agregada a ofrecer queda abierta para ser acordada o controlada por el grupo (organizado u organizable) de oferentes.¹³
5. De igual manera que las innovaciones personales (menos oportunidades para la generalidad de las personas), también disminuirán las innovaciones materiales (cantidades, precios, variedad y calidad, procesos) (Bueso 2015b: 83).

El hecho de que *grupos organizados* se apropien de una función se ve facilitado cuando la misma conforma una actividad de comunicación (física, pero también institucional) que muestra dificultad para obtener alternativas (lo cual es más marcado cuando además «se restringe» coactivamente la posibilidad de constituir otras alternativas próximas o similares).¹⁴

Además del acuerdo de reparto del mercado entre los oferentes instalados, en los esquemas monopolísticos también viene a ser habitual que se produzca el *típico incremento en cadena de la coactividad* a través de una serie de pasos sucesivos adicionales: fijación-limitación de la cantidad agregada a ofrecer (con reparto de cuotas entre los productores), fijación del «precio» (coactivamente también o mediante un acuerdo interno de un precio mínimo), hiperregulación de otras facetas del esquema, e incluso nacionalización del pago (socialización del coste del monopolio).

Un ejemplo histórico y actual de barreras de entrada lo tenemos en la regulación de las oficinas de farmacia en España a partir del

¹³ Esto es, ya no será la conjunción de valoraciones subjetivas de *todos* los participantes la decisiva, y la que guiará el empleo de los recursos escasos. Ahora, sin temor a la competencia «exterior», la organización de productores u oferentes «instalados» tiene el camino abierto para decidir unilateralmente bien la cantidad agregada a ofrecer, bien el precio, apropiándose de la función: [...] *The corporatively organized industry which would not have to fear competition would not be the servant but the master of the consumers if it were free to regulate at will the internal problems which supposedly concerns it exclusively* (Mises 1940 [1998]: 62).

¹⁴ Lo cual se suele relacionar con nudos de comunicación: estibadores portuarios, controladores aéreos, taxistas de una ciudad, etc. En tales situaciones el empleo de la coacción o la fuerza física se hace más explícito cuando aparecen alternativas capaces de evadir el control del grupo organizado (por ejemplo, la aparición de las aplicaciones informáticas *Uber* o *BlaBlaCar*), con el propósito de bloquearlas.

*Decreto de 24 de enero de 1941 por el que se reglamenta el establecimiento de nuevas farmacias.*¹⁵

Cuando los monopolios se generalizan, las diferentes organizaciones o corporaciones se enfrentan entre sí y tienen problemas para alcanzar acuerdos sobre los «precios» relativos de los distintos servicios o áreas que cada uno de ellos monopolizan, generándose un conflicto continuo. De la misma manera, al quedar en gran medida bloqueada la posibilidad de desplazar labor o capital de un sector o industria a otro, la sociedad se esclerosa (Bueso 2015b). Únicamente una autoridad superior será capaz de arbitrar o decidir (es decir, estaremos abocados a una sociedad estatista):

It cannot be assumed that an agreement on prices could be reached between the corporatives. If the state has to intervene, however, if the state has to fix prices, then the whole system loses its corporative character and becomes either socialism or interventionism (Mises 1940[1998]: 64).

Obsérvese que, al «cerrar el campo de juego», el esquema monopolístico suele producir también *de facto* una situación de *juego de suma cero* interna, entre los beneficiarios del mismo, pues los incentivos animan a luchar o «competir» internamente buscando incrementar su particular cuota en ese mercado tasado. Luego como característica típica de las *barreras de entradas* tendremos:

a) En el interior: lucha o disputa de tipo *juego de suma cero*.

¹⁵ Desde esa fecha, y a través de los diferentes regímenes políticos y administraciones, los farmacéuticos ya *instalados* han conseguido para sí mismos y sus descendientes mantener incólume (e incluso incrementar o perpetuar) el privilegio estatal de regentar una licencia exclusiva sobre tal actividad, con exclusión coactiva de nuevos entrantes, apropiándose (y patrimonializando) tal función. El *lobby* beneficiario de dicho régimen ha venido enmascarando ante la opinión pública tal situación con calificativos bien sonantes del tipo «*modelo mediterráneo de farmacia*», etiqueta que han publicitado casi hasta nuestros días; ...«exactamente» hasta el momento en que la crisis financiera (datada o revelada en 2007) también «reveló» que los países señalados o de referencia en tal modelo (Grecia, Portugal, España) eran también, y no por casualidad, los más afectados por la misma.

b) Hacia el exterior: violencia, coacción o fraude.¹⁶

3. Efectos comunes o generales de cualquier intervención coactiva en el mercado: el dilema del interventor

En general, cualquier intervención o régimen coactivo se caracteriza precisamente por el empleo de la coacción, la violencia o el engaño frente a alguien.¹⁷ Divide coactivamente a las personas de una sociedad. Supone un privilegio para algunos a costa de otros, con el resultado de menos oportunidades para «todos» (Rothbard 1962: 878-881; extractado en Bueso 2015b: 80-81).

Sin dejar de ser globalmente un «juego con resta», dentro del mismo bastantes veces también aparece, relacionado con concretos subgrupos de personas, con unas peculiaridades u otras (véase la Tabla 5), alguna situación de *suma cero* (caracterizada porque lo que gana uno es idéntico, en términos objetivos, a lo que pierde otro; típico de los juegos de azar), consecuencia de «cerrar» un mercado antes libre.

Como, tras la intervención, los elementos subyacentes del proceso de mercado siguen actuando, se origina (en la medida en que no se consigue «fossilizar» ese aspecto de la sociedad, lo cual ocurre en mayor medida cuando estamos ante la fijación directa de personas, que describíamos en el apartado 3 anterior) un proceso o reacción natural en la dirección contraria a la forzada, que en poco tiempo ocasiona resultados opuestos a los que probablemente se habría deseado obtener, o bien se habrían anunciado

¹⁶ Esto es, lo que caracteriza a lo que en nuestro anterior trabajo (Bueso 2015a: 151) denominábamos *juegos con resta* (característico de cualquier régimen coactivo), en marcado contraste con los *juegos de solo suma positiva* del verdadero mercado libre. Obsérvese también que para que un grupo organizado de oferentes pueda conseguir limitar la oferta y con ello elevar el precio (véase la Tabla 4 comparada con la Tabla 1), no basta con un acuerdo entre ellos (Ba-Bc o Ba-Be), sino que requiere eliminar cualquier posible competencia por el lado de la oferta (esto es, «bloquear» también a Bf y Bg, que a ese «precio» también podrían y desearían intercambiar). En relación a la distinción de cuándo se está o no empleando violencia o amenaza del empleo de la misma, véase Rothbard (1962): 711-716.

¹⁷ Lo que Nymeyer llama «coercion», o lo que nosotros [Bueso 2015a] hemos caracterizado como *juego con resta*, asociado con efectos disruptivos y descoordinadores.

con el fin de justificar la intervención. Por ello, *si se detiene a observar los resultados de su intervención*, al intevector o «fijador» coactivo se le planteará un *dilema* con tres alternativas o cursos de acción posibles:

1. Abandonar su intento (por fallido); esto es, desistir en adelante de proseguir con su intervención porque se da cuenta de sus verdaderos efectos,
2. mantener la medida coactiva aislada sin preocuparse por los resultados no deseados (esto es, desentenderse del tema y «pasar a otra cosa»); o bien,
3. perseverar y ampliar el ámbito de su intervención en búsqueda de lograr su objetivo fijando más y más aspectos de la realidad (Mises 1940: 26-28; apartado «*The reaction of the market*»).

Esta última reacción, que constituye el origen de la típica *escalada coactiva* (que se retroalimenta de modo exponencial), lleva aparejada también la tendencia a fijar cada vez más el elemento personal (esto es, la fijación de personas a funciones), bien sea indirectamente (apartados 1 y 2), o incluso de manera directa (apartado 3 anterior). Con ello disminuye la movilidad personal-social, anquilosándose la sociedad, haciendo a las personas «*más dependientes*» de aquellos quienes deciden (que a su vez cada vez deciden sobre más aspectos de la realidad), y más marcada (más «sangrante») la desigualdad.

IV

EL CAMINO DESDE LA «NO INTEGRACIÓN” DEL PRINCIPIO DE PROPIEDAD EN LOS CONTRATOS, HASTA EL MONOPOLIO (COACTIVO)

Tanto el proceso de mercado como cada uno de los intercambios voluntarios en que se acaba concretando, presuponen una serie de hechos, fundamentalmente que cada persona es autónoma, y a su vez respeta la autonomía de los demás (su libertad, su persona y sus posesiones). La efectiva integración de este hecho (o «princi-

pio») no siempre es obvia. Así, con mayor facilidad que en los intercambios simultáneos de bienes presentes, en los intercambios en que intervienen promesas es más fácil que emerjan contratos que no integran el principio de propiedad. Un ejemplo de ello sería la utilización, como medio de intercambio, de promesas extranumerarias emitidas por orfebres, más allá del metal que realmente se ha depositado en su taller. Si nos damos cuenta, lo que está ocurriendo es que se está «disponiendo» de bienes «depositados» por terceros careciéndose de capacidad de disposición sobre los mismos, lo cual se ve favorecido por la posibilidad de indiferenciación o «desdiferenciación» que el ejercicio de la función de custodio de los bienes de los demás posibilita (Bueso 2015a: 168-170).

En caso de persistir y proliferar tales promesas «circulando» (en tanto que prestaciones consideradas válidas y no expurgadas por el sistema judicial de la concreta sociedad), las mismas acabarán mostrando su naturaleza o esencia, y originando quiebras por incumplimiento. Al revelarse en concretas personas el daño sufrido, propios y extraños aprenden a dejar de imitar tales comportamientos y se evita en adelante utilizar tales medios (y con ello que los mismos proliferen).

Imaginemos el efecto sobre el proceso de mercado provocado por un incremento artificial de medios de pago originado por tales prácticas. Estamos ante un proceso similar al relatado en el anterior apartado II-c y la Tabla 2, pero ahora los nuevos entrantes con mayor capacidad de intercambio (debido a la aparición de esas nuevas promesas extranumerarias, que funcionan de manera idéntica al bien de cambio que prometen o representan [Mises 1912: 299]), lo hacen por el lado de la derecha, por el lado de los demandantes. En este caso, además de aumentar también el número de intercambios efectivos, el precio de mercado aumentará (en vez de disminuir), sin límite. Y nos damos cuenta también que, en su puja por los bienes reales escasos ofrecidos, *otros demandantes* ahora se verán desplazados, *resultarán excluidos*.

Los efectos y detalles del proceso de causa y efecto que se produce se pueden percibir mejor si nos imaginamos a nuestro orfebre «poco escrupuloso» en un pueblecito más o menos aislado. Vemos que el transcurrir del proceso irá acompañado de manera más o menos marcada (de acuerdo con la proporción o volumen de su

empleo), respectivamente, del correspondiente auge económico artificial (*boom*, en las primeras fases, con alzas o burbujas de precios en determinados tipos de bienes) y la subsiguiente crisis o recesión más adelante, con pinchazo de la burbuja (Bueso 2015a: 168-171).¹⁸

Sin embargo, muchas veces ocurre que (normalmente tras el advenimiento de la crisis) «se fuerza», presiona u obliga a los particulares a aceptar tales promesas como medios de pago válidos o vinculantes (esto es, a «tragárselos»), bien a instancias de los beneficiarios, o bien de otros agentes bienintencionados. Ello se suele justificar con la pretensión de conseguir «prolongar» en el tiempo *la confianza* en tales medios (consiguiéndose que, de esa manera, los mismos vuelvan a proliferar).¹⁹

El proceso de libre competencia en el mercado facilita la discriminación, y con ello se viene a revelar de manera más fácil y rápida los concretos tipos de prestaciones que no integran el principio de propiedad, que dan problemas. Obsérvese, sin embargo, que la situación «invita» a intentar prolongar o «alargar» la confianza en tales medios mediante un paso coactivo más, como por ejemplo, «forzar» a los ciudadanos a depositar «su» metal en los concretos talleres deficitarios, *a posteriori*. Pero tal situación solo podrá mantenerse en el tiempo si, además, se disminuye el número de «depositarios» o agentes a los que se les permite emitir tales promesas extranumerarias; esto es, concentrando la función (que es a lo que se suele recurrir en el siguiente episodio de aparición de problemas). Vemos que el desarrollo del proceso «anima» o induce a restringir la competencia coactivamente, desembocándose en un esquema monopolístico pleno, con todos los efectos que ello conlleva (véase el anterior apartado III-b-3, y Bueso 2015b).

¹⁸ Si nos damos cuenta, con la puesta en circulación de tales promesas extra-numerarias se están *externalizando costes* a terceros no implicados en ese intercambio inicial. El proceso (que se asemeja a la aparición de un impuesto sobre el intercambio -véase el siguiente apartado V-) recaerá sobre personas inicialmente no determinadas, y tendrá efectos retardados, pues no es percibido o anticipado.

¹⁹ Se inicia así también el camino para prolongar la crisis, y transformar un breve shock temporal (limitado a un concreto número de personas) en una recesión sistémica recidivante (en tanto se intenta aumentar el ámbito personal sobre el que se distribuirán o colectivizarán aquellos costes) o depresión.

Pero aun así, a no mucho tardar estaremos «en las mismas», y volverá a plantearse «el dilema», y la posibilidad-necesidad de aplicar más coacción, y concentrar más el monopolio (dejarlo en menor número de manos), para poder, de esta manera, *a posteriori*, con los privilegios o beneficios extra-mercado que se obtengan, poder ayudar a «tapar» o compensar en parte «el daño» que se está produciendo por causa de aquellos contratos (que no integran el principio de propiedad).²⁰ ¿Les suena?

V EFECTOS DE UN IMPUESTO AL INTERCAMBIO VOLUNTARIO

Cuando el intercambio es utilizado para extraer recursos por parte o en favor de terceros, se introduce «una cuña» que separa y ensancha una prestación de su remuneración (Tabla 6). El resultado: menos intercambios efectivos, más personas excluidas, precio «efectivo» más elevado para el comprador. En general, menos oportunidades para todos (no solo los participantes en ese concreto mercado).

Lo mismo ocurre con las expectativas y el subsiguiente proceso de formación de capital, con lo cual la sociedad en conjunto será más pobre, menos productiva (existirán menos oportunidades de intercambio mutuamente beneficioso para cada persona y los salarios serán más bajos).

Además del efecto descoordinador intratemporal, si la confiscación no era esperada o no fue anticipada (y en cuanto «se coma» una parte del capital formado o en formación), los fondos sustraídos pueden ser utilizados para incrementar el consumo corriente en determinadas líneas *sin una disminución paralela en otras*, y origi-

²⁰ Fenómenos similares aparecen también en los esquemas piramidales privados («gestión» agrupada de ahorros ajenos) tipo Ponzi, o públicos (sistemas «de reparto» en pensiones de jubilación [véase Bueso 2015b]). De esta manera se revela, también por sus efectos, que estamos también ante formas de intervención coactiva en el mercado, lo cual nos hace apreciar la necesidad o conveniencia de distinguir si lo que se está intercambiando por cada parte en un contrato es un bien o una promesa (de entregar un bien), y de evitar privilegios coactivos (véase: Bueso 2015a: 167-169).

nar un «boom» en el corto plazo. «Estímulo» a los negocios que «será pagado», o al que sucederá, en el futuro, consumo reducido y la consiguiente depresión (Mises 1940 [1989]: 51-53).

VI CONCLUSIONES

Partiendo de un texto (póstumo) de Böhm-Bawerk, y pivotando sobre su previa caracterización del proceso de mercado (alrededor del famoso ejemplo de los caballos), hemos propuesto una teoría de la intervención coactiva por contraste con el propio proceso de mercado libre (sin coacción). Para mejor exponer estas ideas hemos utilizado una representación gráfica sencilla en la cual las *valoraciones límite* de cada persona se sitúan en el eje OX, lo cual entendemos que es más acorde con la realidad que la habitual representación precio-cantidades, objetivista y agregada (que no solo invierte los ejes, sino que con ello también le está dando la vuelta a la relación de causalidad).

Buscando redelimitar los elementos más simples subyacentes en tal propuesta, nos hemos apoyado en la redefinición del concepto de monopolio realizada por Rothbard (1962: 629-754, 1024-1025), en la línea apuntada por Nymeyer.²¹ De esta manera, la intervención se caracterizaría por la *fijación coactiva* bien de personas, o bien de los métodos o maneras de hacer las cosas (producir, intercambiar, etc.). O visto de otra manera, la restricción o el levantamiento de barreras a la libre movilidad de las personas, sus bienes y sus ideas. En definitiva, por bloquear la creatividad humana.

Dado que cada intervención coactiva produce sus efectos a través (precisamente) de los mismos procesos de mercado, que ahora aparecen constreñidos por tales elementos coactivos, hemos caracterizado sus distintas modalidades y los efectos correspondientes. Y hemos mostrado como, salvo «fossilización» o esclerosamiento

²¹ También apunta Nymeyer hacia el final del prefacio indicado que «[t]his essay can be read with especial profit... by those who believe that statutes passed by legislatures or decisions delivered by judges in courts are the *last* word in economic problems».

del elemento personal, la propia reacción o vivacidad del proceso de mercado conlleva e induce cambios que llevan a generar efectos contrarios (si excluimos los relacionados con el directo empleo de la fuerza o coacción) a los inicialmente propuestos o deseados, lo que viene a enfrentar al propio «interventor», si se replantea su actuación, *ante un dilema*. Y que, caso de elegir la «huida hacia delante», el mismo promueve una *escalada coactiva* buscando «fijar» aún más aspectos de la realidad, con nuevos resultados contraproducentes en relación a lo deseado.

Y es que somos *cada persona*, cada día, por prueba y error (como ya apuntó Carl Menger en 1871), quienes vamos apreciando y *construyendo*, y desconstruyendo, el carácter de *bien*, de bien *económico*, imputando mayor o menor o ausencia de *valor* a los diferentes objetos o actividades, participando en concretos *intercambios*, creando y participando o dejando de hacerlo y así dándoles forma también a los concretos *mercados*, en un proceso creativo *tentativo* descentralizado de aprendizaje paso a paso (con sus *equilibrios dinámicos* abiertos, consecuencia de la libre concurrencia) de naturaleza coordinadora y adaptativa a la realidad. Y la coacción bloquea o desplaza todos esos procesos.

Hemos mostrado también (apartado IV) cómo y por qué la no integración del principio de propiedad en los contratos (referido en principio a la emisión de promesas extranumerarias por parte de orfebres, pero también extensible a la *reserva fraccionaria* bancaria, y a otros esquemas), además de conllevar sus correspondientes efectos entre las partes, e iniciar un ciclo de expansión artificial que habrá de revertir, induce o abre el camino a la posibilidad de una escalada coactiva con costes para terceros no contratantes, que incluye la implementación de esquemas monopolísticos. Quiebra el principio de igualdad ante la ley (desde el inicio), luego proponemos que en realidad nos encontramos ante la misma categoría de fenómenos: otro tipo de intervención coactiva.

Como continuación de la obra de Böhm-Bawerk realizada en la línea que él mismo señaló al final de su vida y de su *Macht oder ökonomisches Gesetz?* (Böhm-Bawerk 1914: 197), el presente trabajo reabre e intenta profundizar en una vía que viene a integrar los principales desarrollos teóricos (tanto previos como posteriores) de la escuela austriaca. Puede servir para arrojar luz sobre la natu-

raleza y procesos causales de determinadas transformaciones que estaban ocurriendo en aquellas significadas fechas (1914), y que continuamos arrastrando en la actualidad.

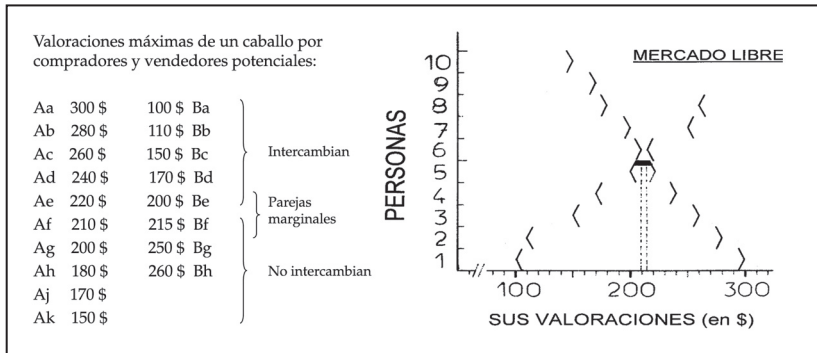
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AYAÚ, M.F. (2007): *Not a Zero-Sum Game: the paradox of exchange*, Guatemala, Universidad Francisco Marroquín.
- BÖHM-BAWERK, E. (1889) *The Positive Theory of Capital*, libro IV: «Price», Ludwig von Mises Institute, Auburn AL (edición de 2007), pp. 193-213; o a partir de la edición inglesa de 1959 corregida y mejorada en su parte final, y traducido al castellano por Sonsoles Huarte como «La ley básica de determinación del precio», en *Lecturas de Economía Política*, vol. 1, Madrid, Unión Editorial (1986), pp. 99-142.
- BÖHM-BAWERK, E. (1914) «Macht oder ökonomisches Gesetz?», *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, Vienna, Volume XXIII, pp. 205-271 (traducido al inglés como «Control Or Economic Law?» y recogido en *Shorter Classics of Eugen von Böhm-Bawerk*, Volume I, 1962, Libertarian Press Inc., pp. 139-199).
- BUESO, J. (2015a) «Teoría del intercambio: propuesta de una nueva teoría de los cambios interpersonales basada en tres elementos más simples», *Procesos de Mercado* vol. XII, nº 1, pp. 143-176.
- (2015b) «Propuesta de integración de la teoría del monopolio de Rothbard; y su aplicación a las pensiones», *Actas del II Congreso Economía y Libertad*, celebrado en Ávila en noviembre de 2014, pp. 66-91 (<https://www.ucavila.es/downloads/LibroActasIICongresoEconomia.pdf>)
- HAZLITT, H. (1946) *Economics in One Lesson*, New York, Three Rivers Press (1979)
- HAYEK, F.A. (1946) «The meaning of competition», incluido en *Individualism & Economic Order*, Chicago, The University of Chicago Press, pp. 92-106.
- HUERTA DE SOTO, J. (1992): *Socialismo, Cálculo Económico y Función Empresarial*, Madrid, Unión Editorial (2010).

- (2000) *The Austrian School; Market order and entrepreneurial creativity*, Edward Elgar.
- KIRZNER, I. (1990) «El significado del proceso de mercado», *Revista Libertas n° 27*, Buenos Aires, ESEADE (octubre 1997).
- 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 (1980).
- (1940 [1998]) *Interventionism; An economic analysis*, New York, The Foundation for Economic Education Inc.
- (1949): *Human Action: a treatise on economics*, Auburn AL, Ludwig von Mises Institute (1998).
- 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.
- SARJANOVIC, I.A. (1989) «El mercado como proceso: dos visiones alternativas», *Revista Libertas VI: 11*, Buenos Aires, ESEADE (octubre 1989).
- SHAFFER, B. (2009): *Boundaries of Order: private property as a social order*, Auburn AL, Ludwig von Mises Institute.

ANEXO

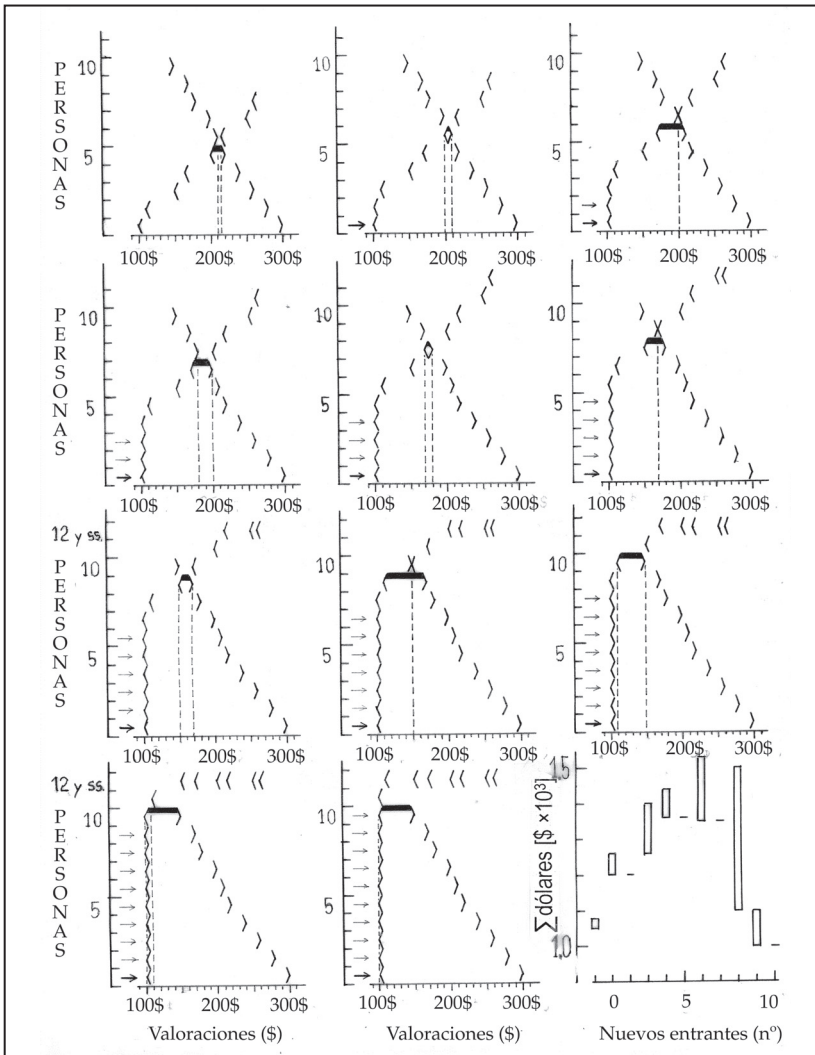
TABLA 1



Proceso de formación del precio de mercado (siguiendo el ejemplo clásico de Böhm-Bawerk (1889: 193-213). La columna de la izquierda muestra las valoraciones subjetivas (máximas) de los compradores potenciales; en la de la derecha, los vendedores potenciales aparecen con sus valoraciones subjetivas (mínimas) en relación a «su» caballo, el que poseen y podrían vender. A la derecha se representa de forma gráfica la fase final resultante del proceso (así dibujado, desde abajo, resulta más claro el carácter constructivo, tentativo e incremental del proceso). Mediante tanteos, ofertas y contraofertas, se van aproximando las posiciones de los participantes de manera que se crea un intervalo de relaciones de intercambio que hace máximo el número de parejas que intercambian (cinco) y a la vez deja fuera a los demás concurrentes (pues sus valoraciones límite quedan sobrepasadas en todo caso), tranquilizándose un tanto la puja. Ambas parejas marginales (mejor dicho, sus «valoraciones límite»), la última que perfecciona el intercambio y la primera que no lo logra, señalan los extremos o márgenes que conforman ese intervalo. En nuestro caso, como límite inferior, el mayor de 200 y 210, esto es, 210 \$; y como límite superior el menor de 215 y 220, esto es, 215 \$. El precio de mercado se situará entre 210 y 215 \$, y los diferentes agentes se guiarán por tal referencia o intervalo a la hora de negociar el concreto precio que pagarán. Obsérvese que en el momento en que alguien de los incluidos ofrezca una cantidad que «se salga» de ese intervalo se originará un «re-

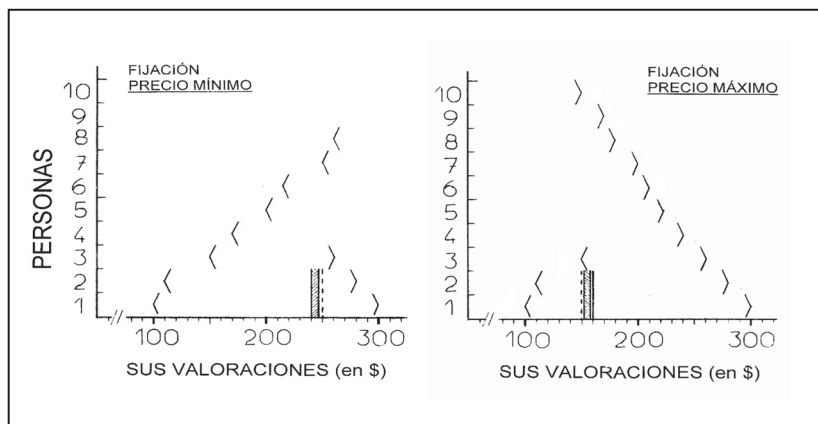
vuelo», pues «vuelve a aparecer» por el otro lado un nuevo competidor que, antes excluido, ahora «a ese precio» dejaría de estarlo y podría intercambiar (revuelo que no cesa hasta que las pujas vuelven a situarse dentro del intervalo que hace iguales el número de oferentes y de demandantes incluidos).

TABLA 2



Efectos de la competencia (por el lado de la oferta) sobre el proceso de mercado: entrada de nuevos oferentes con mayor capacidad de intercambio. En las serie de gráficas (de izquierda a derecha, y de arriba abajo) se representa el efecto de la sucesiva aparición de un nuevo oferente (señalado con la flecha más gruesa en cada caso) sobre el proceso de formación de precio de mercado, tomando como referencia la anterior Tabla 1 (primera gráfica). Progresivamente, paso a paso, conforme van entrando nuevos oferentes (desde el 1º, en la segunda gráfica, hasta que entra el 10º, en la undécima o penúltima gráfica), van aumentando tanto el número de intercambios que se hacen realidad como el número de oferentes incluidos, a la vez que disminuye el precio de mercado (hasta llegar a coincidir, en esa penúltima gráfica, con la valoración mínima de aquellos oferentes que presentan mayor capacidad de intercambio; esto es, en nuestro caso, 100 \$). También se representa, en la última gráfica, el volumen «agregado» de medio de cambio empleado en cada caso, resultando que, después de ir aumentando en paralelo al aumento del número de bienes intercambiados (pero de manera menos que proporcional, al ir descendiendo el precio de mercado de los mismos), pasa a disminuir, e incluso llega a ser inferior que el volumen inicialmente empleado (a pesar de que ahora se están dando muchos más intercambios, diez).

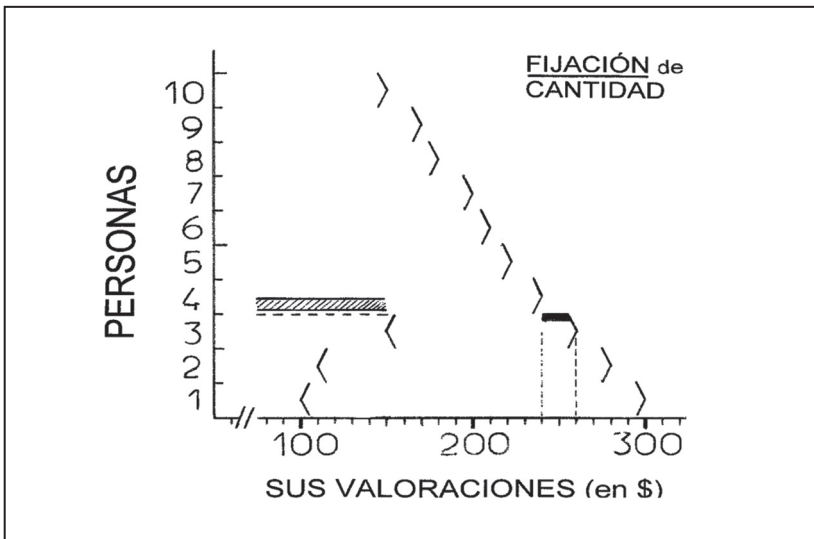
TABLA 3



Efecto de la fijación coactiva de precios.

a) Fijación de un «precio» mínimo: Cuando se establece un tope mínimo coactivo en una relación de intercambio (en nuestro ejemplo: 250 \$/caballo) se está al mismo tiempo excluyendo a una parte de la población de la posibilidad de alcanzar intercambios mutuamente beneficiosos. A ese «precio» mínimo fijado se demandará una cantidad por debajo de la del libre mercado, frente a la cual existirá un número elevado de oferentes (en nuestro caso todos excepto Bh, que superan con mucho al número de demandantes efectivos) que lucharán por ser ellos los elegidos. b) Fijación de un «precio» máximo: Cuando se establece un tope máximo (en nuestro ejemplo: 150 \$/caballo) se está excluyendo coactivamente a una parte de los eventuales oferentes (en nuestro caso Bd-Bh). Existirán numerosos demandantes que desean comprar ese producto a ese «precio» (en nuestro caso todos), pero solo unos pocos podrán conseguirlo. Deberá entrar en juego una manera alternativa de decidir quién se queda con el chollo: por azar (quien llega primero, por sorteo, etc.), por relaciones de amistad (el típico «enchufe», favores por los que se estará «en deuda», etc.), o mediante la fuerza (por ejemplo, estableciéndose una nueva medida coactiva: una cartilla de racionamiento, un orden de preferencia «dictado», o directamente el más agresivo se lo queda).

TABLA 4



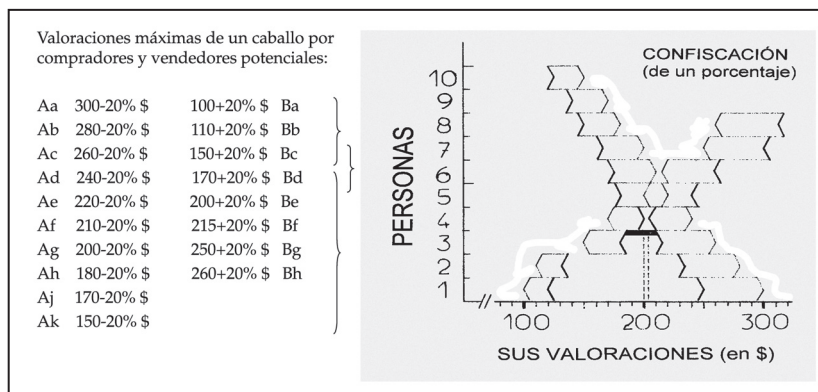
Efecto de la fijación de cantidad. Al limitarse o fijarse coactivamente el número de caballos a ofrecer (frente al resultante del proceso de mercado libre), además de estarse fijando también y excluyendo indirectamente a concretas personas (en nuestro ejemplo «se fijan» Ba-Bc, pero podrían ser cualesquiera otros; y se excluye a todos los demás: Bd-Bh), abandonamos el ámbito de la competencia bilateral para pasar a encontrarnos ante una situación de competencia unilateral por el lado de los compradores (Böhm-Bawerk 1889: 200-201). Aquí, el número de intercambios disminuye a tres, y el “precio” de mercado vendrá a estar determinado exclusivamente por las valoraciones de los dos demandantes marginales, el último que intercambia, y el primero que no lo consigue, resultando más elevado: 240-260 \$ (comparado con el de la Tabla 1, «sin fijación», representado aquí con trazo más débil).

TABLA 5

MODALIDAD DE INTERVENCIÓN	JUEGO GLOBAL	¿Hay <i>SUBJUEGO</i> de suma-cero?
Fijación de personas	Juego con resta	«Interno» por cuota
Fijación de cantidades	Juego <i>con resta</i>	a) Por «entrar»: los que lo consiguen frente a los que no b) Benefic. <i>vs</i> perjudic. en la venta
Fijación de precios	Juego <i>con resta</i>	a) Por «entrar» (por poder estar entre los beneficiados) b) Benefic. <i>vs</i> perjudic. en la venta
Reserva fraccionaria	Juego <i>con resta</i>	Beneficiados (los que pueden crear <i>sust. monet. perfectos</i>) <i>vs</i> los que no
Impuesto (indirecto)	Juego <i>con resta</i>	Lo que le detraen a unos, en cuanto se lo den o lo manejen otros

Caracterización de las diferentes modalidades de intervención según la clase o clases de elementos más simples ante los que nos encontramos, realizada según la diferenciación en tres clases que propusimos, siguiendo a Ayau [2007] y Shaffer [2009], en nuestro anterior trabajo (Bueso [2015a]): juegos de suma cero, juegos de solo suma positiva, juegos con resta.

TABLA 6



Efectos de un impuesto sobre el intercambio. En contraste con la representación de la Tabla 1 (condiciones de libre mercado), vemos aquí los efectos que provoca, sobre las valoraciones efectivas de los agentes, la confiscación a cada parte de un 20 % del precio que pagarán o cobrarán (porcentaje elegido por su similitud con la realidad fiscal de la España actual). Ahora solo se darán tres intercambios (frente a los cinco del libre mercado) y dos nuevas parejas quedarán excluidas. El nuevo precio de mercado ya no estará entre 210 y 215 sino que se situará ahora entre 280 (200+ +80) y 285,6 (204+81,6), de los que solo llegarán al vendedor entre 200 y 204 \$. Obsérvese que, si comparamos las utilidades de los participantes medidas en términos de dinero (comparando las diferencias entra las valoraciones límite de compradores y vendedores en ambas representaciones, la de esta Tabla 6 y la de la Tabla 1), tenemos que estos pierden más utilidad-dinero que el dinero que «se gana» por el otro lado mediante la extracción coactiva.

