

¿Se puede negociar la libertad?

1. Introducción.

En la primera clase de economía usualmente se empieza explicando que esta se trata de una ciencia social, la cual estudia cómo los individuos deciden utilizar los recursos escasos y especialmente aquellos que tienen usos alternativos. Claro que para poder tomar estas decisiones, los individuos deben ser libres para decidir, y además estos deben poder llegar a acuerdos con los demás individuos que también deben ser libres para decidir sus intereses. La capacidad de negociar en un ambiente de libertad es lo que asegura que los individuos puedan tomar sus decisiones personales minimizando la posibilidad de abusos por parte de terceros.

Esta es una visión de lo deseable, especialmente para todos aquellos individuos que no tengan en principio vocación de esclavos. Esta economía ideal se basaría en transacciones mutuamente voluntarias en un ambiente de libertad, lo cual implica que previamente ha existido un proceso “negociador” entre las partes, que permita llegar a ese acuerdo mutuamente aceptable, pues existe una dependencia mutua entre la libertad y la capacidad de negociación: a medio plazo la una no puede existir sin la otra.

Desafortunadamente, este espacio de libertad (donde las personas pueden nego-

ciar libremente el intercambio de estos recursos escasos) está severamente limitado, incluso en las economías más evolucionadas del planeta. El que esto sea así, se puede atribuir a que la civilización occidental lleva varias décadas construyendo una sociedad cimentada en una interpretación errónea de lo que democracia y tolerancia realmente significan.

En este documento se explica por qué el utilizar un concepto errado de democracia y de tolerancia, pueden generar unos costes que impidan que los ciudadanos de esas sociedades lleguen a tratos mutuamente aceptables, lo que a su vez coarta la libertad de la sociedad en su conjunto. También se explica qué es lo que pueden hacer los individuos para recuperar parte de esa libertad perdida.

2. Objetivo e hipótesis.

En este documento se busca profundizar el conocimiento de cómo la capacidad negociadora de los individuos puede ayudar a que estos incrementen sus cotas de libertad frente a terceros. Para ello se parte de dos hipótesis:

Jorge López-Cifre, investigador en temas de negociación, es Profesor en EAE Business School y en la Universidad Francisco de Vitoria (Madrid).
--

1. Los costes, influyen el resultado de las negociaciones.

2. Cuan mayor sea la dependencia, menor será el poder de negociación.

3. El Estado vs. el Individuo.

3.1. ¿Democracia?

En el imaginario de amplias capas de la sociedad occidental, la palabra “democracia” se ha convertido en casi un sustituto de “el bien” o de “lo deseable”. Es por ello que al añadirle a casi cualquier acción el adjetivo de democrático, *ipso facto* se convierte para las masas en más aceptable. Un reparto democrático suena mucho mejor que un reparto a secas, lo mismo se puede decir de una decisión democrática, un acuerdo democrático, una iniciativa democrática o incluso una penalización democrática.

La razón por la que la palabra “democracia” evoque una confianza tan amplia, se debe en parte a que es muy común ver cómo se asume que la democracia es lo opuesto de la dictadura, lo cual es un error grave de concepto. La democracia es simplemente una forma de gobierno que establece unas reglas para decidir quién o quienes toman las decisiones gubernamentales. Sin embargo la democracia no pone límites ni al tipo de decisiones que se plantean, ni a la forma en que esas decisiones se pondrán en práctica (no hay que confundir “democracia” con “república”).

De la misma manera que la esclavitud es lo contrario de la libertad, se puede decir que lo contrario al “talante dictatorial” es el “talante liberal”, y sin embargo es interesante ver cómo estos dos “talantes” pueden formar parte de una “demo-

cracia” específica, cabiendo la posibilidad de “talantes” intermedios entre estos dos casos extremos.¹

El “talante dictatorial” en estado puro sólo considera como válida su concepción del mundo, y si consigue el suficiente poder entonces forzará a los demás a seguir sus directrices. El talante dictatorial sólo negocia en caso de no tener suficiente poder como para imponer sus condiciones. Es razonable pensar que los gobiernos con talante dictatorial sean más dados a pensar que el fin justifica los medios. En las sociedades donde el talante dictatorial impera, los individuos son “forzados” a la homogeneización, pues no se tolera al diferente.

El “talante liberal” es más dado a iniciar negociaciones, lo cual no significa que este tipo de talante no tenga una concepción propia del mundo. Sin embargo, al no creer en el derecho de iniciación de la fuerza, estos individuos se ven forzados a tolerar a otros grupos que tienen distintas prioridades vitales a las suyas. Al liberal por su concepción del mundo no le queda más remedio que negociar con los demás, para intentar llegar a acuerdos mutuamente aceptables.

Es por ello que podemos ver que existen democracias con “talante dictatorial”, como han sido las democracias controladas por gobiernos de corte populista, y por otro lado existen democracias que se acercan (sin llegar a serlo plenamente) a lo que podríamos llamar “talante liberal”, como son el caso de Nueva Zelanda, Suiza o Estados Unidos. Resumiendo, una democracia puede tener un sesgo dictato-

¹En este trabajo se usa la acepción europea del término “liberal”, que vendría a equivaler al término “libertarian” usado por los norteamericanos.

rial o por el contrario un sesgo liberal, y seguir llamándose democracia. Como vemos no todas las democracias son iguales y desde el punto de vista de la libertad y la capacidad negociadora de los asuntos privados, la democracia con talante dictatorial es la más dañina de todas. Esto último visto desde la perspectiva de los individuos que desean defender sus legítimos intereses individuales.

3.2. ¿Tolerancia?

Actualmente está ampliamente aceptado que la tolerancia es un signo distintivo de las sociedades evolucionadas, aunque desafortunadamente este importante concepto muy a menudo se entiende a medias. Por lo general se define correctamente “intolerante” cuando se le atribuyen a este término algunas acciones concretas, como pueden ser las persecuciones religiosas, el racismo o la xenofobia. Sin embargo, para entender lo que es la “tolerancia” se debe considerar dicho término como la ausencia de intolerancia, y no como lo opuesto a la intolerancia, pues este matiz puede llevar al equívoco, de la misma forma que la falta de odio no es el amor sino la indiferencia.

La intolerancia nace del odio o miedo al diferente, pero si por alguna razón desaparece este odio o miedo, lo que aparecerá es la indiferencia. El trato que recibirá el diferente será igual al de cualquier otro, sin ningún tipo de consideraciones especiales. La tolerancia no es el amor al diferente, sino que es más bien la indiferencia al diferente, un trato equiparable al de cualquier otro. La tolerancia al diferente nunca puede ser una fuente de privilegios.

La palabra tolerancia implica desagrado o desacuerdo con una forma de pensar, de ser, de comportarse, etc. Tole-

rar a los fumadores implica que a pesar de que pueda desagradar profundamente el humo que estos producen al fumar, se intentará llegar a acuerdos de cómo llevar la situación lo más aceptablemente para todos, tanto fumadores como no fumadores.

El agrado por algo hace que la palabra tolerante sea impropio. Por ejemplo, si se siente fascinación por una cultura extranjera, sus habitantes y todo lo que ellos representan, entonces tendría muy poco sentido decir que se tolera a esa cultura. Igualmente si se disfruta comiendo helado, no sería apropiado decir que se es tolerante con el consumo de helado (a no ser que se esté a dieta).

Ser tolerante con usos y costumbres distintos a los propios, no significa que se deba renunciar a los valores personales porque difieran de los valores de un grupo diferente. Si la tolerancia fuese realmente eso, entonces no existiría libertad posible mientras existiera un grupo diferente. Pues para ser tolerante sería necesario renunciar a las convicciones, moral, costumbres, reglas, aspiraciones y en general forma de vivir propia.

Para recapitular, se puede concluir que el “talante dictatorial” es profundamente intolerante, pues desea reprimir o controlar a los diferentes. Por otro lado al “talante liberal” puede asignársele la etiqueta de tolerante, pues permite la coexistencia pacífica de los diferentes, sin conceder ningún tipo de privilegio para ninguna de las partes, aún en el caso de que estos diferentes le provoquen profundo desagrado o incluso repugnancia.

3.3. Democracia sin libertad.

Una democracia intolerante o con “talante dictatorial” hace del poder que le otorga

la mayoría una herramienta para cambiar a los diferentes. Esto en numerosas veces se ha dado en llamar “ingeniería social”, aunque en otras ocasiones se le llama simplemente tiranía.

Un ejemplo actual es el de la “República Popular *Democrática* de Corea”, normalmente llamada Corea del Norte. La cual no tiene demasiados problemas en usar la violencia de manera indiscriminada, para imponer su visión del mundo sobre su población. Ejemplos parecidos pueden ser los de la “República *Democrática* Popular Lao” (Laos) o la extinta “República *Democrática* Alemana”. Es muy interesante ver cómo en la constitución china, Mao Zedong incluyese el término “Dictadura *Democrática* Popular” sin ningún tipo de rubor.

Sin embargo, ocurre que en las democracias del llamado Primer Mundo, por muy intolerantes que estas puedan ser, tienen muchas dificultades en emplear la violencia a plena luz del día. Esto provocaría un masivo movimiento de rechazo que, para fines prácticos, haría inviable esta forma de funcionar. Es por ello que las democracias occidentales con “talante dictatorial” usan una táctica distinta para restringir la libertad de los individuos de su propia sociedad. Se puede llamar a esta táctica “dictadura legal”, pues lo que se hace es introducir por la vía legislativa pequeños cambios que son fáciles de justificar, uno por vez y espaciados en el tiempo. En realidad lo que se pone en práctica es un proceso negociador de muy largo plazo, por el cual se lamina paulatinamente la libertad de los diferentes, imponiendo costes que van creciendo con el tiempo. Un pequeño cambio por vez, que es aceptado como mal menor por los individuos y no hace sonar las alarmas de la prensa internacional. De esta manera, los individuos van renunciando a su libertad,

casi sin darse cuenta de lo que están haciendo. De la misma manera que la rana, colocada en una olla, no se llega a percatar de que la van a cocinar viva si se consigue subir la temperatura del agua lo suficientemente despacio. Esto es, una especie de efecto “pendiente resbaladiza”, en la que se parte de una situación aceptable y se termina en una situación completamente inaceptable.

3.4. Democracia con cláusula de “opt out”.

En un mundo ideal, una forma de solucionar este problema podría consistir en que los sistemas democráticos tuviesen una cláusula por la cual los individuos pudiesen darse de baja del sistema (aunque existiese una penalización por los costes generados por dicha baja). Esto sería algo así como una especie de divorcio. Sin embargo, en el mundo actual esto no es así, por lo que la mejor opción alternativa al *opt out* es la emigración, con todo lo que esta conlleva. Los costes de la emigración a corto plazo pueden ser devastadores: empobrecimiento súbito, desarraigo, trastornos familiares y profesionales, etc. Tan altos son los costes que se derivan de la emigración, que la mayoría de las personas prefieren aceptar lo que dicta el Estado como mal menor. El coste de la alternativa, que sería el emigrar, se les hace inasumible.

4. Las negociaciones Estado vs. Individuo.

Cuando tiene lugar una negociación, las dos partes se esfuerzan en llegar a un acuerdo que sea mutuamente aceptable. Esto no quiere decir que las dos partes estén necesariamente en igualdad de condiciones. Puede llegar a darse al caso de que una de las partes tenga que hacer

concesiones muy dolorosas, mientras que la otra solo deba hacer una concesión menor. En caso de no llegar a ese punto aceptable para las dos partes, lo que ocurre es que no se cierra ningún acuerdo.

Pero puede ocurrir que para una de las dos partes, el coste de no llegar a un acuerdo sea tan grande que, como mal menor, no le quede otro remedio que aceptar las condiciones exigidas por la parte contraria.

De hecho, en el mundo de la negociación se dice que el poder de negociación es el coste de no llegar a un acuerdo. Cuanto mayor sea este coste para una de las partes, mayor será el poder de negociación de la parte contraria. Claro que si una de las partes tiene la posibilidad de incrementar a la parte contraria estos costes por no aceptar un trato, entonces esa parte tendrá una forma muy fácil de incrementar su poder de negociación.

Esa es precisamente la principal herramienta con que cuentan las democracias con “talante dictatorial” para ganarles la partida a aquellos a los que supuestamente sirven. Pueden ofrecer a los individuos numerosas opciones, para que estos escojan la que prefieran, pero como ese gobierno puede añadir costes de distinta naturaleza a las opciones que prefieren que no tomen los individuos, resulta que al final los individuos terminan escogiendo lo que en un principio ese gobierno quería que escogieran.

Estos costes no necesariamente se tienen que referir a dinero, ya que pueden ser costes de tiempo, libertad, oportunidad, seguridad, espacio profesional, familiar, social, moral, salud, acceso a algo, no ser molestado, no ser discriminado, etc.

4.1. ¡Exprópiese!

No hay nada más revelador, que ver la casi nula capacidad que normalmente tienen los individuos de mantener su propiedad privada cuando un Estado se decide a expropiarlos. Todo aquello que puede ser quitado “legalmente” se convierte para el individuo en una fuente de debilidad a la hora de negociar con el Estado. Esto tiene un modo de funcionamiento que se parece mucho al del chantajista que cada tanto tiempo pide una cantidad de dinero para no mostrar en público unas fotos comprometedoras. La víctima considera que pagar es un coste menor que el que sufrirá si las fotos salen a la luz, sin embargo el chantaje no se detiene hasta que la víctima se queda sin dinero u otras concesiones con que pagar.

De forma parecida puede iniciarse una negociación donde el Estado propone cumplir con una nueva norma o de lo contrario se procederá a expropiar. Normalmente la opción menos mala resulta ser el cumplir con la nueva norma para evitar la expropiación, pero pasado cierto tiempo puede ocurrir que ese mismo Estado comunica que ahora se debe cumplir con otra norma, usualmente aún más restrictiva que la anterior, o de lo contrario se procederá a expropiar, y así sucesivamente.

4.2. Grado de confiscabilidad de la propiedad privada.

A pesar de lo anterior, no tiene por qué ser el Estado el que siempre esté en superioridad de condiciones a la hora de “negociar” con los individuos. Es verdad que los bienes inmuebles no se pueden transportar y es muy difícil esconderlos a la supervisión del Estado, y es por ello que normalmente estos bienes son la primera opción que usan los Estados a la hora de

dar ultimátums a sus ciudadanos, pues son los más fácilmente confiscables.

Pero también existen los bienes que son móviles como barcos o aviones. Estos tienen la ventaja de que le es más difícil al Estado tenerlos localizados en todo momento, por lo cual son más difíciles de confiscar, especialmente si estos pueden salir del país. Siguiendo esta línea de pensamiento, se puede considerar que las joyas, el oro, plata o demás metales nobles e incluso los valores extranjeros son aún más difíciles de confiscar, pues para ello primero hay que saber que existen y después saber dónde están, con lo cual pueden considerarse más seguros en lo que respecta a las relaciones de los individuos con el Estado. De esta manera podemos hacer un índice del grado de confiscabilidad de los bienes, donde el mayor valor del índice indica que el individuo está en manos del Estado y el menor valor del índice todo lo contrario. Como ejemplo se podría asignar un [4] a los bienes inmuebles, [3] barcos, aviones y similares, [2] joyas, metales y valores extranjeros, [1] negocios transnacionales, y [0] propiedades digitales como criptomonedas digitales o similares.

Si los individuos poseen bienes con un alto grado de confiscabilidad, como son los bienes inmuebles, entonces la negociación con el Estado será muy desventajosa para el individuo, y cuantos más bienes inmuebles tenga, la desventaja será mayor, pues la pérdida potencial será mayor.

Para negociar en igualdad de condiciones con el Estado es necesario que el Estado no pueda confiscar nada o casi nada. A día de hoy existe un tipo de propiedad para la cual los gobiernos no tienen forma de confiscar, nos referimos a la propiedad digital protegida por sistemas

de encriptación en forma de criptomonedas y demás valores encriptados que puedan guardarse en un Blockchain descentralizado usando procedimientos que impidan la trazabilidad de las transacciones. Estos sistemas pueden ser tan robustos que ni la NSA estadounidense es capaz de descifrarlos.

El mundo de internet permite tener los aspectos más sensibles de cualquier negocio en un país distante donde la influencia del estado local sea inexistente. De esta forma, el confiscar ciertos tipos de negocios se vuelve inviable ya que en caso de pretender apropiarse del negocio, los bienes físicos como locales u ordenadores tienen un valor residual en relación al valor del negocio, y al estar la información necesaria para la gestión del negocio fuera del alcance del gobierno local, se vuelve de facto un negocio inconfiscable.

Algunos tipos de propiedad como los servicios online poseen esta característica. Un buen ejemplo es el caso del agregador de noticias Google News. En el año 2014 el gobierno español creó una ley para obligar que se pague un impuesto adicional por suministrar este servicio, en la creencia de que Google pagaría obedientemente lo que se le pedía. Para sorpresa del gobierno español, Google respondió cerrando el servicio y redirigiendo a sus usuarios a páginas webs de noticias de otros países. La capacidad de los estados de imponer costes a este tipo de negocios es mucho menor.

4.3. Negociando la libertad individual con el Estado.

De todo lo anterior surge la propuesta de que una buena forma de recuperar la libertad perdida es reducir los múltiples costes impuestos por el Estado sobre las circunstancias personales de los indivi-

duos. De esta forma se podrá negociar con el gobierno de una forma más equilibrada.

Parte de la solución pasa por que los individuos no se pongan en una situación que facilite al Estado confiscar o controlar su patrimonio, sus fuentes de ingresos o su información personal. El asunto de la información personal no es baladí, pues en cualquier negociación “justa”, las dos partes negociadoras tienen acceso a una información común, pero a la vez cada una de las partes guarda una información privada que no conoce la parte contraria.

Se puede visualizar una negociación como una lucha entre dos miedos. Ambas partes intentan conseguir el mayor beneficio posible de la negociación. Sin embargo, ambas partes intuyen que debe existir un límite que, pasado el cual, la parte contraria renunciará a negociar y cerrará un trato con otra parte distinta. Este desconocimiento de las opciones de la parte contraria es la que lleva a las dos partes a realizar demandas más razonables.

Sin embargo en el caso del Estado contra el individuo, este equilibrio de la información conocida no se da, pues el individuo es casi transparente para el Estado, mientras que el Estado es terriblemente opaco para el individuo. Es por ello que una buena estrategia para que los individuos recuperen parte de su libertad perdida en manos de las democracias con “talante dictatorial” es la de reducir la información personal en manos del Estado. En esto los sistemas de encriptación de la información, están llamados a jugar un papel capital.

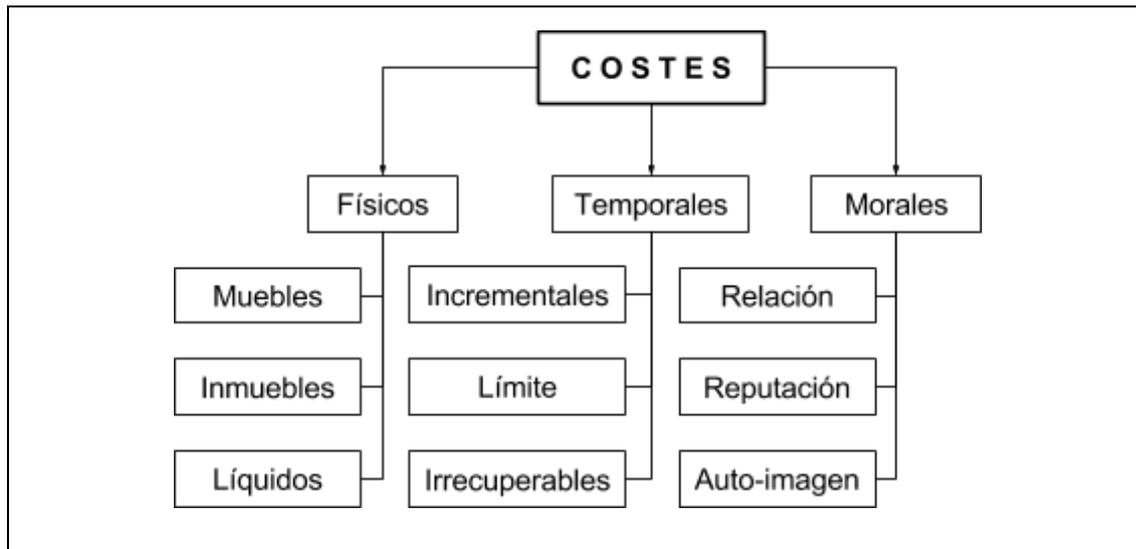
5. Los costes y nuestra capacidad de negociar.

Cuando se habla de costes en una negociación, se piensa en todo aquello a lo que se debe renunciar con el fin de alcanzar un acuerdo negociado. El coste que se debe considerar a la hora de entender el poder de negociación de las partes no es exclusivamente monetario, sino que más bien es la suma de todos los distintos costes, no importando de qué naturaleza sean. Se trata de todo aquello que se sacrifica, ya sea dinero, tiempo², reputación, oportunidad, etc., donde uno o varios de estos distintos costes influyen en las tomas de decisiones de los negociadores. Al revisar algunos de estos costes se puede observar que estos no siempre son constantes ni lineales, lo cual podría explicar por qué en numerosas negociaciones se observa un comportamiento no-lineal con cambios abruptos. De hecho, las negociaciones entre personas pueden ser consideradas en su mayor parte como fenómenos caóticos, ya que presentan propiedades como: (1) sensibilidad a los eventos iniciales, (2) irreversibilidad, (3) efecto umbral o límite, y (4) retroalimentación.³ Estas características le confieren a las negociaciones su carácter de “no-lineales”, y por ende de difícil pero no imposible predictibilidad parcial.⁴ Una división básica que nos permite

²M. Watkins, “Building Momentum in Negotiations: Time-Related Costs and Action-Forcing Events”, *Negotiation Journal*, 13 (3) (1998): 241-56.

³J. Gleick, *Chaos – Making a New Science* (New York: Penguin Books, 1987).

⁴Esta tesis fue presentada por el autor en el VIII Congreso de Economía Austriaca del Instituto Juan de Mariana (Madrid), y próximamente aparecerá en la revista de dicho congreso.



visualizar algunos de los principales costes que nos afectan son los de la siguiente imagen.

5.1. Los costes físicos en una negociación.

Estos son los costes que son más visibles, pero sería un error considerar que son los únicos que influyen en el resultado de una negociación. Como se ha visto anteriormente, la confiscabilidad de los bienes físicos es una propiedad que determinará en gran medida el margen de maniobra dentro de una negociación.

De todos modos no siempre es sencillo ver cómo la parte contraria puede influir en una negociación, especialmente si la otra parte se trata del Estado. Una forma de influir es la capacidad de devaluar los bienes que posee la otra parte, ya sea por moratorias de edificación cuando se trata de un terreno, o aumentar la masa monetaria (crear inflación) cuando se trata de dinero. Una forma para evitar el expolio inflacionario consiste en ahorrar en oro “físico” y colocado fuera del alcance de la parte contraria.

5.2. Los costes temporales en una negociación.

El uso de los tiempos es de hecho una fuente de poder de negociación. El tiempo puede jugar a favor o en contra de cada una de las partes. Si una de las partes tiene la facultad de marcarle los tiempos a la contraria, entonces la primera tendrá en sus manos una forma de incrementar su poder de negociación. Este es el caso de las relaciones entre los individuos y el Estado, donde lo normal es que el Estado le marque los tiempos a los individuos. Este es el mismo caso de los plazos, donde no es extraño ver cómo para un mismo acto se definen plazos más amplios para Estado que para los individuos.

5.3. Costes incrementales asimétricos.

En el mundo de la negociación es especialmente interesante el caso de los costes que crecen con el tiempo, pero a solo una de las partes. Esto pone en una situación de desventaja a la parte que sufre el incremento de costes a soportar. La estrategia de la parte que mantiene sus costes

invariables es la de alargar la negociación con el fin de aumentar el coste para la parte contraria, pues es simplemente cuestión de esperar.

Posiblemente el caso más famoso de este tipo de negociación es el del romano Marco Licinio Craso (115-53 a. C.) con sus operaciones de alquiler-inmobiliario, las cuales estaban apoyadas por el que fue el primer servicio de bomberos de la historia. Cada vez que ocurría un incendio en Roma, Craso se presentaba con sus bomberos, pero no accedía a apagar el incendio hasta que el dueño no accedía en el acto a venderle su casa a precio de saldo y firmar un contrato de alquiler para poder vivir en la casa que acababa de vender. Craso se convirtió en uno de los hombres más ricos de Roma. (Se cuenta que posteriormente creó una brigada de incendiarios, para incrementar su negocio).

Este tipo de costes son los que los individuos padecen al haberse comprometido a unos pagos como podría ser el alquiler de un inmueble, sin tener previamente todos los permisos exigidos por el gobierno para poder operar. En esa circunstancia el individuo está en una posición de debilidad, pudiendo el Estado adelantar o retrasar los plazos de entrega de los permisos necesarios con el fin de conseguir las concesiones adicionales deseadas. Para el Estado no hay un coste extra por retrasar la expedición de los permisos, mientras que para el individuo sí lo hay. Una forma de mitigar este coste puede ser el condicionar la firma del contrato a la previa aprobación del Estado de la actividad prevista.

5.4. Costes por límite.

Los costes derivados de un límite consisten en que si una de las partes no hace

algo antes de una fecha, esta deberá sufrir una penalización. La parte que está en posición de imponer penalizaciones a la parte contraria siempre estará en una posición de fuerza a la hora de negociar. El Estado tiene más fácil imponer penalizaciones (multas) a los individuos que la situación inversa.

Otro tipo de coste con límite es el llamado “efecto avión”, que consiste en el coste que tiene que incurrir un negociador que se ha desplazado una larga distancia para llegar a las oficinas de la otra parte negociadora. En caso de no llegar a un acuerdo negociado en esa ocasión, deberá volver a realizar en una fecha futura el mismo vuelo, con el consiguiente coste añadido. Esto la otra parte lo puede utilizar para conseguir concesiones que representan un coste similar al de un nuevo viaje, y la forma es muy sencilla: simplemente alarga la negociación lo máximo posible para proponer, minutos antes de irse a coger el avión, una concesión equivalente al viaje extra.

Un tercer tipo de coste con límite es la llamada “oferta explosiva”⁵, en la que típicamente se realiza una oferta con un límite de tiempo extremadamente corto. Este tipo de ofertas se utilizan cuando existe una gran asimetría entre las dos partes. Sirve para crear una gran presión sobre la parte en desventaja, así como deliberadamente restringir sus opciones. En realidad funcionan como una especie de ultimátum, donde la parte con un mayor poder le dice a la otra “lo tomas o lo dejas”. El rechazo de la oferta automáticamente finaliza la negociación, y es por esto que esta estrategia crea tanta presión, ya que el coste es enorme.

⁵R. Robinson, “Defusing the Exploding Offer: The Farpoint Gambit”, *Negotiation Journal*, 11 (3) (1995): 277-85.

5.5. Costes irrecuperables.

Existen una serie de costes que de no llegar a un acuerdo negociado serán totalmente irrecuperables. Uno de ellos es el tiempo y recursos empleados para intentar llegar a un acuerdo negociado. El volver a empezar la negociación con una parte negociadora distinta, significa que nuevamente se ha de incurrir en estos costes. Esto nos lleva a pensar que puede tener sentido reducir las aspiraciones en una cantidad igual o menor que la de los costes irrecuperables y no empezar una nueva negociación con otra parte negociadora.

Dependiendo de la configuración de la negociación pueden existir riesgos que surgen de la posibilidad de tener que asumir algún coste extra (si se tratase de una certeza, no estaría considerado como riesgo). Esta incertidumbre o riesgo puede considerarse como un coste irrecuperable pues una vez asumido ya no es evitable dicho riesgo. Antes de asumir este tipo de costes los individuos deben tener clara la diferencia entre comprometerse e involucrarse. Cuando alguien se involucra solo cumple si le conviene, mientras que cuando alguien se compromete no hay vuelta atrás, y es por esto que los que se involucran normalmente no cargan con los costes generados por los riesgos, mientras que los que se comprometen sí.

En las relaciones entre los individuos y el Estado, al individuo usualmente se le hace comprometerse por vía contractual, mientras que el Estado tiende a incluir la letra pequeña de los contratos lo que hace que de facto el Estado solo esté involucrado. Un ejemplo fácilmente entendible es el sistema público de pensiones. El individuo está *comprometido* a realizar los pagos exigidos, sin embargo el Estado sólo está *involucrado*, pues a la hora de la

jubilación de dichos individuos el Estado hará lo que pueda (o no), ya que al ser el sistema público de pensiones un esquema piramidal (o como eufemísticamente lo llaman, “sistema de reparto”), el Estado no está en posición de prometer nada al respecto.

6. Los costes morales en una negociación.

6.1. Costes de reputación y de autoimagen.

De todos los costes estos son los más difíciles de cuantificar. Estos costes son los intangibles por excelencia, pero no por ello menos tenidos en cuenta a la hora de afrontar una negociación. A la reputación de una persona puede asignársele un valor económico, pues ella tendrá un impacto en los negocios que pueda realizar dicha persona. Una forma de coartar la libertad de negociar con equidad consiste en amenazar con desacreditar la parte contraria. Sin embargo, el que quiere desacreditar a otro necesita tener un mínimo de información de la persona a la que quiere controlar. Para evitar este tipo de abuso se debe reducir al mínimo la información en manos de la parte contraria, lo cual puede ser por medio de figuras interpuestas. De hecho, existen ejemplos de acuerdos donde no se sabe nada de la otra parte, como por ejemplo cuando alguien compra una acción de una compañía sin saber absolutamente nada de quién era su anterior dueño, pues el trato se realiza por medio de un broker.

En el caso de los costes de autoimagen, la solución también consiste en negociar por medio de una figura interpuesta, para reducir la información en poder de la parte contraria.

6.2. Costes de relación (CdR).

Es muy común ver cómo hay personas que intentan no tener que negociar con conocidos por miedo a que se deteriore la relación⁶ entre las dos partes. Este sacrificio de la relación se percibe como un coste. Esto es especialmente cierto en el caso de personas con poca experiencia negociadora, las cuales tienden a magnificar el coste que puede sufrir una relación por la existencia de una negociación entre ambas partes. La percepción de este coste de relación hace que el negociador lo incluya (aunque tal vez sea subconscientemente) en el cálculo del coste total que debe soportar, ya sea por aceptar el acuerdo negociado o por rechazarlo.

7. Conclusión.

En este trabajo se han presentado formas cómo una democracia con “talante dictatorial” puede reducir la libertad de sus ciudadanos sin tener que utilizar la violencia a plena luz del día. De la misma forma se ha indicado que una buena forma que los individuos tienen para recuperar parte de su libertad perdida, consiste en no colocarse en una posición desventajosa frente al Estado. Para ello es conveniente cambiar la composición del patrimonio personal siempre prefiriendo los bienes no confiscables sobre los confiscables. De igual forma minimizar la información personal en manos del Estado, protegiendo dicha información por sistemas de encriptación avanzada.

⁶ Una disertación muy interesante sobre cómo las relaciones pueden afectar las negociaciones se encuentra en T. Kurtzberg y V. Medvec, “Can We Negotiate and Still Be Friends?” *Negotiation Journal*, 15 (4) (1999): 355-61.