



José Carlos Fernández Salas^(*)

Análisis Macroeconómico del Derecho^(**)

Macroeconomics Analysis of Law

Resumen: El presente artículo realiza un análisis de la relación que puede tener el Derecho con la macroeconomía, bajo la premisa de que el Análisis Económico del Derecho tradicionalmente se ha centrado en la relación entre el Derecho y la microeconomía. Para este propósito el autor hace una síntesis de las diferencias entre ambos campos de la economía, y las herramientas que de ellos ha recogido el Análisis Económico del Derecho que conocemos. Se describe de qué forma el acercamiento académico entre el Derecho y la macroeconomía ha sido impulsado por la crisis económica mundial que comenzó el año 2008 y se explora la manera en que el estudio y la interpretación de las instituciones jurídicas puede tomar en cuenta el contexto macroeconómico en que éstas se desenvuelven.

Palabras Clave: Interdiscipliniedad - Microeconomía - Macroeconomía - Análisis Económico del Derecho - Análisis Macroeconómico del Derecho - Crisis Económica - Recesión - Política Contracíclica

Abstract: This article analyzes the relationship that Law may have with the field of macroeconomics, under the premise that Law and Economics has traditionally focused on the relationship between Law and microeconomics. For this purpose, the author makes a summary of the differences between the both fields of economics, and a summary of the tools Law and Economics has collected from them. It is described how the academic coming together between Law and macroeconomics has been driven by the global economic crisis that began in 2008. It is then described how the study and interpretation of legal institutions can consider their macroeconomic context.

Keywords: Interdisciplinary - Microeconomics - Macroeconomics - Law and Economics - Law and Macroeconomics - Economic Crisis - Recession - Countercyclical policy

1. Introducción

Leonardo da Vinci era un pintor, dibujante, anatomista, botánico, zoólogo, arquitecto, cartógrafo, escultor, inventor, escritor, músico y filósofo. Albert

(*) Abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP). Asociado del Estudio Echeopar asociado a Baker & McKenzie International.

(**) Nota del Editor: El artículo fue recibido el 25 de enero de 2016 y aprobada su publicación el 10 de febrero del mismo año.

Análisis Macroeconómico del Derecho *Macroeconomic Analysis of Law*

Einstein era un físico teórico. Las aspiraciones de erudición han variado mucho a través de los tiempos, entre otras cosas, en la aceptación y el anhelo de la interdisciplinariedad. Leonardo fue el paradigma del hombre total del renacimiento, alguien quien, evocando los ideales clásicos (grecorromanos), buscaba el conocimiento omnicomprendivo de una serie de campos que el día de hoy consideramos como ciencias u oficios distintos. Einstein, por su parte, fue el paradigma del conocimiento, la investigación y la sapiencia en el siglo XX hasta el punto que en nuestros días la palabra Einstein se ha convertido en un sinónimo de inteligencia o genialidad; todo ello en base a los adelantados estudios que hizo en específicos campos de la física, probablemente desarrollando hasta el límite el paradigma de la división del trabajo, hija de la revolución industrial en el siglo XVIII. Interdisciplinariedad y especialización.

Hoy día, las materias jurídicas aún traen en su clasificación la materialización de la división del trabajo. Como quien mucho abarca poco aprieta, nos llamamos a nosotros mismos, no solo especialistas en Derecho, sino especialistas en Derecho Civil o en Derecho Público y, aún en ocasiones más allá, por ejemplo, especialistas en Derecho Administrativo en lo concerniente al sector de Energía, con énfasis en la regulación de los hidrocarburos. La especialización, es cierto, lleva a la singularización y tiende a aportar a los especializados los beneficios que un monopolio otorga a un monopolista. Además, incentiva la concentración de esfuerzos y el desarrollo de investigaciones que reportan grandes beneficios a la sociedad. Ahí la legitimidad de la división del trabajo presente aún hoy en las ciencias y en el Derecho. Pero, a pesar de todo ello, pienso que con la reciente mirada que se ha dado a campos fuera del Derecho empieza a notarse una *ciclicidad* que nos hace acercarnos de nuevo a la interdisciplinariedad o, aún mejor, que nos hace acercarnos a una síntesis de esta dialéctica entre la interdisciplinariedad y la especialización en las últimas décadas. En esa síntesis considero que se enmarca el Análisis Económico del Derecho (en adelante, AED).

El AED, y con este el conjunto de iniciativas intelectuales que apelan a la interdisciplinariedad (el Análisis Conductual, la Sociología del Derecho, la Antropología Jurídica, ciertos aspectos del Derecho y Literatura, etcétera), representan la irrupción del estudio de las materias al margen, en mayor o menor medida, de la división del trabajo. Tanto el abogado que curiosear la economía, como el sociólogo que explora la práctica jurídica son, al fin y al cabo, sujetos que dan un paso

hacia atrás para ver la figura con un mejor panorama y con ángulos antes no vistos. Se va quebrando con ello el compartimento estanco de las materias que hasta hace un tiempo hacía impensable ver a un abogado tratando de hojear la Microeconomía Intermedia de Hal Varian.

Es interesante la pregunta de hasta dónde llegará este paso intelectual hacia atrás. Posiblemente, en algún momento, tras dar tantos pasos hacia atrás, ni el mejor intelectual podrá evitar la miopía de los pormenores necesarios de las ciencias para dominarlas y darles utilidad. Mi pregunta no la podré estudiar y menos responder esta vez. Tampoco seguramente llegaré esta vez a dilucidar si esta tendencia tiene que ver con ciclos, con vaivenes o es que vamos en camino hacia una síntesis del hombre total y de la división del trabajo. Este trabajo solo invita a los estudiosos del Derecho a dar un pequeño paso adicional hacia atrás: retroceder de la microeconomía (el AED *tradicional*) al escalón anterior: la macroeconomía.

2. Definiciones

La economía tiene un enfoque y unos métodos propios, que son transversales a todos los campos en los que la *ciencia económica* se puede clasificar. Sin embargo, se la suele dividir, no sin algo de arbitrariedad, entre lo que se denomina microeconomía y lo que se denomina macroeconomía o, quizás mejor dicho, el enfoque o análisis microeconómico y el enfoque o análisis macroeconómico.

2.1. Microeconomía

La microeconomía se centra en el estudio de las decisiones de los agentes económicos a nivel individual. Se centra en lo que en economía se resume, con fines de simplificación, como las familias y las empresas, y las motivaciones que aquellas tienen en sus decisiones. En otras palabras, desde el enfoque microeconómico,



José Carlos Fernández Salas

se estudia a los agentes económicos-individuales que interactúan mediante la adquisición o venta de bienes y servicios en función de sus particulares necesidades y de los limitados recursos de que disponen.

“Los microeconomistas se fijan en los consumidores, los trabajadores y las empresas individuales, cada uno de los cuales es demasiado pequeño para influir en la economía nacional⁽¹⁾; de modo que, aunque se comparten en cierta medida ideas y métodos con la macroeconomía, se tiene una diferencia en el nivel del objeto de estudio⁽²⁾.”

Concretamente, la decisión de una persona de adquirir la publicación en la que este texto se encuentre o incluso la decisión de esa persona de invertir un determinado tiempo en leerlo y la comparación frente a los otros productos que habría podido adquirir con el mismo dinero o las actividades que podría haber realizado con ese tiempo sería materia de un análisis desde la microeconomía (teoría del consumidor).

Lo sería también el estudio de la decisión de la empresa de producir esta publicación en lugar de algún otro artículo de una rama distinta del Derecho, una publicación sobre un campo diferente o una publicación de otros autores distintos a los que escriben en esta edición (teoría del productor).

2.2. Macroeconomía

Por su parte, la macroeconomía se ocupa de la *agregación* (es decir, la suma) de decisiones individuales al interior de una economía nacional.

“La macroeconomía se ocupa de la conducta de la economía en su conjunto: de las expansiones y las recesiones, de la producción total de bienes y servicios de la economía, del crecimiento de la producción, de las tasas de inflación y de desempleo, de la balanza de pagos y de los tipos de cambio. Se ocupa tanto del crecimiento económico a largo plazo como de las fluctuaciones a corto plazo que constituyen el ciclo económico⁽³⁾.”

En la macroeconomía,

“Nos ocupamos de los mercados de activos en su conjunto, haciendo abstracción de las diferencias que existen entre los mercados de acciones de IBM y los de cuadros de Rembrandt⁽⁴⁾. Como consecuencia, esa agregación de decisiones y consideraciones individuales recurre a la utilización de variables económicas agregadas, como por ejemplo, el consumo nacional, la renta nacional, etcétera. “Por ejemplo, en sus análisis, a los macroeconomistas, no les preocupa si los consumidores compran magnetoscopios o DVD, carne de vacuno o pollo, Pepsi o Coca-Cola sino que suman los gastos que realizan en todos los bienes y los servicios para hallar un total global llamado consumo agregado⁽⁵⁾.”

El sujeto de este estudio ya no son solo los agentes económicos en particular, sino que es la economía por entero, es decir, un ámbito delimitado de manera geográfica, en función a la estrechez de las relaciones sociales entre sus agentes y básicamente con un ente centralizado que puede influir en las relaciones económicas en dicho ámbito. Por ello, cobra especial relevancia en este ámbito el actuar de ese ente centralizado, el Estado, por lo que se llega a decir que “la macroeconomía es el estudio de la estructura y los resultados de las economías nacionales y de las medidas que emplean los gobiernos para tratar de influir en los resultados económicos⁽⁶⁾.”

Ámbitos en los que la macroeconomía tiene tradicional relevancia son, por ejemplo, la

(1) Andrew Abel y Ben Bernanke, *Macroeconomía*, 4ª ed. Traducción de Esther Rabasco (Madrid: Pearson, 2004); 13.

(2) Andrew Abel y Ben Bernanke; 13.

(3) Rudiger Dornbusch, *Macroeconomía*, 7ª ed., Traducción de Esther Rabasco y Luis Toharia (Madrid: Pearson, 1998); 3.

(4) Rudiger Dornbusch; 3.

(5) Andrew Abel y Ben Bernanke; 13.

(6) Andrew Abel y Ben Bernanke; 3.

Análisis Macroeconómico del Derecho *Macroeconomic Analysis of Law*

manera en que un gobierno en concreto como el peruano imprime un determinado nivel de presión fiscal sobre las actividades de los privados; y, el impacto que ello puede tener en las decisiones de consumo de la población. Se ocupa también de la manera en que la subida o bajada de la tasa de interés influye en las decisiones de las empresas de invertir.

2.3. Denominadores comunes

Más allá de la distinción propuesta, como ya hemos indicado, el denominador común tanto del enfoque microeconómico como del enfoque macroeconómico es el análisis del comportamiento de los sujetos (el Estado, las familias, las empresas) en sus decisiones respecto de sus limitados recursos en el propósito de satisfacer necesidades, por lo general, ilimitadas.

Éste resulta, además, un contexto para el cual resultan especialmente relevantes las herramientas matemáticas de las que hoy en día la economía se vale. El lenguaje mínimo de los economistas profesionales es hoy en día la optimización de funciones en general (maximización o minimización), la optimización con restricciones⁽⁷⁾, en general, el campo del cálculo diferencial, que resulta el idioma en el cual pueden conversar los estudiosos de este campo en cualquier parte del mundo.

Por otra parte, no dejan de existir quienes directamente se ocupan de la estrecha relación que hay entre ambos enfoques, el microeconómico y el macroeconómico, postulando modelos económicos novedosos que tienen en común [“(…) el énfasis que ponen en la importancia de la coherencia entre la teoría macroeconómica y la microeconómica”⁽⁸⁾]. Traducción libre.

Ya entrando en la relación que la economía pueda tener con el Derecho, sin tener que discriminar entre macroeconomía y microeconomía, es ilustrativa la siguiente comparación sobre los modos de pensar de abogados y economistas según Meyerhof:

“Mientras el Derecho es exclusivamente verbal, la economía es también matemática, mientras el Derecho es

marcadamente interpretativo, la economía es marcadamente empírica; mientras el Derecho en última instancia aspira a ser justo, la economía en última instancia aspira a ser científica, y mientras la medida del análisis económico es el costo y beneficio, la medida del análisis jurídico es la legalidad. Estas diferencias metodológicas han vuelto históricamente al dialogo entre los investigadores jurídicos y económicos bien turbulento y muchas veces destructivo”⁽⁹⁾.

3. Análisis Económico del Derecho

Hecha una breve y solo introductoria explicación de lo que constituye una forma de clasificar los enfoques que se tienen dentro de la ciencia económica, centremos nuestra atención en el lugar en el que se enmarca el movimiento del AED.

El AED no se llama a sí mismo *Análisis Microeconómico del Derecho* o *Análisis Macroeconómico del Derecho*, no se llama *Law and Microeconomics* o *Law and Macroeconomics*; se llama a sí mismo con todas sus letras *Análisis Económico del Derecho*, se llama *Law and Economics*. Por lo tanto, tendríamos que preguntarnos si realmente el AED aborda al Derecho tanto con herramientas microeconómicas como con herramientas macroeconómicas, como para llamarse a sí mismo de esa manera. Si es que ése no fuera el caso, es decir, si solo usara alguno de los enfoques en que se clasifica la economía, cabría preguntarse si es que esa denominación, *Análisis Económico del Derecho*, responde a razones de inocencia, de pretensión o quizás de mera practicidad. Veamos.

(7) Gary Becker, “El Enfoque Económico del Comportamiento Humano,” *ICE: revista de economía* (enero 1980); 13.

(8) Rudiger Dornbusch, *Macroeconomía*; 114.

(9) Bruno Meyerhof Salama, “The Art of Law & Macroeconomics,” *University of Pittsburgh Law Review*, Issue 2, Vol. LXXIV (2012); 8.



José Carlos Fernández Salas

3.1. Definición y aportes

Aunque no exento de importantes opiniones y críticas⁽¹⁰⁾, el AED ha tenido un enorme éxito a nivel académico en nuestro medio, entre otras razones, por haber permitido a los abogados usar herramientas conceptuales fácilmente entendibles de manera intuitiva y fundamentalmente basadas en el sentido común. Ha ayudado a poner en evidencia que, bien visto, el Derecho es una disciplina que carece de autonomía, una disciplina que no debe ser entendida únicamente por personas instruidas solo en Derecho o que vean al Derecho como un fin en sí mismo⁽¹¹⁾.

Hablamos, por ejemplo, de la asunción de una herramienta metodológica básica como la del *hombre racional*, es decir, la asunción de que las personas actúan con la *racionalidad* de buscar aumentar sus provechos⁽¹²⁾, realizando las acciones que, en base a los recursos limitados de que disponen, pueden incrementar dichos provechos al máximo posible⁽¹³⁾. En esa línea, señala Posner en una ya célebre sección introductoria de su *Análisis Económico del Derecho*, que:

“La economía es la ciencia de la elección racional en un mundo, nuestro mundo, donde los recursos son limitados en relación con las necesidades humanas. La tarea de la economía, así definida, consiste en la exploración de las implicaciones de suponer que el hombre procura en forma racional aumentar al máximo sus fines en la vida, sus satisfacciones: lo que llamaremos su ‘interés propio’⁽¹⁴⁾.

Al lado de la ficción metódica del *hombre racional*, es casi igual de valiosa la generalización de esta suposición para todas las áreas de la vida, puesto que el actuar racional no se centra simplemente en los negocios o en la actividad empresarial, sino que se puede observar en campos tan disímiles como la actuación criminal o la actuación al interior de una familia,

idea que, aunque proviene no solo de Mill, sino también de Bentham, recibe una nueva ola de atención en la segunda mitad del siglo XX con el trabajo de Becker⁽¹⁵⁾.

Desde este enfoque, central en la teoría económica, pero perfectamente asimilable fuera de la teoría económica, se construyen un conjunto de ideas que nacen de la aplicación de este axioma a la vida cotidiana: hablamos de los óptimos, la idea de los costos de transacción, de las externalidades, etcétera.

Todo ello es especialmente atractivo cuando se usa esta metodología en el contexto jurídico, especialmente en el tradicionalista Derecho Civil, tributario intelectualmente como tantos otros ámbitos del conocimiento de la Alemania de las categorías, de la ciencia, y de la sistematicidad⁽¹⁶⁾. Es una manifestación palpable de la perspectiva funcional en el estudio de lo jurídico.

Lo cierto es que, más allá del castillo enorme que representa hoy la *ciencia jurídica*, no puede olvidarse su punto de partida (al menos hablando del Derecho Privado): El concepto básico en el Derecho es el interés al igual que en la economía. El punto de partida jurídico es la relación de un sujeto que tiene una necesidad con un bien que es apto para satisfacerla. La economía agregaría simplemente que esa necesidad es ilimitada mientras que el bien es uno limitado. Pero he ahí el origen conceptual y práctico común a

(10) Hilario Leysser León, “El efímero encanto de nuestro Law and Economics,” IUS ET VERITAS 47 (diciembre 2013); 132-151.

(11) Guillermo Cabieses Crovetto, “El carácter interdisciplinario del Derecho y la utilidad de la economía en su estudio,” *Themis* 62 (diciembre 2012); 12.

(12) Gary Becker, “El Enfoque Económico del Comportamiento Humano”; 12.

(13) Aplicando la lógica inversa para la minimización de perjuicios.

(14) Richard Posner, *El análisis económico del derecho*, 2^o ed. Traducción de Eduardo Suarez (México: Fondo de Cultura Económica, 2007); 25.

(15) Richard Posner, *El análisis económico del derecho*; 26.

(16) Guillermo Cabieses, “El carácter interdisciplinario del Derecho y la utilidad de la economía en su estudio”, 14-15.

ambos campos, que justifica sólidamente el intercambio de ideas entre el Derecho y la Economía.

Ya a partir de ese problema jurídico-económico fundamental es que el Derecho Privado construye los conceptos básicos de situación jurídica y de relación jurídica. Ambos en función a que el ordenamiento jurídico reconozca o no a un sujeto la preferencia frente a otros sujetos para satisfacer su necesidad con un bien determinado. El Derecho se ha ocupado de definir estos tipos de situaciones jurídicas como *de ventaja* o *de desventaja*, las relaciones jurídicas que como consecuencia se entablan y el esquema con que funciona la norma jurídica al recoger supuestos de hecho concretos y atribuirles consecuencias jurídicas específicas. Todo ello, sin embargo, con origen en ese problema jurídico-económico común a ambos campos.

Ahora bien, es posible apreciar que una de las herramientas que aporta la economía es su método propio. Se afirma, pues, que los estudiosos del Derecho "(...) no tienen una teoría propia de los procesos legales comparable a la teoría de los procesos económicos(...)"⁽¹⁷⁾. Esto se nota en el hecho de que el impacto e influencia del método económico sobre el Derecho no es privativo de la relación entre esos dos específicos campos. Similares impactos ha tenido la ampliación de los ámbitos normales de estudio de la economía en otras ciencias⁽¹⁸⁾. "Al ser la economía una ciencia social referida al estudio de las decisiones individuales, naturalmente tienen más de un punto de conexión con el resto de las disciplinas que se encargan de estudiar el comportamiento de las personas"⁽¹⁹⁾.

De ello pueden atestiguar las recepciones de categorías y elementos de la economía en disciplinas tradicionales como la sociología, la ciencia política, la antropología, la historia o la administración⁽²⁰⁾⁽²¹⁾. Ahí lo importante del movimiento en el que se enmarca el AED.

3.2. AED y Microeconomía

Valiosa como se ve la relación entre las herramientas del método económico y el Derecho como campo fructífero para desarrollarlas, volvamos a nuestra pregunta original: ¿Qué enfoque económico es el origen de las herramientas que con el AED se han comenzado a usar en el Derecho? La respuesta no tiene mayor discusión: la microeconomía. Veamos el porqué.

La relación del AED con la microeconomía es una de *sinonimia*.

"El Análisis Económico del Derecho está erróneamente etiquetado (*mislabeled*). Deberíamos llamarle Análisis Microeconómico del Derecho. Los investigadores han usado las herramientas de la microeconomía (teoría de precios, teoría de juegos y microeconomía aplicada) en prácticamente todas las áreas del Derecho"⁽²²⁾.

(17) George Stigler, "El análisis económico de las políticas públicas: una súplica a los académicos", en Andrés Roemer, *Derecho y economía: una revisión de la literatura* (México: Fondo de Cultura Económica, 2000); 600, citado por: Guillermo Cabieses Crovetto, "El carácter interdisciplinario del Derecho y la utilidad de la economía en su estudio", *Themis* 62 (diciembre 2012); 21.

(18) De ello se ocupa Coase al preguntarse por qué la economía está expandiéndose a otras ciencias y teniendo éxito en ello siendo que no puede deberse a que haya resuelto aún todos sus debates propios, porque estos claramente aún no se encuentran resueltos (Ronald Coase, "La economía y sus disciplinas conexas", *IUS ET VERITAS* 47 (diciembre 2013); 334 y siguientes.

(19) Guillermo Cabieses, "El carácter interdisciplinario del Derecho y la utilidad de la economía en su estudio"; 22.

(20) José Ramón Cossío Díaz, *Derecho y análisis económico* (México: Fondo de Cultura Económica / Instituto Tecnológico Autónomo de México, 1997); 11.

(21) Y el debate sobre la supuesta superioridad de la economía, sobre lo que se puede profundizar con interesantes estadísticas en: Marion Fourcade, "The Superiority of Economists", en *Journal of Economic Perspectives* 1, Vol. 29 (Winter 2015); 89-114.

(22) Yair Listokin, "Law and Macroeconomics", (Traducción Libre) *Law and Economics Seminar Fall* en *Stanford Law School*, en Sesión de Seminario del curso *Law and Economics* (octubre 2014); 1.



José Carlos Fernández Salas

El AED es, en buena cuenta, usar la microeconomía para estudiar el Derecho, razón por la cual se puede decir casi sin atisbo de duda que el otro enfoque de la economía, la macroeconomía, se ha encontrado hasta el momento fuera de la evolución del AED⁽²³⁾.

Así, “cuando los investigadores jurídicos se refieren al Análisis Económico del Derecho, típicamente tiene en mente la relación entre el Derecho y la Micro más que la Macro, economía”⁽²⁴⁾. Lo explicado sobre el postulado económico de la racionalidad de los agentes del mercado es el objeto de la primera de las clases de un estudiante de microeconomía. El denominado *homo economicus* es el primer peldaño conceptual sobre el que se construirá luego la teoría del consumidor, que incluye el estudio de la optimización que buscan hacer el comprador de bienes y servicios; y la teoría del productor, que se centra en las decisiones de optimización que una organización busca tomar en su calidad de proveedor de aquellos bienes y servicios.

Esta afirmación acerca de lo restringido que es el AED frente a la ciencia económica no es necesariamente algo nuevo por decir, puesto que esta circunstancia aflora cuando quiera que un académico interesado se adentra en lo que es el AED. Por citar algunos ejemplos, tenemos los siguientes.

Cossío comienza justamente su libro sobre el Análisis Económico delimitando su campo de estudio al señalar: “En las últimas décadas hemos asistido al notable desarrollo del pensamiento *microeconómico*, al punto que cada vez con mayor frecuencia se le confiere el tan anhelado estatus de ciencia”⁽²⁵⁾. Y señala concretamente al explicar el origen histórico del *Law and Economics* en los Estados Unidos:

“Al ser evidentes y variadas las relaciones entre el Derecho y la economía, tanto a nivel real como científico, se trataba

ahora de introducir diversos conceptos *microeconómicos* para la comprensión del Derecho. Si la *microeconomía* pretendía explicar conductas, al enfocarse en el Derecho había de ocuparse de una u otra forma de conductas jurídicas. Las primeras aplicaciones en este sentido se dieron a finales de los años cincuenta y principios de los sesenta en los Estados Unidos y ya para los setenta se había establecido un sólido movimiento”⁽²⁶⁾.

Por su parte, Saavedra rememora lo afirmado por Bullard al señalar que “(...) el objetivo de la Economía (y, en particular, de la *microeconomía*) se centraba en la predicción de conductas”⁽²⁷⁾, para posteriormente introducir el denominado Análisis Conductual del Derecho señalando que:

“La intención no es demoler las valiosas construcciones que el *Law and Economics* nos ha legado, pero sí dotar de realidad a estos postulados con la esperanza de que se puedan predecir de mejor manera las conductas y, por qué no, contribuir al resguardo de los mercados de decisiones individuales que distan de ser racionales (en los términos con los que se entiende en la *microeconomía* clásica) y que no logran maximizar el interés individual”⁽²⁸⁾.

Salazar, a pesar de confesar no ser un seguidor del AED, afirma que “(...) tiene un aporte que en realidad parte de llevar el análisis *microeconómico* a todos los ámbitos

(23) Yair Listokin; 1.

(24) Mark Kelman, “Could Lawyers Stop Recessions? Speculations on Law and Macroeconomics”, (Traducción Libre), en *Stanford Law Review* 5, Vol. 45 (mayo 1993); 1216.

(25) José Ramón Cossío Díaz; 11.

(26) José Ramón Cossío Díaz; 14.

(27) Renzo Saavedra Velazco, “Deconstruyendo al homo economicus: Una revisión conductual de un paradigma del Law and Economics”, *IUS ET VERITAS* 42 (agosto 2011); 55.

(28) Renzo Saavedra Velazco; 57.

Análisis Macroeconómico del Derecho *Macroeconomic Analysis of Law*

de la vida de los seres humanos, lo cual es bastante razonable, pues tomamos nuestras decisiones en todos los ámbitos de nuestra vida sobre la base de un análisis costo-beneficio⁽²⁹⁾.

Pero probablemente, la cita que resulta la más gráfica de todas es, una vez más, la de Posner en su *Análisis Económico del Derecho*, cuando introduce el AED contraponiéndolo justamente con la macroeconomía: "Muchos abogados creen todavía que la economía es el estudio de la inflación, el desempleo, los ciclos económicos y otros fenómenos macroeconómicos misteriosos alejados de las preocupaciones diarias del sistema legal. En realidad, el campo de la economía es mucho más amplio⁽³⁰⁾. De acuerdo a ello, si la economía se acercó a los abogados, es porque se dejó aparte a la macroeconomía.

Entonces, si esto es tan claro, ¿A qué se debe esta equívoca denominación del Análisis Microeconómico del Derecho? Personalmente, pienso que no necesariamente la confusión se origina en un AED pretencioso o fanfarrón. Por una parte, simplemente encuentro que se trata de cierta ligereza en el uso de los términos, justificable en los estudiosos del Derecho al estar recibiendo ideas de un campo que no es el propio. Por otra parte, pienso que se encuentra el asunto de la practicidad: sea micro o sea macroeconomía, lo que se trajo con el AED al Derecho fue, al fin y al cabo, un primer acercamiento a la ciencia económica, con su novedad y su impulso a los enfoques multidisciplinarios, que, considero, justifican un pecado venial como colocar la errónea etiqueta que tiene el AED.

Sin embargo, a pesar de la practicidad de la denominación, queda clarísimo que hay *mucho pan por rebanar* en el estudio de lo que la economía puede aportar al Derecho, seguramente dentro del propio enfoque microeconómico, pero especialmente dentro del enfoque macroeconómico, novísimo para los estudiosos del Derecho y, a su vez, extraño a una apertura de parte de los macroeconomistas frente a las herramientas e instituciones jurídicas.

Justamente, vistas las circunstancias de nuestro contexto económico actual, posiblemente los estudiosos del Derecho no solo se encuentran en la posibilidad, sino en la obligación de considerar este tipo de enfoque en sus estudios. El que resulta sin lugar a dudas el más gráfico ejemplo de la pertinencia de estudiar la relación entre la macroeconomía y el Derecho es la reciente crisis económica mundial desatada el año 2008 y la manera en que ésta repercutió en el bienestar de las personas.

4. Análisis Macroeconómico del Derech

4.1. La Gran Recesión

A veces se dice que la macroeconomía se ocupa básicamente de los auges y de las recesiones. Por ello, uno de los *hechos macroeconómicos* más relevantes que hemos presenciado en los últimos años ha sido la denominada "Gran Recesión" y su relación con la especulación inmobiliaria. El año 2008 se desencadenó una crisis de magnitudes tales que muchas nociones y términos propios del campo económico entraron al lenguaje común de los no economistas, bien por un trabajador del *midwest* americano explicando a sus colegas del supermercado del pueblo que los recortes salariales tienen su origen en las hipotecas *subprime*, bien por un abogado laboralista andaluz haciendo gala de conocimientos sobre las tasas históricas de paro en España y los records que se venían superando en los meses siguientes a setiembre del 2008.

(29) Federico Salazar Bustamante, "El Análisis Económico del Derecho y su aplicación en la realidad: Perspectivas y comentarios", *Themis* 62 (diciembre 2012); 336.

(30) Richard Posner; 25.



José Carlos Fernández Salas

La cuestión es que junto al ingrediente de la desregulación salvaje de los mercados financieros⁽³¹⁾, que se produjo, según algunas opiniones, en Estados Unidos desde incluso la década de 1980, la crisis económica tuvo como antecedentes el incremento de la demanda y, consecuentemente, de los precios de los activos inmuebles, que no necesariamente se condecía con los valores reales de los mismos.

Así lo indica Ferrero:

“(…) A comienzos de este siglo en los Estados Unidos se dio una súbita baja en las tasas de interés y una gran disponibilidad del crédito al consumo, en especial para la adquisición de viviendas. (...) Los beneficiarios de estos créditos fueron principalmente ciudadanos que, dado su perfil crediticio, en otras circunstancias no hubieran calificado para el otorgamiento de un préstamo. Eran los denominados NINJAS (“No Income, No Job, No Assets”). Todo ello generó un incremento acelerado en el precio de las viviendas”⁽³²⁾.

Además, señala Gallardo sobre las prácticas que se dieron en ese contexto respecto de los préstamos hipotecarios que “fue en el sector inmobiliario donde estas actividades ocurrieron bajo la forma de una burbuja en los precios de las propiedades, las cuales crecían más rápidamente que el costo de la deuda, y donde se establecieron gradualmente diversas prácticas de fraude que sirvieron para seguir prestando”⁽³³⁾. Posteriormente, complementa Burneo, a través de instrumentos financieros, esta clase de créditos *sub-prime* “(...) se titulizaron (se empaquetaron combinados con créditos normales) y se vendieron a fondos de inversiones, de pensiones, a otros bancos, etcétera, alrededor del mundo”⁽³⁴⁾.

Así, las entidades financieras, con la anuencia de las clasificadoras de riesgo, diseminaron de manera masiva estos activos tóxicos⁽³⁵⁾, hasta que “En el año 2004, la Reserva Federal de los Estados Unidos decidió subir las tasas de interés para frenar un posible brote inflacionario. Ello generó que los precios de las viviendas comenzaran a caer debido a que el crédito se contrajo”⁽³⁶⁾. A consecuencia de la bajada de los precios se produjeron los incumplimientos de las cuotas de los créditos hipotecarios, las ejecuciones de las viviendas adquiridas y se evidenció la sobrevaloración de los valores mobiliarios respaldados con dichos créditos hipotecarios⁽³⁷⁾.

El aumento del número de ejecuciones de viviendas y el consiguiente deterioro del valor de los créditos no se tradujo inmediatamente en la comercialización de estos activos financieros, por lo que cuando los números ya resultaban insostenibles y se había tenido que recurrir a medidas extremas como la venta de Bear Stearns a JPMorgan Chase y la compra de Merrill Lynch por Bank of America la caída del mercado financiero fue súbita y estrepitosa.

“La primera quiebra se anunció el 12 de setiembre del 2008, y fue la de Lehman Brothers. Le siguieron una serie de intervenciones del Tesoro Americano en instituciones ícono de los Estados Unidos, como AIG, Fannie Mae,

(31) Kurt Burneo, “Crisis externa: ¿no nos pasará nada?”, en *Brújula* 18, Año 10 (2009); 30; Carlos J. García, “Crisis financiera en Europa y políticas públicas en Latinoamérica”, en *Diálogo Político* 1, Año 29 (Marzo 2012); 40-41; Pierre Salama, “Preguntas y respuestas sobre la crisis mundial”, en *Nueva Sociedad* 237, traducción de Lucas Bidon-Chanal (enero-febrero 2012): 56 y José D. Gallardo K, “La crisis económica y los economistas de la PUCP”, en *Brújula* 18, Año 10 (2009); 35.

(32) Doris Valdez Paredes, “Una visión panorámica de la regulación financiera en el Perú: a propósito de la crisis económica mundial”, entrevista al doctor Guillermo Ferrero Álvarez-Calderón, *Derecho y Sociedad* 32, año 20 (2009); 32.

(33) José D. Gallardo K, “La crisis económica y los economistas de la PUCP”; 35.

(34) Kurt Burneo; 30.

(35) Kurt Burneo; 30.

(36) Doris Valdez Paredes, 32-33.

(37) Kurt Burneo, 30.

Freddie Mac, a través de las operaciones de salvataje financiero (*bail out*)⁽³⁸⁾. La caída libre de los activos de estas entidades financieras generó no solo un forado en el mercado de *Wall Street*, sino que saltó a lo que se denomina coloquialmente la *Main Street*, es decir, no solo se limitó a afectar el funcionamiento del mercado financiero, sino que el financiamiento para las actividades empresariales (para la inversión en equipos, en importaciones, en la propia planilla de pagos a trabajadores) se vio rápidamente perjudicada.

Y esa situación se expandió como *reguero de pólvora* a los mercados financieros a nivel mundial, causando estragos profundos que aún se observan al día de hoy y dejando a países enteros en Norteamérica, en Europa y en el resto del mundo con crisis económicas y sociales tan profundas que se pusieron en cuestionamientos las propias prácticas y concepciones políticas y económicas que se habían tenido hasta antes de la crisis.

Paradójicamente, uno de los países en los que los efectos de la crisis no fueron tan profundos fue Perú. Así, no obstante la propagación de la crisis y de la consecuente caída del precio de los activos a nivel mundial⁽³⁹⁾, en el caso particular peruano y, específicamente, en el mercado inmobiliario, el impacto de la crisis fue relativamente limitado⁽⁴⁰⁾. “El Perú, a pesar de la contracción en el crecimiento de su PBI, ha sido uno de los países menos afectados por la crisis en América Latina. La contracción del PBI del Perú empezó más tarde y fue más suave que la de países como Brasil, Colombia, Chile y México⁽⁴¹⁾. Los precios de los inmuebles seguían subiendo.

Esto se debió a que “(...) el sistema financiero peruano además de ser pequeño en términos del PBI es poco sofisticado, carece de

una serie de instrumentos financieros derivados, especialmente de los del tipo de activos tóxicos, que contribuyeron a propagar y expandir la crisis mundial⁽⁴²⁾. Se señalan también como causas del limitado impacto de la crisis en nuestro país una situación particularmente favorable por el alto precio de los *commodities*⁽⁴³⁾, la contracción en las importaciones⁽⁴⁴⁾ y la estabilidad macroeconómica construida a lo largo de la década⁽⁴⁵⁾.

No obstante ello, no hay que dejar de resaltar algunos aspectos comunes entre lo sucedido en el hemisferio norte y nuestro país:

“Las experiencias de España, Estados Unidos, Irlanda, etcétera, son experiencias donde un precio artificial de las propiedades llevó al sistema a gatillar una severa crisis financiera. En efecto, los precios de las viviendas en ciudades clave como Santiago, Río de Janeiro, Lima y Buenos Aires han comenzado a incrementarse notablemente en los últimos años. Además, el exceso de recursos externos sin una adecuada regulación bancaria puede incrementar fuertemente el crédito privado y, con ello, muchos proyectos de baja rentabilidad se pueden realizar⁽⁴⁶⁾.”

Hay que precisar que esta tendencia que apuntaba García se ha ido aminorando en los últimos años.

(38) Doris Valdez Paredes; 32.

(39) José D. Gallardo K; 35-36.

(40) Juan Luis Bour, “La crisis europea: una mirada desde Latinoamérica,” *Diálogo Político* 1, año 29 (marzo 2012); 53 y 70.

(41) Iván Rivera, “La crisis económica actual: evaluación y perspectivas,” *Economía* 65, Vol. 29 (enero-julio 2010); 206.

(42) Iván Rivera; 211.

(43) Carlos J. García, “Crisis financiera en Europa y políticas públicas en Latinoamérica”, en *Diálogo Político* 1, Año 29 (Marzo 2012); 47; y, Juan Luis Bour, “La crisis europea: una mirada desde Latinoamérica”, en *Diálogo Político* 1, Año 29 (marzo 2012); 70.

(44) Iván Rivera; 207.

(45) Iván Rivera; 210.

(46) Carlos J. García; 45.



José Carlos Fernández Salas

En cualquier caso, la experiencia internacional ha permitido a países como el nuestro aprender de los errores propios y ajenos, y tomar determinadas medidas a fin de que no se ponga en juego la estabilidad de la economía: la regulación adecuada de los sistemas financieros es una herramienta fundamental, ya que “(...) no basta con estabilizar la inflación de bienes y servicios (el IPC, por ejemplo), sino los posibles desequilibrios (burbujas financieras) de los precios de los activos que sin control han producido la Gran Recesión...”⁽⁴⁷⁾.

Adicionalmente, en el particular contexto peruano existe un factor importante que permite descartar que el incremento en los precios de los inmuebles en esos años se haya debido a motivos preponderantemente especulativos: el déficit habitacional histórico que existe en nuestro país.

“El déficit habitacional se define como el estado de carencia o insatisfacción de la necesidad de refugio y alojamiento de los hogares de un determinado territorio. (...) Se deben considerar dos aspectos: el acceso a una vivienda y la calidad de la misma, en términos de disponibilidad de servicios, satisfacción de necesidades básicas, autonomía, etcétera”⁽⁴⁸⁾.

Partiendo de este concepto, de acuerdo al último censo de vivienda en el Perú, es decir, los Censos Nacionales 2007: XI de Población y VI de Vivienda, “(...) a nivel nacional el déficit habitacional asciende a 1 860 692 viviendas (...)”⁽⁴⁹⁾. Esta circunstancia particular permite afirmar que el incremento de los precios en el Perú responde o respondió a una demanda real de vivienda y que la eventual existencia de agentes especuladores, por la proporción menor que representan respecto al total de la demanda, ha sido virtualmente inocua.

La creciente clase media en nuestro país, debido al crecimiento económico en esos años, fue aumentando su capacidad

adquisitiva, con el efecto multiplicador que conlleva el aumento de la variable del consumo y esta circunstancia se fue reflejando también en el incremento de la demanda de viviendas, no solo en Lima sino en provincias.

Aunado ello, la apertura económica de nuestro país generó una mayor facilidad para la población en el acceso a bienes de consumo masivo. Consecuencia de ello fue el incremento de los negocios de *retail* y la ascendiente cantidad de centros comerciales no solo en Lima sino en provincias, mercado que, no obstante lo dicho, aún no ha satisfecho completamente la demanda de la población de bienes y servicios⁽⁵⁰⁾.

Ante un contexto como el descrito, ante hechos tan relevantes, que tienen repercusión en los ingresos y la vida de tantas personas, que además se desenvuelven de manera diferente según el país en el que uno se encuentre, creemos que es pertinente hacer la pregunta sobre cuál ha sido y cuál es el rol del Derecho frente a los vaivenes macroeconómicos y de qué manera situaciones de este tipo incumben a la práctica jurídica.

“En el presente, los esfuerzos para evitar la próxima crisis se han centrado en los Bancos Centrales y en las instituciones financieras”⁽⁵¹⁾. Pero, como veremos, “El Análisis Macroeconómico del Derecho demuestra que el énfasis en la regulación financiera ignora una amplia gama de

(47) Carlos J. García, 43.

(48) Fondo MIVIVIENDA, “Dinámica del déficit habitacional en el Perú,” <http://www.mivivienda.com.pe/NR/rdonlyres/5E7AF5DF-93D3-495D-8726-EE747F7416D4/5690/Din%C3%A1micadel%C3%A9ficithabitacionalenelPer%C3%BA.pdf> (consultada el 22 mayo de 2013); 10.

(49) Instituto Nacional de Estadística e Informática, “Perú: Mapa del Déficit Habitacional a Nivel Distrital 2007” (Lima, diciembre 2009); 2. <http://www.inei.gov.pe/biblioineipub/bancopub/Est/Lib0868/libro.pdf> (consultada el 22 de mayo de 2013), y Ministerio de Vivienda, “Construcción y Saneamiento”, en *Boletín Estadístico* 44, Año 6 (febrero 2012); 4.

(50) Asociación de Centros Comerciales y de Entretenimiento del Perú, “Shopping Center Development and Perspectives in Peru”, (Mayo 2011), 30. <http://www.acep.org.pe/shopping-centers-mexico-2011.pdf> (consultada el 22 de mayo de 2013).

(51) Yair Listokin, 22.

respuestas legales alternativas a futuros declives en la demanda agregada⁽⁵²⁾.

4.2. Ejemplo: el Crédito Hipotecario

Centrándonos, de modo ejemplificativo, en una de las figuras esenciales para lo que ha constituido el mercado en el que se originó la crisis (el mercado inmobiliario), la hipoteca, veremos que hay mucho que decir desde el punto de vista jurídico, desde el punto de vista microeconómico, pero también desde el punto de vista macroeconómico.

Si estudiamos la figura de la hipoteca desde el punto de vista jurídico, tendríamos que adentrarnos por ejemplo en las características particulares de la figura. ¿Acepta la hipoteca que ésta sea constituida para garantizar obligaciones determinables, es decir, el pago de un préstamo más sus intereses, gastos de cobro, seguros, etcétera? ¿Acepta la hipoteca que ésta sea constituida a favor de acreedores determinables, especialmente considerando que las hipotecas destinadas a transarse en el mercado financiero prevén que éstas puedan ser cedidas a bancos de inversión para su empaquetamiento y posterior circulación llegando incluso a la situación de que entre el acreedor final y el constituyente de la hipoteca y deudor original no exista ni siquiera la pista acerca de la identidad de cada uno? ¿Se rompe acaso con el principio de la accesoriedad de la hipoteca cuando ésta se constituye en el registro jurídico del lugar en el que se encuentra el activo inmobiliario hipotecado colocándose como “acreedor” a un intermediario (por ejemplo al banco de inversión o a un agente encargado de la gestión de las hipotecas) cuando en realidad los acreedores son un conjunto indeterminado de personas que van transando a cada momento la titularidad del crédito garantizado con la hipoteca, transacciones que se van haciendo de espaldas al mecanismo de publicidad de la hipoteca en el registro jurídico del lugar del inmueble?

No entraremos en este trabajo a analizar conceptos como la extensión de la hipoteca, la relación jurídica entre el acreedor y el deudor hipotecario o el desenvolvimiento de la característica de accesoriedad respecto del crédito. Aspectos discutibles ellos, son materias propias de la dogmática jurídica con las que ha

tenido y tiene que lidiar la actividad económica y, en particular, la actividad financiera, al tratar en muchos casos con estructuras jurídicas tradicionales propias de tiempos en los que no se conocían campos de aplicación tan complejos, sofisticados y quizás también peligrosos como los de hoy en día. Esto es solo muestra del lugar en el que usualmente se desenvuelve el análisis puramente jurídico.

No obstante, sumado a este análisis se encuentra el análisis económico. En particular, el análisis microeconómico o AED *tradicional* que se ha venido haciendo en las últimas décadas. El análisis microeconómico es el que nos permitirá abordar esta figura con las herramientas que se derivan de la consideración del hombre o de las empresas como entes *racionales*, que buscan maximizar sus beneficios y reducir al mínimo sus perjuicios; en buena cuenta, optimizar su bienestar.

Concretamente, el análisis microeconómico nos permitiría ver la situación del mercado inmobiliario y del mercado financiero previo a la crisis y observar los crecientes beneficios económicos que ambos mercados iban generando; y determinar de qué manera la actuación y los incentivos de los agentes económicos venía siendo impecable. El comprador de una casa financiada con un crédito recibía el préstamo prácticamente sin ninguna inicial (es decir, sin ningún riesgo propio que alineara su interés al repago del préstamo). Si terminara incumpléndose el préstamo, se terminaría ejecutando el inmueble, pagando con ello la deuda y prácticamente llegaría a perder únicamente aquello que recibió gratis⁽⁵³⁾, situación poco probable en un contexto de subida de precios de inmuebles.

(52) Yair Listokin, “Law and Macroeconomics”; 22.

(53) A medida que va avanzando el plazo de repago, naturalmente el riesgo es mayor para el comprador porque va aumentando el número de cuotas del préstamo que ha pagado.



José Carlos Fernández Salas

Por otra parte, el colocador de los préstamos tenía también una estructura que trabajaba (vista aisladamente) de manera eficiente: sus beneficios económicos se materializaban en la medida que consiguiera realizar más y más colocaciones de hipotecas, no teniendo que prestar un sumo cuidado en la capacidad crediticia del deudor. Esto porque, con independencia de que se tratasen de deudores poco atractivos, no soportaba él mismo el riesgo del no pago, sino que lo transfería a un comprador seguro de este activo: los bancos de inversión.

Los bancos de inversión, por su parte, no tenían ninguna razón por la cual dejar de hacer lo que habían empezado a hacer: adquirir cada vez más este tipo de créditos hipotecarios, ya que habían descubierto que, empaquetados como activos financieros (los denominados CDO)⁽⁵⁴⁾, tenían una demanda muy atractiva y cualquier riesgo que deviniera del no pago de las hipotecas podían cubrirlo con la adquisición de seguros que protegían el buen funcionamiento de este esquema. Finalmente, los compradores de este tipo de activos financieros (fondos de inversión, fondos pensionarios, etcétera) adquirirían productos que recibían las más altas calificaciones crediticias, algo a lo que en muchos casos estas entidades se encontraban regulatoriamente obligadas.

En suma, éstos y todos los demás agentes de esta cadena mucho más compleja de lo que se reseña en este punto, tenían dónde sustentar esa actuación racional vista desde un punto de vista meramente individual. Tenían razonable motivación para aumentar la adquisición de activos financieros de este tipo si es que en la función matemática de sus proyecciones el beneficio marginal de tomar esa decisión era mayor o mucho mayor que su costo marginal. En buena cuenta, todos ellos hicieron lo que económicamente les era más beneficioso en el momento dado, optimizaron su bienestar. ¿Quién se lo podría reprochar?

Sin embargo, con ello se nota más la falta que hace en este contexto aquel campo en que se ven no solo las decisiones individuales de los agentes económicos, sino las estructuras de los mercados y a la propia economía nacional desde un punto de vista global: la macroeconomía. Era necesario que hicieran algo los llamados a intervenir ante situaciones

como la burbuja inmobiliaria, entre ellos las entidades gubernamentales como los Bancos Centrales, es decir, la FED en los Estados Unidos y quizás otros reguladores del mercado como el Banco de la Reserva Federal de Nueva York. Pero no solo ellos. El propio conocimiento macroeconómico debía materializarse también en los propios agentes individuales para identificar la situación en la que se encontraba el mercado en particular.

Naturalmente, este no es el lugar para tratar el tema de si acaso la intervención debía limitarse al uso de los mecanismos macroeconómicos tradicionales como la política monetaria y la política fiscal, o es que más bien debía recurrirse a medidas regulatorias específicas para el mercado inmobiliario y para el mercado financiero. Lo cierto es que en general para los agentes de todo tipo que estuvieron inmersos en este desbarajuste, pero especialmente tratándose de los abogados y economistas que intervinieron en este tipo de actividades, hubiera sido de especial relevancia aprender a ver con ojos macroeconómicos las instituciones jurídicas con las que convivían día a día. El abogado no puede permanecer en nociones solo jurídicas como el “tráfico jurídico” o la “seguridad jurídica”, ni tampoco el economista puede limitarse a hacer cuadrar los números del modelo económico. Hay que intercambiar conocimientos entre disciplinas.

Siendo así, veamos qué se puede decir al día de hoy respecto de la relación entre el Derecho y la macroeconomía.

4.3. Derecho y Macroeconomía: Acercamiento

Listokin señala que era tolerable el aislamiento entre los estudiosos del Derecho y los macroeconomistas mientras el ciclo económico tenía una regularidad pasiva y poco peligrosa.

(54) Con una calificación cuestionablemente alta por las entidades calificadoras del riesgo.

Análisis Macroeconómico del Derecho *Macroeconomic Analysis of Law*

“Los abogados y los economistas podían permitir que una institución legalmente privilegiada, el Banco Central, se ocupase de las pequeñas fluctuaciones agregadas de la economía usando política monetaria, mientras los macroeconomistas trataban de perfeccionar el aparato de políticas del Banco Central y los abogados se concentraban en hacer el Derecho tan eficiente microeconómicamente como fuera posible”⁽⁵⁵⁾.

Sin embargo, la Gran Recesión y las gigantescas pérdidas económicas que ha ocasionado, especialmente para los más pobres, ha demostrado que esta ignorancia mutua entre el Derecho y la Macroeconomía no podía mantenerse⁽⁵⁶⁾. “Los abogados y los economistas necesitan reconocer que el Derecho tiene efectos macroeconómicos tanto como efectos microeconómicos”⁽⁵⁷⁾.

Antes de que los abogados se interesen por empaparse de conocimientos de los hechos macroeconómicos, ha sucedido que los economistas han empezado tímidamente a interesarse por el campo jurídico, aunque tratándolo únicamente como una tecnología o institución de importancia media⁽⁵⁸⁾: “Típicamente la ley es vista por los economistas sencillamente como un plástico, maleable y manejable. Como tal, la ley se considera meramente un instrumento de la regulación macroeconómica(...)”⁽⁵⁹⁾, opinión a la que Meyerhof expresa su rechazo, puesto que considera que las leyes no solo sirven para implementar las políticas, sino que pueden influir y hasta cambiar la dirección de dichas políticas, con lo que se nota la vital importancia para ello del Derecho Público y específicamente del Derecho Administrativo⁽⁶⁰⁾.

Así, se señala que la estructura y el funcionamiento de las leyes es un aspecto que repercute directamente en la efectividad

de las medidas macroeconómicas que se pueden tomar usando instrumentos normativos. Por ello, se exige primero a los economistas tomar “(...) en cuenta las consideraciones éticas, sociales y políticas que se encuentran fuera de la esfera de la economía política considerada como una ciencia”⁽⁶¹⁾. Y “dado que el Derecho es un fenómeno social” una de esas consideraciones sociales que es especialmente relevante constituye el Derecho⁽⁶²⁾.

Ahora bien, ¿Qué es lo que va pasando con la mirada de los abogados a la macroeconomía? Meyerhof explica que el avance que ha tenido hasta el momento el AED clásico podría enmarcarse en la posición de que la fenomenología microeconómica se explica apelando en última instancia al estudio del comportamiento y de las interacciones de los individuos⁽⁶³⁾. Siendo así, se opta por abordar la cuestión desde una perspectiva como la microeconómica más intuitiva y de más fácil explicación (aun cuando obviamente hay versiones más sofisticadas de estudios microeconómicos)⁽⁶⁴⁾.

Por ello, el paso hacia la macroeconomía es uno que genera dificultades adicionales incluso provenientes del interior de la macroeconomía. Se dice que la “(...) teoría fundacional (de la microeconomía) es relativamente sólida; el mayor desafío es empírico”⁽⁶⁵⁾. En cambio, “(...) a diferencia de la micro, las dificultades de la

(55) Yair Listokin; 2.

(56) Yair Listokin; 2.

(57) Yair Listokin; 2.

(58) Bruno Meyerhof Salama, “The Art of Law & Macroeconomics”, (Traducción Libre), *University of Pittsburgh Law Review*, Issue 2, Vol. 74 (2012); 31.

(59) Bruno Meyerhof Salama; 7.

(60) Bruno Meyerhof Salama; 7 y 26.

(61) John Neville Keynes, *The Scope and Method of Political Economy*, citado por: Bruno Meyerhof Salama, “The Art of Law & Macroeconomics”, (Traducción Libre), *University of Pittsburgh Law Review*, Issue 2, Vol. 74 (2012); 23.

(62) Bruno Meyerhof Salama; 23.

(63) Bruno Meyerhof Salama; 4.

(64) Mark, “Could Lawyers Stop Recessions? Speculations on Law and Macroeconomics”; 1217.

(65) Bruno Meyerhof Salama, “The Art of Law & Macroeconomics”; 12.



José Carlos Fernández Salas

macroeconomía radican en el nivel de la teoría fundacional tanto como en el nivel de la aplicación⁽⁶⁶⁾. De ahí que en ocasiones resulte necesario preguntarse qué macroeconomía se ha de usar y haya cierto nivel de peligro en adentrarse en las discusiones ideológicas al respecto. Ello explicaría en gran parte el abordaje inicial del AED usando herramientas microeconómicas.

4.4. Análisis Macroeconómico del Derecho I

La relación entre el Derecho y la Macroeconomía es más clara en ciertos sectores del Derecho que en otros. Es evidente en cuanto a las funciones de determinadas dependencias públicas como el Ministerio de Economía y Finanzas y el Banco Central de Reserva, y la importancia que tiene el Derecho Administrativo en su estructura y funcionamiento.

Al lado de ello, está el Derecho Tributario como rama jurídica particularmente cercana a la macroeconomía. Por su propia naturaleza, el Derecho Tributario está más cerca de la política macroeconómica que la mayoría de las áreas del Derecho. “La política fiscal es un dominio tradicional del análisis macroeconómico. Por ejemplo, las propiedades macroeconómicas de estabilización automática que tienen el gasto público y el impuesto a los ingresos son bien conocidos por los estudiantes de pregrado de economía⁽⁶⁷⁾. Sin embargo, a pesar de ello, los investigadores jurídicos han evitado hasta el momento el análisis de la política fiscal en sus repercusiones macroeconómicas. “En efecto, los principales libros de texto sobre tributación de los ingresos ni siquiera mencionan las perspectivas macroeconómicas⁽⁶⁸⁾.”

Pero como se ha adelantado, prestando atención al contexto real en que se desenvuelven las instituciones jurídicas, se pueden llegar a encontrar repercusiones al menos mediatas de la aplicación en uno u otro sentido de una institución jurídica en particular o de las corrientes doctrinales que sobre una institución se forman en la academia, lo cual será ejemplificado en las secciones siguientes.

(66) Bruno Meyerhof Salama; 12.

(67) Yair Listokin; 13.

(68) Yair Listokin; 13.

(69) Richard Posner, *El análisis económico del derecho*; 20.

(70) Mark Kelman, “Could Lawyers Stop Recessions? Speculations on Law and Macroeconomics”, 1222.

Por lo demás, algún avance en esta línea ya se puede ver en los trabajos existentes sobre AED desde su perspectiva tradicional. Así lo sugiere Posner al recapitular los contenidos de su *Análisis Económico del Derecho*:

“El libro cubre un campo más extenso que un texto ordinario de microeconomía o de teoría de los precios, porque su campo se define por el Derecho más que por algún campo predeterminado de la economía, de modo que incluye temas que se estudian más a menudo en cursos sobre la economía del bienestar, la economía laboral, la teoría de las finanzas, las finanzas públicas, la demografía y la economía de la familia, la elección pública, la teoría de los juegos, la economía pública y la organización industrial, así como los temas tradicionales de la teoría de los precios⁽⁶⁹⁾.”

Y es que básicamente esa es la historia que ha seguido el AED: comenzando por el *antitrust* y la formación no competitiva de precios en las décadas de 1930 y 1940, la entrada a temas de Derecho Privado, *torts*, *property* y *contracts* en la década de 1960 y el centro en las organizaciones y las estructuras corporativas, así como las relaciones contractuales de largo plazo⁽⁷⁰⁾, historia que seguramente podría beneficiarse con la mirada a las repercusiones macroeconómicas del Derecho.

4.5. Análisis Macroeconómico del Derecho II

Como se ha adelantado, el verdadero punto de quiebre en el novel Análisis Macroeconómico

Análisis Macroeconómico del Derecho *Macroeconomic Analysis of Law*

del Derecho ha sido la crisis financiera del año 2008. Con ella, al menos fue puesta en cuestión la tendencia hacia las políticas de libre mercado y de anti-regulación que había caracterizado a los estudios del AED⁽⁷¹⁾.

Como lo ha señalado Ramirez⁽⁷²⁾, así sucedió con el propio origen de la macroeconomía, que prácticamente se puede decir que tuvo su partida de nacimiento en la crisis del 29 y la Gran Depresión. Así, se dice que la macroeconomía como tal comienza con la publicación de la *General Theory* de Keynes y su postulado de que "(...) los mercados pueden no estar en equilibrio, es decir, que las cantidades demandadas pueden no ser iguales a las ofrecidas, durante largos periodos de tiempo"⁽⁷³⁾, haciendo necesaria, bajo su concepto, la compra de bienes y servicios por parte del Estado⁽⁷⁴⁾. Antes de ello "las medidas económicas tomadas por la administración Roosevelt en el marco del *New Deal* se basaban en el instinto más que en la teoría económica. La *General Theory* ofrecía una interpretación de los hechos, un marco intelectual y un claro argumento a favor de la intervención del Estado"⁽⁷⁵⁾. Bajo el concepto de Ramirez, las medidas del *New Deal* en aquellos años pueden considerarse un claro antecedente de lo que constituye la relación entre la macroeconomía y el Derecho.

Pero no es necesario remontarse a décadas y lugares lejanos para encontrar ejemplos de la forma en que las recesiones gatillan el trabajo conjunto entre la macroeconomía y el Derecho. En nuestro país, recientemente, hemos sido testigos de que frente al entorno macroeconómico negativo se emiten como una respuesta usual del Estado los denominados "paquetes de reactivación de la economía" que tanto varían el Derecho del día a día con el que los abogados trabajan, con normas e instituciones (como la servidumbre *express*, la ampliación de la defensa posesoria, etcétera) que mal haríamos en solo analizarlas bajo las categorías y principios jurídicos o dogmáticos tradicionales o, incluso, bajo el AED clásico olvidando su contexto y la finalidad macroeconómica que traen consigo.

(71) Bruno Meyerhof Salama; 3.

(72) Steven Ramirez, "Law and Macroeconomics of the New Deal at 70," (Traducción Libre), en *Maryland Law Review* 3, Vol. 62 (2003).

(73) Andrew Abel y Ben Bernanke, *Macroeconomía*; 21.

(74) Andrew Abel y Ben Bernanke, *Macroeconomía*; 21.

(75) Olivier Blanchard, *Macroeconomía*, 4ª ed., Traducción de Esther Rabasco (Madrid: Pearson, 2006); 648.

(76) Waldo Mendoza Bellido, entrevista de fecha 14 de setiembre de 2015.

(77) Yair Listokin; 28.

4.6. Análisis Macroeconómico del Derecho III

Explicado que está el contenido microeconómico tradicional del AED, el acercamiento tradicional entre el Derecho y la macroeconomía en campos específicos del Derecho y las recesiones y crisis económicas como origen de la preocupación por consideraciones macroeconómicas, veamos las maneras en que concretamente se puede hacer Análisis Macroeconómico del Derecho.

El punto de partida es la consciencia de lo que Mendoza llama el *hecho macroeconómico*⁽⁷⁶⁾. El pedido realista que se puede hacer a un jurista es el de estar al tanto de la situación macroeconómica de su contexto, de si se trata de una situación de expansión o de recesión de la economía. Esto porque, en contraposición al *hecho macroeconómico*, la *teoría macroeconómica* es un campo de estudio en sí mismo que ya no se encuentra en los periódicos, sino en los libros de texto especializados. Lo que a continuación hacemos es recoger a un nivel todavía superficial algunos conceptos que en la teoría macroeconómica sirven para entender y tratar de cambiar la realidad económica, en particular, el de la política contracíclica.

La "política regulatoria contracíclica significa que durante periodos de débil demanda agregada y baja producción, las regulaciones que inhiben la demanda agregada deberían ser diferidas, y las regulaciones que promuevan la demanda agregada, como la decisión de remover prohibiciones a ciertos tipos de actividad económica deberían ser priorizadas"⁽⁷⁷⁾.



José Carlos Fernández Salas

Justamente, una de las consideraciones importantes que se puede tomar en cuenta para dicho efecto es la repercusión de las instituciones jurídicas en la propensión al consumo o al ahorro.

“En recesiones, por ejemplo, las reglas legales que favorecen a las partes con una alta propensión marginal a consumir son preferidas a reglas que favorecen a las partes con una mayor tendencia a ahorrar. Lo opuesto es cierto cuando la economía está creciendo y los precios están aumentando. E incluso si decidimos que los efectos macroeconómicos del Derecho no deberían ser parte del cálculo político, dicha elección debería basarse en el conocimiento más que en la ignorancia”⁽⁷⁸⁾.

Esta arista es justamente la que queda fuera del análisis que cualquier investigador jurídico haría. “Dependiendo de su estructura, las leyes y las regulaciones, incluso las que no tienen nada que ver con política monetaria o política fiscal, pueden inhibir o estimular la actividad económica”⁽⁷⁹⁾. Por ello, es un error esperar que las tradicionales herramientas de la macroeconomía puedan revertir ellas solas las situaciones de baja producción. “La Gran Recesión demostró que las herramientas convencionales de la estabilización macroeconómica, la política monetaria⁽⁸⁰⁾ y la política fiscal, no siempre están a la altura de las circunstancias, por lo que nuevas herramientas deben ser bienvenidas”⁽⁸¹⁾.

Para ejemplificar lo dicho hasta el momento, Listokin plantea algunos casos en los que entran en consideración los estímulos en la demanda que pueden provocar determinadas instituciones jurídicas. El primero de los ejemplos es el caso de las reglas de zonificación de usos del suelo. En principio, se parte de la idea de que las reglas de zonificación que

restringen el derecho de construir reducen el número de proyectos que se llevan a cabo, así como el efecto multiplicador que ellos podrían generar⁽⁸²⁾. Por el contrario, la reducción de reglas de zonificación restrictivas estimula la demanda y producción agregadas, porque facilitan la inversión inmobiliaria⁽⁸³⁾. Por cierto que, al lado de estas consideraciones, son también importantes las propias de aspectos funcionales, paisajísticos y demás que se toman en cuenta al desarrollar un plan de zonificación. Pero la idea es tomar en cuenta *todas* las variables al momento de adoptar decisiones sobre planeamiento territorial.

No obstante, complejizando un poco el ejemplo, supongamos que dentro de los requisitos para construir, según las reglas de zonificación, se hace necesaria una prestación determinada, por ejemplo, invertir en construir un parque o invertir en renovación de inmuebles con valor histórico. En este supuesto, aunque se trata de una restricción a los proyectos constructivos, esa prestación adicional es en sí misma una inversión. Por ello, al evaluar los resultados de la regulación se tienen que restar los proyectos que se dejan de realizar con esta regla (podrían ser muy pocos) y sumar las inversiones en parques o inmuebles de valor histórico (podrían ser muchos). El resultado final podría ser que una regla de zonificación de ese tipo sí tuvo resultados positivos sobre la producción agregada de la economía local o nacional.

(78) Yair Listokin; 2.

(79) Yair Listokin; 3.

(80) La cantidad de dinero que circula en una economía es normalmente decidida por el Banco Central. Pero sería iluso olvidar la importante repercusión que sobre ello tiene el actuar de las instituciones bancarias, cuya regulación tendría que justamente tratar también la variable macroeconómica. Yair Listokin, “Law and Macroeconomics”; 17.

(81) Yair Listokin; 3

(82) Cuando nos referimos al “efecto multiplicador”, estamos hablando de los beneficios de los proyectos y de las inversiones que no son solo aquellos efectos positivos directos de la propia inversión, sino los efectos positivos indirectos que se generan por situaciones como la mayor capacidad adquisitiva de los trabajadores involucrados y el movimiento del flujo de los mercados locales en que esa inversión se desarrolla.

(83) Yair Listokin; 10.

Análisis Macroeconómico del Derecho *Macroeconomic Analysis of Law*

Lo dicho es muestra de las consideraciones que pueden tomarse en cuenta al adoptar normas sobre zonificación y políticas sobre planeamiento territorial. No obstante, el tema es que la zonificación, un tema cuya competencia es normalmente asignada a las entidades locales, no se decide tomando en cuenta las repercusiones que dichas decisiones podrían tener respecto de la economía nacional. Se desperdicia con ello un instrumento contra cíclico que ayudaría a contrarrestar los ya conocidamente peligrosos *booms* de la construcción y generar un mercado inmobiliario más estable⁽⁸⁴⁾.

Otro ejemplo citado por Listokin es el debate sobre la aprobación estatal de un proyecto de infraestructura entre Estados Unidos y Canadá, la *Keystone Pipeline XL*, que consiste en la construcción de una tubería de petróleo proveniente de Canadá a través de varios estados de Estados Unidos, que complementaría y ampliaría la tubería ya existente. Supongamos que este proyecto fuera aprobado. De acuerdo a la teoría macroeconómica, la demanda agregada se incrementaría con este proyecto no solo con sus beneficios inmediatos, sino también considerando el aumento en la capacidad adquisitiva de los trabajadores de la empresa y de sus proveedores⁽⁸⁵⁾. Sin embargo, las repercusiones ambientales del proyecto lo colocaron en medio de una polémica sobre su realización y provocaron su rechazo por la administración Obama en noviembre del 2015.

Ahora bien, digamos que el total de daños causados por el proyecto fuera de 1000 y el beneficio directo fuera de 800. Si se agrega el efecto multiplicador de esta inversión, podría darse el caso de que el beneficio de la inversión no sea solo 800 sino sea 1200, haciendo, en suma, beneficioso aprobar la realización de este proyecto⁽⁸⁶⁾. Como es natural, desde un enfoque microeconómico, las decisiones de luz verde o luz roja para los proyectos de inversión pasan por evaluar las variables que de manera directa afectan el proyecto, en buena cuenta, costos y beneficios directos. Sin embargo, en

dichos modelos normalmente es difícil incluir los beneficios indirectos de los proyectos, porque éstos requieren una mirada más amplia al contexto en que los proyectos se llevan a cabo. El enfoque macroeconómico recoge ese análisis⁽⁸⁷⁾, tan relevante en países como el nuestro en que el crecimiento y las arcas fiscales dependen tanto de proyectos mineros que pueden ser contados con los dedos de una mano.

Finalmente, veamos un campo del Derecho *a priori* no muy relacionado con la macroeconomía: el Derecho Civil. Considérense las reglas sobre asignación de derechos de propiedad sobre inmuebles. Una vez más, las reglas que prefieran a aquel que explote el inmueble tendrán mayores efectos positivos en la demanda agregada que las reglas que prefieran al que tenga la propiedad inmovilizada⁽⁸⁸⁾. Lo dicho va a contramano de lo que el AED tradicional consideraría, puesto que éste diría que el propietario que no quiera usar el inmueble puede estar asignando individualmente un valor más alto a la propiedad. Pero en este último análisis estamos dejando de lado la variable macroeconómica. Haciendo las cuentas totales, podría resultar económicamente más beneficioso asignarle los derechos a los que explotan los beneficios de un inmueble. Ambas consideraciones deberían tomarse en cuenta al establecer y decidir sobre las reglas legales. Esto no significa entregarle directamente la propiedad a cualquier invasor. Sería, más bien, útil al momento de definir e interpretar los requisitos y calificaciones que un poseedor

(84) Yair Listokin; 11-12.

(85) Yair Listokin; 9.

(86) Yair Listokin; 10.

(87) Adicionalmente, bajo la misma lógica explicada para las reglas de zonificación, si en lugar de desaprobado el proyecto por sus repercusiones ambientales, la regulación estatal exigiera a todos los que se encuentren en casos como éste invertir en cierta tecnología adicional que haga más limpios los proyectos, debería entrar en consideración los efectos en la producción que generaría una regulación de este tipo. Yair Listokin, "Law and Macroeconomics"; 12.

(88) Yair Listokin; 15.



José Carlos Fernández Salas

tiene que cumplir para adquirir por prescripción adquisitiva, es decir, si se le pide justo título o no, si se le pide posesión pública o no, etcétera.

Por otra parte, en el campo del derecho de las obligaciones, las repercusiones en la demanda agregada y el movimiento económico pueden ser incluso más claras. En una relación obligatoria, donde hay un deudor y un acreedor, más allá de la protección antigua que se hacía a la posición del deudor (*favor debitoris*), y de la reciente tendencia a proteger al acreedor (*favor creditoris*), se puede incluir una variable adicional en la decisión de las reglas sobre deudores y acreedores. Esta regla consideraría la propensión marginal a consumir de cada una de las partes de una relación obligatoria. Si los deudores se han endeudado, es porque deben estar usando el dinero en inversiones o en consumo.

“Los deudores probablemente tienen una propensión marginal más alta a consumir que los acreedores. Como resultado, una decisión favorable a los deudores incrementa la producción mientras que decisiones favorables a los acreedores reducen la producción. En una recesión, cuando la producción es ‘demasiado baja’, el Análisis Macroeconómico del Derecho sugiere que los deudores deben ser favorecidos sobre los acreedores. Por el contrario, los acreedores deberían ser favorecidos en tiempos de crecimiento económico”⁽⁸⁹⁾.

5. Colofón

En fin, la matriz de conocimientos académicos actual es una en la que aún rige la idea de la división del trabajo. No obstante ello, ya se ha adelantado que los estudios interdisciplinarios han venido *in crescendo* en las últimas décadas. Se vuelve cada vez más valorable un abogado con conocimientos de microeconomía, de sociología, de ética y de política. Se propone en este texto que esos conocimientos incluyan también la macroeconomía.

Eso sí, no está demás apuntar que esa tendencia hacia la interdisciplinaria eventualmente llegará a un punto máximo, como un péndulo que tiene que volver, puesto que

un hombre contemporáneo no podría incluir en sus conocimientos más que las bases de varias ciencias o campos de estudio. En ese momento, posiblemente o se tendrá que reformular desde sus cimientos nuestro tipo de educación para hacerla de algún modo abarcadora o se tendrá que volver hacia priorizar los beneficios de la división del trabajo.

En todo caso, ¿Qué lecciones pueden sacarse de esta mirada algo más amplia que hemos propuesto en este texto? Aunque quizás sería lo óptimo, no se espera naturalmente que los abogados de ahora en adelante se encuentren obligados a estudiar macroeconomía, ni tampoco que los macroeconomistas hagan lo propio con el Derecho. Las matemáticas no son solo una dificultad para los abogados, sino en muchos casos la razón por la que los abogados decidieron estudiar su carrera.

De ahí que Listokin responda escépticamente a la pregunta sobre si sería conveniente el repentino uso de herramientas macroeconómicas en temas jurídicos:

“Depende. En el presente, la mayoría de los reguladores (fuera de los Banco Centrales) y los jueces son *policy makers* macroeconómicos deficientemente equipados. No existe macroeconomía en las escuelas de Derecho, existe poco en las escuelas de Políticas Públicas y existen pocos incentivos para los *policy makers* para ganar familiaridad con modelos macroeconómicos. Posiblemente puedan cometerse errores si empujamos a los legisladores y reguladores a considerar factores macroeconómicos en sus decisiones”⁽⁹⁰⁾.

(89) Yair Listokin, 16.

(90) Yair Listokin, 21.

Lo que se advierte es lo poco preparado que, de momento, se encuentra el sistema para ello. Por tanto, se recomienda que, aunque es necesario un conocimiento importante de la macroeconomía para decisiones de política, la macroeconomía keynesiana puede alcanzarse a entenderse mediante cursos básicos de economía.

Una opción adicional que se plantea es que, además de las entidades públicas que por obvias razones están llenas de macroeconomistas (como el BCR o el MEF), las agencias estatales y posiblemente las propias empresas particulares pueden dotarse de expertos en macroeconomía para tomar decisiones de política, o incluso recurrir a la creación de agencias especiales que se ocupen de la evaluación macroeconómica del actuar de las agencias del estado con un relativo nivel de independencia⁽⁹¹⁾.

Ya en el ámbito académico, que del Derecho es una gran parte, sí debe quedar también la lección de que cualquier acometida doctrinaria, y la consiguiente propuesta legislativa, deberían considerar la repercusión macroeconómica de lo que sea que se proponga.

“Si una ley o una política en particular es ligeramente favorable bajo la medida tradicional de la eficiencia microeconómica, la equidad, la moralidad y cualquier otra consideración relevante, pero es un desastre desde la perspectiva macroeconómica, entonces deberíamos decidir que, a fin de cuentas, la ley o política no merecen adoptarse por sus efectos macroeconómicos perniciosos”⁽⁹²⁾.

Ese análisis no necesariamente tendrá que ser abordado por el jurista, pues, como para esto aún existe la división del trabajo, la tarea corresponderá al macroeconomista. Pero lo que se esperaría de un investigador jurídico sería la humildad de colocar en su trabajo una asunción en la que se diga: “asumiendo que el contexto macroeconómico del que me ocupo es tal, propongo tal cuestión”. Ello antes de argumentar recurriendo únicamente a principios o preconcepciones puramente jurídicas.

6. Conclusiones

- a) La microeconomía estudia a los individuos (familias y empresas) en sus decisiones sobre cómo maximizar sus beneficios y minimizar sus perjuicios (optimizar su bienestar). La macroeconomía estudia la agregación o suma de las decisiones de los individuos a nivel de una economía nacional, buscando evitar o reducir las repercusiones negativas de las recesiones.
- b) El AED tradicional recibe su nombre de manera equívoca, puesto que el enfoque que utiliza no es uno que abarque todos los métodos de la ciencia económica, sino solamente los métodos de la microeconomía. Debería denominarse, por tanto, *Análisis Microeconómico del Derecho*.
- c) El paso a analizar las instituciones jurídicas con la perspectiva macroeconómica (*Análisis Macroeconómico del Derecho*) es uno que se ha dado de manera muy lenta, pero se ha visto impulsado por las graves repercusiones que en tiempos recientes ha tenido la Gran Recesión que comenzó el año 2008.
- d) Entre los diferentes acercamientos que entre la macroeconomía y el Derecho se podrían dar, en este texto se introduce el análisis de las repercusiones en la demanda agregada que tienen instituciones como la zonificación y los proyectos energéticos, así como la propensión marginal al consumo o al ahorro que tienen los sujetos destinatarios de reglas jurídicas de propiedad y de reglas jurídicas de obligaciones. 

(91) Yair Listokin; 26.

(92) Yair Listokin; 2.