



INSTITUTO
JUAN DE MARIANA

XIV CONGRESO DE ECONOMÍA AUSTRIACA

2 Y 3 DE JUNIO DE 2021

Realizado en colaboración con:

UNIVERSIDAD FRANCISCO MARROQUÍN MADRID



VERITAS • LIBERTAS • JUSTITIA

M A D R I D

CONTENIDOS

- Introducción 4
- La contribución de Armatya Sen a la economía del bienestar: un análisis austriaco
[Luisa García-Carrión y Vicente Moreno-Casas 5](#)
- La Teoría Austriaca del Ciclo Económico y la crisis del 2008
[Adolfo Manuel Domenech Abela 18](#)
- Ahorro y capitalización; los sistemas de cuentas nocionales
[Alfredo Reguera Aramburu 32](#)
- La política monetaria en tiempos del Covid-19: un análisis desde la teoría económica de la Escuela Austríaca
[Miguel Ángel Echarte Fernández, Sergio Náñez, Ricardo Reier y Javier-Jorge Vázquez 50](#)
- El debate bancario bajo un patrón Bitcoin
[Eduardo Blasco y Carlos García de Enterría 64](#)
- Crítica sintética a la legislación antitrust
[Adrián González Fuentes 78](#)
- Las trampas de moralidad colectivista y el orden sensorial: evidencia con mujeres guerrilleras en Colombia
[Katherine Flórez Pinilla 92](#)
- The Harvard-MIT complexity approach and Austrian economics: similarities and policy implications
[Vicente Moreno 106](#)
- Desmontando el artículo 31.1 de la Constitución Española
[Ricardo Romero García 120](#)
- ¿Y los trabajadores?
[András Tóth 132](#)
- A Forgotten Misesian: Remembering Philip Cortney
[Pedro Almeida Jorge 162](#)
- El escándalo de Amberes y el cambium bisuntinum. Una historia monetaria. ¿Orígenes, ciclos y similitudes actuales?
[Giovanni Patriarca 150](#)
- Algunos conceptos lógicos de la economía como catalaxia
[Javier Muñoz de la Cuesta 186](#)

© 2021, Instituto Juan de Mariana
ISSN: 2605-1818

Instituto Juan de Mariana
Calle Ángel, 2-4
28005 Madrid
info@juandemariana.org

CLASIFICACIÓN IBIC: KCA, KCBM, KFFL, KFFN, KNV.

CONFERENCE Classified as E1 DIISR HERDC Proxy: Refereed Conference
with papers published in full. Papers peer-reviewed at national or international level.

INTRODUCCIÓN

Es un placer poner a su disposición, como venimos realizando desde 2013, la recopilación de la mayor parte de las ponencias defendidas en nuestro Congreso de Economía Austriaca, cuya última edición, la decimotercera, tuvo lugar los días 26 de octubre y 2, 9 y 16 de noviembre de 2020.

El Congreso, que tiene por objetivo promover el debate público sobre las últimas investigaciones en ciencia económica desde la perspectiva de la Escuela Austriaca, constituye uno de los grandes acontecimientos intelectuales del año organizados por el Instituto Juan de Mariana.

En esta revista encontrará las comunicaciones que se sometieron a debate y crítica, y que versan sobre asuntos tan relevantes como el sistema de pensiones, la teoría del intercambio, el anarcocapitalismo, las criptomonedas, la contribución al liberalismo de Angelo Panebianco, una crítica austriaca a Max Horkheimer, una propuesta de educación privada y gratuita, etc.

Con el objetivo de ofrecer una garantía de calidad en las comunicaciones, dispusimos de un procedimiento académico con una revisión por pares llevada a cabo por referees de contrastado bagaje en sus distintos ámbitos de estudio, que se complementó con un Comité Académico para resolver en caso de discrepancia.

Esperamos que estas contribuciones académicas arrojen luz sobre los múltiples y ricos ámbitos que aborda la tradición austriaca de economía.

José Carlos Rodríguez

Director ejecutivo del Instituto Juan de Mariana Madrid, 31 de diciembre de 2020

LA CONTRIBUCIÓN DE ARMATYA SEN A LA ECONOMÍA DEL BIENESTAR: UN ANÁLISIS AUSTRIACO

Luisa García-Carrión y Vicente Moreno-Casas

Palabras clave: economía del bienestar, enfoque de capacidades, asignación eficiente, igualdad

Clasificación JEL: B53, B54, D6, D61, D63, I3, I31.

Resumen: A lo largo de la década de los 80, fue concebido uno de los principales enfoques alternativos a la popular teoría económica del bienestar. El conocido como enfoque de capacidades fue desarrollado por el economista y Premio Nobel de Economía (1998), Amartya Sen. Así, su teoría expone un conjunto de ideas que habían sido excluidas dentro de la perspectiva tradicional bienestarista.

Una de sus principales aportaciones fue la idea de la centralidad de las capacidades humanas, con la que rechaza la idea de la utilidad de los individuos y reinterpreta el concepto de capacidad como libertad (Sen, 1999). De este modo, cuánto más pueda una persona desarrollar cada una de sus capacidades, mayor será el grado de libertad del que goce. En su teoría, Sen se acerca a la concepción subjetivista propia de los austriacos, entendiendo la complejidad de los fines individuales como el centro de ésta. A su vez, el autor afirma que existen una serie de fines comunes a todas las personas que deben entenderse como universales e intransferibles. Y por tanto, su planteamiento se apoya sobre el concepto de libertad positiva, contrario al de libertad negativa aceptado por los autores liberales y austriacos, debido a su relación directa con la justificación del intervencionismo estatal.

A pesar de que muchas de las conclusiones alcanzadas por Sen comulgan con las de la Escuela Austriaca, hay otros muchos puntos de divergencia. Por ello, el presente trabajo de investigación pretende revisar las principales similitudes y diferencias existentes entre el enfoque basado en las capacidades de Amartya Sen y la teoría austriaca del bienestar. En esta última, cobra especial relevancia la teoría de la eficiencia dinámica desarrollada por Huerta de Soto, como una de las últimas innovaciones teóricas en economía de bienestar desde la perspectiva austriaca. Se tratará de analizar ambas teorías por medio de la revisión sistemática de fuentes secundarias, identificando las principales desviaciones y finalizando la investigación con una serie de conclusiones.

Luisa García-Carrión y Vicente Moreno-Casas

Introducción

Según Schumpeter (2020), se puede decir que los orígenes de la economía del bienestar¹ o *welfare economics* en inglés, se remontan al propio Diomedes Carafa y sus seguidores, así como al trabajo de los escolásticos y sus discípulos. Paul Samuelson (1947a) también hace hincapié en esa idea en el capítulo cuatro de sus *Foundations of Economic Analysis*, donde trata la economía del bienestar y señala que esta empezó con los escritos de filósofos, teólogos, panfletistas o reformadores. (1947a) también hace hincapié en esa idea en el capítulo cuatro de sus *Foundations of Economic Analysis*, donde trata la economía del bienestar y señala que esta empezó con los escritos de filósofos, teólogos, panfletistas o reformadores. Sin embargo el origen real de la teoría económica del bienestar se ubica en el siglo XVIII, con Jeremy Bentham y John Stuart Mill, junto al resto de autores utilitaristas y escritores clásicos ingleses que estudiaron el punto de vista del bienestar, siendo este elemento esencial en su credo (Schumpeter, 2006). Sobre una tradición Benthamita se sustentaría la “vieja” economía del bienestar.

La conocida como “vieja” economía del bienestar tiene como máximo representante y fundador a Arthur Pigou (1920). Este continuó la línea utilitarista de Bentham, Mill, Marshall, Edgeworth y Sidgwick, basada en el cálculo de la utilidad *cardinal*. Para estos, la utilidad de los distintos individuos pueden ser sumadas o restadas unas a otras para construir un objetivo social de utilidad, que se supone que es la mayor felicidad (Suzumura, 1991). Esta vieja economía del bienestar fue duramente criticada en la década de los 30, donde se hizo famosa, por ejemplo, la crítica de Lionel Robbins (1932), basada en una concepción *ordinal* de la utilidad. Nació así la “nueva” economía del bienestar, que sostiene que los fundamentos de la economía del bienestar tienen que descubrirse sobre una utilidad ordinal, donde no caben las comparaciones interpersonales (Suzumura, 1991).

Previamente, a principios del siglo XX, Vilfredo Pareto (1996) ya había sentado las bases para esta “nueva” economía del bienestar, gracias a una interpretación *ordinal* de la utilidad y a la formulación del *principio de eficiencia de Pareto*. Este principio de eficiencia establece que, dada una asignación inicial de bienes entre un conjunto de individuos, una situación es Pareto-eficiente solo en el caso de que ningún individuo pueda mejorar su situación sin empeorar la del resto. Sobre este principio de Pareto se basó con posterioridad uno de los dos enfoques post-pigouvianos, es decir, de la “nueva” economía del bienestar, que se desarrollaron en los años 30.

¹ La economía del bienestar es la rama de la economía que se centra en estudiar el bienestar, para lo que hace uso de técnicas microeconómicas mediante las que evaluar el bienestar a nivel agregado. Según Suzumura (1991, p. 1), la economía del bienestar se ocupa del escrutinio crítico del desempeño de sistemas económicos reales o imaginarios, así como de la crítica, el diseño y la implementación de políticas económicas alternativas.

Luisa García-Carrión y Vicente Moreno-Casas

El primero de los enfoques, como acabamos de mencionar, estaba centrado en una nueva aplicación del principio de Pareto. Este fue formulado por Nicholas Kaldor (1939), John Hicks (1940) y Paul Samuelson (1950), mediante la introducción de pagos compensatorios hipotéticos entre ganadores y perdedores a partir de un cambio en la política económica. Por otro lado, el segundo enfoque consistió en la introducción del concepto de *función bienestar social*, elaborado por Abram Bergson (1938) y Paul Samuelson (Samuelson, 1947a). (Samuelson, 1947b). De estos dos enfoques post-pigouvianos, triunfó el enfoque Bergson-Samuelson de la función de bienestar social, después de que el enfoque de compensaciones hipotéticas se topara con serias dificultades lógicas (Suzumura, 1991).

Años más tarde, el filósofo John Rawls (1962, 1963, 1971), con su teoría del *velo de la ignorancia* y la situación hipotética que llamó *posición originaria*, planteó una alternativa al tradicional utilitarismo benthamita que había acompañado a la economía del bienestar desde sus orígenes. Esta alternativa influiría la economía del bienestar elaborada por Amartya Sen (Atkinson, 1999).

Sen desarrolla lo que se conoce como *enfoque de capacidades*. Este enfoque fue concebido como una de las principales teorías alternativas a la conocida teoría económica del bienestar, de corte neoclásico. Las lecturas del clásico Adam Smith hicieron que Sen, a lo largo de su vida, se preguntase por los vacíos e interrogantes teóricos que existían entre el concepto de libertad y bienestar (Salles, 2007). Fue entonces cuando el Nobel de Economía indio realizó una de sus grandes aportaciones: la centralidad de las capacidades humanas. Con esta, rechaza la idea tradicional de utilidad de los individuos y reinterpreta el concepto de capacidad como libertad en el ser humano (Sen, 1999). También es cierto que Sen comparte algunos de los conceptos básicos de economía propios de la escuela neoclásica. Sin embargo, existen numerosos puntos de su teoría que han sido totalmente ignorados y que profundizaron mucho más en conceptos como la libertad. Así, otra de sus contribuciones más importantes fue el desarrollo de un nuevo indicador de bienestar, y su participación resultó crucial para el desarrollo de lo que años más tarde se consolidaría en los 90 como el *Índice de Desarrollo Humano* (IDH).

De este modo, debido a que Sen se aleja de la economía neoclásica del bienestar, resulta interesante analizar cómo de cerca se encuentra de lo que conocemos como economía austriaca del bienestar. A ello dedicaremos el presente trabajo. Para tal propósito, se revisará primeramente el subjetivismo y la noción de utilidad de Sen en la segunda sección de este trabajo, con el objetivo de analizar su comprensión subjetivista de la acción humana y del mercado, tratando de averiguar si realmente se acerca a la posición subjetivista de los austriacos. A continuación, se investigará el concepto de *eficiencia* en el conocido *enfoque de capacidades*. Se examinarán los conceptos utilizados por Sen desde un punto de vista austriaco, concretamente, desde la teoría de la eficiencia dinámica de Huerta de Soto (2004), identificando posibles contradicciones. Por último, en la sección 4, se estudiará la concepción de desarrollo económico de Sen, en contraposición a las teorías austriacas del desarrollo.

Luisa García-Carrión y Vicente Moreno-Casas

Economía del bienestar de Sen: capacidades, desarrollo económico e indicadores

La teoría de Amartya Sen se sustentó en la investigación de numerosas cuestiones filosóficas y epistemológicas desde un utilitarismo alternativo al tradicional. Para Sen (1985, p. 175) el enfoque utilitarista clásico consta de tres elementos esenciales: (a) *consecuencialismo*, de modo que una decisión se evalúa dependiendo del resultado; (b) *bienestarismo*, según el que las decisiones humanas se evalúan de acuerdo con una función de bienestar social definida sobre los niveles de utilidad individual; y (c) *ordenación mediante la suma*, criterio que consiste en la suma de las utilidades individuales. Sen critica la *ordenación mediante la suma*, pues cree que esta no tiene en cuenta la distribución personal de la utilidad total, lo que lo convierte en un enfoque inadecuado para medir o evaluar la desigualdad, siendo esto un factor que también puede afectar al bienestar.

Al rechazar la idea de *ordenación mediante suma*, Sen recurre a una nueva alternativa de comparación interpersonal de utilidad. En el caso de la *ordenación mediante suma*, se comparan las diferencias de utilidad, mientras que, con un objetivo maximin rawlsiano, lo que se comparan son los niveles de utilidad. En este sentido, la comparación no tiene por qué ser total, sino parcial. No es necesario que las diferencias sean totalmente comparables para poder llegar a establecer una ordenación o ranking de utilidades (Atkinson, 1999). En efecto, Sen es uno de los autores que sostiene que es posible realizar comparaciones interpersonales de utilidad para superar el teorema de la imposibilidad de Arrow (1951). Esto se consigue introduciendo un tercero, un observador ético que construye sus propias comparaciones interpersonales de utilidad de forma subjetiva. Sobre esta base informacional más extensa si es posible definir una función social de bienestar como la de Arrow (Suzumura, 1991). Sin embargo, Sen *cita* introduce un nuevo factor al problema cuando plantea la paradoja del liberal paretiano, que le lleva a concluir que la elección social no puede determinarse de forma completa por comparaciones individuales de bienestar² (Kenneth J. Arrow, 1999).

También critica otro pilar del utilitarismo tradicional; el *bienestarismo*. Para Sen, el principal problema del bienestarismo es que tiene una base informacional insuficientemente rica; la misma distribución de bienestares individuales puede darse junto a unas puntuaciones muy diferentes en otras dimensiones que son importantes para la evaluación social. Para medir el bienestar, hay que ir más allá de las utilidades individuales, que pueden interpretarse como placer, felicidad, preferencia revelada o incluso ingreso (Suzumura, 1991). Aquí es cuando Sen plantea una de sus contribuciones más originales: *el enfoque de capacidades*.

² Es importante aclarar que las contribuciones de Amartya Sen a la economía del bienestar van intrínsecamente ligadas a la teoría de la elección social. Son teorías distintas, pero en el caso de Sen se solapan en gran medida, puesto que Sen entendía que la economía del bienestar debía enfocarse en recomendaciones de política económica. Esto último, como es evidente, atañe a la teoría de la elección social.

Luisa García-Carrión y Vicente Moreno-Casas

Fue en una conferencia de la Universidad de Stanford cuando Sen (1979) introdujo por primera vez el concepto de *capacidades*, gracias a un sentido de la igualdad que llamó “igualdad de capacidad básica” (*basic capability equality*), que considera que mantiene ciertas ventajas sobre otros tipos de igualdad, aunque no niega que el resto sean moralmente irrelevantes. Concretamente, Sen afirma que la “igualdad de la capacidad básica” se trata de una *guía parcial* de la parte del bien moral que se ocupa la igualdad (pp. 369). Será aquí cuando Sen explique el concepto de *capacidad* como el conjunto de “combinaciones alternativas que una persona puede hacer o ser: los distintos funcionamientos que se pueden lograr” (Sen & Nussbaum, 1993, p. 30). En otras palabras, se refería a las habilidades básicas que un individuo posee, como la habilidad de satisfacer necesidades alimentarias o la capacidad de tener un alojamiento (Sen, 1979). De esta forma, Sen (1979) valoró el bienestar desde el punto de vista de las capacidades humanas para actuar o alcanzar estados de valor: “Es argumentable que lo que falta dentro de este marco es una noción de capacidades básicas (*basic capabilities*): una persona que es capaz de hacer ciertas cosas básicas”. Dentro del *enfoque de capacidades*, el concepto de *capacidad* nació para medir y evaluar el bienestar individual, y como alternativa a las métricas de la economía del bienestar (Urquijo, 2014).

Como consecuencia de estas habilidades básicas distintas que los individuos presentan para hacer uno de los mismos recursos, bienes primario e ingresos, Sen relaciona el bienestar individual (*well-being*) con la capacidad (libertad positiva) de poder ser o hacer (*capability to functioning*) (Tamayo & Fernando, 2018). El *enfoque de capacidades* posee dos conceptos constitutivos; los funcionamientos (*functionings*) y las capacidades (*capabilities*). Desde la concepción de Sen, la vida es considerada como un conjunto de funcionamientos que se encuentran interrelacionados, consistentes en estados y acciones (Sen, 1992). Estos resultan ser observables de forma directa, y se pueden clasificar en simples y complejos. Por un lado, los funcionamientos simples son aquellas funciones más elementales del ser humano, como estar bien alimentado (Sen, 1988). Por otro lado, los funcionamientos complejos resultan ser funciones del ser humano de mayor complejidad, como ser feliz o tener dignidad (Urquijo, 2014).

Aplicaciones: desarrollo económico y nuevos indicadores

El *enfoque de capacidades* también ha sido aplicado en otros campos como el desarrollo económico. Cabe destacar que, el profesor Sen entiende el desarrollo como un “todo” que abarca otros ámbitos más allá del económico. Este enfoque contrasta con otras perspectivas tradicionales que identifican la medición del desarrollo con el crecimiento del producto nacional bruto (PNB), el crecimiento de los ingresos individuales (PIB per cápita), la industrialización, el avance tecnológico o el proceso de modernización social (Sen, 1999). Amartya Sen proponía un enfoque más amplio en el que se tendrían que considerar las capacidades humanas (*capabilities*). Como sabemos, Sen (1999) aclara que: “el desarrollo puede verse como un proceso de expansión de las libertades reales de las personas”.

Luisa García-Carrión y Vicente Moreno-Casas

Es decir, considera que cuanto mayor capacidad tienen las personas para elegir el estilo de vida que deseen, es decir, gocen de una mayor libertad (positiva), mayores serán los niveles de desarrollo. Por ello, al entender *capacidad* como una extensión de las *libertades*, Sen considera que el desarrollo genera libertad y viceversa. Surge entonces la necesidad planteada por el autor de centrarse en dicho objetivo trascendental, que no solo considera como el fin principal del desarrollo, sino también como sus medios esenciales (Sen, 1999).

Concretamente, Sen (1999) señala la importancia de la eliminación de lo que considera fuentes de la ausencia de libertad en la sociedad como son la pobreza, tiranía, privaciones sociales sistemáticas o la actuación de estados represivos. En este caso, Sen (2000) considera imprescindible la libertad para el proceso de desarrollo por dos motivos principales: (1) *la razón evaluativa*: la valoración del progreso debe realizarse teniendo en cuenta principalmente si aumentan las libertades que tienen los individuos, (2) *la razón efectividad*: la consecución del desarrollo está completamente subordinada al libre albedrío de los individuos. Además, Sen (1999), admite que existen cinco tipos distintos de libertad analizadas desde una perspectiva instrumental: a) libertades políticas, b) libertades económicas, c) oportunidades sociales, d) garantías de transparencia y e) redes de seguridad. Respecto a las comparaciones de libertades que tiene un individuo, Sen (1991) entiende que dichas comparaciones involucran un conjunto complejo de consideraciones de todo tipo. Sin embargo, considera que es ineludible la necesidad de relacionar tales comparaciones con las preferencias individuales de cada persona. Para Sen (1991), la necesidad de incluir información sobre las distintas preferencias tiene serias implicaciones en la investigación empírica de la evaluación de la libertad, y que resulta crucial para la evaluación de las distintas libertades.

De esta forma, la propuesta de Sen (1979) del *enfoque de capacidades* permite la observación simultánea de las funciones vitales que desempeñan las diferentes instituciones en el proceso de desarrollo. Entre ellas se incluyen mercados y empresas u organizaciones relacionadas con el mercado, gobiernos y autoridades regionales, etc. Además del papel esencial de los valores y las costumbres sociales y como influyen de la misma forma en las libertades (Sen, 1999). Por otro lado, el profesor Sen (1999) considera que la contribución del mercado para un crecimiento y progreso económico alto y el desarrollo contemporáneo en general no debe analizarse únicamente en términos *derivativos*. Es aquí, cuando Sen (1999) en su ensayo *Development as Freedom* hace referencia al economista clásico Adam Smith. Este señaló que la libertad de intercambio entre individuos es en sí misma una parte integral de las libertades básicas que los individuos aprecian. Lo cual, no implica que Sen (1999) excluyese la importancia de las regulaciones públicas.

Por ello, el profesor concluye que la libertad de participación en los mercados puede en sí misma ser una contribución relevante para el desarrollo, independientemente de que el funcionamiento del mercado promueva o no el crecimiento económico (Sen, 1999).

Luisa García-Carrión y Vicente Moreno-Casas

Análisis desde la economía austriaca del bienestar

Habiendo presentado la teoría del bienestar de Sen, ¿qué podríamos decir desde un punto de vista austriaco?

Si nos limitamos a un análisis desde la teoría Rothbardiana del bienestar (Rothbard, 1956), poco podríamos decir en referencia a la teoría de Sen que no se diga ya sobre otros autores neoclásicos. En su crítica a la teoría neoclásica del bienestar, que fue la primera teoría austriaca en la materia, Rothbard establece que, desde un punto de vista praxeológico, lo verdaderamente importante es la preferencia demostrada. Construir teorías sobre preferencias hipotéticas no tiene sentido praxeológico y es algo que se aleja de la realidad. Además, Rothbard apoya la idea de que las comparaciones interpersonales de utilidad son imposibles. Estas críticas se dirigen directamente a demostrar la inutilidad de conceptos como el de indiferencia o función social de bienestar. Además, en un puro análisis lógico, Rothbard deduce que cualquier intercambio que se hace en libre mercado implica mayor bienestar, pues las personas lo hacen porque esperan beneficiarse de ese intercambio. Por tanto, cualquier intercambio libre incrementa la utilidad *ex ante* de los agentes económicos, mientras que, si la actividad económica es forzosa, se reduce el bienestar social. Esto es lo máximo que puede decir, según Rothbard, un economista sobre el bienestar social (Gordon, 1993).

Sin embargo, a pesar de que este enfoque es uno de los más conocidos dentro del enfoque austriaco, incluso con algunas defensas más recientes (Wiśniewski, 2019) hay otras teorías dentro de la Escuela Austriaca (Cordato, 1992; Gordon, 1993; Rothbard, 1956). En ellas nos apoyaremos para poder hacer un análisis más completo de la posición de Sen. Así, en primer lugar, intentaremos analizar hasta qué punto es subjetivista el enfoque de capacidades de Sen, con su concepto de bienestar.

Subjetivismo y noción de bienestar

La teoría de Sen se encuadra dentro de una perspectiva consecuencialista-paretiana (Atkinson, 1999; Hernández, 1998). Esto ya lo aleja considerablemente de la posición austriaca. En primer lugar, porque algunos austriacos son bastante críticos con el consecuencialismo. Aquí podríamos encontrar la crítica de Hayek (1973) al utilitarismo, desde un argumento Popperiano basado en la creación de información futura. En segundo lugar, al criterio de eficiencia paretiana se han opuesto numerosos austriacos, que lo consideran un error lógico (Kvasnička, 2008; Wiśniewski, 2019; Wysocki & Megger, 2019) planteando alternativas como la eficiencia dinámica (Huerta de Soto, 2004; Kirzner, 1998), o la eficiencia cataláctica (Cordato, 1992). Solo teniendo en cuenta esto, cualquier acercamiento entre Sen y los austriacos podría parecer difícil.

Como hemos dicho previamente, Sen pretende ir más allá del bienestarismo, que entiende que el bienestar es sinónimo de utilidad, y por ello propone su enfoque de capacidades.

Luisa García-Carrión y Vicente Moreno-Casas

Desde un punto de vista austriaco, el bienestar, tal y como se suele entender, es una noción plenamente subjetiva, que no puede ser medida ni comparada entre individuos, ni tampoco entre el mismo individuo en períodos distintos de tiempo. En ese sentido, podríamos decir que los austriacos entienden el bienestar como una característica plenamente subjetiva, basada en lo que Rothbard (1956) llama la preferencia demostrada, que solo trata los valores revelados bajo la acción humana elegida. Es decir, el mismo hecho de que tenga lugar un intercambio demuestra que ambas partes se benefician (o *esperan* beneficiarse) con dicho intercambio. El mercado es el nombre para la matriz de todos los intercambios voluntarios humanos. Por tanto, el mercado siempre lleva a una ganancia en utilidad social (Rothbard, 1956). Sin embargo, lo que Sen pretende con su enfoque de capacidades es poder alcanzar una cierta objetividad que permita la evaluación del bienestar, su medición y una posible comparación. Tampoco abandona la subjetividad que entraña el concepto de bienestar, pero intenta conseguir una mezcla compleja.

Sen afirmó que el hecho de que la evaluación de las necesidades proceda de los propios actos del pensamiento humano no supone que el proceso carezca en sí de objetividad; más bien, Sen (2009) considera el razonamiento y el debate público como un elemento necesario para alcanzar la objetividad dentro de la valoración de los deseos humanos. Por otro lado, señala que las dificultades en dicho proceso aparecen solo cuando dos cosas buenas entran en conflicto. En tales casos, Sen (2009) aclara que se trataría de hacer uso de la evaluación relativa, para lo que sería esencial la disciplina del debate público de cuestiones vinculadas a intereses contrapuestos. Según el razonamiento de Sen, el ejercicio del debate público puede ayudar a que las personas se percaten de la importancia de ciertas capacidades (ej. Cuestión de la igualdad entre géneros).

Cuando habla de bienestar, Sen (1999) se refiere a “las libertades sustantivas -las capacidades- para elegir la vida que uno tiene razones para valorar” (p. 74). Él habla de fines y valores personales, no de medios, ya que los ingresos y la riqueza son medios para alcanzar fines. Mises ([1949] 1998) suena muy similar cuando escribe: “Donde no hay esclavitud, el hombre, la vida humana y la salud son *res extra commercium*. En una sociedad de hombres libres, la preservación de la vida y la salud son fines, no medios” (p. 218). Tanto Sen como Mises se centran en fines y valores; algo eminentemente subjetivo y que depende de la mente de cada uno. Con este razonamiento, Sen (1999) va más allá de los límites materialistas neoclásicos y afirma que el bienestar no depende de categorías objetivas como los ingresos, sino de cosas que subjetivamente “uno tiene razón de valorar” (p. 74). Por tanto, Sen concluye que es necesario que se conciba el conjunto de capacidades como uno no definitivo, que no ha de quedar fijado, sino más bien como algo contextual y que depende de los juicios humanos sometidos al debate público y de unas circunstancias (Sen, 2009). Al contrario de lo que decía una de las contribuciones fundamentales de Martha Nussbaum (2012), basada en una lista preexistente de capacidades humanas fijadas, Sen considera que la lista de capacidades humanas son contingentes y dependientes de los juicios hu-

Luisa García-Carrión y Vicente Moreno-Casas

manos y el diálogo público (Sen, 2009).

La pregunta que plantea Sen es, entonces: ¿se puede interpretar el bienestar como algo intersubjetivo? Si directamente entendemos el bienestar como algo eminentemente subjetivo, como la mayoría de los austriacos hacen, diremos que no es posible concebir el bienestar intersubjetivamente. Como acabamos de mencionar, esto solo es posible si se adopta el enfoque de capacidades. Ahora bien, partiendo de la base de que las capacidades son subjetivas, ¿sería viable la determinación de las capacidades por mutuo acuerdo? A esto, un austriaco podría plantear varias objeciones. En primer lugar, el hecho de que pueda llegar a existir ese mutuo acuerdo entre tantas posibles capacidades por determinar. Esto atañe directamente al teorema de la imposibilidad de Arrow, e incluso a problemas de información relacionados con la imposibilidad del socialismo. Y, en segundo lugar, un austriaco podría preguntarse por el factor temporal, esto es, cada cuánto tiempo tendrían que revisarse las capacidades acordadas intersubjetivamente. Dados estos dos problemas, parece que la noción de bienestar es mejor entendida desde la perspectiva más subjetivista de los austriacos.

Como punto importante, hay también que destacar que Sen plantea la posibilidad de comparaciones interpersonales de valor (Atkinson, 1999), algo que es completamente contrario a la posición austriaca (Mises, 2003; Rothbard, 1956). En ese sentido, y sumado a lo ya tratado en los párrafos superiores, podemos decir que el enfoque de capacidades pretende mantener un espíritu subjetivista, aunque, en su pretensión de alcanzar una evaluación más objetiva, entiende el concepto subjetivo de bienestar como capacidad, lo que lo aleja de la noción austriaca y provoca la aparición de al menos dos inconvenientes lógicos. Algo parecido ocurre con el concepto de desarrollo, a pesar de que la propia definición es bastante similar.

Concepto de desarrollo económico y su medición

Como tratamos más arriba, uno de los campos de aplicación del enfoque de capacidades ha sido el estudio del desarrollo económico. Para Sen, el desarrollo económico es entendido desde el enfoque de capacidades. Esto significa que el desarrollo ocurre cuando se produce una mejora o ampliación en las capacidades de las personas. Esta concepción es alternativa a las teorías del desarrollo más tradicionales, que entienden el desarrollo como un incremento en el ingreso per cápita de los habitantes de un país. De esta forma, también hay implicaciones para la medición económica de ese desarrollo y del bienestar. En este caso, ya tratamos anteriormente las propuestas que emanaron de la teoría de Sen para medir el desarrollo.

Ciertamente, la concepción del desarrollo como ampliación de capacidades es muy similar a cómo los austriacos entienden el desarrollo económico. En una síntesis reciente sobre la teoría del desarrollo y la eficiencia dinámica, fundamentado en el pensamiento de otros autores austriacos como Kirzner o Huerta de Soto, Espinosa, Wang y Zhu (2006)

Luisa García-Carrión y Vicente Moreno-Casas

entienden el desarrollo como: “el incremento progresivo en calidad y cantidad de las alternativas abiertas a la gente, lo que implica la acumulación de soluciones disponibles a los problemas humanos” (p. 296). Esta idea de las “alternativas disponibles abiertas a la gente” es, sin duda, similar o casi idéntico a la noción de capacidades. Consecuentemente, se puede afirmar que, en lo que a la concepción del desarrollo se refiere (añadir aquí nota a pie de página sobre la libertad y el desarrollo), la teoría de Sen es muy similar a la de los austriacos.

El bienestar, coherentemente con lo que desarrollamos en la sección anterior, no se puede medir ni comparar debido a su naturaleza extremadamente subjetiva, por lo que el enfoque de capacidades no tiene nada que decir sobre la medición del bienestar. El desarrollo, en tanto que es definido como “alternativas disponibles abiertas a la gente”, también tiene un componente claramente subjetivo. De nuevo, habría que definir qué tipo de capacidades son las que componen el marco de referencia para el estudio del desarrollo. Esto implica de nuevo los mismos problemas que enumeramos en el caso del bienestar. Si acaso, el investigador podría apelar a la interpretación y el sentido común, para definir unas capacidades que puedan entenderse socialmente como intersubjetivas en ese momento en la sociedad en la que se encuentre. Sin embargo, debemos ser conscientes de que esas capacidades no tienen validez universal y pueden cambiar. Entonces, ¿cómo hacer comparaciones entre estudios a lo largo del tiempo si las capacidades que se usan como unidad de medida van cambiando? Esta es una de las grandes preguntas que el subjetivismo austriaco sugiere y que el enfoque de capacidades debería resolver.

Conclusión

A modo general, el *enfoque de capacidades* posee algunos puntos aceptables desde el punto de vista austriaco. Por un lado, en la aplicación de su enfoque al ámbito del desarrollo, encontramos como concibe la libertad individual como el motor central del proceso económico y el desarrollo humano. Además, no sólo considera dicha libertad (y capacidad) como un fin en sí mismo para aumentar el bienestar, sino también como un medio para alcanzarlo. Por otro lado, observamos una concepción más subjetivista del bienestar que el resto de los economistas del *mainstream* económico, lo cual evidencia una aproximación al enfoque austriaco. No obstante, todos ellos continúan siendo insuficientes desde la perspectiva de la Escuela Austríaca de Economía. Además, no debemos olvidar que las contribuciones de Sen se basan en el concepto de libertad positiva, que choca radicalmente con el enfoque subjetivista austriaco.

Luisa García-Carrión y Vicente Moreno-Casas

Referencias bibliográficas

Arrow, Kenneth J. (1999). Amartya K. Sen's contributions to the study of social welfare. *Scandinavian Journal of Economics*, 101(2), 163–172. <https://doi.org/10.1111/1467-9442.00150>

Arrow, Kenneth Joseph. (1951). *Social Choice and Individual Values*. Martino Fine Books.

Atkinson, A. B. (1999). The contributions of Amartya Sen to welfare economics. *Scandinavian Journal of Economics*, 101(2), 173–190. <https://doi.org/10.1111/1467-9442.00151>

Bergson, A. (1938). A reformulation of certain aspects of welfare economics. *Quarterly Journal of Economics*, 52, 310–334.

Cordato, R. E. (1992). Welfare Economics and Externalities In An Open Ended Universe: A Modern Austrian Perspective. In *Welfare Economics and Externalities In An Open Ended Universe: A Modern Austrian Perspective*. Springer US. <https://doi.org/10.1007/978-1-4757-2145-4>

Espinosa, V. I., & Wang, W. H. (2020). ISRAEL KIRZNER ON DYNAMIC EFFICIENCY AND ECONOMIC DEVELOPMENT. *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, XVII, 283–310.

Gordon, D. (1993). Toward a deconstruction of utility and welfare economics. *The Review of Austrian Economics*, 6(2), 99–112. <https://doi.org/10.1007/BF00842706>

Hayek, F. A. (1973). *Law, Legislation & Liberty*. University of Chicago Press.

Hernández, A. (1998). AMARTYA SEN : ÉTICA y ECONOMÍA. *Cuadernos de Economía*, XVII(29), 137–162.

Hicks, J. R. (1940). The evaluation of the social income. *Economica*, 7, 105–124.

Huerta de Soto, J. (2004). La teoría de la eficiencia dinámica. *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, 1(1), 11–71.

Kaldor, N. (1939). Welfare propositions in economics and interpersonal comparisons of utility. *Economic Journal*, 49, 549–552.

Kirzner, I. (1998). El Empresario. *Revista Libertas*, 29.

Luisa García-Carrión y Vicente Moreno-Casas

- Kvasnička, M. (2008). Rothbard's Welfare Theory: A Critique. *New Perspectives on Political Economy*, 4(1), 41–52.
- Mises, L. von. (2003). *Epistemological Problems of Economics* (3rd ed.). Ludwig von Mises Institute.
- Nussbaum, M. C. (2012). *Crear capacidades: Propuesta para el desarrollo humano*. Paidós.
- Pareto, V. (1996). *Manual of political economy* (Illustrate). OUP Oxford.
- Pigou, A. (1920). *The Economics of Welfare*. Palgrave Macmillan.
- Rawls, J. (1962). Justice as fairness. In P. Laslett & W. G. Runciman (Eds.), *Philosophy, Politics and Society, 2nd series* (pp. 132–157). Basil Blackwell.
- Rawls, J. (1963). Constitutional liberty and the concept of justice. In C. J. Friedrich & J. W. Chapman (Eds.), *Nomos VI: Justice* (pp. 98–125). Atherton Press.
- Rawls, J. (1971). *A Theory of Justice*. Harvard University Press.
- Robbins, L. (1932). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. MacMillan And Co., Limited.
- Rothbard, M. N. (1956). Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics. In *On Freedom and Free Enterprise: Essays in Honor of Ludwig von Mises* (pp. 224–262). D. Van Nostrand Company.
- Salles, R. (2007). Reseñas. *Ideas y Valores*, No 134(2006), 125–143.
- Samuelson, P. A. (1947a). *Foundations of Economic Analysis*. Harvard University Press.
- Samuelson, P. A. (1947b). *Foundations of Economic Analysis*. In *Harvard University Press*, MA.
- Samuelson, P. A. (1950). Evaluation of real national income. *Oxford Economic Papers*, 2, 1–29.
- Schumpeter, J. A. (2006). *History of Economic Analysis*. Routledge.
- Sen, A. (1979). Equality of what? In *THE TANNER LECTURE ON HUMAN VALUES*. <https://doi.org/10.4135/9781446215272.n5>

Luisa García-Carrión y Vicente Moreno-Casas

- Sen, A. (1985). *Commodities and capabilities*. Oxford University Press India.
- Sen, A. (1988). The Concept of Development. In Chenery & T. N. Srinivasan (Eds.), *Handbook of Development Economics, Volume 1* (pp. 9–26). Elsevier Publishers.
- Sen, A. (1991). Welfare, preference and freedom. *Journal of Econometrics*, 50(1–2), 15–29. [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(91\)90087-T](https://doi.org/10.1016/0304-4076(91)90087-T)
- Sen, A. (1992). *Inequality Reexamined*. Oxford University Press.
- Sen, A. (1999). *Development as Freedom*. Alfred A. Knopf. https://doi.org/10.9774/gleaf.978-1-907643-44-6_30
- Sen, A. (2000). El desarrollo como libertad. *Gaceta Ecológica*, 55, 14–20. <https://www.redalyc.org/pdf/539/53905501.pdf>
- 009). Desarrollo económico y libertad. *Apuntes Del Cenes*, 28(48), 311–328.
- Sen, A., & Nussbaum, M. (1993). *The Quality of Life* (Reprint ed, p. 30). Oxford: Clarendon Press.
- Suzumura, K. (1991). Introduction. In Kenneth J. Arrow, A. Sen, & K. Suzumura (Eds.), *Handbook of Social Choice and Welfare. Volume 1* (pp. 1–26). North Holland.
- Tamayo, L., & Fernando, D. (2018). Enfoque de las capacidades. *Leibniz Information Centre for Economics*, 21.
- Urquijo, M. J. (2014). *La teoría de las capacidades de Amartya Sen*. 63–80.
- Wiśniewski, J. B. (2019). Austrian Welfare Economics: A Reply to Wysocki and Megger. *Ekonomia*, 25(3), 25–28. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3531991
- Wysocki, I., & Megger, D. (2019). Austrian welfare economics: A critical approach. *Ekonomia*, 25(1), 73–80. <https://doi.org/10.19195/2084-4093.25.1.5>

LA TEORÍA AUSTRIACA DEL CICLO ECONÓMICO Y LA CRISIS DEL 2008

Adolfo Manuel Domenech Abela

Palabras clave: TACE, expansión crediticia, reserva fraccionaria

Clasificación JEL: B53, B54, D6, D61, D63, I3, I31.

Resumen: En este trabajo valoraré la evidencia empírica de la Teoría Austriaca del Ciclo Económico (TACE) en el periodo 2001-2008. El consenso alcanzado en torno al origen de la crisis de 2008 atribuye a la desregulación y el libre mercado la responsabilidad del desastre. No obstante, los economistas de la Escuela Austriaca afirman que la manipulación de los tipos de interés por parte de las autoridades monetarias, la banca de reserva fraccionaria y la expansión crediticia artificial fueron los grandes artífices de la crisis ¿Es capaz su teoría de explicar el origen de la Gran Recesión? A lo largo del artículo se contrastarán los diferentes efectos microeconómicos que deberían verificarse tras la reacción espontánea del mercado ante dicha expansión. Analizaré hasta qué punto es capaz de menoscabar el orden espontáneo que debería regir la economía de mercado. Espero que este artículo contribuya a entender la necesidad de unas políticas monetarias responsables para la prosperidad de una sociedad.

Adolfo Manuel Domenech Abela

Introducción

El objetivo principal de este artículo es valorar la evidencia empírica de la Teoría Austriaca del Ciclo Económico (TACE) en el periodo 2001-2008 con especial atención al caso de Estados Unidos, haciendo hincapié en su forma de justificar el estallido de la Gran Recesión como algo inevitable. ¿Fue realmente la consecuencia inexorable de los excesos cometidos en los años anteriores?

El motivo fundamental que me llevó a decantarme por el estudio de la TACE en este contexto histórico es el consenso alcanzado en torno al origen de la crisis *subprime* y la Gran Recesión. La desregulación y el libre mercado se presentan como los grandes artífices del desastre, razón esgrimida por las autoridades para intensificar las regulaciones en el sector financiero tras la crisis. En el caso de la Unión Europea, se aprobó la normativa europea MiFID2-MiFIR y se crearon organismos como la Junta Europea de Riesgo Sistémico (JERS) y las Autoridades Europeas de Supervisión (AES) para la supervisión macroprudencial y microprudencial del sistema financiero europeo, respectivamente. No obstante, los defensores actuales de la TACE ponen el foco en la banca de reserva fraccionaria, la expansión crediticia artificial y la manipulación de los tipos de interés por parte de los bancos centrales. ¿Es este el verdadero origen de la Gran Recesión o realmente fue la falta de regulación en el sector financiero?

La contrastación empírica de una teoría austriaca podría resultar contradictoria. Es cierto que un sector importante de la escuela rechaza la estadísticas y los datos empíricos como forma de dar validez a una teoría. No obstante, economistas de reconocido prestigio de la Escuela Austriaca como Peter Boettke o Roger Garrison, sí que consideran que puede aportar valor. Comencemos enunciando la TACE para poder contrastarla a continuación. *El presente artículo está basado en mi TFG del Grado en Economía del CEU San Pablo 3*

Adolfo Manuel Domenech Abela

La Teoría Austriaca del Ciclo Económico

La TACE establece el punto de partida del proceso en la expansión crediticia llevada a cabo por el sistema bancario. Dicha expansión es posible gracias al sistema de reserva fraccionaria de los bancos y a la ayuda de los bancos centrales que actúan como prestamistas de última instancia. Tal y como señala Huerta de Soto en *Dinero, Crédito Bancario y Ciclos Económicos*, los bancos aprovechan el privilegio legal que les concedió el Estado para poder prestar el dinero de sus depositantes, multiplicando la facilidad de crédito en la economía.

Cuando tiene lugar dicha expansión, la oferta de bienes presentes (en forma de crédito) aumenta *de la nada* y con ello el tipo de interés disminuye. En primer lugar, se producirá un ensanchamiento y alargamiento de la estructura productiva al igual que en el caso anterior. Los empresarios adquirirán más bienes de capital ante la caída del tipo de interés para las etapas ya existentes (ensanchamiento) y se lanzarán a emprender nuevos proyectos atraídos por la facilidad de crédito (alargamiento).¹

El valor de los bienes de capital aumenta (ante un menor coste del capital) y el proceso productivo se hace más capital-intensivo. No obstante, una de las claves de la TACE radica en que en esta situación, el nivel de consumo permanece prácticamente inalterado por lo que no se liberan recursos económicos en las etapas más próximas al mismo.

Se produce por tanto una descoordinación entre los comportamientos de los agentes económicos, pues creen ser capaces de ampliar la estructura productiva sin sacrificar su consumo para generar el ahorro necesario. Comienza el periodo de auge.

Como apunta Huerta de Soto, a pesar de que fue Mises el primero en explicar el comportamiento « manicodepresivo » de la economía (como consecuencia de las expansiones artificiales del crédito) en su obra *La teoría del dinero y del crédito*, fue Hayek quien describió los efectos de la expansión crediticia como consecuencia de la reacción espontánea del mercado.² Dichos efectos se suceden como sigue:

1. Subida de precios de los factores de producción originarios: Esto se explica por dos causas que se refuerzan entre sí. Una mayor demanda de recursos por parte de los capitalistas de las diferentes etapas del proceso productivo como consecuencia de la expansión crediticia y la no liberación de recursos en las etapas próximas al consumo como sí ocurre en un escenario de ahorro voluntario. La competencia por los recursos se hará más voraz y la subida de precios se acelerará, ya que los empresarios estarán dispuestos a pagar tales precios gracias a la facilidad de crédito del mercado.

¹ Huerta de Soto (2016, pp. 278-279)

² Huerta de Soto (2016, pp. 287-288)

Adolfo Manuel Domenech Abela

2. Subida de precios de los bienes de consumo: Los bienes de consumo verán su precio incrementado con mayor celeridad que el de los factores originarios por tres razones:

- El crecimiento de la renta de los factores originarios de producción (empleo y recursos naturales) lo cual incrementará la demanda de bienes de consumo.

- La ralentización en la producción de nuevos bienes y servicios de consumo mientras se culminan los proyectos de inversión recién emprendidos. Aunque los procesos se estén haciendo más productivos, el alargamiento y ensanchamiento frenan la llegada de bienes de consumo al mercado. Además, factores de producción en las etapas más próximas al consumo se mueven a otras etapas.

- La creación de beneficios empresariales artificiales como consecuencia de la percepción distorsionada que los capitalistas tienen de las unidades monetarias, lo cual les hace calcular mal sus ingresos (computados sobre la base de unas rentas que tienen un poder adquisitivo más reducido). Los empresarios se lanzan a consumir beneficios que no existen.

3. Gran aumento relativo en los beneficios contables de las empresas de las etapas más próximas al consumo final: Los beneficios contables de las empresas de las etapas más próximas al consumo crecerán en relación con las más alejadas ya que los precios al consumo están aumentando notablemente y sus costes no se ven tan incrementados. Pero por otra parte, los bienes intermedios no experimentan una variación muy significativa mientras que el coste de los factores originarios crece de manera continuada.

4. El efecto Ricardo invertido: Al incrementarse los precios de los bienes de consumo en relación con las rentas de los factores originarios, los salarios reales comienzan a caer y el efecto Ricardo se produce de manera inversa. Los empresarios estarán incentivados a sustituir capital por trabajo. La demanda de bienes de capital disminuye, con lo que la caída en los beneficios de las etapas alejadas del consumo se agrava.

5. Incremento de los tipos de interés de los créditos a un nivel, incluso superior al que tenían antes del comienzo de la expansión crediticia: Cuando la expansión crediticia se detenga, en ausencia de ahorro voluntario, los tipos de interés volverán a su nivel anterior e incluso por encima debido a dos fenómenos:

- La adición de una prima por inflación por parte de los prestamistas si pretenden cobrar los mismos tipos de interés en términos reales.

- Los empresarios que ya hayan arriesgado importantes sumas de dinero en sus proyectos de inversión estarán dispuestos a pagar elevados tipos de interés con tal

Adolfo Manuel Domenech Abela

de que se lleven a término.

6. La aparición de pérdidas contables en las empresas alejadas del consumo (la crisis): Gracias a estos cinco efectos las empresas experimentarán importantes pérdidas contables que las llevarán a tener que liquidar parte de sus proyectos de inversión o incluso a quebrar. La crisis surge como consecuencia de la falta de recursos reales ahorrados para completar proyectos de inversión que a la postre resultan ser excesivamente ambiciosos.

La estructura productiva se hace más achatada, menos capital-intensiva. Con una demanda inflada y unos precios de consumo muy elevados que pone de manifiesto, en términos reales, una caída de las rentas y del nivel de vida. Por otro lado, se producen importantes pérdidas de capital, ya que los escasos recursos se han materializado en inversiones que carecen de valor económico y son difícilmente liquidables.³

Una vez enunciada la TACE, podemos proceder a contrastarla empíricamente en el contexto de la crisis financiera del 2008.

³ Huerta de Soto (2016, p. 297)

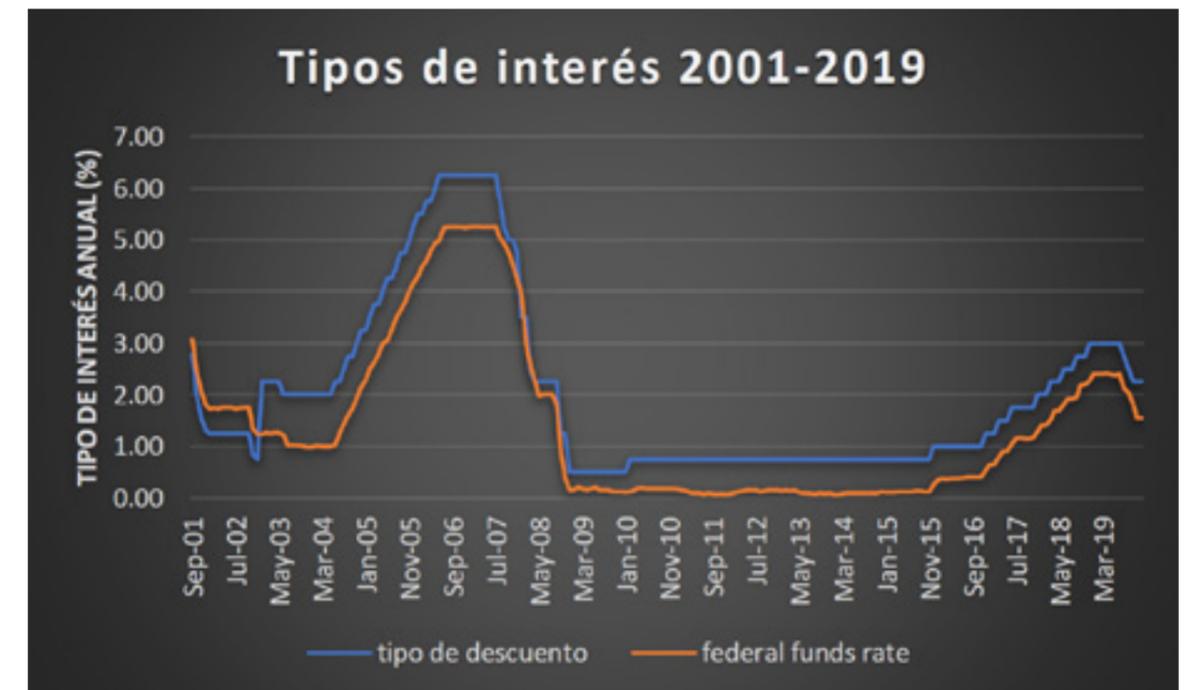
Adolfo Manuel Domenech Abela

Contrastación empírica

- La expansión crediticia iniciada por la Reserva Federal

A raíz del atentado del 11-S, la Reserva Federal llevó a cabo una política monetaria expansiva. Por un lado, optó por una reducción del tipo de descuento entre 2001 y 2003, lo cual trajo consigo una caída del *federal funds rate*. Cabe destacar la íntima relación que tienen ambos tipos de interés. Tomando datos del 2001 al 2019 de los tipos de descuento y tipos de fondos federales obtenemos un coeficiente de correlación lineal de 0,973.

Gráfico 1



Fuente: Reserva Federal

Por otro lado, la Reserva Federal también hizo uso de las Operaciones de Mercado Abierto, entre las cuales destacan las de septiembre de 2001 como respuesta al atentado. Según el *Monetary Policy Report* de la Reserva Federal para el Congreso de los EE. UU. (con fecha 27 de febrero de 2002), una vez se reanudó la actividad en los mercados, la Fed inyectó 81.000 millones de dólares el viernes 14 de septiembre a través de operaciones de mercado abierto.

De acuerdo con la TACE, ante una mayor oferta de bienes presentes en forma de crédito fácil, el tipo de interés general de la economía cayó. Los agentes económicos aprovecharon la facilidad de crédito para solicitar grandes préstamos aun careciendo de cualquier tipo de aval.

Adolfo Manuel Domenech Abela

Según la base de datos de la Fed, la formación bruta de capital fijo ascendió de los 0,937 en el último cuatrimestre de 2002 a los 1,451 billones en el tercer cuatrimestre de 2008. Si nos referimos únicamente a la inversión privada en estructuras, la cifra pasó de los 0,277 billones en el cuarto cuatrimestre de 2002 a los 0,576 billones en 2008.

Por otra parte, la deuda hipotecaria de los EE. UU. pasó de los 6,85 billones en el primer cuatrimestre del 2001 a los 14,74 billones de dólares en el primer cuatrimestre de 2008. Lógicamente, la situación devino insostenible.

Lo que también podemos afirmar que se constata es el mantenimiento del nivel de consumo durante la expansión crediticia. Se puede constatar a través de los datos de gasto en consumo personal de la Fed, el cual pasó de los 7,208 billones de dólares en octubre de 2001 a los 10,104 billones en julio de 2008.

- Reacción espontánea del mercado

A continuación, contrastaremos cada uno de los efectos microeconómicos que deberían haberse verificado según la teoría.

En primer lugar, es cierto que el precio de las materias primas experimentó un gran incremento:

- El aluminio ascendió de los 1608,89 dólares por tonelada métrica en enero de 2004 a los 2823,67 dólares en diciembre de 2006 según los datos de la Reserva Federal.
- El precio del barril de Brent ascendió de los 18,60 dólares en diciembre de 2001 a los 133,05 dólares en junio de 2008 según los datos de la Reserva Federal.
- El precio del barril WTI (West Texas Intermediate) ascendió de los 18,20 dólares en enero de 2002 hasta los 141,47 dólares en julio de 2008.

No obstante, la subida generalizada de los precios de las materias primas no se verificó hasta 2004, motivo por el cual la Reserva Federal impulsó una política monetaria contractiva con subida de tipos. Como primer interrogante de la contrastación empírica cabría preguntarse por qué este incremento no tuvo lugar con anterioridad.

Una posible respuesta es que, a pesar del peso de la economía estadounidense en el comercio internacional, nos referimos a precios globales. Para que los precios globales de las materias primas experimentasen un incremento generalizado, esta expansión crediticia (con el correspondiente aumento de la inversión productiva) iniciada por la Fed tendría que estar acompañada por otras economías:

Adolfo Manuel Domenech Abela

- **La Eurozona:** El Euribor a un mes experimentó una caída del 4,77% en octubre del 2000 al 2% en junio del 2003 gracias a las políticas monetarias expansivas del BCE.⁴
- **Reino Unido:** El Banco de Inglaterra recortó el tipo de descuento del 4,9775% en julio de 2001 al 3,3346% en julio de 2003, estimulando también la facilidad de crédito.⁵
- **Japón:** A pesar de tener el tipo de descuento al 0,5% en 2001 como parte de su política para reactivar la economía en una época de estancamiento, el Banco de Japón lo redujo hasta el 0,1 % entre enero del 2001 y octubre de 2002.⁶

A la luz de estos datos, en torno a 2003 parece confirmarse un escenario de políticas monetarias expansivas a nivel global capaz de estimular la inversión productiva mundial y con ello los precios de las materias primas, aunque no podemos dar nada por sentado.

No debemos olvidarnos de los retardos temporales externos (tiempo que transcurre entre la adopción de una medida y la verificación de sus efectos) a los que se enfrenta la política monetaria. Resulta arriesgado afirmar que, en 2003, el efecto de todas las políticas monetarias expansivas adoptadas se tradujo en una subida de precios de las materias primas a nivel global, a través de una mayor inversión productiva.

En cuanto a la remuneración de los trabajadores, el salario mediano estadounidense percibido a la semana se mantuvo en la franja de los 330\$-340\$ semanales sin que se observase ninguna tendencia creciente.

En segundo lugar, en cuanto a la subida de precios de los bienes de consumo, es cierto que el IPC estadounidense alcanzó una variación interanual del 3,39% en 2005 (la más alta desde 1990). Sin embargo, podría parecer un nivel relativamente leve, dado el incremento que experimentó la masa monetaria a principios de la década, ya que el agregado M3 aumentó un 29,14% entre enero de 2001 y enero de 2005.

Esto se debe a que al tratarse de la divisa más utilizada en los mercados internacionales y en numerosas economías dolarizadas (Ecuador, El Salvador, Panamá, ...), la demanda del dólar siempre será mayor que la del resto de divisas. Por lo tanto, es muy difícil que se presente un exceso de oferta de divisa que implique hiperinflación y devaluación como es el caso de otras monedas como el peso argentino o el bolívar venezolano.

⁴Datos de Eurostat

⁵Datos del Banco de Inglaterra

⁶Datos del Banco de Japón

Adolfo Manuel Domenech Abela

No debemos olvidar que en el caso de la Eurozona se verificó lo que conocemos como inflación de deuda. El crédito al sistema bancario europeo por parte del BCE se canalizó en la adquisición por parte de los bancos de deuda soberana, junto con la concesión de créditos a empresas y particulares.

Por otra parte, donde sí podemos observar un incremento notable de los precios es en el caso de los precios de las casas (considerándolas bienes de consumo duradero). Entre enero del 2000 y marzo del 2006, el índice Case-Schiller⁷ se incrementó en un 84,37%. En cuanto a las razones esgrimidas por los austriacos para explicar este aumento generalizado de los precios de consumo podemos concluir lo siguiente:

- A pesar de que el ingreso de las familias americanas en efecto aumentó, lo que se puede comprobar es un fuerte incremento de su endeudamiento (especialmente en lo referente a la deuda hipotecaria como ya hemos visto) ante la facilidad de crédito estimulada por las autoridades monetarias.
- En cuanto a la ralentización de la llegada de bienes y servicios de consumo al mercado como consecuencia del ensanchamiento y alargamiento de los procesos productivos, no considero que se verifique tal efecto. La producción industrial de bienes de consumo mantuvo una tendencia creciente hasta mediados de 2007 con un incremento del 9,591% entre septiembre de 2001 y febrero de 2007 según los datos de la Reserva Federal.

Por consiguiente, podemos afirmar que se trató de una inflación de demanda más que de oferta, además de tener un componente monetario reseñable.

En tercer lugar, en cuanto al gran aumento de los beneficios contables en las empresas próximas al consumo final en términos relativos, este efecto parece constatarse en función de los sectores de la economía estadounidense que comparemos.

Si comparamos el sector del comercio al por menor (más cercano a la etapa final de consumo) con la manufactura de vehículos, trailers y autopartes (más alejado del consumo final); mientras que los beneficios del primero se incrementaron en un 55,568% entre el segundo trimestre del 2002 y el segundo trimestre del 2006, los beneficios del segundo cayeron un 466,365% en el mismo periodo.

⁷ El índice Case-Schiller es un índice compuesto que pondera los precios de la vivienda en 20 ciudades y áreas metropolitanas de los Estados Unidos (Washington, Phoenix, Atlanta, ...). Es publicado mensualmente por Standard&Poors.

Adolfo Manuel Domenech Abela

No obstante, hubo sectores alejados del consumo como la manufactura de maquinaria que no experimentaron una tendencia negativa hasta justo antes del estallido de la burbuja. En este último caso hablamos de un incremento de los beneficios del 1004,678% entre los ejercicios correspondientes al 2001 y el 2007.

Todo parece depender de si el sector en cuestión sufrió, en mayor o menor medida, el impacto del incremento en los costes de los factores originarios, especialmente de las materias primas. Hubo sectores que también se beneficiaron de una demanda inflada, como es el caso de la construcción, sector que mantuvo una tendencia positiva hasta 2006.

En cuarto lugar, para comprobar si se verifica el efecto Ricardo invertido en los estadios finales del ciclo, he analizado las series temporales del empleo en diferentes sectores de la economía estadounidense. Concretamente, tomaré los datos de variación de empleo en los sectores del comercio al por menor y las manufacturas, como ejemplos más representativos de sectores próximos y alejados del consumo respectivamente.

Gráfico 2



Fuente: Reserva Federal

Adolfo Manuel Domenech Abela

Teniendo en cuenta que el nivel de empleo es un indicador con un importante retardo, sí que observamos que meses más tarde de que se produzca un repunte de la inflación en los precios de consumo (en torno a mediados de 2006), se produce una divergencia en la creación de empleo entre el sector de las manufacturas y el del comercio al por menor. Todo parece apuntar a que ante una subida de precios de consumo, las empresas próximas al consumo aceleran la contratación de trabajadores en detrimento de sus compras de bienes de capital (efecto Ricardo invertido).

En quinto lugar, sí que se produjo una subida de tipos entre 2004 y 2007 hasta llegar a un nivel superior al inicial. Ante las tensiones inflacionistas, especialmente en el mercado de las materias primas, la Reserva Federal optó por manipular de nuevo los tipos de interés, haciendo que el *federal funds rate* pasase del 1,03% en junio de 2004 al 5,25% en septiembre de 2006. Un fenómeno íntimamente ligado a esta etapa previa al estallido de la crisis consiste en la inversión de la curva de tipos.⁸

Por otra parte, muchas empresas y agentes económicos aceptaban pagar tipos superiores a un plazo inferior para finalizar las inversiones que ya habían emprendido. Esta es la principal razón que esgrimen los austriacos para justificar el incremento del tipo de interés, como mencioné anteriormente.

Por último, en lo referente a las pérdidas contables de las empresas alejadas del consumo, si comparamos los beneficios contables del sector del comercio al por menor y el sector de las manufacturas, es cierto que los beneficios del primero comenzaron a caer más tarde (en torno al segundo cuatrimestre del 2007, frente al tercer cuatrimestre del 2006 en el caso de las manufacturas). La Reserva Federal, ya con Bernanke como presidente, trató de reaccionar con una nueva reducción de tipos a partir de 2007, pero ya era demasiado tarde. En 2008 comienza la Gran Recesión.

Es importante señalar que, cuando se produjo el estallido de la crisis, las pérdidas y quiebras se sucedieron en la mayoría de los sectores de la economía estadounidense (materias primas, construcción, comercio al por menor, etc.) independientemente de su proximidad al consumo final. Por otra parte, entidades financieras americanas de la magnitud de Bear Stearns y más adelante Lehman Brothers se vieron abocadas a la bancarrota, fruto del insostenible apalancamiento que arrastraban.

⁸ Ante el riesgo de una gran recesión, a mediados de 2006 los inversores contemplaban una letra del tesoro a dos años como una inversión más arriesgada que una obligación a 10 años, motivo por el cual exigían un tipo de interés mayor. En julio de 2006, el 2-to-10-year spread (la diferencia de tipos entre el bono del tesoro a dos años y a diez) era de -0,05%. Esta inversión de la curva de tipos suele ser un buen predictor de crisis económicas.

Adolfo Manuel Domenech Abela

Conclusiones

Por un lado, después de analizar la TACE con rigor he podido constatar la importancia que tiene para la teoría austriaca el hecho de que se conciba el tipo de interés no sólo como indicador para los empresarios a la hora de tomar decisiones, sino también como el reflejo de estas (la relación entre los bienes presentes que se ofrecen y demandan en la economía).

Por otro lado, el privilegio de la reserva fraccionaria concedido por las autoridades al sistema bancario les ha hecho tener a estas entidades, como apunta Huerta de Soto, « una fuente de financiación ilimitada ». El sistema bancario es capaz de disponer de los depósitos a la vista y equivalentes, fruto del trabajo de los ciudadanos, para conceder un volumen de créditos desmesurado. Con esto no solo restan poder adquisitivo a la sociedad cuando la expansión crediticia se traduce en inflación, sino que además asumen un elevado riesgo. A pesar de todas las regulaciones establecidas (MiFID2-MiFIR, Basilea II, etc.), seguirán arriesgando nuestros ahorros con coeficientes de caja tan reducidos. Se trata de una idea fundamental en el pensamiento de la escuela austriaca de economía, aunque no esté directamente relacionada con la Teoría Austriaca del Ciclo.

En cuanto a las conclusiones de la contrastación empírica, quisiera comentar en primer lugar la evidencia empírica del desabastecimiento de los mercados de bienes de consumo. Recordemos que cuando se produce un ensanchamiento y alargamiento de los procesos productivos, según la teoría austriaca, tiene lugar una ralentización en la llegada al mercado de los bienes de consumo. A la luz de mi contrastación empírica de su teoría puedo afirmar que esto no se corrobora, al menos en el caso del periodo estudiado (2001-2008).

Como ya comenté en la contrastación, la producción industrial de bienes de consumo mantuvo una tendencia creciente entre 2001 y 2007, al igual que los servicios. Entre las posibles razones cabe destacar las siguientes:

- La interconexión que existe entre las economías mundiales gracias al comercio internacional (máxime en un país como EE. UU., a pesar de las tendencias proteccionistas actuales) permite que el abastecimiento de sus mercados no dependa únicamente de la industria nacional.
- A pesar de que sí se observa un estímulo de la inversión productiva gracias a la política monetaria expansiva de la Reserva Federal entre 2001 y 2004, los ensanchamientos y alargamientos de la estructura productiva no tienen lugar de manera simultánea en los diferentes sectores y empresas, por lo que es difícil que haya sectores próximos al consumo que vean sus cadenas de suministro desatendidas por este motivo.

En segundo lugar, considero que el incremento de precios de los bienes de consumo que recoge la TACE tuvo lugar especialmente en bienes de consumo duradero (el caso del índice Case-Schiller anteriormente mencionado), que durante el periodo 2001-2008 se financia-

Adolfo Manuel Domenech Abela

ron con un gran volumen de créditos al consumo (hipotecas, créditos a la adquisición de coches, etc.). Más que por un incremento de la remuneración del factor trabajo, a mi juicio fue por el gran aumento del endeudamiento de las familias. La expansión crediticia no dio lugar a tan elevados niveles de inflación (en términos generales) dada la ingente demanda del dólar americano por los motivos expuestos en la contrastación.

En tercer lugar, coincido en la insostenibilidad del desmesurado apalancamiento que arrastraban las grandes entidades financieras americanas. Es posible que la intervención gubernamental no fuera la mejor solución, dadas las circunstancias. La recapitalización de la deuda propuesta por Juan Ramón Rallo es una opción a tener en cuenta, ya que no exige el desembolso de dinero público y no pone en riesgo los ahorros de los ciudadanos (sino mayoritariamente los de los accionistas que voluntariamente decidieron invertir en estas entidades). Sin embargo, hay ciertos casos como el de las acciones precedentes donde particulares que no creían estar invirtiendo en renta variable podrían perder sus ahorros de llevarse a cabo esta medida. Lo que sí que quedó demostrado fue, como apunta Daniel Lacalle, la capacidad del Estado de decidir qué empresas quebraban y cuáles no.

En conclusión, la TACE es capaz de explicar una gran parte del origen de la Gran Recesión, aunque no goce de plena evidencia empírica, especialmente en lo referente a la reacción espontánea del mercado. No obstante, merece ser tenida en cuenta en el ámbito académico y a la hora de elaborar políticas monetarias responsables. Quisiera concluir el artículo abriendo una serie de interrogantes que me surgen a raíz del trabajo. ¿Realmente es posible establecer una correlación entre expansión y recesión siempre que tenga lugar una expansión crediticia? Tanto Friedman como Krugman criticaron con vehemencia el hecho de que los austriacos siempre atribuyesen las recesiones a los excesos cometidos con anterioridad. Por otro lado, ¿en qué medida controlan la banca central y el sistema bancario el poder adquisitivo y la riqueza real de los ciudadanos? Este último interrogante merecería toda una tesis para ser respondido.

Adolfo Manuel Domenech Abela

Bibliografía

Alonso Neira, M.A. Bagus, P. y Rallo Julián, J.R. (2012): « Teorías del ciclo económico: principales contribuciones y análisis a la luz de las aportaciones de la escuela austriaca de economía », Información Comercial Española (ICE): Revista de Economía, núm. 858, pp. 71-87.

Banco Central Europeo (2020): Statistical Data Warehouse [base de datos] (<http://sdw.ecb.europa.eu/home.do>); Consulta realizada en mayo del 2020

Bank of England (2020): Bank of England Database [base de datos] (<https://www.bankofengland.co.uk/boeapps/database/>); Consulta realizada el 7 de mayo del 2020

Bank of Japan (2020): Statistics Bank of Japan [base de datos] (<https://www.boj.or.jp/en/statistics/index.htm/>); Consulta realizada el 7 de mayo del 2020

Böhm von Bawerk, E. [1884] (1890): Capital and interest: A Critical History of Economic Theory, Ed. Macmillan ad Co., Londres

Böhm von Bawerk, E. [1891] (1930): The positive theory of capital, Ed. G.E. Stechert&Co., Nueva York.

Burns, A.F. y Mitchell W.C. (1946): Measuring Economic Cycles, Ed. National Bureau of Economic Research, Nueva York

Huerta de Soto, J. [1998] (2016): Dinero, crédito bancario y ciclos económicos, 6ª edición, Ed. Unión Editorial, Madrid.

Huerta de Soto, J. [2000] (2012): La Escuela Austríaca: Mercado y creatividad empresarial, 2ª edición, Ed. Síntesis, Madrid.

Mises, L. [1912] (2012): La teoría del dinero y del crédito, 2ª edición, Ed. Unión Editorial, Madrid.

Reserva Federal (2020): FRED Economic Data [base de datos] (<https://fred.stlouisfed.org/>); Consultas realizadas en abril y mayo de 2020

AHORRO Y CAPITALIZACIÓN; LOS SISTEMAS DE CUENTAS NOCIONALES

Alfredo Reguera Aramburu

Palabras clave: Temporalidad, Desempleo, Pensiones, Mochila Austriaca, Cuentas nocionales.

Clasificación JEL: H55, J26 y J65.

Resumen: La clave para conseguir un crecimiento económico sostenido es aumentar el ahorro y con ello la inversión y la generación de riqueza, como han argumentado muchos economistas, entre ellos Ludwig von Mises hace más de medio siglo. Si bien este y otros muchos autores de la escuela austriaca, puntualizaron que debía ser desde un punto de vista individual, capitalizando el ahorro, no a través de la fuerza coercitiva del estado.

Dos de los problemas más generalizados en las distintas economías occidentales que dificultan la acumulación y crecimiento de este ahorro, son la rigidez en el mercado de trabajo, que provocan altas tasas de desempleo y de temporalidad. Y la más que dudosa viabilidad en el largo plazo de los sistemas públicos de pensiones.

Uno de los temas más recurrentes en la actualidad a la hora de hablar de soluciones sobre estos problemas, es la conocida como "Mochila austriaca". Por esta ley, el sistema de indemnizaciones por despido se convierte en una especie de cuenta individual de ahorro para los trabajadores.

Otro ejemplo de sistema de cuentas nocionales, pero esta vez sobre el sistema de pensiones, es el sistema sueco, que sigue siendo en última instancia, de reparto. Pero la diferencia, es que ahora lo que cotiza cada trabajador se contabiliza en una cuenta individual que se capitaliza. En conclusión, esta investigación estudia los sistemas de cuentas nocionales, trata sus distintas características y analiza cómo podrían mejorar el mercado laboral y el sistema público de pensiones, para aumentar el ahorro de nuestras economías.

Alfredo Reguera Aramburu

Introducción

La clave para conseguir un crecimiento económico sostenido es aumentar el ahorro, que llevará con ello al aumento de la inversión y la generación de riqueza, como argumentó el economista Ludwig von Mises hace más de medio siglo.

Si bien Mises no ha sido el único en trabajar este aspecto de la importancia del ahorro. Desde Robert Solow hasta el mismísimo Adam Smith han tratado el tema. Vamos a abordar el ahorro, desde el individualismo metodológico que sostiene la escuela austriaca, poniendo el foco en unos novedosos sistemas individuales de ahorro y capitalización, los sistemas de cuentas nocionales, para mostrar como estos podrían fomentar dicho ahorro.

Y es que la escuela austriaca no se ha ahorrado críticas a la forma forzosa en que los gobiernos sustraen parte de la renta de los ciudadanos con el argumento de un fin superior. El economista y premio Nobel (1974) Friedrich Hayek en su libro *Camino de servidumbre* (1944), argumentaba que el titular del poder coercitivo (el Estado), debía limitarse a generar unas condiciones en las que el conocimiento e iniciativa individual pudieran planificarse con mayor éxito y que los << fines sociales >> que vendía el estado, eran idénticos a los fines individuales y cuyos individuos estarían dispuestos a contribuir de forma voluntaria e individual.

Igualmente Mises, en *La acción humana* (1949), defiende la libertad y la responsabilidad de cada uno con sus acciones, frente a totalitarismos, planificadores y el Estado.

Es por todo esto por lo que consideramos que la idea de los sistemas de cuentas nocionales, donde cada individuo ahorra y capitaliza su ahorro, se amolda inmejorablemente a las ideas austriacas.

La capitalización del ahorro que mencionamos es muy ventajosa de cara a aumentar la riqueza de nuestra sociedad. A más ahorro capitalizado, se dispondrá de más capital para invertir. A mayor inversión mayor productividad de los distintos agentes económicos, lo que generará mayor renta y capacidad de ahorro, entrando así en el conocido como círculo virtuoso de la prosperidad, donde más ahorro lleva a más inversión, más inversión lleva a más renta, más renta a más ahorro...

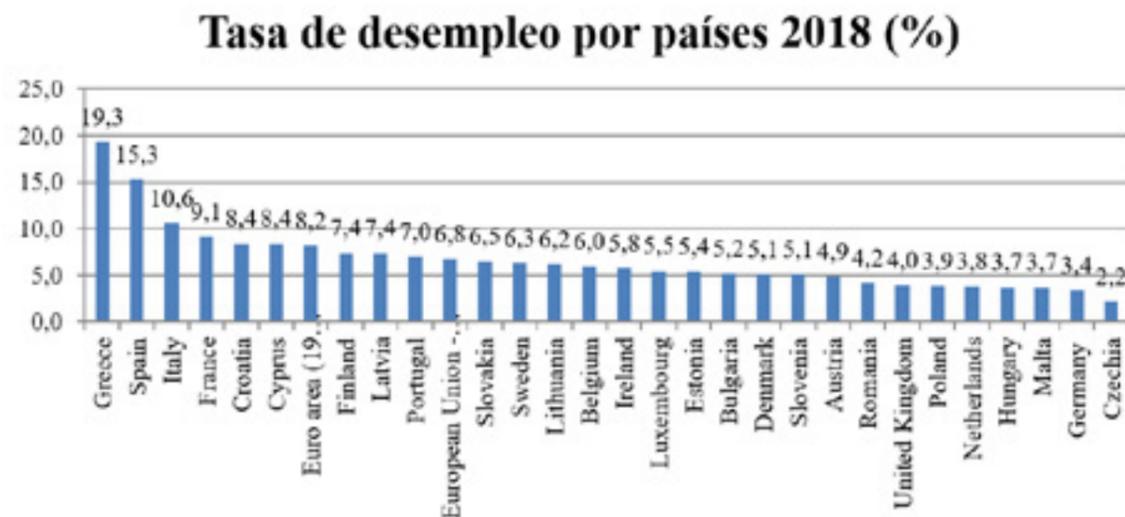
Dos de los problemas más generalizados en las distintas economías occidentales, que reducen o dificultan la capacidad de ahorro de nuestra sociedad, son las rigideces en el mercado de trabajo, que provocan altas tasas de desempleo y de temporalidad. Y la más que dudosa viabilidad en el largo plazo de los sistemas públicos de pensiones.

Si atendemos primero al problema del mercado de trabajo, y nos centramos en la Unión Europea, observamos como si bien algunas reformas como la introducción de los llamados

Alfredo Reguera Aramburu

mini Jobs en Alemania o la reforma laboral del 2012 en España han reducido la rigidez de sus distintos mercados de trabajo, aún existen grandes problemas, como la existencia de múltiples tipos de contratos, o el aumento de los costes de contratación, que están dañando seriamente las distintas economías de la unión. Simplemente echando un vistazo rápido a través de Eurostat vemos los síntomas del problema: Si bien estos últimos años se ha ido reduciendo, la Unión Europea ha tenido durante bastantes años, tasas de desempleo superiores al 9%, que quizás siendo españoles no nos parece un dato demasiado alarmante, pero para otros países de la Unión es una tasa de desempleo altísima e inimaginable años atrás.

Gráfico 1: Tasa de desempleo por países 2018 (%)

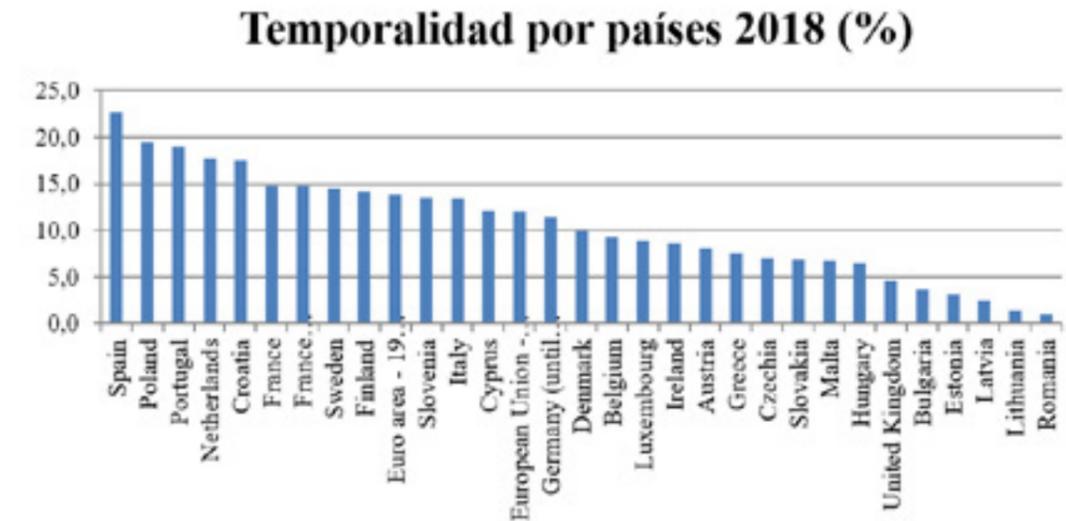


Fuente: INE

En cuanto a lo que temporalidad se refiere, los datos no son mejores. La tasa de temporalidad de la Unión Europea es del 12,1% y si nos fijamos en los datos por países como hacemos en el gráfico 2, vemos como existen países con grandes problemas de temporalidad, a la cabeza está España, con una tasa de temporalidad del 22,7% seguida de Polonia y Portugal con el 19,5% y el 19% respectivamente.

Alfredo Reguera Aramburu

Gráfico 2: Temporalidad por países 2018 (%)



Fuente: INE

Como hemos mencionado antes, el segundo gran problema al que tenemos que hacer frente, es la cada vez mayor dificultad para pagar las pensiones públicas lo que está haciendo que se ponga en tela de juicio su viabilidad futura. Y es que, el aumento de la esperanza de vida y por tanto de los años que se disfruta de la pensión, el aumento de la cuantía de las pensiones, la baja natalidad y con ello es escaso replazo generacional, así como la cada vez menor proporción de trabajadores por cada pensionista, ha hecho que los sistemas públicos de pensiones se estén acercando si no lo están ya, a la quiebra.

El economista Rallo, Juan Ramón (2013) ya advertía sobre esta tendencia: "Conforme la pirámide demográfica se invierte, el botín extraíble de los empleados se reduce, al tiempo que se incrementa el número de beneficiarios que esperan vivir de ese botín. El resultado de semejantes tendencias demográficas no puede ser más palpable: lejos de jubilarnos cada vez más pronto y con una pensión cada vez mayor, lo hacemos cada vez más tarde y con una renta más reducida".

A esta más que dudosa viabilidad de los sistemas de pensiones de reparto a largo plazo, hay que añadirle que estos impiden el ahorro y posterior capitalización de dicho ahorro, por parte de los trabajadores, para su futuro patrimonio con el que poder vivir durante su jubilación. El Estado, al extraer una parte importante de la renta de los trabajadores (entorno a un 30% en España), dificulta en gran medida que estos puedan ahorrar.

Así lo diagnosticó el profesor Jesús Huerta de Soto, cuando hablaba de los problemas técnicos de estos sistemas, en su libro Ahorro y previsión en el seguro de vida (2007): "El

Alfredo Reguera Aramburu

“sistema financiero de reparto, en el que se basa la financiación de la seguridad social, disminuye sustancialmente el ahorro global del país”.

Si nos centramos en España, vemos claramente porque tiene tantas dificultades para pagar sus pensiones. Solo hay que ver la evolución del número de pensionistas del gráfico 3, siendo su pensión media de 995,76€. Además, existen tan solo 2,23 afiliados a la Seguridad Social por cada pensionista y hoy en día el gasto público de pensiones representa el 11% del PIB según el BBVA. Lo que ha supuesto un gasto de 135.000 millones de euros en el año 2019 siendo este, un aumento del 6,1% respecto al año anterior. Esta evolución ya nos hace intuir la dificultad en el largo plazo para asumir ese coste. Buena parte de los países de nuestro entorno se encuentra en una situación muy similar, con grandes dificultades para sostener sus sistemas públicos de pensiones y que tienen características muy similares a las nuestras.

Gráfico 3: Número de pensionistas en España.



Fuente: Seguridad Social.

Alfredo Reguera Aramburu

“La carga que supone la Seguridad Social para las generaciones activas está creciendo en espiral, como si de una bola de nieve se tratase. Éste es el resultado inevitable del envejecimiento paulatino de la población, que hace que aumente en términos relativos el número de personas jubiladas en relación con el número de personas activas que están trabajando”. “Esta carga que suponen las pensiones para las personas que trabajan comienza a hacerse insoportable para el país en general”. Profesor Jesús Huerta Soto (2007).

Situación y aplicación de los sistemas de cuentas nacionales.

La mochila austriaca, pese a llevar su nombre, no solo se ha aplicado en Austria. Aunque en cada país donde se ha puesto en funcionamiento, sus condiciones han sido distintas, para adaptarse a las características de la economía y su país. Suecia, Chile o Italia son otros ejemplos de países en los que la mochila austriaca o una variante de ella, está funcionando en la actualidad.

Austria

Uno de los temas más recurrentes en la actualidad a la hora de hablar sobre estos problemas del mercado laboral y el sistema de pensiones es la conocida como “Mochila austriaca”.

Esta reforma del sistema laboral y que afecta también al sistema público de pensiones, se puso en práctica en Austria, entrando en vigor el 1 de enero del año 2003 tras un pacto social. Este sistema, se reguló en la Ley relativa al régimen de previsión de los trabajadores por cuenta ajena y propia. Por esta ley, el sistema de indemnizaciones por despido se convierte en una especie de cuenta individual de ahorro para los trabajadores. Mediante este sistema, el empresario no tendrá que pagar una indemnización en el momento del despido, sino que tendrá la obligación de abonar cada año a cada trabajador un 1,35% (lo que serían 5-6 días) de su salario bruto, a partir del segundo mes de trabajo, a una cuenta de ahorros individual, independiente y externa al empresario. La entidad gestora de esos fondos será elegida entre el empresario y el trabajador.

Los fondos están obligados a asegurar como mínimo lo aportado por el trabajador. Estos pueden ser invertidos para obtener rentabilidades. Si el trabajador es despedido o cambia de empresa, podrá elegir si continuar con la gestora de su anterior empresa o bien cambiar a la gestora de la nueva.

Se puede acceder a estos fondos en varias situaciones; en el caso de encontrarse en desempleo, o bien una vez acabada la vida laboral, usado como complemento a la pensión por jubilación. Este dinero, se puede exigir en mensualidades, o bien la cuantía total si hace más de 3 años que se llevan haciendo aportaciones. Siempre habrá que tener en cuenta que forma será la más beneficiosa fiscalmente hablando, por ejemplo, en Austria, si se quiere retirar el dinero de golpe, existe un impuesto del 6%. A diferencia de si se retira de

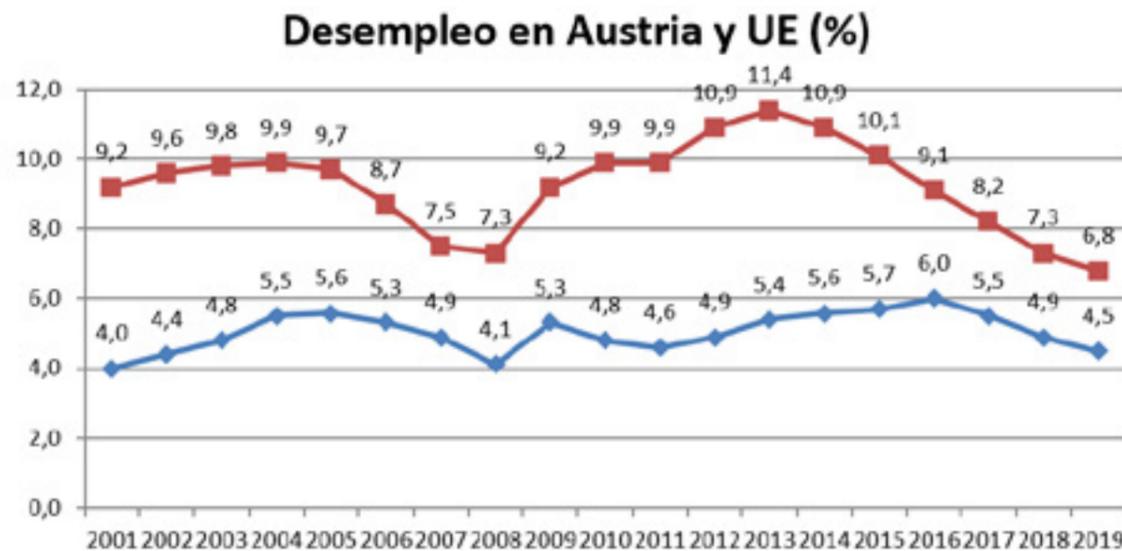
Alfredo Reguera Aramburu

forma gradual, como complemento a la pensión, que queda libre de él.

Si atendemos al gráfico 4, cuando la mochila entra en vigor, Austria tenía una tasa de desempleo del 4,8%, hoy en día su tasa de desempleo es del 4,5% por lo que, según estos datos, la mochila no habría ni aumentado ni disminuido de manera relevante la tasa de desempleo. Pero en el gráfico 4 hemos enfrentado la tasa de paro austriaca con la de la Unión Europea, para ver un comportamiento distinto, muy interesante, que probablemente se deba a la mochila austriaca.

Y es que entre los años 2008 y 2015, con todos los efectos de la crisis, en Europa como vemos en el gráfico 4, la tasa de paro se dispara más de 4 puntos porcentuales, mientras que en Austria su variación en toda la serie nunca pasa de un 2%. Con estos datos sí que podríamos decir que la mochila reduce el aumento de la tasa de paro en momentos de recesión, puesto que como ya habíamos comentado en una de sus ventajas, flexibiliza el mercado laboral y favorece la contratación. Por lo tanto, parece que la mochila austriaca, si bien ni aumenta ni disminuye la tasa de paro, si reduce el efecto que los ciclos económicos tienen sobre ella.

Gráfico 4: Desempleo en Austria y UE (%)

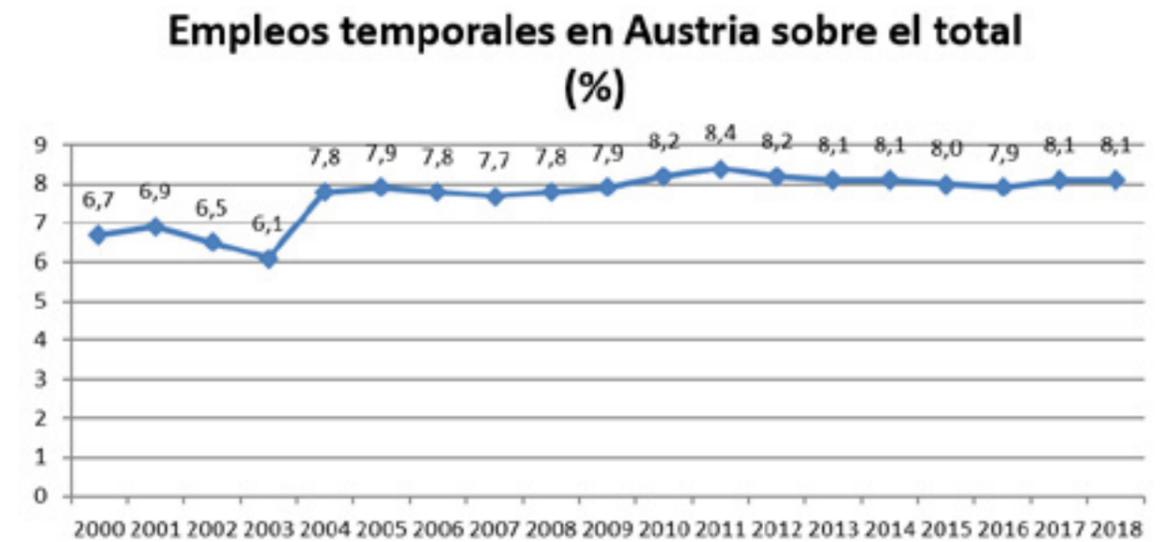


Fuente: Eurostat

Alfredo Reguera Aramburu

Si además observamos el tipo de empleo, vemos en cambio que una de las premisas teóricas más ventajosas de la mochila austriaca, la de la desaparición o al menos reducción de la temporalidad, según los datos que nos proporciona Eurostat no se cumple. Y es que, si miramos el gráfico 5, se ve muy claramente el efecto contrario de la mochila austriaca. Austria hasta la aplicación de esta medida, tenía una tasa de temporalidad de entorno al 6,5%. Y en el año 2003, cuando entra en vigor esta medida, se produce lo que en un análisis econométrico llamaríamos un movimiento atípico, una anomalía, concretamente un claro escalón, que hace que la tasa de temporalidad crezca hasta el entorno del 8% y de ahí prácticamente no se ha movido hasta la actualidad.

Gráfico 5: Empleos temporales en Austria sobre el total (%).



Fuente: Eurostat

Alfredo Reguera Aramburu

En lo que respecta a Austria, lo último por el momento que nos queda por analizar es si la mochila ha reducido la cuantiosa suma que tiene que pagar el estado a sus pensionistas. Viendo los datos, parece ser que no, puesto que hoy en día el gasto de Austria en sus pensiones públicas equivale al 13,5% de su PIB, lo que está muy por encima del gasto medio de la UE que es el 11,3% del PIB. Por lo que tampoco parece que esta hipotética ventaja de la mochila austriaca se cumpla en la realidad.

Ventajas de la mochila austriaca

La conocida como “mochila austriaca” tiene gran cantidad de ventajas para los sistemas laborales y de pensiones que están haciendo que buena parte de los gobiernos de los países desarrollados se estén planteando su implantación de una u otra manera.

Una de las principales ventajas, es que da flexibilidad al mercado laboral. Al desaparecer los costes de despido, el mercado de trabajo se vuelve más activo, se facilita indirectamente la contratación, además de muy probablemente producirse un aumento de la productividad. Además, este sistema aumentará la competencia entre las empresas y facilitará su resistencia a la hora de enfrentarse a las crisis económicas, al no verse obligadas, por los costes de reestructuración de plantilla, al cierre.

Otra ventaja muy relacionada con la anterior es que desaparece la dualidad; trabajador indefinido-trabajador temporal. Incentiva la movilidad voluntaria, al poder llevarte tu mochila contigo, en vez de perder tu antigua indemnización si te cambiabas de empresa como sucedía antes.

La otra gran ventaja de este modelo es que crea un fondo de capitalización por el cual los trabajadores adquieren una rentabilidad y además fomenta su ahorro. Todo esto hace que, si durante su vida laboral no han estado durante demasiado tiempo en desempleo y viviendo del dinero de la mochila, cuando llegue el final de su vida laboral, puedan contar con este dinero como complemento a su pensión, ya sea pública o privada.

Por último, una ventaja más de este sistema es que no hay límite a la indemnización.

Inconvenientes de la mochila austriaca

Frente a todas estas bondades del sistema de la mochila austriaca, también existen desventajas de este sistema que hacen que en muchos países no se haya aplicado.

La primera de las desventajas es la más evidente y la que probablemente más recelos despierta; la de que elimina la indemnización por despido, lo que puede facilitar mucho a las empresas el despido y crea una gran inseguridad entre los trabajadores. Esto podría disparar el desempleo y por tanto las prestaciones públicas del mismo, lastrando aún más, a las cada vez más mermadas cuentas de la administración pública. Además, en países

Alfredo Reguera Aramburu

como España la indemnización por despido es mucho más alta y está mucho más arraigada que en Austria antes de que se aprobase este cambio de modelo, lo que hace prever una resistencia mayor al cambio.

Por si esto no fuera poco, los actuales pensionistas y los que ya hayan vivido buena parte de su vida laboral, no se van a ver afectados por esta medida y el Estado tendrá que seguir encargándose de pagarles su pensión pública, por lo que tampoco soluciona del todo este problema a corto plazo. Y ya incluso cuando el sistema esté plenamente en funcionamiento, habrá gente que cuya mochila no sea lo suficientemente cuantiosa como para tener garantizada su pensión.

El último visible problema de la mochila austriaca es que incrementa los costes laborales, puesto que antes las empresas solo tenían que pagar cuando despedían al trabajador. Ahora se verían obligadas a contribuir con un porcentaje del sueldo del trabajador a su mochila, lo que puede provocar que bien se reduzca la contratación o bien se bajen los salarios. Aunque sería injusto no decir en este apartado, que en las cuentas de las empresas ya aparece una previsión de fondos para hacer frente a indemnizaciones por despido, por lo que, con el nuevo modelo, estas provisiones de fondos pasarían a ser lo que la empresa contribuye en la mochila.

Suecia

A la hora de hablar del sistema sueco, lo primero que hay que ver son las diferencias con el sistema austriaco. La más relevante y en las que más hay que hacer hincapié en este caso, es que el modelo sueco afecta al sistema de pensiones, no es una reforma de las indemnizaciones por despido, ya que el sistema laboral sueco ya de por si es de los más flexibles del mundo. Es decir, ambos sistemas se nutren de cotizaciones, pero en el modelo sueco sirven únicamente para asegurar una pensión, mientras que con la mochila austriaca es un fondo que se puede utilizar tanto si estas en desempleo como una vez que termina la vida laboral.

Suecia empezó a hacer reformas en su sistema público de pensiones hacia 1984, y el sistema actual entró en vigor en 1999, ante la escasa tasa de natalidad que tenía el país, lo que estaba hundiendo las cotizaciones sociales que sirven para pagar las pensiones.

Este sistema sueco sigue siendo en última instancia, de reparto. Pero la diferencia, es que ahora lo que cotiza cada trabajador se contabiliza en una cuenta individual, cuyo valor se actualiza según unas distintas variables. De esta forma, cuando el trabajador llega al final de su vida laboral, su pensión será igual a esa cuenta dividida entre la esperanza de vida que se estime en ese momento. Por lo tanto, si el pensionista falleciese antes de ese periodo estimado, el dinero restante que no habría llegado a recibir volvería al sistema, para pagar pensiones mínimas a los pensionistas que sobrepasasen esa esperanza de vida.

Alfredo Reguera Aramburu

Este sistema se llama sistema de cuentas nocionales, y no cambia que los trabajadores de hoy pagan las pensiones a los pensionistas actuales, pero si cambia la forma de calcularlas. Este sistema, bajo el lema <<una corona de aportación, una corona de pensión>> es más justo y transparente que los otros sistemas públicos de pensiones a los que estamos acostumbrados, ya que cada trabajador acumula sus cotizaciones y cada pensionista cobra lo aportado durante su vida laboral. Lo que acaba haciendo de este sistema, un sistema de pensiones más sostenible en el largo plazo. Estas cotizaciones, corresponden al 18,5% del salario bruto, ya que el 16% va directamente al sistema de pensiones, y el 2,5% restante se puede invertir en planes de pensiones privados. Según informa el Banco BBVA, estas primeras aportaciones tendrían la misma rentabilidad que el ritmo al que crecen los salarios, y la segunda depende del sistema de pensiones privado adquirido.

Hay que resaltar que la aplicación de este sistema se hace de forma progresiva, ya que de hacerse de golpe perjudicaría a los trabajadores actuales de mayor edad, que tendrían menos tiempo para acumular aportaciones para su futura pensión. Además, el Estado, tiene que hacerse cargo de los trabajadores cuyas aportaciones durante su vida laboral no han podido ser lo suficientemente cuantiosas como para asegurarse sus pensiones en el futuro.

Este sistema sí parece que ha funcionado, puesto que hoy en día el gasto en pensiones públicas sueco equivale al 6,5% del PIB de Suecia, lo que es una proporción muy baja, comparado con otros países con otros sistemas de reparto. Es por eso, que países como Polonia o Italia ya han empezado a aplicar reformas en sus sistemas de pensiones, encaminadas a conseguir el modelo sueco.

Análisis de los efectos de los sistemas de cuentas nocionales sobre el desempleo, la temporalidad y el gasto público en pensiones sobre el PIB

Metodología

A la hora de estudiar y demostrar cómo se ven afectados el desempleo y la temporalidad, si solo metiésemos el caso austriaco y su mochila, probablemente nuestro estudio sería poco concluyente y muy sesgado. Para evitar esto, el estudio se realizará no solo de la mochila austriaca y el sistema sueco, sino de todos los sistemas de cuentas nocionales. Para ello, la metodología empleada será una regresión lineal binaria, a través de los modelos LOGIT y PROBIT, usando para ello la herramienta OxMetrics. En estos modelos, como variable explicativa, tomaremos el dato de si nuestros países a estudiar cuentan con sistemas de cuentas nocionales, dándole un valor 1 a los que sí lo tengan, como es el caso de Austria, Suecia, Chile... Y dándole valor 0 a los países que no lo tengan, como España, Francia o Reino Unido. Como variables explicativas tendremos, las variables que queremos demostrar con la mochila austriaca, es decir, las tasas (en porcentaje) de temporalidad y desempleo de los distintos países estudiados, así como, al haber introducido otros países con otros

Alfredo Reguera Aramburu

sistemas de cuentas nocionales distintos, el gasto público en pensiones en porcentaje del PIB, que es también muy interesante para este estudio. De tal forma que todos nuestros datos quedarían como en la tabla 1, siendo los países en este orden: Austria, España, Italia, Francia, Grecia, Suecia, Chile, Portugal, Reino Unido y Polonia.

Tabla 1: Variables del estudio

Mochila	Desempleo	Temporalidad	Gasto pensiones
1	4,8	8,1	13,5
0	15,3	22,7	11
1	10,6	13,4	16,2
0	9	14,8	14,3
0	19,3	7,6	15,6
1	6,3	14,5	6,5
1	7,8	27	2,8
0	7	19	13,7
0	4	4,7	7,7
1	3,9	19,5	11,2

Fuente: Elaboración propia a través de datos de Eurostat.

Una vez obtenidos tanto el modelo LOGIT como el PROBIT, calcularemos la R² de MacFadden para ver cuál de los dos modelos explica mejor nuestro sistema, descartaremos el menos bueno y desarrollaremos los resultados.

La R² de MacFadden se calcula:

$$R^2 \text{ McFadden} = 1 - \frac{\text{Log de verosimilitud sin restringir}}{\text{Log de verosimilitud restringida}}$$

El modelo que obtenga una R² de MacFadden mayor será el que mejor explique el sistema.

Alfredo Reguera Aramburu

Resultados del análisis

Tras realizar toda la metodología anteriormente explicada, obtenemos los siguientes resultados a través del ya mencionado uso de la regresión lineal binaria a través de la herramienta OxMetrics.

Lo primero es ver cuál de los dos modelos (LOGIT o PROBIT) explica mejor nuestro sistema. Para ello obtenemos nuestros modelos restringidos y sin restringir, para posteriormente calcular la R² de MacFadden:

Imagen 1: LOGIT sin restringir

```

CS( 1) Modelling Mochila by LOGIT
The dataset is: C:\Users\Alfredo\Desktop\Cosas CEU\TFG Carmona\Demc
The estimation sample is 1 - 10

      Coefficient   Std.Error   t-value   t-prob
Constant          0.847515    3.072     0.276    0.792
Desempleo        -0.310706    0.2787    -1.11    0.308
Temporalidad      0.111025    0.1429    0.777    0.467
Gasto pensiones  0.000877260  0.2112    0.00415  0.997

log-likelihood    -5.40521125  no. of states      2
no. of observations  10  no. of parameters  4
baseline log-lik  -6.931472  Test: Chi^2( 3)    3.0525 [0.3836]
AIC               18.8104225  AIC/n              1.88104225
mean(Mochila)     0.5  var(Mochila)      0.25
Newton estimation (eps1=0.0001; eps2=0.005): Strong convergence

      Count   Frequency   Probability   loglik
State 0      5     0.50000    0.50000     -2.725
State 1      5     0.50000    0.50000     -2.680
Total       10     1.00000    1.00000     -5.405
    
```

Fuente: OxMetrics a través de los datos de Eurostat.

Alfredo Reguera Aramburu

Imagen 2: LOGIT restringido.

```

CS( 2) Modelling Mochila by LOGIT
The dataset is: C:\Users\Alfredo\Desktop\Cosas CEU\TFG Carr
The estimation sample is 1 - 10

      Coefficient   Std.Error   t-value   t-prob
Constant          0.000000    0.6325     0.00    1.000

log-likelihood    -6.93147181  no. of states      2
no. of observations  10  no. of parameters  1
AIC               15.8629436  AIC/n              1.58629436
mean(Mochila)     0.5  var(Mochila)      0.25
Newton estimation (eps1=0.0001; eps2=0.005): Strong convergence

      Count   Frequency   Probability   loglik
State 0      5     0.50000    0.50000     -3.466
State 1      5     0.50000    0.50000     -3.466
Total       10     1.00000    1.00000     -6.931
    
```

Fuente: OxMetrics a través de los datos de Eurostat.

Imagen 3: PROBIT sin restringir.

```

CS( 3) Modelling Mochila by PROBIT
The dataset is: C:\Users\Alfredo\Desktop\Cosas CEU\TFG Carmona\Demostr
The estimation sample is 1 - 10

      Coefficient   Std.Error   t-value   t-prob
Constant          0.553525    1.899     0.291    0.781
Desempleo        -0.190701    0.1611    -1.18    0.281
Temporalidad      0.0675500    0.08521    0.793    0.458
Gasto pensiones  -0.000552061  0.1271    -0.00434  0.997

log-likelihood    -5.37717315  no. of states      2
no. of observations  10  no. of parameters  4
zeroline log-lik  -6.931472  Test: Chi^2( 4)    3.1086 [0.5398]
AIC               18.7543463  AIC/n              1.87543463
mean(Mochila)     0.5  var(Mochila)      0.25
Newton estimation (eps1=0.0001; eps2=0.005): Strong convergence

      Count   Frequency   Probability   loglik
State 0      5     0.50000    0.49667     -2.744
State 1      5     0.50000    0.50333     -2.633
Total       10     1.00000    1.00000     -5.377
    
```

Fuente: OxMetrics a través de los datos de Eurostat.

Alfredo Reguera Aramburu

Imagen 4: PROBIT restringido.

```

CS( 4) Modelling Mochila by PROBIT
The dataset is: C:\Users\Alfredo\Desktop\Cosas CEU\TFG C
The estimation sample is 1 - 10

      Coefficient   Std. Error   t-value   t-prob
Constant      0.000000      0.3963      0.00      1.000

log-likelihood  -6.9314/181   no. of states      2
no. of observations      10   no. of parameters      1
zeroline log-lik  -6.931472   Test: Chi^2( 1)      0 [1]
AIC      15.8629436   AIC/n      1.58629436
mean(Mochila)      0.5   var(Mochila)      0.25
Newton estimation (eps1=0.0001; eps2=0.005): Strong convergence

      Count   Frequency   Probability   loglik
State 0      5      0.50000      0.50000      -3.466
State 1      5      0.50000      0.50000      -3.466
Total      10      1.00000      1.00000      -6.931
    
```

Fuente: OxMetrics a través de los datos de Eurostat.

Una vez tenemos todos los modelos seleccionamos, vemos el que explica mejor nuestro sistema, para ello calculamos las R² de MacFadden del LOGIT y PROBIT:

$$R^2 \text{ de MacFadden LOGIT} = 1 - (-5.40521125 / -6.93147181) = 0.220192854$$

$$R^2 \text{ de MacFadden PROBIT} = 1 - (-5.37717315 / -6.93147181) = 0.224237896$$

0.224237896 > 0.220192854 Por lo que concluimos que el modelo PROBIT explica mejor que el LOGIT nuestro sistema.

Una vez seleccionado nuestro modelo a usar, el PROBIT (Imagen 7), desgranamos las conclusiones:

Tabla 2: Coeficientes modelo PROBIT

Desempleo	Temporalidad	Gasto pensiones
-0,190701	0,06755	-0,000552061

Fuente: OxMetrics a través de los datos de Eurostat.

Alfredo Reguera Aramburu

A partir de estos coeficientes, podemos decir que:

- En la cuestión del desempleo, al ser negativo su coeficiente, cuanto más desempleo hay, menos tendencia hay a que existan cuentas nocionales, lo que, reformulando la explicación, sería que cuando en el país existe algún tipo de sistema de cuentas nocionales, el desempleo tiende a ser menor.
- En lo que a temporalidad se refiere, según este estudio, no salen tan bien paradas las cuentas nocionales. En este caso, al ser el coeficiente positivo, cuanto más temporalidad hay, mayor es la tendencia a que haya un sistema de cuentas nocionales. Es decir, reformulando como antes, si existe un sistema de cuentas nocionales en el país, según este estudio, existe una tendencia a que haya una mayor temporalidad. Hay que destacar, sin embargo, que tanto el coeficiente, como por lo tanto la tendencia, en este caso es mucho menor que en la del desempleo.
- El último aspecto estudiado, el gasto en pensiones, que no tiene tanto que ver con la mochila austriaca, pero sí con el resto de los sistemas de cuentas nocionales. En este caso, el coeficiente vuelve a ser negativo al igual que en el desempleo, por tanto, cuanto menor sea el gasto público en pensiones, mayor es la tendencia a que existan cuentas nocionales. Es decir, volvemos a reformular y nos dice que cuando existe un sistema de cuentas nocionales, la tendencia es que el gasto público en pensiones represente un menor tamaño del PIB. También a destacar que el coeficiente es muy pequeño y por lo tanto esta tendencia también.

Conclusiones

El estudio de los sistemas de cuentas nocionales nos ha permitido dictaminar que tanto el desempleo (en mayor medida), como el gasto público en pensiones en relación con el PIB, tienden a ser menores con la existencia de alguno de los sistemas de cuentas nocionales existentes. En cambio, el estudio también refleja que, con estos sistemas, la temporalidad tiende a ser un poco mayor.

En conclusión, atendiendo a esta investigación y demostración econométrica, podríamos decir que estos distintos sistemas de cuentas nocionales podrían ayudar a incrementar a la cada vez más en declive tasa de ahorro de nuestra sociedad, al ser capaz reducir el desempleo, liberalizando el mercado laboral si se aplica sobre este, o al permitir capitalizar, hasta la jubilación, el ahorro existente, así como hacerlo de una forma más transparente y lo más importante, viable en el largo plazo, en caso de aplicarse sobre el sistema de pensiones.

Alfredo Reguera Aramburu

Referencias bibliográficas

- Allen, Katie. (2015). Technology has created more jobs than it has destroyed, says 140 years of data. The Guardian. <https://www.theguardian.com/business/2015/aug/17/technology-created-more-jobs-than-destroyed-140-years-data-census>
- Arce, Oscar. (2019). Envejecimiento y pensiones en España: situación y retos. Banco de España. <https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/IntervencionesPublicas/DirectoresGenerales/economia/Arc/Fic/arce250119.pdf>
- Barr, Nicholas. (2013). The pension system in Sweden. <https://eso.expertgrupp.se/wp-content/uploads/2013/08/Till-webben-ESO-2013-7.pdf>
- Engstrom, Stefan. (2004). Which individuals make active investment decisions in the new Swedish pension system? University of Cambridge. <https://www.cambridge.org/core/journals/journal-of-pension-economics-and-finance/article/which-individuals-make-active-investment-decisions-in-the-new-swedish-pension-system/E2494D3143BF5CE6D1C014677916B921>
- Friedman, Milton. (1977). [Paro e inflación.](#)
- García Odax, Félix. (2005). Principales antecedentes en la consideración del trabajo en la literatura económica: teorías sobre el mercado del trabajo y el desempleo. <file:///C:/Users/Alfredo/Downloads/Dialnet-PrincipalesAntecedentesEnLaConsideracionDelTrabajo-4689927.pdf>
- Gutiérrez-Bengoechea, Miguel. (2019). Sostenibilidad de las pensiones públicas en España.
- Hayek, Friedrich. (1944). Camino de servidumbre.
- Huerta De Soto, Jesús. (2007). [Ahorro y previsión en el seguro de vida.](#)
- H. W. Spiegel. (1971) The Growth of Economic Thought, 1971. Se ha utilizado la traducción española de la 2ª edición de Soler, Madrid, Omega, 1987, p. 28.
- KEUSCHNING, CHRISTIAN. (2004). Aging, Labor Markets, and Pension Reform in Austria. <https://www.alexandria.unisg.ch/2096/1/FinazArc.pdf>
- Lacalle, Daniel. (2013). Viaje a la libertad económica.
- Lacalle, Daniel. (2015). Acabemos con el paro.

Alfredo Reguera Aramburu

- Lalive, Rafael. (2004). Benefit entitlement and the labor market: evidence from a large-scale policy change. <https://www.iza.org/publications/dp/444/benefit-entitlement-and-the-labor-market-evidence-from-a-large-scale-policy-change>
- Maurits, Aben. (2011). Overview of the Italian Pension System.
- Medina Gámez, Isabel María. (2018). Viabilidad jurídica de la implantación del contrato único indefinido en España.
- Prettner, Klaus. (2007). Effects of the Full Opening of the Austrian Labor Market to EU-8 Citizens. https://www.researchgate.net/profile/Klaus_Prettner/publication/5206336_Effects_of_the_Full_Opening_of_the_Austrian_Labor_Market_to_EU-8_Citizens/links/0fcfd5086e6183b2c8000000/Effects-of-the-Full-Opening-of-the-Austrian-Labor-Market-to-EU-8-Citizens.pdf
- Settergren Risksforsakringsvertke, Ole. (2001). The Automatic Balance Mechanism of the Swedish Pension System.
- Stiglbauer, Alfred. (2003). Job Creation and Job Destruction in a Regulated Labor Market: The Case of Austria
- Sundén, Annika. (1998). The Swedish NDC Pension Reform. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.201.9374&rep=rep1&type=pdf>
- Rallo, Juan Ramón. (2014). Una revolución liberal para España.
- Rallo, Juan Ramón. (2018). Dos mentiras habituales sobre el sistema de pensiones.
- Uthoff, Andras. (2001). La reforma del sistema de pensiones en Chile: desafíos pendientes. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5090/S017574_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Von Mises, Ludwig. (1949). La acción humana.
- Von Mises, Ludwig. (1959). Política económica.

LA POLÍTICA MONETARIA EN TIEMPOS DEL COVID-19: UN ANÁLISIS DESDE LA TEORÍA ECONÓMICA DE LA ESCUELA AUSTRIACA

Miguel Ángel Echarte Fernández, Sergio Náñez, Ricardo Reier y Javier-Jorge Vázquez

Palabras clave: Estímulos monetarios, tipos de interés, inflación, divisas virtuales, efectivo.

Clasificación JEL: B53, E52, E5.

Resumen: En este artículo se analiza la política monetaria de los bancos centrales durante la pandemia a la luz de las aportaciones de la escuela austríaca de economía. El aumento de la deuda pública de los países se está financiando mediante políticas monetarias expansivas consistentes en la adquisición de bonos soberanos. Aunque estas políticas son previas a la pandemia se han acelerado ante los crecientes compromisos de gasto y las necesidades de liquidez. A pesar de que el crecimiento de los agregados monetarios no ha impactado aún en el IPC se puede estar generando una burbuja en los mercados financieros. Las criptomonedas descentralizadas y las plataformas de pagos digitales están transformando el sistema monetario internacional introduciendo una mayor competencia en el mercado.

Además, en muchos países desarrollados existe una tendencia hacia la desaparición del efectivo. Ante esta situación muchos bancos centrales están estudiando crear una divisa virtual centralizada. El sobreendeudamiento público ha reabierto el debate sobre las consecuencias de una posible cancelación de las obligaciones financieras. Los economistas austríacos han alertado de los riesgos de la reducción artificial de los tipos de interés, los problemas éticos y prácticos del excesivo endeudamiento público y de los efectos adversos de las políticas monetarias expansivas.

Miguel Ángel Echarte Fernández, Sergio Náñez, Ricardo Reier y Javier-Jorge Vázquez

Introducción

En este artículo se analiza la política monetaria de los principales bancos centrales desde la perspectiva de la escuela austríaca de economía. Dentro de la escuela hay un debate sobre cuál es el sistema monetario ideal. Algunos autores consideran que lo importante es tener un sistema de banca libre (White, 1984; Selgin, 2011) y otros señalan que ese sistema debe ir acompañado del cumplimiento de un coeficiente de caja del 100% (Rothbard, 1983; Huerta de Soto, 1998; Milei & Giacomini, 2019; Giacomini, 2020). Sin embargo, hay un consenso en que dentro del esquema actual (presencia de bancos centrales y un sistema de bancos comerciales fuertemente regulado y a la vez privilegiado) las políticas monetarias expansivas¹ suelen generar distorsiones en el mercado en forma de alta inflación y errores masivos de inversión. Se estudiarán las políticas monetarias antes y después del surgimiento de la pandemia del Covid-19 en diferentes áreas monetarias.

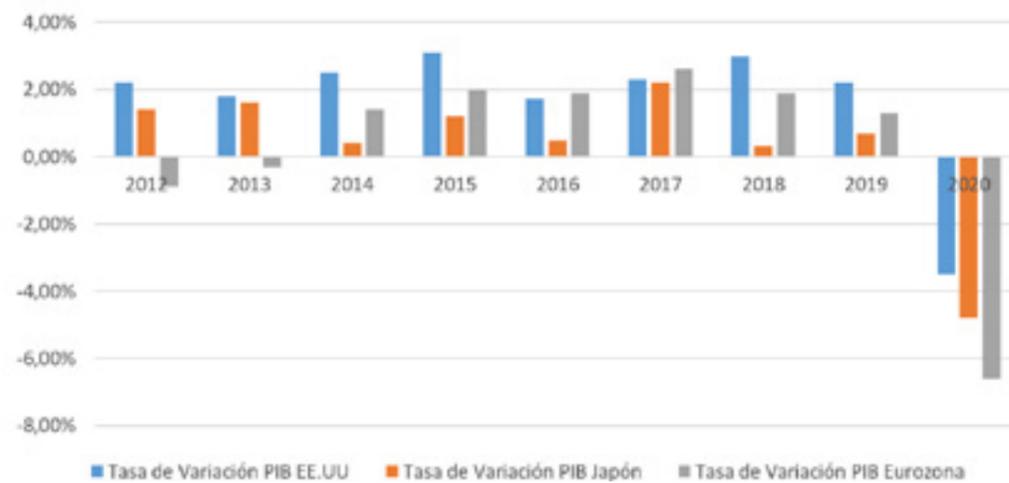
¹Una política monetaria expansiva consiste en el aumento de la oferta monetaria y puede hacerse a través de tres instrumentos: bajando el coeficiente de caja, realizando compra de activos en los mercados (operaciones de mercado abierto) y bajando los tipos de interés.

Miguel Ángel Echarte Fernández, Sergio Náñez, Ricardo Reier
y Javier-Jorge Vázquez

La política monetaria de los bancos centrales antes de la pandemia del Covid-19

La Teoría Austríaca del Ciclo Económico (TACE) explica cómo los procesos de expansión artificial del crédito, sin un respaldo de ahorro real, generan una etapa de crecimiento económico artificial (boom) que ineludiblemente acabará revirtiendo en una crisis económica (bust). Esta teoría es muy útil para entender las causas de crisis económicas como la Gran Depresión de los años treinta o la Gran Recesión de 2008 pues tienen un origen monetario muy claro. La crisis económica generada por la pandemia del Covid-19 puede entenderse, empero, como un shock externo, aunque la situación previa mostraba un escenario de desaceleración económica y en algunos países de recesión tras varios años de expansión monetaria por parte de los bancos centrales. Estas políticas de estímulo se han impulsado aún más con la pandemia. Los bancos centrales han mantenido los bajos tipos de interés y ampliado sus programas de compra de activos, fundamentalmente de deuda pública y corporativa, en los mercados secundarios. Aunque estas políticas no se han trasladado, por el momento, al Índice de Precios de Consumo (IPC)² están generando un crecimiento importante de los mercados financieros y especialmente, de la deuda soberana. Sin embargo, esos estímulos monetarios no han provocado, como se pretendía por parte de estos organismos, un crecimiento significativo de la producción. En el siguiente gráfico se muestra la tasa de variación del PIB anual en diferentes regiones:

Gráfico 1: Tasa de variación del PIB anual en diferentes áreas monetarias (2012-2020)



Fuente: Elaboración propia con datos del Fondo Monetario Internacional (FMI)

² El IPC armonizado de la eurozona cerró el año 2020 en un -0,3%, el de Japón en -0,9% y el de EE.UU. en el 0,2% y en general el IPC se ha mantenido dentro de los objetivos de los bancos centrales durante el período 2012-2020. En enero de 2021 el IPC de la eurozona subió al 0,9 % y un 1,4% en Alemania. Por este motivo el Bundesbank ha empezado a alertar del riesgo de una mayor inflación y de la necesidad de subir los tipos de interés.

Miguel Ángel Echarte Fernández, Sergio Náñez, Ricardo Reier
y Javier-Jorge Vázquez

El crecimiento económico ha sido muy débil en la eurozona y Japón y algo más enérgico en EE.UU, pero hay causas reales que lo explican (reducción de impuestos, flexibilidad del mercado laboral, etc). Evidentemente, la pandemia ha hecho que 2020 sea un año de fuerte decrecimiento económico en todo el mundo.

El entorno monetario anterior a la pandemia se caracterizaba por los bajos tipos de interés que en algunos casos eran negativos (Rogoff, 2017). Así, durante años, la deuda pública alemana (y en ocasiones la de España) se emitió a tasas negativas. Los tipos negativos representan un subsidio al endeudamiento y desincentivan al acreedor. Ludwig von Mises analizó los efectos de la reducción artificial de los tipos de interés:

“La rebaja del interés viene a falsear el cálculo empresarial. Pese a que no hay una mayor cantidad de bienes de capital disponibles, inclúyense en los cálculos parámetros que serían procedentes sólo en el supuesto de haber aumentado las existencias de bienes de capital. El resultado, consecuentemente, induce a error. Los cálculos hacen que parezcan rentables y practicables negocios que no lo serían si el tipo de interés no se hubiera rebajado artificialmente mediante la expansión crediticia. Los empresarios se embarcan en la realización de tales proyectos. La actividad mercantil se estimula. Comienza un periodo de auge o expansión (boom)”³.

Ese periodo de expansión económica fue el que se vivió en los años previos a la Gran Recesión donde se fue gestando una burbuja inmobiliaria en Estados Unidos (EE.UU) y en muchos países de Europa cuando los respectivos bancos centrales bajaron artificialmente los tipos de interés, sobre todo a partir de 2002. En este sentido, el origen de la crisis financiera internacional es similar a las causas⁴ que provocaron la Gran Depresión. Aunque hay distintas interpretaciones sobre las causas los autores austríacos consideran que se debió a las políticas expansivas de la Fed, bajo la presidencia de Benjamin Strong, durante los “felices años veinte”⁵. De acuerdo con Murray Rothbard:

³ Véase La acción humana: tratado de economía, [1949] (2009), p. 656

⁴ Según Keynes la Gran Depresión se dio por la inestabilidad financiera del capitalismo y el patrón oro (al que calificaba de “bárbara reliquia”). Para Milton Friedman, la responsabilidad radica en el comportamiento de la Fed durante los años treinta, por no inyectar suficiente liquidez en el sistema y dejar que los bancos quebraran.

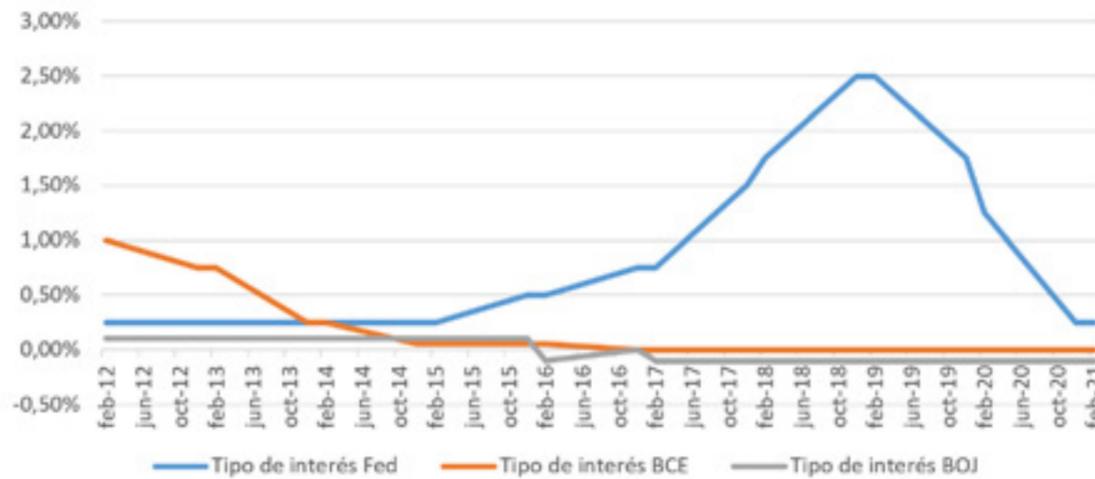
⁵ Curiosamente, antes de esta década apareció otra pandemia conocida como Gripe española (1918-1920) porque en España, que fue neutral durante la Primera Guerra Mundial (1914-1918), se daba la información que los países beligerantes ocultaban a su población. Se estima que provocó la muerte de entre 50 y 100 millones de personas (Spinney, 2020) y su origen parece estar en EE.UU y en los soldados norteamericanos que llegaron a las trincheras francesas durante la contienda. Esta pandemia redujo la oferta de trabajo pues afectó en gran medida a la población joven lo que provocó un aumento de los salarios reales en la década posterior (Huerta de Soto, 2021). Algo similar ocurrió después de la Peste Negra que asoló a Europa a mediados del siglo XIV. Inglaterra recurrió a fijar salarios máximos y racionar el trabajo lo que agravó aún más el problema. Como indica Rothbard: <<En cierto sentido, podría decirse que el efecto perjudicial más duradero de la peste negra fue la respuesta de la corona inglesa, que impuso sobre la sociedad inglesa un control del salario máximo y un racionamiento obligatorio del trabajo>>. Véase Historia del Pensamiento Económico, [1995] (2003), p. 101.

Miguel Ángel Echarte Fernández, Sergio Nández, Ricardo Reier
y Javier-Jorge Vázquez

<<Strong pursued an inflationary policy throughout his reign. It was only the end of the monetary expansion after Strong's death that brought an end to the boom and ushered in a recession- a recession that was made into chronic depression by massive intervention by presidents Hoover and Roosevelt>>⁶.

En el siguiente gráfico se muestra la evolución de los tipos de interés en distintas áreas monetarias.

Gráfico 2: Evolución de los tipos de interés de referencia (febrero 2012-febrero 2021)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Fed, BCE y Banco de Japón (BOJ)

Se observa una gran estabilidad en el caso del BCE y del BOJ. El tipo de referencia está situado en el 0% y en -0,10%, respectivamente. En el caso de la Fed, entre 2017 y septiembre de 2019 se produjo un incremento de las tasas de interés y una reducción temporal del balance (tapering) pero a raíz de una crisis en el mercado interbancario se regresó a la tradicional política de bajos tipos de interés. En marzo de 2020 el tipo de referencia se situó en el 0%.

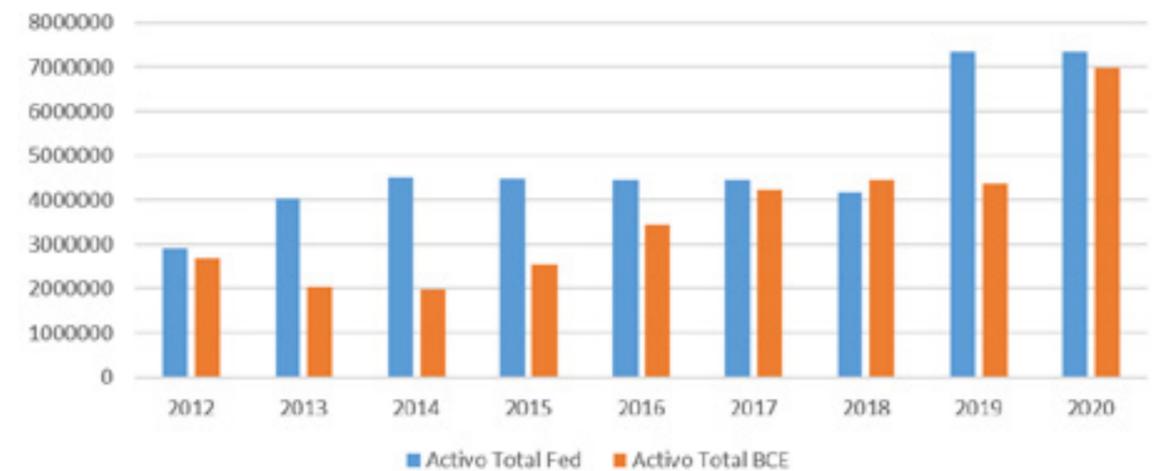
⁶ Véase America's Great Depression, [1963] (1983), p. 243. Traducido al español: <<Strong persiguió una política inflacionista durante su presidencia. Fue sólo el final de la expansión monetaria después de la muerte de Strong lo que trajo el fin del boom e introdujo una recesión- una recesión que se convirtió en crónica por la masiva intervención de los presidentes Hoover y Roosevelt>>.

Miguel Ángel Echarte Fernández, Sergio Nández, Ricardo Reier
y Javier-Jorge Vázquez

La reacción de los bancos centrales a la Gran Recesión consistió en políticas monetarias muy laxas. La Fed creó los Quantitative Easing (QE), el BCE adoptó medidas no convencionales creando mecanismo de financiación bancaria como los Targeted Longer-Term Refinancing Operations" (TLTRO) y las "Long-Term Refinancing Operation" (LTRO) y programas de compra de activos, especialmente a partir de 2012 cuando Mario Draghi decidió inyectar liquidez para evitar una crisis de deuda soberana y del proyecto del euro. Ese mismo año, el BOJ creó el programa Abenomics, que debe su nombre al que fuera primer ministro del país, Shinzō Abe. (Solís & Urata, 2018). Se trataba de un programa similar a los QE y pretendía sacar del estancamiento económico al país nipón. Japón lleva décadas en esta situación y se han probado diferentes políticas fiscales y monetaria sin mucho éxito. Actualmente es el país con el mayor stock de deuda pública en función del PIB y su banco central es el mayor tenedor de títulos de renta variable del país (Lacalle, 2017; Xing, 2020). El término "japonización de la economía" refleja precisamente este fenómeno al que se estaba acercando la Unión Europea antes de la pandemia (Huerta de Soto, 2019).

En el siguiente gráfico puede observarse la evolución de los activos del BCE y de la Fed.

Gráfico 3: Evolución del Activo Total del BCE y la Fed (2012-2020)



Fuente: Elaboración propia con datos del BCE y de la Fed.

Se observa una expansión de los balances durante el periodo 2012-2020, con la excepción de la contracción del balance de la Fed entre 2017 y 2019. Esa expansión se ha acelerado de forma muy importante durante el año 2020, por los programas de compra de activos que se mencionarán en el siguiente epígrafe.

Miguel Ángel Echarte Fernández, Sergio Náñez, Ricardo Reier
y Javier-Jorge Vázquez

La respuesta de los bancos centrales a la crisis del Covid-19

La pandemia del Covid-19 surgió a finales de 2019 en China y en poco tiempo se expandió a otras regiones del mundo. La mayoría de los gobiernos optaron por decretar medidas de confinamiento de la población (con algunas excepciones, como el caso de Suecia) y restricciones a la movilidad. Se paralizaron muchas actividades económicas y se generalizó la modalidad de teletrabajo en muchas ocupaciones. El confinamiento fue bastante prolongado en algunos países y algunos autores de la escuela austríaca (Milei, 2020) han criticado su alargamiento. En la medida en que estamos ante una enfermedad contagiosa existe un fenómeno de externalidad negativa y hay mecanismos para resolverlo a nivel social (distanciamiento y reclusión voluntaria, uso opcional de mascarilla, higiene personal, etc) o a nivel estatal (confinamiento forzoso, cierre de establecimientos, uso obligatorio de mascarilla, etc). Los autores de la escuela austríaca han mostrado los efectos negativos de la intervención estatal en muchos ámbitos (mercado laboral, sistema monetario, mecanismo de precios, etc). En este contexto algunos autores han señalado los efectos contraproducentes de la gestión informativa que los gobiernos han ofrecido sobre la evolución de la pandemia (Bagus *et al*, 2021) y la mala gestión en la compra de Test y en la administración de las vacunas (Huerta de Soto, 2021). La crisis sanitaria ha terminado provocando una crisis económica para muchos sectores (turismo, hostelería, ocio, pequeños comercios, etc). Ante esta situación, los gobiernos recurrieron al endeudamiento público y una parte importante de esos títulos los están adquiriendo los bancos centrales. Se está produciendo, por tanto, una expansión del balance de estas entidades y un crecimiento importante de la oferta monetaria. En principio, la intención de los bancos centrales es que esa liquidez se traslade a la economía real, siempre que no se supere el objetivo de inflación⁷.

Sin embargo, los estímulos monetarios están siendo neutralizados en gran medida por el aumento de la demanda de dinero que caracteriza a los periodos de crisis. Como indica Huerta de Soto:

<<En efecto, la inyección monetaria masiva ha quedado en gran medida esterilizada, en un entorno de gran rigidez institucional e incertidumbre, por un concomitante y generalizado incremento en la demanda de dinero por parte de los agentes económicos al reducirse a cero el coste de oportunidad de mantener saldos de tesorería; además de no surgir las claras oportunidades de inversión sostenible en un marco de constante regulación e intervencionismo económico que lastra las expectativas de beneficio e impide que se recupere

⁷ En agosto de 2020 la Fed cambió su objetivo de inflación. En lugar de buscar que el IPC no supere el 2% anual se establecerá ese mismo límite, pero en un promedio de años. De esta forma, se flexibiliza la meta de inflación al permitirse que durante un periodo la inflación supere el 2% si es que queda compensado con el dato de inflación de años posteriores. El objetivo de inflación del BCE es del 2% anual, aunque se persigue que esté próximo a este valor. Hay que recordar que el único objetivo del BCE es controlar la estabilidad de precios mientras que la Fed tiene un objetivo mixto pues además de controlar la inflación tiene que fomentar el crecimiento económico.

Miguel Ángel Echarte Fernández, Sergio Náñez, Ricardo Reier
y Javier-Jorge Vázquez

totalmente la confianza perdida a partir de la Gran Recesión de 2008>>⁸.

Aunque esta situación refleja lo que está ocurriendo en áreas como EE.UU y la eurozona hay países donde el aumento de la oferta monetaria si está provocando una fuerte depreciación de sus monedas locales y un aumento de los precios. Es el caso de Argentina y Venezuela. En estos países se está produciendo una dolarización espontánea (de facto), un fenómeno que se ha producido en otros países de Hispanoamérica. De hecho, hay algunos países donde el dólar es la moneda oficial, como ocurre en Panamá, Ecuador y El Salvador (Hinds, 2006; Echarte, 2019).

La Fed tiene un mayor margen de emisión pues el dólar es la moneda de reserva internacional y es la divisa hegemónica en el comercio mundial. La principal medida adoptada por la Fed durante la crisis del Covid-19 ha sido la adquisición de activos en los mercados para inyectar liquidez en la economía y la reducción del tipo de interés. Algunos autores (Albert & Tercero-Lucas, 2020) han estudiado cómo aplicar la idea de “helicóptero monetario” desarrollada por Milton Friedman en el contexto de la pandemia. Sin embargo, otros sostienen que esta idea, basada en las aportaciones previas de David Hume, solo produce una distribución paritaria del dinero de nueva creación por lo que no tendría efectos reales (Huerta de Soto, 2021) y es que sabemos, desde las aportaciones de Richard Cantillon, que la inflación genera una distribución de la renta a favor de los primeros perceptores de las unidades monetarias y en contra de los agentes económicos que reciben con posterioridad esas unidades, pues ya han sufrido la depreciación.

En marzo de 2020 el BCE aprobó el “*Pandemic Emergency Purchase Programme*” (PEPP) con un importe de 750.000 millones de euros, aunque se amplió más tarde. Por otro lado, se añadieron operaciones al LTRO, se mejoraron las condiciones del TLTRO-III y en abril se creó el PELTRO, un mecanismo de financiación bancaria a largo plazo.

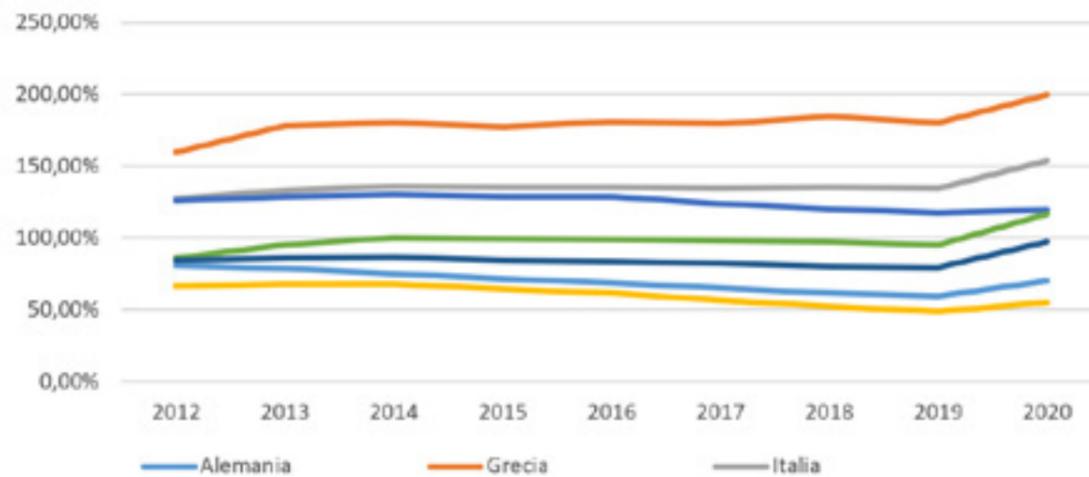
Estos estímulos monetarios han estabilizado a corto plazo el escenario macroeconómico, pero si se perpetúan pueden generar muchos desequilibrios y riesgos como un excesivo endeudamiento público, burbuja de activos en los mercados financieros y mayores tasas de inflación en el futuro.

⁸ Véase *Los efectos económicos de la pandemia: un enfoque austríaco*, p. 27.

Miguel Ángel Echarte Fernández, Sergio Nández, Ricardo Reier
y Javier-Jorge Vázquez

En el siguiente gráfico se muestra la evolución del stock de deuda pública sobre el PIB en varios países de la eurozona.

Gráfico 4: Evolución del stock de Deuda pública/PIB en diferentes países de la eurozona (2012-2020)



Fuente: Elaboración propia con datos del FMI.

Los países con mayor nivel de apalancamiento son Grecia, Italia, Portugal y España. Su stock de deuda está por encima del promedio de la eurozona en todo el periodo analizado. Por el contrario, Alemania y Países Bajos presentan niveles más razonables. Sin embargo, a raíz de la pandemia el crecimiento de la deuda pública ha sido la norma en todos los países. Muchos autores austríacos han señalado los efectos negativos del endeudamiento público, así como el problema ético que plantea trasladar a las futuras generaciones los problemas económicos del presente (Mises, 1949). Frente a la visión ortodoxa de las cuestiones financieras ha surgido una escuela conocida como Teoría Monetaria Moderna o MMT, por sus siglas en inglés, que sostiene que el déficit y la deuda no suponen un problema porque puede monetizarse por parte del banco central (Rallo, 2017). Varios autores de la escuela austríaca (Rallo, 2017; Newman, 2020) han criticado los planteamientos de esta escuela. Por otro lado, muchos de los que defienden las posiciones de la MMT han sugerido que los bancos centrales condonen la deuda emitida durante la pandemia, aunque si las teorías que defienden fueran correctas no habría necesidad de condonación alguna (Huerta de Soto, 2021). El BCE ha rechazado esta idea pues supondría un deterioro muy importante de su balance y provocaría una fuerte depreciación del euro.

Miguel Ángel Echarte Fernández, Sergio Nández, Ricardo Reier
y Javier-Jorge Vázquez

El futuro del sistema monetario internacional

En los últimos años se han producido muchos cambios en el sistema monetario internacional. Después de la Gran Recesión aparecieron las criptomonedas privadas descentralizadas basadas en la tecnología blockchain. Estas divisas son activos intangibles que no están regulados ni controlados por los gobiernos o bancos centrales. Algunos autores (Ammous, 2018; Cachanosky, 2018; Sanz Bas, 2020) han señalado que el funcionamiento de estas divisas tiene ciertos paralelismos con la propuesta de competencia de monedas en ausencia de banco central que planteó Friedrich Hayek en los años setenta (Hayek, 1976). Estas divisas presentan una alta volatilidad, lo que dificulta su aceptación generalizada como medido de pago. Existe una tendencia creciente hacia el uso de medios de pago digitales en muchos países (sistema Swish en Suecia, Bizum en España, Alipay y Wechat en China, etc) y en algunos casos se ha observado una reducción significativa del uso del efectivo (Fabris, 2019). Estos factores están contribuyendo, entre otros motivos, al surgimiento de las divisas virtuales centralizadas, conocidas como *Central Bank Digital Currencies* (CBDCs). En octubre de 2020 el Banco Central de Bahamas aprobó la creación del Sand Dollar pero desde hace años, varios países se lo han planteado (Nández *et al*, 2020). En Europa destaca el caso de Suecia que se encuentra en fase piloto y el del BCE, que publicó un informe ese mismo mes señalando las ventajas y los riesgos de un euro digital. El principal obstáculo es la forma en que puede afectar a los bancos comerciales y a su negocio tradicional. En el caso de que se produzca una pérdida de confianza en una entidad financiera los agentes económicos podrían trasladar sus depósitos al banco central agravando el problema. Los bancos minoristas se encuentran además en un difícil escenario pues los tipos de interés reducidos merman sus márgenes financieros y, por otro lado, tienen que adaptarse a la digitalización del sector financiero. Por este motivo, es probable que en los próximos años se produzca una mayor concentración en el sector. Un ejemplo de ello es la fusión anunciada en septiembre de 2020 entre Caixabank y Bankia. Uno de los proyectos de CBDC más importante es el que está desarrollando el Banco Popular de China (PBOC) para lanzar el yuan digital. Durante la pandemia realizaron pruebas en varias ciudades del país y el objetivo que persiguen es el de fortalecer su moneda a nivel internacional (Kim, 2020).

La propuesta de reforma del sistema monetario que plantea la escuela austríaca está dirigida hacia la libertad de elección de moneda y la eliminación del banco central. Con respecto al primer punto, hay autores que consideran que lo ideal es un retorno al patrón oro (Huerta de Soto, 1998; López Zafra, 2014). Sin embargo, lo más probable es que el sistema monetario se encamine hacia la creación de divisas virtuales centralizadas.

Miguel Ángel Echarte Fernández, Sergio Náñez, Ricardo Reier
y Javier-Jorge Vázquez

Conclusiones

La reacción de los bancos centrales a la pandemia tiene una gran similitud con la respuesta que se dio a la Gran Recesión. En general, han continuado y ampliado las políticas expansivas a través de la adquisición de títulos de deuda pública y los bajos tipos de interés. Aunque durante años esos estímulos no han impactado en los precios de los bienes y servicios de consumo han provocado un crecimiento insostenible en los mercados financieros y están generando muchos desequilibrios. Existe un problema de excesivo endeudamiento público y de ausencia de reformas estructurales en muchos países pues los gobiernos encuentran un mecanismo de financiación a través de los bancos centrales que desincentiva la adopción de reformas que pueden ser impopulares.

Los bancos centrales se encuentran ante una difícil situación pues, por un lado, tendrán que subir los tipos de interés si en algún momento la gran expansión monetaria se traslada a los precios de los bienes y servicios de consumo, pero, por otro lado, una subida de tipos afectaría enormemente a los países más endeudados y podría provocar una crisis de deuda soberana.

En los últimos años han surgido nuevos medios de pago digitales y criptomonedas descentralizadas. Los teóricos de la escuela austríaca han defendido la libertad de elección de moneda y la eliminación de los bancos centrales. Sin embargo, es posible que estas entidades se fortalezcan con la creación de divisas virtuales centralizadas.

Miguel Ángel Echarte Fernández, Sergio Náñez, Ricardo Reier
y Javier-Jorge Vázquez

Referencias bibliográficas

- Albert, J. F., & Tercero-Lucas, D. (2020). *Política monetaria en tiempos de pandemia: evaluación y propuesta de Helicóptero Monetario*. *Revista de Economía Mundial*, 56. <https://doi.org/10.33776/rem.v0i56.4723>
- Ammous, S. (2018). *El patrón Bitcoin: La alternativa descentralizada a los bancos centrales*. Deusto.
- Bagus, P; Peña-Ramos, J. A & Sánchez-Bayón, A. (2021). *Covid-19 and the Political Economy of Mass Hysteria*. *International Journal of Environmental Research and Public Health*.
- Cachanosky, N. (2018). *Does bitcoin have the right monetary rule?* SSRN Electronic Journal. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3124359>
- Echarte, M.A. (2019). *La dolarización en América Latina: un análisis desde la perspectiva de la escuela austríaca*. Unión Editorial.
- Fabris, N. (2019). *Cashless Society-The Future or Money or a Utopia?*. *Journal of Central Banking Theory and Practice*. (p.3)
- Giacomini, D. (2020). *Papel pintado: cómo terminar con la emisión, la inflación y la pobreza en la Argentina*. Galerna.
- Hayek, F. (1976). *La desnacionalización del dinero*. Unión Editorial.
- Hinds, M. (2006). *Playing Monopoly with the Devil: Dollarization and Domestic Currencies in Developing Countries*. Yale University Press.
- Huerta de Soto, J. (1998). *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*. Unión Editorial.
- Huerta de Soto, J. (2019). *La japorización de la Unión Europea*. *Procesos de mercado: revista europea de economía política*. Vol. 16. N°2, 317-342
- Huerta de Soto, J. (2021). *Los efectos económicos de la pandemia: un análisis austríaco*. Instituto Juan de Mariana.

Miguel Ángel Echarte Fernández, Sergio Náñez, Ricardo Reier
y Javier-Jorge Vázquez

Kim, G. (2020). *Why is China going to issue CBDC (Central Bank Digital Currency)?* The Journal of Internet Electronic Commerce Research, 20(4), 161–177. <https://doi.org/10.37272/jiecr.2020.08.20.4.161>

Lacalle, D. (2017). *La gran trampa: Por qué los bancos centrales están abonando el terreno para la próxima crisis*. Deusto.

Milei, J y Giacomini, D. (2019). *Libertad, libertad, libertad: Para romper las cadenas que no nos dejan crecer*. Galerna.

Milei, J. (2020). *Pandemonics*. Galerna

Mises, L.v. (1949). *La acción humana: tratado de economía*. Unión Editorial.

Náñez Alonso, S. L., Echarte Fernández, M. Á., Sanz Bas, D., & Kaczmarek, J. (2020). *Reasons Fostering or Discouraging the Implementation of Central Bank-Backed Digital Currency: A Review*. Economies, 8(2), 41. <https://doi.org/10.3390/economies8020041>

Newman, P. (2020). *Modern Monetary Theory: An Austrian Interpretation of Recrudescing Keynesianism*. Atlantic Economic Journal. N° 48, 23-31.

Rallo, J.R. (2017). *Contra la Teoría Monetaria Moderna: por qué imprimir dinero sí genera inflación y por qué la deuda pública sí la pagan los ciudadanos*. Deusto.

Rogoff, K. (2017). *Monetary policy in a low interest rate world*. Journal of Policy Modeling, 39(4), 673–679. <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2017.05.014>

Rothbard, M. (1963). *America's Great Depression*. Unión Editorial.

Rothbard, M. (1983). *The Mystery of banking*. Ludwig von Mises Institute.

Rothbard, M. [1995] (2003). *Historia del pensamiento económico*. Unión Editorial.

Sanz Bas, D. (2020). *Hayek and the cryptocurrency revolution*. Iberian Journal of the History of Economic Thought, 7(1), 15–28. <https://doi.org/10.5209/ijhe.69403>

Miguel Ángel Echarte Fernández, Sergio Náñez, Ricardo Reier
y Javier-Jorge Vázquez

Selgin, G. (2011). *La libertad de emisión del dinero bancario: crítica del monopolio del Banco Emisor Central*. Unión Editorial.

Solís, M., & Urata, S. (2018). *Abenomics and japan's trade policy in a new era*. Asian Economic Policy Review, 13(1), 106–123. <https://doi.org/10.1111/aep.12205>

Spinney, L. *El jinete pálido: 1918: la epidemia que cambió el mundo*. Crítica.

White, L. (1984). *Free Banking in Britain Theory, Experience and Debate, 1800–1845*. The Institute of Economic Affairs.

Xing, Y. (2020). *Japan's Practice of Modern Monetary Theory amid the Pandemic Recession*. East Asian Policy, 12(04), 47–56. <https://doi.org/10.1142/s1793930520000306>

Zafra, J. M. L. (2014). *Retorno al patrón oro: por qué la historia y la actualidad lo avalan como la solución definitiva a la crisis*. Deusto.

EL DEBATE BANCARIO BAJO UN PATRÓN BITCOIN

Eduardo Blasco y Carlos García de Enterría

Palabras clave: Bitcoin, banca de reserva fraccionaria, deflación, liquidez.

Clasificación JEL: B53, E41, E42, E43.

Resumen: El debate bancario en torno a la reserva del 100% o fraccionaria se ha centrado en el dinero mercancía, particularmente el oro. Con la popularidad y capitalización de mercado del Bitcoin en aumento, retomamos el debate y cambiamos su enfoque a una economía bajo patrón Bitcoin. Evaluamos los argumentos éticos contra la banca de reserva fraccionaria, si los préstamos a la vista son fraudulentos, imposibles, si nacen de la ignorancia o hacen que el dinero pierda valor. Revisamos las consecuencias económicas de operar bajo un patrón Bitcoin en ambos sistemas. Nos centramos en la deflación esperada debido a la oferta limitada de Bitcoin y las implicaciones y problemas de este fenómeno en los salarios, cálculo empresarial, inversión y contratos, cómo eso podría resolverse mediante la emisión de activos financieros y los beneficios de un dinero estable sobre uno deflacionario. Concluimos que la banca de reserva fraccionaria se rige según los principios de la propiedad privada y que es el mejor sistema económico bajo un patrón Bitcoin.

Eduardo Blasco y Carlos García de Enterría

Introducción

Los economistas austriacos están inmersos en un debate sobre si la banca de reserva fraccionaria (BRF) es legítima y si provoca ciclos económicos. La BRF es un sistema en el que los bancos pueden emitir depósitos a plazo y a la vista, y préstamos a plazo y a la vista. Los préstamos a la vista consisten en préstamos en los que un acreedor presta dinero con intereses al banco a cambio de activos financieros—sustitutos del dinero que tienden a circular sin descuento respecto a los activos reales subyacentes. Entendemos dinero como un activo real líquido usado como medio de intercambio (Rallo 2019, 108) y los activos reales como aquellos que no son el pasivo de nadie (Rallo 2019, 96). Las cuentas corrientes son un tipo de préstamo a la vista. Su plazo es a la vista. Se diferencian de los depósitos a la vista en que los bancos pueden utilizar el dinero prestado.

Los defensores de la banca de reserva del 100% (BRC) (Hoppe 1994; Huerta de Soto 2016 [1998]) argumentan que los bancos deben mantener todas sus deudas a la vista en efectivo asentándose en justificaciones éticas o económicas; por tanto, los bancos no pueden emitir préstamos a la vista. Otros académicos (Selgin 1988; White 1989; Rallo 2019), sin embargo, defienden que los bancos deberían tener libertad para mantener solo una parte de sus deudas a la vista en efectivo y emitir activos financieros, y que, de hecho, deberían seguir esta práctica para evitar desequilibrios monetarios. Ambas partes han utilizado principalmente el oro como su dinero mercancía ideal. Nosotros, sin embargo, nos centramos en Bitcoin. Esta criptomoneda tiene un suministro máximo fijo de veintiún millones de unidades. Esta falta de flexibilidad en el lado de la oferta provocará deflación en caso de que aumente la demanda de dinero. La deflación en la BRC provocaría desequilibrios monetarios, que analizamos a continuación.

Primero, argumentamos por qué las personas no pueden tener derechos de propiedad sobre Bitcoin, por qué eso niega el argumento de la doble disponibilidad—la justificación sobre la que se basan las acusaciones de fraude—. Asumiendo que esto no fuese el caso, refutamos posteriormente los argumentos éticos contra la BRF. En segundo lugar, exponemos para qué sirven los bancos y las consecuencias económicas de cada sistema, los posibles desequilibrios monetarios que cada uno puede causar y cuál es el sistema más adecuado para evitarlos. Por último, presentamos las conclusiones a las que hemos llegado.

LA ÉTICA DEL SISTEMA BANCARIO CON BITCOIN

DERECHOS DE PROPIEDAD SOBRE BITCOIN

Los seres humanos emplean recursos escasos para actuar. Esta escasez provoca que surjan conflictos entre los individuos. Los derechos de propiedad determinan la distribución—mediante la apropiación original, la transferencia de títulos de propiedad y la compensación por castigo—y reglas de exclusión sobre estos recursos para que los individuos puedan resolver sus conflictos pacíficamente (Hoppe 1989, 18, 235). Así, los derechos de

Eduardo Blasco y Carlos García de Enterría

propiedad surgen para permitir la exclusión de lo que Menger (2007 [1871], 95-96) llama bienes económicos, aquellos de los que existe una necesidad superior a la cantidad disponible. Los bienes no económicos, por otro lado, son sobreabundantes: hay más bienes disponibles de los necesarios para satisfacer las necesidades de las personas. Postulamos que Bitcoin es un bien no económico porque es información, un recurso no escaso. Por tanto, no debería haber derechos de propiedad sobre Bitcoin.

Bitcoin es un bien según los requisitos de Menger (2007 [1871], 52). Para que una cosa adquiriera carácter de bien debe existir una necesidad humana, que las propiedades del objeto pueden satisfacer la necesidad, que los individuos conozcan esta conexión causal y que puedan tener un dominio suficiente sobre él. Los bienes tangibles pueden ser bienes económicos para algunos, pero no económico para otros. Sin embargo, los bienes intangibles como la información son siempre bienes no económicos al no haber rivalidad sobre ellos. Bitcoin es una entrada en un libro mayor a la que cualquiera de los usuarios de la red blockchain puede acceder. Tus Bitcoins son datos en una cadena de bloques de información que otros usuarios de la red han validado como correctos. Como información, Bitcoin no es escaso y, por tanto, no es rival. Bitcoin, sin embargo, es un tipo específico de información. Si A conoce una canción, B también puede conocerla. Y si A toca esa canción en su piano, B también puede tocarla. Pero si A tiene acceso a la información sobre su Bitcoin, B solo podría acceder a ella si B conoce o adivina la contraseña de A.

Lo que hace a esta información especial es que son los usuarios los que verifican que tú «la posees», es decir, que tienes control legítimo sobre ella. Porque para tener control sobre Bitcoin necesitas que mineros verifiquen tus transacciones, concederle derechos de propiedad sobre el Bitcoin a los usuarios se traduciría en que en caso de que tus Bitcoins fuesen robados tendrías el derecho de obligar a los mineros a usar su propiedad privada—bienes tangibles como dispositivos digitales—para revertir la transacción ilegal y devolverte las criptomonedas perdidas. Si alguien accede a tu cartera con sus dispositivos, porque saben o adivinan tu contraseña, no están invadiendo tu propiedad, pero usando la suya de una manera permitida por el sistema.

Que las personas tuviesen derechos de propiedad sobre Bitcoin crearían conflictos artificiales en lugar de resolverlos, lo que va en contra de la justicia y los derechos de propiedad. Por tanto, la misma crítica que los académicos han formulado contra los derechos de propiedad intelectual puede espetarse contra la propiedad legal de Bitcoin. Mises (1949, 679) distingue entre propiedad cataláctica y legal. La primera significa tener control sobre un recurso. La segunda, tener derecho a excluir a otros de tu bien. Por tanto, los individuos pueden tener propiedad cataláctica sobre su Bitcoin, pero no legal. Esto refuta cualquier oposición deontológica basada en los derechos de propiedad contra la BRF.

Eduardo Blasco y Carlos García de Enterría

LA ÉTICA DE LA BRC DE BITCOIN: SOCIALISMO CONSERVADOR

Admitiendo, en pos de continuar argumentando, que los derechos de propiedad sobre Bitcoin fuesen legítimos, replicamos a los argumentos comunes de los defensores de la BRC. Hemos dividido sus críticas en dos categorías: aquellas sobre la protección del valor del dinero y aquellas sobre la naturaleza del contrato. Explicamos por qué los argumentos sobre la protección del valor del dinero son incompatibles con Bitcoin y contrarios a lo que la mayoría de sus exponentes defienden con respecto a la ética. Hoppe (1994, 67-68), junto con Hülsmann y Block (Hoppe, Hülsmann, y Block 1998, 23) critican la BRF porque crea activos financieros, lo cual comparan con un robo al reducir sistemáticamente el poder adquisitivo del dinero.

Para establecer un sistema monetario en el que la reducción sistemática del poder adquisitivo del dinero estuviese prohibida, primero habría que prohibir la extracción de oro bajo patrón oro y la minería de bloques bajo patrón Bitcoin. No obstante, sin la minería de bloques caería la red puesto que los mineros son imprescindibles para verificar las transacciones, a cambio de lo cual reciben una recompensa. Además, prohibir los préstamos a la vista para mantener los niveles actuales del precio del dinero constituye lo que Hoppe (1989, 95) etiqueta como socialismo conservador. Este tipo de socialismo consiste en mantener los precios actuales de las mercancías, su distribución relativa y la organización social mediante la obstaculización de la función empresarial. Hoppe se opone al socialismo en todos los aspectos menos en lo que respecta a la política monetaria.

LA ÉTICA DE LA BRF DE BITCOIN: CONTRATOS

Ahora respondemos las acusaciones presentadas por algunos economistas austríacos con respecto a la naturaleza de los contratos de préstamos a la vista. Su crítica se puede dividir en fraude, imposibilidad y error de hecho. En nuestra réplica, primero demostramos por qué sus argumentos son incorrectos según su interpretación de los preceptos legales y luego los interpretamos correctamente.

I. Fraude

El principal argumento ético contra la BRF es que los préstamos a la vista son fraudulentos (Rothbard 2001 [1962]; Hoppe 1994; Hoppe, Hülsmann y Block 1998, 20-36; Huerta de Soto 1998, 41-42) porque implican doble disponibilidad del dinero o *error in negotio*, un error de hecho que analizamos a continuación. Según algunos economistas austríacos, (Hoppe 1994, 67; Huerta de Soto 1998, 41-42; 2016, 112; Bagus, Howden, y Gabriel 2015, 198) los préstamos a la vista generan una doble disponibilidad, porque los prestamistas y los prestatarios tienen simultáneamente propiedad total sobre el mismo dinero, lo cual es contrario a cualquier ética de propiedad privada.

De acuerdo con la teoría de contratos libertaria (Kinsella 2003), existen dos tipos de contratos: de hacer y de dar. Los depósitos se constituyen en contratos de hacer porque una

Eduardo Blasco y Carlos García de Enterría

de las partes está obligada contractualmente a almacenar el dinero y la otra a pagar por este servicio. Estos contratos no son de obligado cumplimiento, pero generan un derecho a una restitución a la parte dañada. Por tanto, si un banco no almacena el dinero de A, A puede presentar una denuncia por daños y perjuicios que el banco tendría que pagar, pero un juez no puede obligar al banco a guardar el dinero de A.

Por el contrario, los préstamos a la vista son un contrato de dar porque el cliente del banco entrega su dinero a cambio de unos activos financieros con intereses. Son contratos condicionales unilaterales: A le da dinero a B; B le da dinero a A. La particularidad de estos préstamos es que son a la vista: B tendrá que dar su dinero cuando A lo solicite. Los contratos de dar son de obligado cumplimiento, pero sólo para transferir la propiedad acordada. En el caso de que A acepte prestar a B quince satoshis a cambio de dieciséis el próximo año y B no tenga el dinero en ese plazo no se le puede exigir ninguna acción. Además, B no puede ser obligado a transferir propiedad por el valor de dieciséis satoshis excepto si se hubiese acordado previamente. El riesgo de impago forma parte de la naturaleza de estos contratos.

Por tanto, no existe doble disponibilidad. Esto implicaría que tanto el prestamista como el prestatario tienen simultáneamente la propiedad total sobre el mismo bien. Este no es el caso de los préstamos a la vista porque cuando el acreedor presta el dinero al banco, el banco emite un activo financiero. Luego, el banco presta el dinero a otro agente, a cambio de un derecho de cobro a favor del banco. Así, el prestatario debe dinero al banco y el banco debe dinero al acreedor. El acreedor tiene un activo, el banco tiene un activo y un pasivo y el deudor un pasivo. Además, los bancos no roban a sus clientes cuando no pueden reembolsarles durante las corridas bancarias. Los bancos no tienen el dinero ellos mismos y por tanto, ningún dinero ha sido robado.

II. Imposibilidad

Algunos autores postulan que la BRF se basa en contratos imposibles (Hoppe 1994, 67; Huerta de Soto 1998, 43; Bagus, Howden y Gabriel 2015, 201). De ser el objeto del contrato realmente imposible, entonces se tratará de una transferencia unilateral de propiedad. Por ejemplo, si A y B firman un contrato en el que A dibuja un círculo cuadrado o A tiene que dar a B veinte satoshis, eso implica que A ha acordado dar a B veinte satoshis. Sin embargo, los contratos de préstamo a la vista no son imposibles. Para que un contrato sea imposible, debe ser físicamente imposible de realizar por una de las partes: todos y cada uno de los contratos de la misma clase deben ser irrealizables. Los contratos de préstamo a la vista se cumplen constantemente y, por tanto, son físicamente posibles.

¿Quieren los defensores de la BRC decir que sería imposible que se cumpliesen todos los contratos simultáneamente, es decir, que hay más activos financieros prestados que reales tomados prestados y que la imposibilidad de los contratos debería examinarse como

Eduardo Blasco y Carlos García de Enterría

un agregado? Aunque se requiriese que todos los contratos pudiesen ser ejecutados simultáneamente, no se trataría aún así de un contrato imposible, pues los bancos tienen otras formas de pagar sus deudas: liquidando otros activos, incluso su patrimonio neto o negociando una novación.

Además, eso iría contra el sentido de la BRF. La razón principal por la que los bancos operan con reserva fraccionaria se debe a que no todo el mundo requiere la disposición de todo su dinero en todo momento. Una economía con dos satoshis puede necesitar cien satoshis para funcionar correctamente, y es por eso que en lugar de ver los precios disminuir, los *free bankers* argumentan que los bancos deben emitir activos financieros para que coincidan con la demanda de dinero y por tanto estabilizar los precios.

III. Error in negotio

Un *error in negotio* ocurre cuando una de las partes del contrato confunde su verdadera naturaleza. Según algunos intelectuales (Bagus, Howden, y Gabriel 2015, 201), los préstamos a la vista necesariamente incurrir en *error in negotio* porque los clientes no son conscientes de que están prestando su dinero al banco y no depositándolo. Este engaño no sería posible bajo un patrón Bitcoin dado que los individuos pueden almacenar sus propios Bitcoins en un ledger, sin gastos de custodia, con costes de transacción similares, y suficientemente seguros. Únicamente abrirían cuentas corrientes si su intención fuese prestar el dinero, no simplemente depositarlo. Sin embargo, los defensores de la BRC que tienen cuentas corrientes demuestran que al menos algunas personas «saben» que sus «depósitos» son préstamos a la vista. Si lo «saben», entonces significa que hay alguna forma de «saberlo» y que los clientes bancarios deben ejercer la diligencia debida antes de firmar este contrato.

LA ECONOMÍA DEL SISTEMA BANCARIO CON BITCOIN

EL PAPEL DE LOS BANCOS

Los individuos tienen preferencias temporales heterogéneas. Así, el progreso humano requerirá la coordinación de los individuos con capacidad de financiación y con necesidad de financiación. No obstante, la coordinación de los prestamistas y prestatarios de manera individual conlleva importantes costes de transacción. Aquí surgen los bancos. Los bancos obtienen un beneficio al obtener dinero prestado a un tipo de interés más bajo del que luego cobrarán a sus clientes. A pesar de que algunos economistas austríacos (Huerta de Soto, 2016 [1998]; Rothbard 2005 [1963]) conciben los bancos como almacenes de dinero, sería improbable que estas instituciones surjan bajo un patrón Bitcoin, porque cada individuo podría salvaguardar sus propios Bitcoins en un su ledger.

Además, cabe referirse a las razones que llevarían a las personas a utilizar los bancos en un sistema monetario dominado por el Bitcoin. Estos motivos se pueden clasificar en cuatro categorías: escalabilidad, costes de transacción, seguridad y finanzas. Primero, uno de

Eduardo Blasco y Carlos García de Enterría

Los principales inconvenientes de Bitcoin es su escalabilidad, pues puede procesar solo 500.000 transacciones al día, mientras que otras alternativas centralizadas como Visa pueden procesar casi 280 millones en el mismo lapso (Ammous 2018, 232). Los bancos ofrecen un método de pago *off-chain* entre sus clientes y los clientes de otros bancos a través de transferencias de deuda, que proporciona una solución a este problema y aumenta la velocidad del dinero.

Además, como corolario del sistema descentralizado de *proof-of-work*, los costes de transacción de Bitcoin son relativamente altos y se espera que continúen aumentando. Por tanto, es muy costoso transferir satoshis *on-chain* y los bancos pueden ofrecer una alternativa más económica. Además, la elevada seguridad de Bitcoin también puede convertirse en un problema porque olvidar la contraseña no tiene solución. Los bancos, por otro lado, te permiten recuperar la contraseña y pueden poner fin al problema de los satoshis inaccesibles—las estimaciones apuntan a aproximadamente tres o cuatro millones de Bitcoins perdidos. Finalmente, los préstamos a la vista son un activo financiero interesante que ofrece bajo riesgo y alta liquidez, por lo que los inversores pueden considerarlos rentables.

Por tanto, la mayoría de las transacciones se realizarán *off-chain*. Cualquier economía necesita al menos un proveedor de pagos asequible e intermediarios financieros. No es necesario que sean los bancos quienes presten estos servicios. La banca es un fenómeno contingente y perfectamente podría ser desplazada por otras alternativas descentralizadas en un mercado libre.

LA ECONOMÍA DE LA BRC CON BITCOIN: DEFLACIÓN

Las escuelas keynesiana y neoclásica rechazan la deflación porque incrementa el desempleo y disminuye el crecimiento económico, y proponen una inflación moderada como solución (Mankiw 2021 [1997], 613-37). Por el contrario, los economistas austríacos consideran la inflación una redistribución de la renta que reduce el poder adquisitivo del dinero (Hoppe 1994, 67) prescribiendo una leve deflación para reducir la preferencia temporal. Por otro lado, los teóricos de la liquidez se oponen tanto a la inflación como a la deflación porque distorsionan la estructura productiva y benefician a los deudores o a los prestamistas.

Bajo una economía creciente con patrón Bitcoin y BRC, la deflación será habitual. La teoría cuantitativa del dinero ofrece una fórmula muy explicativa para aclarar esta afirmación: $MV=PQ$. M permanecerá constante. V mostrará una tendencia a disminuir a largo plazo: la demanda de dinero aumentará a medida que las personas se vuelvan más ricas y deseen mantener saldos de tesorería más altos para comprar bienes (transacción), asegurar su bienestar (precaución) y aprovechar oportunidades de inversión (especulación). Si Q aumenta debido al crecimiento económico, y suponiendo que no se puedan emitir sustitutos

Eduardo Blasco y Carlos García de Enterría

monetarios para aumentar V (Rallo 2019, 159), P tendrá que disminuir para mantener la igualdad de la fórmula. Esta economía, asumiendo que continuará expandiéndose, presentará una deflación crónica.

De 1865 a 1896, EE.UU. experimentó una deflación de crecimiento similar; la diferencia es que bajo el patrón oro, M creció a una tasa promedio de 1,5% cada año (Ammous 2018, 22), lo que no será el caso bajo un patrón Bitcoin después de 2140. Por tanto, podemos esperar una mayor deflación, que distorsionará la economía generando varios problemas que se explican a continuación.

I. Salarios rígidos

Algunos austríacos asumen que los individuos calculan en términos reales, es decir, ajustándose a los cambios de poder adquisitivo. Presuponen que los empleados aceptarán un recorte salarial, siempre que sea menor que el aumento del poder adquisitivo (Bagus y Howden 2011). Sin embargo, varios estudios empíricos evidencian lo contrario (Hoffman 2019, 19-40). Estos hallazgos, como cualquier otro estudio empírico, no ofrecen la certeza del conocimiento *a priori*, pero apuntan a un error que cometen los austríacos: no es apodóticamente cierto que los humanos calculen en términos reales, aunque tampoco se pueda probar lo contrario.

El argumento de los salarios rígidos se puede resumir así: la deflación hace que las ganancias de las empresas disminuyan nominalmente, lo que aumenta el riesgo de quiebra si los salarios no disminuyen proporcionalmente; sin embargo, los trabajadores pueden ser reticentes a negociar reducciones de salarios, lo que lleva a su despido. El despido de trabajadores productivos por falta de flexibilidad de precios genera ineficiencias, al no reflejar la situación real de la economía. Este problema podría resolverse si las empresas tuvieran libertad para emitir scrips (Hoffman 2019, 19-40).

Las respuestas de los economistas austríacos siguen principalmente tres caminos. Primero, responden que las personas aceptarán recortes salariales si su poder adquisitivo no se ve afectado, cosa que no es apodóticamente cierta. En segundo lugar, afirman que es posible que los individuos calculen en términos nominales hoy en día, pero esto solo es cierto porque están acostumbrados a la inflación. Por último, plantean que la solución es peor que el problema. Este argumento ha sido refutado repetidamente por los teóricos de la liquidez, pues no es la BRF la que genera ciclos, sino el descalce de plazos (Acharya y Naqvi 2012).

II. Rigidez de precios

El problema de la rigidez de los precios es similar al de los salarios: los precios tardan en ajustarse a los cambios en la economía y, por tanto, es más eficiente evitar tener que ajustarlos debido a cambios en el poder adquisitivo del dinero. Una economía en la que los

Eduardo Blasco y Carlos García de Enterría

precios fluctúen asiduamente será necesariamente ineficaz porque cambiar los precios consume tiempo y recursos.

Los precios son señales que transmiten información importante a los agentes del mercado. Reflejan las preferencias individuales a nivel agregado. Sin embargo, la inflación y la deflación pueden generar graves defectos en este sistema distorsionando el cálculo económico. Si aumenta el poder adquisitivo del dinero, los precios se ajustarán a la baja para adaptarse a las preferencias de los individuos. Sin embargo, los precios muestran flexibilidades irregulares.

Un ejemplo es ilustrativo para explicar el problema de la rigidez de los precios. El país A solo vende dos productos, ordenadores y tablets. Los clientes valoran más los ordenadores que las tablets, con unos precios de mercado de 1600 y 1500 satoshis respectivamente. Sin embargo, el precio de Bitcoin sigue aumentando a medida que crece su demanda. Los precios deben ajustarse, pero el precio de las tablets es más rígido que el de los ordenadores. Así, tres días después, los ordenadores valen 1450 satoshis, mientras que las tablets valen 1480. Los precios reflejarían una preferencia falsa por las tablets, y aquellos clientes que antes valoraban más las tablets que los ordenadores, ahora pueden preferir comprar ordenadores porque su coste de oportunidad es menor. Esto llevaría a los empresarios a errar en sus planes.

III. Mala información contable

La función principal de la contabilidad es comunicar información auténtica sobre un negocio, su salud financiera, activos y pasivos. La deflación puede dañar gravemente la confiabilidad de la información de los estados financieros. Al reducir el valor nominal de los activos de una empresa, la deflación puede engañar a los inversores haciéndoles pensar que está en quiebra, como sería el caso de la empresa A, que almacena algunos bienes comprados por 10.000 satoshis en $t=0$ para venderlos en $t=1$ a un precio total de 9.900 satoshis con una tasa de deflación del 10%.

A en $t=0$			
ACTIVOS		PASIVO	
Existencias	10.000	Capital social	10.000
A en $t=1$			
ACTIVOS		PASIVOS	
Tesorería	9.900	Capital social	10.000
		Resultado del ejercicio	-100

Eduardo Blasco y Carlos García de Enterría

En este caso, A estaría en quiebra, y reflejaría pérdidas netas. Sin embargo, si actualizáramos el poder adquisitivo del dinero en $t=1$, A habría obtenido una ganancia y no estaría en bancarrota. Por ello, existen dos opciones: o se ignora el principio de prudencia y se contabilizan las ganancias y las pérdidas en términos reales; o la contabilidad comunicará información errónea y engañosa.

I. Falta de inversión y tipos de interés engañosos

La inversión requiere de financiación. Si el poder adquisitivo del dinero sigue aumentando, las inversiones requerirán una rentabilidad real más alta para ser aceptables. En una economía deflacionaria, donde los tipos de interés se acercarían mucho a cero, el tipo real nunca podrá caer por debajo de la tasa de deflación porque, de lo contrario, los inversores podrían simplemente atesorar su efectivo con mayores beneficios.

Huerta de Soto (2014, 283) ha estimado que el tipo real ronda el 2% en la actualidad. Este hecho significaría que una economía que muestra una tasa de deflación que exceda esta estimación, por definición, aumentará la preferencia temporal. Por tanto, esta deflación aumentará la preferencia temporal, al contrario de lo que sus defensores pronostican, o el tipo de interés dejará de transmitir información correcta porque la tasa de deflación tendría un límite inferior insuperable, independientemente de la preferencia temporal.

Además, los inversores rechazarán financiar cualquier proyecto con una rentabilidad real menor que la tasa de deflación. Por tanto, cuanto más alta sea la tasa de deflación, más difícil será encontrar inversiones rentables y financiamiento. La deflación conducirá a una falta de inversión, disminuyendo el dinamismo económico.

II. Renegociación contractual

La inflación o deflación beneficia al deudor o acreedor que sepa estimarla con mayor exactitud. Así los contratos exigirán una renegociación para incluir cambios en el poder adquisitivo del dinero. Una economía que mantiene estable el valor del dinero será superior, al no haber beneficiados a costa de otros.

Eduardo Blasco y Carlos García de Enterría

LA ECONOMÍA DE LA BRF CON BITCOIN: ACTIVOS FINANCIEROS

Acabamos de revisar cómo la BRC causaría deflación. La solución sería la BRF y la emisión de activos financieros para evitar los desequilibrios mencionados. Esta práctica logra regular la oferta y la demanda monetaria, evitando la inflación y deflación. Los activos financieros actúan como un sustituto monetario, disminuyendo la demanda de liquidez y aumentando la velocidad del dinero. Algunos economistas austríacos, como Mises (1953 [1912], 305-12), argumentan que los bancos pueden sobreemitir activos financieros, llevando a quiebras e inflación; o quedarse cortos, manteniendo la salud financiera del banco, pero permitiendo deflación.

En una banca libre, los bancos tendrían incentivos de hacer coincidir sus activos financieros con la demanda de dinero. Si sobreemitieran, el precio de los activos financieros sería inferior al que vacía el mercado. Esta situación haría que los bancos perdieran ingresos potenciales. Además, los clientes querrían liquidar estos activos excedentes, que no coinciden con su demanda de saldo en efectivo; este exceso refluiría a los bancos. Por tanto, los bancos verían en juego su solvencia elevando los tipos de interés que cobran a sus clientes para aumentar su liquidez. Los bancos tenderán a no producir de menos porque buscan mayores beneficios. Los bancos no podrán emitir suficientes activos si no pueden captar liquidez. Sin embargo, este problema puede resolverse produciendo bienes de consumo líquidos con madurez rápida como colateral.

Los bancos pueden equivocarse calculando los tipos de interés y provocar desequilibrios monetarios a corto plazo. Sin embargo, la BRF incentiva la generación de un equilibrio monetario a largo plazo. Como cualquier sistema humano, está destinado a ser imperfecto porque también lo es la información. Dicho esto, cumple con sus requisitos—coordinar agentes con distintas necesidades de liquidez—mejor que la BRC.

Eduardo Blasco y Carlos García de Enterría

Conclusión

Los argumentos éticos y económicos contra la BRF no se sostienen bajo un patrón Bitcoin. Con respecto a las disquisiciones éticas, postulamos que las personas no pueden tener derechos de propiedad sobre sus Bitcoins y, por tanto, la mayoría de los argumentos éticos, como la doble disponibilidad, carecen de sentido. En términos económicos, la BRF resolvería los principales problemas que acarrearía la oferta monetaria rígida: la deflación y sus corolarios.

Creemos que esta discusión es tan clara bajo un patrón Bitcoin como bajo el patrón oro: estaremos mejor si permitimos que los bancos compitan emitiendo activos financieros. Los banqueros, en una banca libre, tendrían que competir por sus clientes sin un prestamista de última instancia. Esto induciría a los banqueros a mejorar su diligencia y gestión de activos para garantizar que no haya descalce de plazos, mejorando su transparencia para garantizar a los acreedores que sus activos están seguros y que el banco es solvente.

Eduardo Blasco y Carlos García de Enterría

Referencias bibliográficas

- Acharya, Viral, y Naqvi, Hassan. (2012). "The Seeds of a Crisis: A Theory of Bank Liquidity and Risk Taking Over the Business Cycle." *Journal of Financial Economics* 106: 349–66.
- Ammous, Saifedean. (2018). *Bitcoin Standard: The Decentralized Alternative to Central Banking*. Hoboken, Estados Unidos: Wiley.
- Bagus, Philipp, y Howden, David. (2011). "Monetary Equilibrium and Price Stickiness: Causes, Consequences and Remedies." *Review of Austrian Economics* 24 (4): 383–402.
- Bagus, Philipp, Howden, David y Gabriel, Amadeus. (2015). "Oil and Water Do Not Mix, or: Aliud Est Credere, Aliud Deponere." *Journal of Business Ethics* 128 (197–205).
- Hoffman, Michael. (2019). *Monetary Kaleidics*. Independiente.
- Hoppe, Hans-Hermann. (1989). *A Theory of Socialism and Capitalism*. Boston, Estados Unidos: Kluwer Academic Publishers.
- Hoppe, Hans-Hermann. (1994). "How Is Fiat Money Possible? Or, The Devolution of Money and Credit." *The Review of Austrian Economics* 7 (2): 49–74.
- Hoppe, Hans-Hermann, Hülsmann, Jörg Guido y Block, Walter E. (1998). "Against Fiduciary Media." *Quarterly Journal of Austrian Economics* 1 (1): 19–50.
- Huerta de Soto, Jesús. 1998. "A Critical Note on Fractional Reserve Banking." *The Quarterly Journal of Austrian Economics* 1 (4): 25–49.
- Huerta de Soto, Jesús. 2014. *Ensayos de Economía Política*. Madrid, España: Unión Editorial.
- Huerta de Soto, Jesús. 2016 [1998]. *Dinero, Crédito Bancario y Ciclos Económicos*. 6ª ed. Madrid, España: Unión Editorial.
- Kinsella, N. Stephan. (2003). "A Libertarian Theory of Contract: Title Transfer, Binding Promises, Inalienability." *Journal of Libertarian Studies* 17 (2): 11–37.
- Mankiw, Nicholas Gregory. (2021 [1997]). *Principles of Economics*. 9ª ed. Boston, Estados Unidos: Cengage.
- Menger, Carl. (2007 [1871]). *Principles of Economics*. Auburn, Estados Unidos: Ludwig von Mises Institute.

Eduardo Blasco y Carlos García de Enterría

- Mises, Ludwig von. (1949). *Human Action: A Treatise on Economics*. New Haven, Estados Unidos: Yale University Press.
- Mises, Ludwig von. (1953 [1912]). *The Theory of Money and Credit*. Auburn, Estados Unidos: Ludwig von Mises Institute.
- Rallo, Juan Ramón. (2019). *Una Crítica a La Teoría Monetaria de Mises*. Madrid, España: Unión Editorial.
- Rothbard, Murray N. (2001 [1962]). *The Case for a 100 Percent Gold Dollar*. Auburn, Estados Unidos: Ludwig von Mises Institute.
- Rothbard, Murray N. (2005 [1963]). *What Has Government Done to Our Money?* Auburn, United States: Ludwig von Mises Institute.
- Selgin, George. (1988). *The Theory of Free Banking: Money Supply under Competitive Note Issue*. Lanham, Estados Unidos: Rowman & Littlefield.
- White, Lawrence H. (1989). *Competition and Currency: Essays on Free Banking and Money*. Nueva York, Estados Unidos: New York University Press.

CRÍTICA SINTÉTICA A LA LEGISLACIÓN ANTITRUST

Adrián González Fuentes

Palabras clave: Monopolio, Competencia, Antitrust, Legislación

Clasificación JEL: B53, D42, L12, L40, L43.

Resumen: Este artículo realiza una exposición teórica completa que sintetiza los argumentos, tanto económicos como de otra tipología (se denominarán como meta-económicos), empleados para criticar la existencia de la legislación de la competencia y sus justificaciones. La primera parte del trabajo consistirá en describir qué es exactamente la legislación de la competencia (también conocida como legislación antitrust o legislación anti-monopolio), con qué propósito surge y qué objetivos pretende alcanzar. Seguidamente, en la segunda y tercera parte, se sistematizarán, por un lado, las contradicciones y deficiencias éticas, jurídicas, metodológicas, conceptuales, etc. de la mencionada legislación y, por otro, los argumentos praxeológicos que refutan, en ausencia de juicios valorativos, la teoría económica *per se* que justifica la intervención gubernamental en los procesos de mercado. Para esto último, se criticarán, una por una, las justificaciones teóricas empleadas para poner en práctica las políticas públicas destinadas a solucionar los fallos de mercado que, supuestamente, generan las actividades perseguidas (diferenciación de productos, prácticas predatorias, discriminación de precios, publicidad, acuerdos horizontales y verticales, etc.).

Adrián González Fuentes

Introducción: ¿Qué es la legislación antitrust?

En este artículo se exponen concisamente argumentos en relación a la «legislación antitrust». Esta legislación también es conocida como «legislación anti-monopolio» o «legislación de la competencia».

La legislación en cuestión, estrictamente, consiste en el uso o amenaza de la fuerza física contra individuos particulares o sus propiedades, por parte de las autoridades estatales, con el objetivo declarado¹ de mejorar el mercado –eliminar o paliar supuestos fallos de mercado– evitando abusos o prácticas llamadas «desleales» por parte de las empresas. Habría, según los defensores de la teoría de los fallos del mercado, ciertas acciones que, al realizarse de manera efectiva por los empresarios, serían perjudiciales puesto que provocarían ineficiencias en la asignación de los recursos y una disminución del bienestar social.

La legislación antitrust trata de (a) la difusión del poder económico privado², (b) la protección de la libertad económica³ de los competidores en el mercado, y (c) la consecución de la eficiencia asignativa y productiva. Y para ello persigue los siguientes comportamientos: (a) barreras de entrada –diferenciación de producto, publicidad, acceso al capital y prácticas predatorias–, (b) discriminación de precios, (c) Acuerdos verticales –fusiones–, y (d) acuerdos horizontales –cárteles–.

La postura que aquí se mantiene es que no existe justificación económica racional para implementar ninguna regulación en absoluto en lo que concierne a la libre competencia. De esta manera, el presente trabajo constará de dos partes: *primera*) una síntesis de los argumentos no económicos, y *segunda*) una síntesis de los argumentos económicos. Es de importancia el presente análisis crítico puesto que este tipo de regulación gubernamental se encuentra vigente en casi todo el mundo. Cada día políticos, académicos y personas corrientes apoyan este tipo de medidas económicas irracionales.

¹Se dice «objetivo declarado» puesto que existen numerosos trabajos que han demostrado que este tipo de legislación no tuvo su origen en un deseo del gobierno de mejorar el «bien común», sino en beneficiar a empresas ineficientes aliadas con el poder político. Véase al respecto DiLorenzo (1985: 73-90). En el presente artículo se asumen los «objetivos declarados», en contraposición a los «objetivos reales» del gobierno, para así demostrar que mediante los medios empleados –la legislación antitrust– no pueden alcanzarse los fines declarados y anunciados públicamente a los súbditos y, por tanto, que no existe ningún tipo de justificación para la existencia de los mismos.

² Es necesario aclarar que no existe tal cosa como «poder económico», pues los medios económicos (empleados por un individuo para alcanzar sus fines) son antitéticos a los medios políticos (véase Oppenheimer, 2013); los segundos son los que conllevan el uso de la violencia contra otros individuos para que varíen involuntariamente sus planes de acción –poder–, mientras que los primeros son libres y voluntarios: benefician *ex ante* a ambas partes.

³ Se deberá así mismo entender que «libertad económica» no significa ausencia de coacción sino más bien «aquello que el legislador considere arbitrariamente en cada momento». De otra manera, los teóricos favorables al antitrust caerían en la contradicción constante de pretender salvaguardar la libertad mediante el ejercicio sistemático de la coacción.

Adrián González Fuentes

Argumentos no económicos o meta-económicos

A continuación, se expondrán los argumentos no económicos o meta-económicos que explican los problemas de fundamentación de la legislación antitrust.

- I. Argumento ético-jurídico: aún si aceptáramos que existen prácticas empresariales que la teoría económica probara perjudiciales para los consumidores, ésto no justificaría el uso de la violencia física para ponerle fin a tales prácticas. No es lo mismo que un individuo realice una acción que provoque una disminución del bienestar social a que ese mismo individuo cometa un crimen que deba ser castigado. No se ha aportado justificación alguna para que determinadas acciones que no violentan la vida ni las propiedades de terceros puedan ser tratadas como actividades criminales o ilegítimas.
- II. Argumento epistemológico: no es posible derivar lógicamente un «debe ser» de un «es». La ciencia es descriptiva, no normativa. Cualquier economista que, en el ejercicio de sus funciones, declare que la ciencia recomienda tal o cual medida gubernamental está incurriendo en una contradicción inescapable y anti-científica.¹
- III. Argumento psicológico: toda la legislación antitrust está plagada de suposiciones psicológicas que presuponen la intencionalidad de los empresarios que realizan acciones determinadas (Hernández, 2020). Es poco creíble que podamos conocer objetivamente los motivos internos que llevan a un individuo a realizar determinadas acciones. Por ejemplo: si el vendedor de tomates baja el precio de los mismos, lo único que sabemos es que el precio de una determinada cantidad de tomates durante un determinado período de tiempo ha bajado de precio en determinada cuantía. Definitivamente no sabemos si el tendero que ha bajado el precio de los tomates lo ha hecho específicamente con «la intención de arruinar completamente a los competidores y posteriormente subir artificialmente el precio a los consumidores con el objetivo último de lucrarse privativamente a costa del resto de la sociedad».
- IV. Argumento conceptual: la teoría económica no austríaca carece de una correcta conceptualización del monopolio. Los economistas normalmente caracterizan al monopolio de la siguiente manera: único vendedor de un determinado producto. Acorde a esta conceptualización del monopolio, estrictamente y siguiendo las enseñanzas más básicas de la teoría del valor, se diría que absolutamente todos los vendedores

¹ «Como los argumentos supuestamente científicos (...) no se pueden justificar tienen que recurrir, como en la antigüedad, a temores derivados de la ausencia de Estado o a misteriosos conjuros, eso sí, adaptados a la retórica de hoy, de los modernos chamanes que rigen nuestras finanzas, que son y no pueden ser otros los únicos asideros a que pueden recurrir los defensores del Leviatán». (Bastos, 2005: 44)

Adrián González Fuentes

del mercado son monopolistas. Por ejemplo: el bar de la esquina es el único vendedor de bocadillos de la esquina; o X individuo es el único director creativo de determinado producto artístico. La única conceptualización correcta, posible y de utilidad analítica del monopolio es la siguiente: privilegio legal otorgado por el gobierno a cierta persona u organización para la producción o venta de cierto bien.²

- V. Argumento lógico: si se acepta que el monopolio, por definición, únicamente puede ser creado por la legislación del gobierno, la siguiente proposición constituye una contradicción lógica: *el gobierno puede legislar para prevenir o extinguir la existencia de los monopolios*. La proposición verdadera a este respecto sería: *el gobierno puede eliminar de facto los monopolios derogando toda la legislación*.
- VI. Argumento semántico: la legislación antitrust está generalmente mal redactada y emplea terminología confusa que puede ser interpretada arbitrariamente. En España³, por ejemplo, la legislación hace referencia a ambigüedades como: «contexto de información falsa» o «consumidor medio». Según Murray Rothbard (2015: 71-72), «lo que consiguen las leyes antitrust es imponer un acoso continuo y arbitrario a las empresas eficientes. En los Estados Unidos, la ley se basa en términos vagos e indefinibles, permitiendo a la administración y a los tribunales omitir una definición por adelantado de qué es un delito y qué no lo es. Ningún empresario sabrá si ha infringido la ley hasta que el gobierno caiga sobre él y lo denuncie. Los efectos *ex post facto* del 'delito' son múltiples: se altera la iniciativa empresarial, los empresarios se vuelven desconfiados y serviles a las reglas arbitrarias de los funcionarios gubernamentales y no se permite a los negocios ser eficientes en servir las necesidades del consumidor».
- VII. Argumento empírico: la legislación antitrust trata de reducir los costes sociales, esto es, aumentar la utilidad social. Sin embargo, es imposible medir dicha utilidad social, más aún encontrar algún tipo de parámetro objetivo de cuánta cantidad de utilidad social debería o no haber en un momento determinado o en relación a algún mercado concreto. La utilidad es un fenómeno estrictamente subjetivo que cada individuo otorga a aquellos bienes que considera le permitirán alcanzar sus fines particulares. Los «útiles» no son unidades de medida como son los kilos o los metros. Es científicamente imposible realizar comparaciones intersubjetivas de utilidad. También, por

² Así mismo, la etimología real –tantas veces tergiversada– de la palabra monopolio proviene del griego y fue empleada por el orador Hipérides en siglo IV a.C. con el siguiente significado: privilegio o derecho concedido de vender en exclusiva determinados productos.

³ Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista.

Adrián González Fuentes

tanto, es científicamente imposible realizar agregaciones de utilidades.⁴

VIII. Argumento metodológico: la teoría económica que trata de justificar la legislación antitrust está basada en el modelo de equilibrio de competencia perfecta. Cualquier conclusión extraída de este modelo es falsa⁵, debido a que sus supuestos son (a) que existen infinitos vendedores, (b) tienen información perfecta, (c) que todos venden el mismo producto, y (d) lo venden al mismo precio. Los supuestos descritos no son tan sólo irreales, sino también incognoscibles para la mente humana⁶. No pueden existir infinitos compradores, no tiene ningún sentido que vendan todos lo mismo al mismo precio y, desde luego, la información perfecta es una característica eminentemente no-humana.

Cualquiera de los ocho argumentos expuestos, por sí solo, bastaría para refutar cualquier intento de justificación de la legislación o, como mínimo, instigaría a replantearse seriamente. A continuación, se asumirán como no problemáticos los defectos teóricos que se han expuesto y se realizará una crítica puramente económica.

Argumentos económicos.

Se expondrán argumentos económicos en relación a cada una de las supuestas ineficiencias económicas que el gobierno trata de corregir mediante el uso o amenaza de la violencia. De esta manera, si la teoría económica que explica la necesidad de la legislación antitrust queda refutada por completo, no cabría posibilidad alguna de defenderla racionalmente. Téngase en cuenta que una adecuada argumentación económica a favor de la legislación de la competencia debería demostrar cuatro puntos: (1) que la acción que se persigue efectivamente existe en el mundo real, (2) que la acción es problemática en algún sentido objetivo, (3) que los procesos de mercado no pueden solucionar el problema, y (4) que la intervención coactiva soluciona el problema.

⁴ «Supongamos que la temperatura dentro de una habitación es de 21°C. Es indudable que las distintas personas que se encuentran en la habitación pueden sentir calor o frío y que los 21° grados que marca el termómetro no miden estas sensaciones, sino que se refieren únicamente al nivel de mercurio dentro de una escala objetiva. Los estados subjetivos de frío o calor no son cognoscibles o mensurables por terceros, no son susceptibles de ser agregados, sustraídos, comparados ni pueden ser objeto de cualquier otra operación matemática. La gradación de la temperatura puede ser estandarizada, pero las sensaciones de comodidad o incomodidad por parte de los distintos individuos no pueden ser manipuladas matemáticamente. Tampoco los costes o los beneficios». (Armentano, 2015)

⁵ Para una crítica a los modelos de equilibrio véase Hülsmann (2000: 3-51).

⁶ «Afirmar que existe una tendencia coordinadora en el proceso de mercado *no es exactamente lo mismo* a afirmar que existe una tendencia hacia el equilibrio, puesto que no puede existir tendencia alguna hacia algo que no existe. Afirmar que existe una tendencia hacia el equilibrio *es exactamente lo mismo* que afirmar que existe una tendencia en el ser humano hacia la omnisciencia». (González, 2021)

Adrián González Fuentes

- I. Barreras de entrada: se afirma que existen barreras no legales que impiden el acceso de empresas al mercado abierto. «Es decir, a pesar de que por definición los mercados abiertos no tienen barreras de entrada, se dice que sí existirían ciertas barreras no legales que pueden impedir el proceso competitivo y permitir a las empresas dominantes asignar recursos ineficientemente». (Armentano, 2015: 101) Las supuestas barreras de entrada serían las siguientes:

Diferenciación de producto

Es evidente que en la economía real sí existe diferenciación de productos; por ejemplo: no todas las videoconsolas son iguales. Pero, ¿por qué se afirma que esto es una problemática barrera de entrada? Pues porque las empresas que quisieran entrar a competir en el mercado de las videoconsolas deberán estar dispuestas a afrontar los costes que conlleva la adaptación a los cambios en dicho mercado. Se argumenta que existe «escasez de competidores» porque el producto no es completamente homogéneo a lo largo del tiempo. El problema estaría que la mencionada «escasez de competidores» implicaría que el precio de venta al consumir es más elevado de lo que podría ser si no hubiera que incurrir en costes de diferenciación a la hora de competir con las empresas ya existentes. Se sigue pues que la empresa que logre diferenciar de la mejor manera posible su producto se encontraría en una posición de dominante o monopolística que le permitiría elevar sus precios por encima del precio de equilibrio.

Esta argumentación presenta problemas. Es altamente dudoso que la diferenciación de producto conlleve *necesariamente* un aumento de precio: por ejemplo, la famosa marca de videoconsolas Xbox ha puesto a la venta cada generación de consolas nueva casi siempre a un precio inferior a la previa, a pesar de que cada una de ellas era más exitosa y conocida que la anterior (y por supuesto distinta y mejorada tecnológicamente en la totalidad de sus funciones). Además, cada una de estas videoconsolas fue rápidamente bajando de precio, nunca subiendo.

Pero más allá de que exista realmente o no un aumento en el precio de los productos diferenciados, si los consumidores de videoconsolas apoyan la existencia de mejoras, cambios y distinción en los productos, entonces es evidente que la marca Xbox no ha restringido a nadie la entrada en el mercado, sino que son las preferencias reveladas de los consumidores las que supuestamente han limitado dicha entrada, y por tanto no existiría ningún problema de bienestar social ni de asignación de recursos.⁷

⁷ Sin embargo, el problema principal de esta teoría es su metodología. Se afirma que el precio de equilibrio, bajo el modelo de competencia perfecta, sería más bajo; sin embargo, el precio ideal de dicho modelo es completamente imposible de conocer y, por tanto, de compararlo con el real.

Adrián González Fuentes

Publicidad

Se afirma que la publicidad es una barrera de entrada porque, en el modelo de competencia perfecta, todos los productos son homogéneos y no existen propiamente seres humanos reales, sino infinitos seres que poseen toda la información. Ya hemos previamente expuesto porqué estos presupuestos son erróneos. Así mismo, de lo anterior se concluye que la publicidad implica diferenciación de productos. También hemos expuesto porqué considerar problemática la diferenciación de productos es un error.

En el mundo real existe el tiempo, la ignorancia y los costes de transacción. La publicidad cumple la función de reducir los costes de transacción mediante la transmisión de información. La disciplina de los beneficios y las pérdidas a la que se someten todas las empresas en el mercado libre será determinante en relación a la cantidad, lugar, tipología, temporalidad, etc. de la publicidad. De esta forma, se asegura la mejor coordinación y asignación de recursos en relación a las preferencias de los consumidores –y no a las de economistas o legisladores–.

«Dado que, en casi todos los casos, los consumidores son personas separadas y distintas de los productores, no poseen ningún conocimiento directo y automático de qué bienes están disponibles para ellos, o de dónde y en qué condiciones están disponibles. El papel productivo de la publicidad es proporcionar este conocimiento. En ausencia de publicidad, la falta de conocimiento resultante equivaldría a una reducción radical de la cantidad total de producción. (...) Existe algo llamado rendimiento decreciente de la publicidad. Una vez que se establece un cierto grado de conocimiento de un producto, la publicidad adicional sirve para aumentar el conocimiento cada vez en menor medida. Cualquier productor que gaste excesivamente en publicidad se encontrará a merced de otros productores (...). Esto se debe a que estos productores pueden anunciar sus precios más bajos; esto es posible gracias a los costos totales más bajos que resultan de evitar la publicidad excesiva». (Reisman, 1996: 471-472)⁸

Acceso al capital

Se argumenta que el capital puede ser una barrera de entrada que impida el acceso al mercado de nuevos competidores. El ejemplo más recurrente es que podría ser más complicado –los costes serán más altos o más difícilmente asumibles– para un

Adrián González Fuentes

empresario sin experiencia (o para uno que haya cosechado fracasos en el pasado) conseguir el capital necesario para invertir, en relación a un empresario con una prolongada carrera de éxitos. Y de aquí se deriva que existe un problema de barreras de entrada y/o de conducta monopolística. Este argumento es sofisticado. Las empresas establecidas con éxito durante un período prolongado de tiempo pueden adquirir capital a precios más bajos precisamente porque los consumidores han demostrado, mediante sus preferencias reveladas, que dicha empresa asigna eficientemente el capital.

De hecho, en palabras de Armentano (2015: 112), «es absolutamente esencial [este proceso] para asegurar que el capital escaso fluya hacia aquellas empresas que probablemente lo utilizarán de modo más rentable al servicio de los consumidores». Es decir: el argumento esgrimido para defender que existe un fallo de mercado precisamente demuestra que el mercado funciona correctamente, esto es, coordinando eficientemente el capital en relación a las preferencias de los agentes, mediante el uso del cálculo económico y el voluntario intercambio.

Prácticas predatorias

Las prácticas predatorias o precios predatorios es lo que comúnmente se conoce como 'dumping'. Consistiría en que una empresa bajaría los precios por debajo de sus costes para tratar de arruinar a sus competidores, adquiriendo una posición monopolística, y posteriormente subir los precios y reducir la producción. Esta es una de las conductas más perseguidas por la legislación antitrust, más demonizadas socialmente y más respaldada por los teóricos económicos. Sin embargo, la evidencia parece indicar que esta práctica no existe ni ha existido en el mundo real; Thomas DiLorenzo (1992) demuestra que, en ningún caso, de las decenas que estudió, las empresas sancionadas en base a realizar supuestas prácticas predatorias subieron en ningún momento los precios tras «monopolizar el mercado», sino que en todos y cada uno de los casos el precio siguió disminuyendo.⁹ Además, la persecución de este tipo de acciones incurre en todos los errores meta-económicos que explicamos con anterioridad, a saber, ¿cómo conocer los objetivos del empresario? ¿No es legítimo que X venda su propiedad al precio que él y el comprador Y estimen oportuno?¹⁰

⁹ Las demandas contra dichas empresas fueron realizadas normalmente por competidores resentidos, lo que nos indica que la legislación es fuente de graves problemas sociales.

¹⁰ También se asume desde este punto de vista teórico que el precio es el único factor relevante en la elasticidad de la demanda, mientras que en el mundo real hay muchos más elementos (cercanía, confianza, costumbre, modo de distribución, convicciones morales, etc.) que influyen en la subida o caída de la demanda de los productos de una empresa en relación a sus competidoras.

⁸ La traducción es propia.

Adrián González Fuentes

También cabe mencionar que los empresarios incapaces de bajar tanto los precios como el «empresario depredador» tendrían muchas maneras de defenderse sin necesidad de intervención coactiva del Estado, por ejemplo: «comprando, directamente o con testaferros, los productos depreciados para luego revenderlos con ganancia, (...) [o suspendiendo] las operaciones mientras dure la campaña de *dumping* y reanudarlas cuando se agoten los *stocks*. El resultado final puede ser el agotamiento financiero del 'agresor' comercial» (Hernández, 2020). Se concluye que las únicas prácticas predatorias posibles son las estatales o las cometidas por empresas privilegiadas por la legislación, puesto que, en un mercado abierto, si la única empresa del mercado decide aprovechar su situación para subir los precios, rápidamente aparecerían nuevos competidores vendiendo más barato, en busca de rentabilidad, a costa de la empresa «abusona» ineficiente (porque sin barreras legales de entrada la competencia, lejos de ser la que existe aquí y ahora, es la que podría surgir mañana, o en definitiva, en cualquier lugar o momento).¹¹

- II. Discriminación de precios: es la práctica que consiste en vender el mismo producto a diferentes consumidores a precios distintos. La teoría económica favorable al antitrust entiende que cualquier conducta de una empresa que *potencialmente*¹² pueda influir adversamente en la competencia debe ser considerada ilegal. Por lo demás, los argumentos son semejantes a los expuestos acerca de los precios predatorios; si una empresa vendiera un producto concreto a un precio más bajo a algunos de sus clientes, estaría «abusando de sus competidores». Sin embargo, la realidad es que, como afirma Israel Kirzner (1999) «cuando un vendedor pone a prueba a distintos compradores al ofrecer diferentes precios, está contribuyendo y participando en ese procedimiento de búsqueda y descubrimiento que conforma el proceso de mercado».

La discriminación de precios, pues, no es otra cosa que una herramienta más del mercado libre en pos de lograr la máxima eficiencia en la asignación de recursos. Y es que nadie conoce a priori cuál debería ser el precio de mercado. La intervención violenta vía legislación estatal, en estos casos, lo único que provoca es lo contrario a lo declarado como objetivo a alcanzar: reducir la satisfacción de los consumidores y alejar al mercado de la tan deseada eficiencia.¹³

¹¹ Véase sobre este tema: Block (1977).

¹² Es difícil entender cómo la ciencia pueda recomendar sanciones gubernamentales para prevenir realidades que no se sabe siquiera si van o no a concurrir.

¹³ Una crítica acerca de utilizar el criterio de la eficiencia en el análisis económico puede encontrarse en Rothbard (1979).

Adrián González Fuentes

Acuerdos verticales: los más perseguidos –y más supuestamente dañinos– son las fusiones, esto es, que una empresa compre a otra integrándola verticalmente en su estructura productiva. Un ejemplo sería que un fabricante de televisores compre una tienda de televisores, de tal forma que podría excluir la venta de otras marcas competidoras en dicha tienda. Podría también darse a la inversa: la tienda de televisores comprar a un fabricante para impedir la venta de su marca en otras tiendas de televisores.

Lo único que cabe argumentar es que la única integración vertical exitosa es la que reduce costes y precios. «De hecho, las únicas fusiones e integraciones que efectivamente amenazan a sus rivales son aquellas donde empresas fusionadas se benefician de eficiencias integradas e intentan trasladar algunos de estos beneficios a los consumidores en la forma de mejores precios o servicios» (Armentano, 2015: 125).

- III. Acuerdos horizontales: hay muy diversos tipos de acuerdos horizontales, como las fusiones horizontales de empresas, esto es, la unión de varias situadas en la misma escala de la estructura productiva (por ejemplo: dos marcas de supermercados pasan a ser una sola). También se consideran problemáticos los contratos de riesgo compartido, las fijaciones de precios y la repartición de mercados. Particularmente, suelen considerarse los cárteles como un grave problema para la libre competencia. Para refutar esta idea, teniendo en cuenta los argumentos ya expuestos con anterioridad, se citará a Michael Huemer (2019: 502-503), que narra el asunto con inusitada sencillez:

«El precio competitivo de cierto artefacto es de 100 dólares (...). Las firmas punteras del sector se han juntado y han llegado a un pacto bajo cuerda que dicta que 200 dólares es un precio mucho mejor. (...) Una empresa pequeña, Artilugios Sally, decide cobrar sólo 150 dólares. (...) Casi todos los consumidores preferirán el chisme que produzca Sally al del cártel, y la que un día fuera pequeña pero pugnaz empresa súbitamente no da hoy abasto para acoger a tiempo las demandas de oleadas de nuevos clientes. El cártel, harto ya de perder cuota de negocio, termina por renunciar a su ardid y compite en precio con Sally, pero no sin que Artilugios Sally haya podido disfrutar de un auge en sus ventas a costa de los cabecillas del sector (...). Sirva de lección a los integrantes del resto de sectores industriales, en los que las empresas de pequeño tamaño (...) fantasean con la posibilidad de que, un día, las grandes firmas elaboren un plan disparatado para fijar precios».

Adrián González Fuentes

Llegados a este punto ya se han expuesto los principales argumentos económicos contra la legislación antitrust y demostrado que la misma se sustenta en falacias y retórica. De todos modos, conviene realizar cuatro aclaraciones básicas para poner en perspectiva todo este asunto:

- Los individuos no tienen derecho a determinado precio de mercado de sus bienes. Hans-Hermann Hoppe (2021: 16-17) demuestra que esta idea es indefendible e incompatible con los derechos de propiedad:

«Mientras una persona tiene el control de si sus acciones cambiarán o no las características físicas de la propiedad de otro, no puede controlar que sus acciones afecten o no al valor (o precio) de la propiedad de otro. (...) En consecuencia, sería imposible saber de antemano si las acciones que uno realiza son o no legítimas. La población entera tendría que ser interrogada continuamente para asegurar que las acciones planeadas por cada uno no dañarían el valor de la propiedad de alguien más, y uno no podría comenzar a actuar hasta que un consenso universal sobre cada acción haya sido alcanzado. La humanidad desaparecería por completo mucho antes de que este supuesto pudiese ser alguna vez realizado».

- La empresa es una organización voluntaria de personas coordinadas con el objetivo último de ofrecer bienes y servicios que los consumidores consideren valiosos. Esta es la única forma que tiene una empresa para enriquecerse en el mercado libre: ofreciendo a los consumidores bienes y servicios útiles para alcanzar sus fines particulares.
- En el mercado libre ninguna empresa puede eliminar a otra del mercado. Son los consumidores, al revelar sus preferencias, quienes deciden siempre y en última instancia qué, cómo, cuándo y dónde se produce. Esto se conoce como «soberanía del consumidor».¹⁴
- Es difícil de entender que no se tenga en cuenta en todo el análisis teórico favorable a la legislación de la competencia, realizado por científicos económicos y «grandes hombres de Estado», los costes de oportunidad de crear y mantener un enorme aparato burocrático dedicado a perseguir, juzgar y castigar empresarios.

Adrián González Fuentes

Conclusión

Las conclusiones alcanzadas son contundentes: la legislación antitrust no fue creada por el gobierno en base a ninguna razón benévola y los objetivos declarados para la aplicación de la misma son falsos. No existe ninguna teoría que fundamente la legislación de la competencia, sino que se crearon justificaciones económicas a posteriori. Aun si los objetivos declarados que pretende alcanzar la legislación fueran ciertos, el medio empleado –la legislación– no es el adecuado, pues la teoría que lo justifica padece graves deficiencias desde cualquier punto de vista (ético, conceptual, epistémico, etcétera).

Los argumentos económicos favorables a la legislación antitrust no demuestran en algunos casos que (1) la acción que se persigue efectivamente exista en el mundo real; en la mayoría de casos no demuestran que (2) la acción es problemática en algún sentido objetivo; y en ningún caso demuestran que (3) los procesos de mercado no pueden solucionar el problema. Siendo así, no sólo no se demuestra que (4) la intervención coactiva del gobierno soluciona el problema, sino que sucede todo lo contrario: la intervención coactiva del gobierno empeora los problemas o bien crea problemas que de otra manera no hubiesen podido existir.

¹⁴ Véase Ludwig von Mises (1980: 328-331).

Adrián González Fuentes

Referencias bibliográficas

ARMENTANO, DOMINICK T. (2015), *Contra el sistema antimonopolio: El mito del antitrust*, Madrid, Unión Editorial.

BASTOS, MIGUEL ANXO (2005), “¿Puede la intervención estatal ser justificada científicamente? Una crítica”, *Procesos de Mercado*, vol. 2, nº 1, pp. 11-51.

BLOCK, WALTER (1977), “Austrian Monopoly Theory. A Critique”, *Journal of Libertarian Studies*, vol. 1, nº 4, pp. 271-279.

DILORENZO, THOMAS J. (1985), “The Origins of Antitrust: An Interest Group Perspective”, *International Review of Law and Economics*, nº 5, pp. 73-90.

___(1992), “The Myth of Predatory Pricing”, *Policy Analysis*, nº 169, February 28.

HERNANDEZ CABRERA, JOSÉ (2020), “Sobre la venta a pérdida o dumping”, *Instituto Juan de Mariana*, artículo on-line: <https://juandemariana.org/ijm-actualidad/analisis-diario/sobre-la-venta-a-perdida-o-dumping/>

HOPPE, HANS-HERMANN (2021), *The Great Fiction: Property, Economy, Society and the Politics of Decline*, Auburn, Alabama, Mises Institute.

HUEMER, MICHAEL (2019), *El problema de la autoridad política*, Barcelona, DEUSTO.

HÜLSMANN, J. G. (2000), “A Realistic Approach to Equilibrium Analysis”, *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 3, nº 4, pp. 3-51.

GONZÁLEZ FUENTES, ADRIÁN (2021), “Una crítica a la terminología económica: una expansión del concepto de herejía”, *Centro Mises Hispano*, artículo on-line: <https://www.mises.org.es/2021/02/una-critica-a-la-terminologia-economica/>

KIRZNER, ISRAEL M. (1999), “Los objetivos de la política antitrust: una crítica”, *Información Comercial Española*, nº 775, pp. 67-77.

OPPENHEIMER, FRANZ (2013), *El Estado: su historia y evolución desde un punto de vista sociológico*, Madrid, Unión Editorial.

Adrián González Fuentes

REISMANN, GEORGE (1996), *Capitalism*, California, TJS Books.

ROTHBARD, MURRAY N. (1979) “The Myth of Efficiency”, en Mario Rizzo (ed.), *Time, Uncertainty and Disequilibrium*, Lexington, D. C. Heath, pp. 90-95.

___(2015) *Poder y Mercado: el gobierno y la economía*, Madrid, Unión Editorial.

LAS TRAMPAS DE MORALIDAD COLECTIVISTA Y EL ORDEN SENSORIAL: EVIDENCIA CON MUJERES GUERRILLERAS EN COLOMBIA

Katherine Flórez Pinilla

Palabras clave: orden sensorial, moralidad grupal combativa, terrorismo, guerrillas en Colombia.

Clasificación JEL: B53, D87, C45, K14.

Resumen: Estudios con guerrilleras de las FARC-EP en prisiones colombianas dan cuenta de los alcances que supone la moralidad colectiva guerrillera frente a la reinserción a la sociedad luego del proceso de amnistía e indulto. Se corroboró la presencia de factores cognitivos una muestra de mujeres guerrilleras que pueden predisponer el mantenimiento prácticas ilegales a merced de los objetivos de grupo. Los factores cognitivos impulsados por un condicionamiento mental se evidencian en narrativas que expresan *lealtad o altruismo procomunal, identidad grupal, entumecimiento moral y creencias totalizantes*. Lo hallado corrobora lo anunciado en la psicología teórica de Hayek, así como lo evidenciado en estudios empíricos en grupos como ETA, Al Qaeda, IRA, MPL-Tupamaros. La presencia de estos factores induce a un procesamiento neuro-cognitivo sesgado, al polilogismo, en el sentido de Mises, que prefigura la acción humana hacía rutas de adoctrinamiento combativo e impiden el desarrollo de la racionalidad individual, del libre albedrío, la sociedad comercial y la convivencia pacífica. El camino resocializador inicia por desaprender el sesgo e iniciar la construcción de un proyecto de vida desde el individuo hacía sus relaciones sociales estando alerta a los sesgos impulsados por la moralidad colectivista.

Katherine Flórez Pinilla

Introducción

Las ideas e ideologías políticas han servido a la humanidad para fomentar la acción, la cooperación, el orden y la convivencia en la sociedad. Sin embargo, algunas de estas ideas llevan consigo arriesgados supuestos metodológicos que desdibujan la funcionalidad de la política y fomentan un ciclo interminable de conflicto social.

El colectivismo dualista es uno de estos supuestos. Asume que la sociedad está fragmentada en colectivos contrarios a razón de su moralidad (bondad/maldad), historias o intereses comunes en un tiempo y lugar (nación, raza, religión). La fragmentación impone disyuntivas irresolubles frente a un contrario o enemigo común, sin el cual se cree sería posible alcanzar anhelados y nobles fines grupales como el progreso, la paz, la igualdad, la justicia social o la felicidad.

Mises (1949, 90) lo advirtió bajo el concepto de polilogismo, según el cual, perspectivas teóricas como el marxismo rechazaban la razón y la lógica como rasgo característico del ser humano y por el contrario, lo atribuían la motivación a un ente inanimado como la clase social, el sistema económico de una época o incluso una raza. Este polilogismo es una postura epistemológica antirracionalista que fundamentan el colectivismo dual, aquel que enajena la autodeterminación al individuo, su capacidad de razonar y aliena a la idea de grupo.

Una vez el colectivismo dual convence puede llegar a justificar la acción violenta sobre el «enemigo» para salvaguardar o perseguir los intereses grupales. Esta radicalización transforma la cognición impactando la motivación y la identidad de la persona. Por un lado, la motivación que trae actuar en pro del grupo produce recompensas subjetivas, reconocimiento y enaltecimiento moral, que le instan a efectuar hazañas heroicas o defender la causa común, por ejemplo, defender la supremacía de una raza sobre otra, la emancipación de la clase obrera o defender la patria. Por otro lado, la identidad se afecta porque se homogenizan los intereses con las aspiraciones grupales, imposibilitando cualquier acción o deseo que proceda de su amor propio y o del desarrollo de su individualidad.

A continuación se presentarán dos evidencias halladas en dos trabajos anteriores (Villacampa y Flórez, 2020; Flórez, 2019) que demuestran el impacto de la ideología en el comportamiento humano y en la acción violenta. Impacto que además puede incluso obstruir los procesos de sociabilidad y de reinserción en la vida civil después del paso por la prisión.

Katherine Flórez Pinilla

Ideología y orden sensorial

Para Hayek el conocimiento, como un fenómeno de orden subjetivo y sensorial, está ligado a los supuestos acerca de la naturaleza de la mente y su relación con el entorno. La tradicional concepción dual que asume que la mente está separada del entorno y la concepción monista, propuesta por el autor austriaco, según la cual la mente y el entorno no pueden ser independientes, se encuentran unidos bajo la misma sustancia. La primera le otorga todas las facultades a la razón no solo como modo de entendimiento sino el poder transformador del entorno, mientras que la segunda se enfoca en comprender los límites de la razón y en esa medida, en admitir como razón y experiencia se interconectan generando procesos de sinapsis y de comprensión del exterior.

La relación de la mente y el entorno, los sucesos mentales y los sucesos físicos Hayek (2004) la denominó orden sensorial. El orden físico o externo es diferente pero no independiente del orden mental. Se forma por un sistema de conexiones que permite clasificar los impulsos y la «facilitación selectiva de sinapsis» (Fuster, 2014)). Se asume desde el constructivismo que la mente separada del plano físico puede observar objetivamente los fenómenos naturales y sociales, así como los fenómenos mentales, cayendo en una imposibilidad científica, la mente no se puede explicar de manera independiente, ni objetivamente a sí misma.

De esta forma, para Hayek (2004) la realidad sensorial no es neutral para el individuo sino que la mente crea continuamente filtros de clasificación de los hechos, clasificación que a su vez produce conexiones y relaciones neuronales que se reflejan en sensaciones, emociones, reacciones y acciones. Los filtros están mediados por modelos teóricos sobre los sucesos del entorno que le dan la posibilidad de comprender el medio. Y los modelos teóricos pueden emerger de la razón o de la experiencia, cada una con límites develados por el racionalismo crítico.

El conocimiento del orden social y cooperación entre individuo varía en todo tiempo y lugar, depende de conexiones neuronales que ha hecho a lo largo de toda su vida, es disperso, subjetivo y diferenciado. No es la idea de orden intencionado y totalitario (fragmentario) impuesto por ideas políticas en las mentes individuales la que ordena la sociedad, sino el aprovechamiento de su conocimiento disperso, subjetivo y contradictorio. El comprender únicamente desde ideología o un sesgo ideológico el proceso complejo produce entumecimiento neuronal y un estado emocional constantemente defensivo frente al entorno que incluso puede llegar a inhibir la posibilidad de relacionamiento social armónico.

Dividir la sociedad entre buenos y malos, asumir que las motivaciones humanas devienen del inanimado ente colectivo, es obra del racionalismo constructivista que cree evitar el colapso social por la vía de la segregación y la construcción de una nueva sociedad desde cero y en vez de eso lo acelera. Son las posturas epistemológicas las que engendran este

Katherine Flórez Pinilla

tipo de ideas políticas.

«Las teorías dualistas son producto de la costumbre, adquirida por el hombre en su más primitiva observación de la naturaleza, de suponer que en todos los casos en que ha podido observar un proceso específico y distinto, éste tiene que deberse a la presencia de una correspondiente sustancia, específica y distinta. El reconocimiento de la existencia de semejante sustancia material se consideró luego como una explicación adecuada del proceso producido» (Hayek, 2004, p. 294)

La explicación es el proceso mental de elaboración de un modelo sobre los acontecimientos o hechos que se quieren entender. Los modelos pueden ser mecánicos y orgánicos. El colectivismo dual es una forma mecánica de interpretar la sociedad. Persuadir a otros bajo el concepto dual (amigo/enemigo), reforzar moralmente su propósito (lo justo, lo noble, lo bueno a perseguir), y justificar la violencia son el comienzo de la acción que finaliza con la deshumanización del “enemigo” y la instauración del terror.

El paso de la idea a la acción violenta requiere de tres componentes: el enemigo a someter (víctima), un público espectador (motive/indigne) y la agresión en sí que someta. Los ejemplos abundan en la historia reciente con las ideas detrás del nazismo, el fascismo, el socialismo o el radicalismo religioso. Sus gestores han recurrido al aniquilamiento violento de su enemigo o a su humillación usando la fuerza, ya sea dentro del Establecimiento o fuera de él (IRA, ETA, Al Qaeda, Tupamaros, Sendero luminoso, en Colombia FARC-EP, ELN, ERP, ERG, AUC). El “enemigo” que se convierte en trofeo y se reduce, en el futuro puede desencadenar un ciclo vengativo incesante.

Ideología y riesgo de reincidencia

Se realizaron entrevistas con 20 mujeres guerrilleras en prisiones colombianas próximas a cumplir su pena por la comisión de delitos en el curso de su carrera en el grupo armado ilegal. Las mujeres seleccionadas hacían parte del 50% de las mujeres guerrilleras que habían desertado años atrás bajo el proceso de tratamiento penal especial derivado de la Ley de Justicia y Paz (Ley 975/2005) y que estaban próximas a culminar su pena de prisión y reinsertarse a la sociedad. Las entrevistas se realizaron entre el año 2015 y 2016.

Tal muestra equivale al 50% de las guerrilleras desmovilizadas vía JYP en prisión del total del país. La mayor parte de las participantes procedían de las FARC-EP, seguidas por el ELN, el EPL y el ERG, este último como una disidencia del ELN¹. Todos los anteriores grupos armados considerados guerrillas de tendencia ideológica «izquierda» (Villamizar,

¹ Derivado del denominado Frente Ernesto Che Guevara del ELN.

Katherine Flórez Pinilla

2017; Molano, 2017), influenciados por ideas marxistas, leninistas, maoístas, guevaristas o «foquistas» (Guevara, 1963) reforzadas positivamente por las revoluciones socialistas de mediados de siglo XX en el mundo.

Tabla 1. Muestra de guerrilleras en prisión en Ley 975/2005 (LJYP)

Guerrilla	Mujeres en LJYP en prisión	Muestra de entrevistadas	% participación en la muestra
FARC-EP	27	12	60%
ERG	8	5	25%
EPL	2	1	5%
ELN	3	2	10%
Total	40	30	100%

Fuente: Elaboración propia. Basado en Ministerio de Justicia, 2015; Establecimientos Penitenciarios, 2015.

Doce (12) de las veinte (20) entrevistadas no mostraron elementos contundentes que permitieran identificar desarticulación ideológica con el colectivismo dual o la ideología guerrillera. Razón por la cual se podría esperar, interpretaciones reactivas y mayor riesgo de reincidencia. En efecto, las siguientes manifestaciones dan cuenta del sesgo conceptual y de ausencia de arrepentimiento por los actos cometidos, persistencia en la adherencia ideológica con la guerrilla y, en algunos casos, hasta muestras de agradecimiento con quienes fueron sus comandantes. El primer caso denota *identidad grupal*, en el que su identidad individual se encuentra anulada, es totalmente alienada al sentido construido como grupo:

“No me desmovilicé por las FARC, me desmovilicé por mi hijo. Desde niña con mis amiguitos jugábamos a la guerrilla, las Chirimoyas eran las granadas y las guamas eran las pistolas, entonces nos tirábamos, y yo le pegaba un pepazo a usted y quedaba muerto..., después me enseñaron que las FARC no se trata de plata, se trata de arreglar hogares, fomentar que vayan los niños al colegio, que los profesores no enseñen inglés, ni nada alusivo al imperialismo *yanqui*, de solucionar los problemas de linderos, verificar que la Alcaldía haga bien las cosas, por eso la gente no *nos* veía como delincuentes sino como autoridad, con agradecimiento. Ahora duele mucho porque gente *me* dice que sin las FARC ha vuelto la delincuencia al pueblo” (Entrevistada 3).

Katherine Flórez Pinilla

El siguiente caso incluso relata la práctica común de dejar cambiarse el nombre, que no solo significa un cambio de identificación sino también un cambio de identidad y de vida. Sus intereses, vínculos y vida pasada dejar de importar:

«En el camino el comandante nos dijo que el que quisiera devolverse que se devolviera ya, y nadie quiso. Llegamos al campamento y tuvimos un entrenamiento de tres meses. Lo primero que a uno le dicen es que se cambie el nombre, luego le dan la dotación, carpas, cosas de aseo y a entrar: orden abierto, orden cerrado» (Entrevistada 15).

Lo expresado por la entrevistada 3, define no solo su identidad grupal sino también las *creencias colectivistas totalizantes y duales* con las que vincula, fragmenta y opera la guerrilla en Colombia. Este rasgo es común en las 12 mujeres, legitiman y confirman las creencias que ejercen en sus mentes definiciones favorables que refuerzan o *condicionan* el actuar guerrillero y justifican los métodos violentos. En su narración, aunque expresa que se desvinculó consciente y con la motivación de recuperar y criar a su hijo, su identidad no se ha desarticulado de las valoraciones positivas hacia la guerrilla. Se pueden identificar refuerzos positivos, en el sentido de Akers, de las ideologías aprendidas, en el contexto social de abandono del Estado, así como de factores como el *identidad grupal*, reconocimiento social y enaltecimiento moral, elementos también verificados en estudios precitados aplicados al IRA y ETA (De la Corte, 2006; Reinares, 2011; Alonso, 2003).

Similar conexión ideológica se encuentra en la Entrevistada 7 quien se identifica aun como una guerrillera y expresa las creencias y condicionantes comunes, defiende la labor de velar por la seguridad del campesinado ante la ausencia del Estado en el campo:

“Yo me levanté viéndolos, yo veía personas armadas, pero en sí no sabía cuáles eran los ideales, porque uno a esa edad no sabe nada...cuando ingresé me di cuenta de su labor con los campesinos, si ellos necesitan algo *nosotros* vamos y se los buscamos, ellos lo ven a *uno* que también es del campo y que *uno* va a las partes donde ellos no van y que puede hablar por ellos entonces apoyan” (Entrevistada 7).

También la Entrevistada 20 se siente una vocera de las causas sociales totalizantes del grupo guerrillero donde militó. Destaca que las definiciones favorables que guiaron su proceso de aprendizaje y vinculación con la guerrilla fueron forjadas no solo por el grupo mismo sino anteriormente por su padre, quien fue su modelo a seguir, un sindicalista de una empresa petrolera al oriente del país que luchaba por causas de los trabajadores. Este es un caso típico de definiciones favorables arraigadas y *radicales* (Akers y Silverman, 2004, p. 24), según las que cognitivamente se filtra y condiciona como inhumano no actuar conforme a los principios colectivistas así fuese de manera violenta.

Katherine Flórez Pinilla

«Me sigo pareciendo en ciertos ideales a mi papá, cosa que se reforzó en la guerrilla, porque ellos tienen un libro verde de la ideología en donde nos fortalecen la idea de ayudar a los demás, al pobre y al pueblo, luchar por el pueblo a como dé lugar» (E20).

Las creencias en las que desemboca la comprensión dualista son producto de explicaciones limitadas acerca de fenómenos económicos como la desigualdad material, la privación de medios o la pobreza. El dualista marxista, mercantilista establece un culpable de estos problemas, un enemigo común del colectivo que merece la aniquilación. De inmediato emergen sentimientos que incluyen la frustración, la ira y el rencor en los sentimientos instintivos que reproducen mensajes combativos, tal como lo expresó la entrevistada 5:

«Ideológicamente nos dicen que vamos a pelear por una igualdad en Colombia, porque hay mucha desigualdad y uno se convence porque hay mucha pobreza y hay muchos ricos que les gusta la plata, es culpa de ellos, entonces a uno le parece justa la pelea, a uno se le va inculcando todo lo que le dicen allá» (Entrevistada 15).

Sin embargo y a pesar del convencimiento surge la contradicción entre la creencia y la acción, disonancia cognitiva que no se logra comprender pero se racionaliza posteriormente con la interpretación ideológica. La entrevistada 20, aunque demuestra su fidelidad a la ideología colectivista de la guerrilla, admite que en ocasiones no se sentía a gusto con las labores que debía realizar como parte del grupo terrorista:

«Me tocaba ir a comprar mercancía al pueblo, sacaban los bultos de dinero y debía ir a comprar los bultos de mercancía, se compraba todo el producido de cocaína a las personas que la producían por ahí y sí las vendían a otras personas, se les castigaba. Pero habían cosas que yo debía hacer y no me gustaba hacer, ver matar a los compañeros que queríamos y luego ir a rajarlos, sacarles las tripas, rellenarlos de hojas de plátano y coserlos, cuando le quitaban media cabeza, lavarle los sesos, y luego seguir la vida normal, ir a comer o demás. Todo esto disque para que uno perdiera el asco, el miedo y los nervios. También que lo saquen a uno a combate, combates de hasta tres días ¡fue horrible! Una vez acabamos con todo el grupo paramilitar porque encontramos que habían entrado a un pueblo y rajado gente con motosierra y luego les echaron ácido, a mí me daba rabia eso y me daba el valor de combatirlo» (Entrevistada 20).

Sin comprenderlo la entrevistada 20 experimentaba una tensión interna frente a las acciones violentas que realizaba y su forma de pensar y sentir individual. Sin embargo, al racionalizar posteriormente, de cara a la contradicción, justifica el actuar en nombre del interés del grupo y de su idea, da muestras de entumecimiento moral. De manera que usa

Katherine Flórez Pinilla

el autoengaño para legitimar sus actos pasados y demostrar que no estaban equivocados o no estaban siendo instrumentalizados. Se recurre de este modo a argumentaciones de tipo *pensamiento o interpretación grupal*.

Junto con su identidad grupal un procesamiento neuro-cognitivo sesgado, prefiguran el surgimiento de la lealtad pro-grupal al tiempo que constituyen rutas preferenciales para el adoctrinamiento combativo ratificando lo hallado en estudios en terroristas islámicos reseñados por Tobeña (2005).

La entrevistada 20 establece en su relato la permeabilidad de la cognición juvenil ante las ideas ardientes del colectivismo. Este es un punto que, además de demostrar la influencia del modelo teórico en la acción, demuestra la mayor permeabilidad que puede causar en las mentes más jóvenes.

«Las personas en mi pueblo apoyaban a la guerrilla y la veían como una Ley. Pero es porque es gente que se levanta al lado de la guerrilla, entonces yo creo que es lo que hace que confíen en grupos armados, es su contexto. Por eso los menores de edad toman ese camino, ellos crecen al lado de grupos armados y para ellos es algo muy relevante. Porque uno de niño quiere ser como esa persona, eso lo conlleva a uno a tomar esos caminos» (Entrevistada 4).

La entrevistada 6 relata el reclutamiento que vivió junto a sus amigos adolescentes en el pueblo donde creció. Según su narración el reclutamiento incluía un proceso de sensibilización y conceptualización al que son sometidos para que legitimen la radicalización armada. Exacerbar sentimientos es la clave, hacer realzar sentimientos como el altruismo, en su expresión colectivista, altruismo procomunal y sentimientos correlativos de lealtad al grupo:

«Nos mostraban casos y nos decían: *miren cómo viven los ricos y miren cómo viven los pobres*, entonces tuvimos que pasar por lugares donde la gente dormía en el suelo, si tenía para el desayuno, no tenía para el almuerzo...miren tanta desigualdad...uno siempre se llenaba era de eso: "Miren que al campesino lo explotan, eso es injusto, vamos a luchar..."» (Entrevistada 6).

En todas las entrevistas fue común el inicio de su carrera guerrillera en la niñez, en la adolescencia o juventud temprana. El fenómeno de reclutamiento juvenil también tiene predisposiciones sensoriales producto del desarrollo cerebral propio de la edad. Las ideas vengativas y de ajusticiamiento social suelen ser más atractivas en los jóvenes.

“Había mucha juventud que admiraba las FARC, la mayoría se fueron, a uno le llamaba la atención las armas, el uniforme, el respeto que les tenían. Tenían sus

Katherine Flórez Pinilla

cosas buenas y sus cosas malas. Las buenas eran que si veían una persona que estaba mal le daban mercaditos, si había alguien con malos vicios o robando ellos lo llamaban a cuentas, mantenían un control y orden. También tenían cosas malas: mataban gente inocente” (E15).

Alonso (2003) alude a la mayor permeabilidad juvenil a las ideas terroristas, tanto por el menor esfuerzo en razonamiento que se ejerce en esa edad como la mayor necesidad de emociones fuertes y de asunción de riesgos. La niñez y la juventud no tienen aún las herramientas cognitivas para razonar posturas políticas y tomar posición y acciones frente a ellas. Esto contrasta además con el correlato aún vigente entre la edad y delito, según el cual, los actos delictivos disminuyen con la edad. Los cambios físicos y mentales que entran en el proceso natural de maduración y ofrecen una explicación de la mejora de la conducta con el paso de los años. Este hecho ha sido evidenciado también en integrantes del IRA Alonso (2003, p. 127) reseña que los relatos de jóvenes demostraban «la incongruencia de arriesgar la propia vida y la de otros» por motivaciones frágiles o inconsistentes. Desde el punto de vista criminológico además se ha postulado que entre más joven se convenga del actuar delictivo más larga y grave puede ser la carrera delictiva.

Ideología arraigada según ubicación en la organización guerrillera

Un segundo estudio cuantitativo realizado por Flórez (2019), a partir de una muestra de 222 con mujeres guerrilleras de las FARC-EP, halló que la vinculación a ciertos eslabones de la organización armada podría predisponer mayor arraigo ideológico a la subversión. Definiciones más arraigadas pueden predisponer más a la lealtad pro-grupal que al compromiso de resocialización y reinserción a la vida civil.

Se encontró que las mujeres que habían estado vinculadas al Bloque Central o procedían de zonas bajo su control territorial, tenían mayor propensión a recurrir al proceso de dejación de armas colectivo (Ley 1820/2006) que al individual (Ley 975/2005). De esta manera, la procedencia las mujeres relacionadas con el Bloque central mostraron mayor probabilidad de desmovilización colectiva que proceder de territorios de Bloques Caribe, Magdalena Medio y Noroccidental (José María Córdoba).

Esta correlación puede proponer la existencia de una ideología más arraigada por su mayor exposición ambiental a definiciones favorables al delito por la cercanía al mando ideológico organizacional. Toda vez que el Bloque Central se ha conocido como el bloque del que nació la organización guerrillera, en donde reposa su mito fundacional. Al respecto de las entrevistadas procedentes del Bloque central aducen:

«Las personas en mi pueblo apoyaban a la guerrilla y la veían como una Ley. Pero es porque nos levantamos al lado de la guerrilla, entonces yo creo que es lo que hace que la gente confíe en grupos armados, es su contexto. Por eso los menores

Katherine Flórez Pinilla

de edad toman ese camino, ellos crecen al lado de grupos armados y para ellos es algo muy relevante. Porque uno de niño quiere ser como esa persona, eso lo conlleva a uno a tomar esos caminos» (Entrevistada 4)

El Bloque central se ubicó en el sur del Tolima y Norte del Huila, lugares en que se habían presentado latentes conflictos entre terratenientes y campesinos desde la Guerra de los mil días (1899-1901) que se hicieron explícitos desde 1936 y continuaron hasta la explosión guerrillera a mediados de siglo. Allí se gestaron las denominadas *Autodefensas liberales campesinas* o *ligas campesinas* que con el apoyo del Partido comunista colombiano y de terratenientes simpatizantes a su ideología, que prestaron sus tierras, se transformaron años después en guerrillas (Molano, 1995, p. 17).

Estos movimientos tomaron más fuerza después del asesinato del líder de izquierda Jorge Eliecer Gaitán (Ávila, 2016, p. 3). Se gestan guerrillas en diferentes zonas del país y especialmente en el sur del Tolima. Las guerrillas del sur del Tolima finalmente se divide entre liberales “limpios” y “comunes” dan origen de las FARC-EP: los primeros afines al Partido liberal y los segundos al Partido Comunista Colombiano (PCC). En esas zonas del sur del departamento del Tolima y el Norte del Huila se originan las llamadas “Repúblicas Independientes” (Arenas, 1965), que posteriormente fueron atacadas por las fuerzas militares del Estado, gestándose una batalla que solidificará el mito fundacional de las FARC-EP en los años sesenta.

De esta forma se infiere que las mujeres tuvieron más cercanos mensajes, definiciones favorables, creencias totalizantes y refuerzos diferenciales, aprendidos sobre el sentido de la guerra y las finalidades de la organización. Esto coincide con las tesis del aprendizaje social de Akers y Silverman (2004) y los enfoques de la psicología reseñados, que explican la lealtad progrupal así como el arraigo de la ideología al sistema de creencias aprendidas de un individuo al punto de legitimar todo acto desviado en consecuencia.

Katherine Flórez Pinilla

Conclusiones

Dos estudios con mujeres guerrilleras confirmaron la influencia de los condicionamientos cognitivos en la acción humana expuestos por la psicología teórica de Hayek. La dualidad en los fenómenos mentales y los fenómenos físicos puede llevar a múltiples interpretaciones de la realidad, las cuales si se permean de modelos conceptuales combativos pueden desencadenar un estado cíclico de confrontación y profunda violencia.

Los límites de la mente deberían tenerse en cuenta al momento de exponerse a doctrinas totalizantes que desprecian la razón y a la vez instauran dogmas atractivos al instinto. Por un lado, asumir que la mente no puede entenderse en su totalidad por su autoreferenciación, que el conocimiento sensorial al que hoy ha llegado la ciencia ha sido un proceso incremental, que el orden sensorial depende de la interacción razón/entorno y que pretender conocimiento absoluto del entorno asumiendo neutralidad mental corresponde a fallos epistemológicos que deben reevaluarse.

El orden sensorial en quienes han pertenecido a grupos armados radicales se encuentra permeado de este tipo de doctrinas totalizantes que sesgan y condicionan el entendimiento humano al punto de llevar a la destrucción de la sociedad y a los procesos espontáneos de orden.

Dejar atrás el pasado con un grupo armado radical debe incluir un proceso inverso de desradicalización ideológica. Con un modelo conceptual diferente que permita al individuo pensar por sí mismo y de esta forma actuar. Para ello debe hacerse consciente de las diferentes maneras en que puede actuar enajenado por una ideología, en las que puede valorar moralmente al punto de cosificar al otro o instrumentalizarse a sí mismo a costas de satisfacer las finalidades de entes fantasmagóricos e inanimados. Solo por medio de la razón se pueden identificar situaciones de disonancia cognitiva y explorar el autoconocimiento condición sin la cual no es posible el conocimiento del mundo exterior.

También la razón puede evitar la permeabilidad, el surgimiento o la explosión de ambientes favorables a la radicalización que se pueden incoar en determinados contextos o incluso por medio de los procesos comunicativos a gran escala como hoy las redes sociales y la información o difusión masiva de mensajes lo permiten.

La persuasión cada vez es más fácil. No se requiere un esfuerzo de adoctrinamiento radical, ni del reclutamiento de antaño, basta con la exposición a mensajes y resultados que refuercen la idea. Los mensajes apelan a las emociones básicas: la ira, la frustración, la agresividad, el odio, la compasión, la culpa, la envidia, la venganza y la indignación. Sus adeptos ceden a la exaltación que produce la necesidad de ajusticiamiento. Los mensajes se intensifican cuando el emisor ostenta un perfil mesiánico, rasgos narcisistas y capacidad de persuasión. El seguidor se siente obligado, incluso sin que medie coacción, a violentar al

Katherine Flórez Pinilla

enemigo para ganar mérito en el grupo.

La lealtad pro-grupal a principios y finalidades colectivistas duales se puede reemplazar con la lealtad frente a principios individuales universales que comprometan al ser humano consigo mismo y sus relaciones interpersonales y no con ideologías que consientan reemplazar la identidad individual con una grupal con entidades colectivas que segregan y Principios individuales -lealtad

La razón permite salir del entumecimiento moral auto-destructor del colectivismo metodológico. La razón permite al ser humano reconocer las ideas que matan, establecer límites morales e institucionales para evitar la seductora falacia heroica de antropomorfizar un pueblo, una nación, una patria, un Estado, una raza o una idea fantasiosa que legitime matar por una idea colectivista, sea al son del credo, del manifiesto o del himno nacional.

Katherine Flórez Pinilla

Referencias bibliográficas

Akers, R. y Silverman, A., (2004). "Toward a social learning model of violence and terrorism", en Zahn, M., Brownstein, H., y Jackson, S., Violence. From theory to research, Anderson Publishing, New York.

Alonso, R., (2003). Matar por Irlanda. El IRA y la lucha armada, Alianza, Madrid.

Arenas, J., Diario de la resistencia de Marquetalia, 1965, archivo .pdf accesible en http://www.cedema.org/uploads/Diario_Marquetalia.pdf (últ. visita 23-03-2020)

Ávila, A., (2016). Las conferencias de las FARC. Antecedentes: autodefensas campesinas y guerrillas liberales y revolucionarias, Fundación Paz y Reconciliación Colombia, Bogotá, 2016, archivo .pdf accesible en sitio web <https://pares.com.co/wp-content/uploads/2016/09/Conferencias-de-las-Farc.pdf> (últ. visita 26-02-2019)

De La Corte Ibáñez, L. (2006). La lógica del terrorismo, Alianza editorial, Madrid.

Flórez, K. 2019. Factores determinantes del desistimiento de carreras delictivas en mujeres guerrilleras en prisiones colombianas. Tesis doctoral. Universitat de Lleida. Departamento de Derecho Público.

Fuster, J., (2014). Cerebro y Libertad. Los Cimientos Cerebrales de Nuestra Capacidad para Elegir. Madrid: Ariel.

Guevara, E., Guerra de guerrillas, septiembre de 1963, archivo pdf. accesible en <https://latinoamericanos.files.wordpress.com/2007/05/guevara-ernesto-guerra-de-guerrillas.pdf> (últ. visita 05-02-2019).

Hayek, F. A. (2004). El orden sensorial: tratado de psicología teórica. Unión editorial, Madrid.

Mises, L., (1949). La acción humana, Madrid: Unión editorial.

Molano, A., Trochas y Fusiles, Penguin Random House Group, Bogotá, 2017.

Periódico El Tiempo, Bloque Central De Farc En El Tolima, Archivo de prensa, 7 de enero de 1993, disponible en sitio web <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-8756> (últ. visita 25-02-2020).

Reinares, F., Patriotas de la muerte. Por qué han militado en ETA y cuándo abandonan, Taurus, Madrid, 2011.

Katherine Flórez Pinilla

Tobeña, A., (2005). Mártires mortíferos. Un itinerario por el cerebro de los suicidas, Universitat de Valencia, 2005

Villacampa, C. y Flórez, K. (2020). Análisis cualitativo de factores determinantes del desistimiento del delito en mujeres. El caso de las guerrilleras colombianas. Revista para el Análisis del Derecho N°2.

Villamizar, D., Las guerrillas en Colombia. Una historia desde los orígenes hasta los confines, Debate, Bogotá, 2017.

THE HARVARD-MIT COMPLEXITY APPROACH AND AUSTRIAN ECONOMICS: SIMILARITIES AND POLICY IMPLICATIONS

Vicente Moreno

Keywords: complexity economics; economic development; tacit knowledge; entrepreneurship; capital theory.

JEL classification: B53, D83, O10, O47.

Abstract: In recent years, researchers from MIT and Harvard University have developed a new approach to complexity economics. This new perspective implicitly follows some characteristic elements of the complexity scientific paradigm that emerged in the second half of the twentieth century but focuses on a practical application to economic development. As in the more general theory of complexity economics, this Harvard-MIT approach has many points in common with Austrian economics. This paper highlights these similarities, which concern capital theory, entrepreneurship, a knowledge-based view of the economy, organizational capabilities, and economic growth. As a result of these similarities, we also present the policy implications derived from the shared elements of the two currents, which materializes in the idea that the Harvard-MIT approach can adopt the Market Policy Programme (MPP), conceived by David Harper as a practical application of the fundamental theoretical principles of Austrian economics.

Vicente Moreno

Introduction

In recent years, researchers (Hausmann et al., 2013) from MIT and the Center for International Development (CID) at Harvard University have introduced a new application of the economic complexity approach¹ to the study of economic growth and development. They created the Atlas of Economic Complexity and the Observatory of Economic Complexity, from where they annually elaborate the Economic Complexity Index (ECI), which ranks around 141 countries according to their economies' degree of complexity, and the Product Complexity Index (PCI), which ranks a great variety of products in function of the degree of complexity their production involves. Hausmann et al. (2013) understand that the question for the economics of growth and development is to study how societies build complex networks to transfer productive knowledge so that firms and individuals can employ it, and at the same time, continue generating and accumulating productive knowledge.

Anyone familiar with the works of Austrian school economists may have noticed that those ideas derived from the complexity approach sound similar to some Austrian economists' arguments, for example, the debate on the inexistence of equilibrium in the economy (Hayek, 2002, 2012), its equilibrating (Kirzner, 1992, 2013) or disequilibrating (Lachmann, 1976, 1986) forces; the role of tacit knowledge and knowhow and its implications for the socialist calculation debate (Huerta de Soto, 2010); or that idea of the spontaneous order: the order resulting from human action but not from human design (Hayek, 1973). Indeed, this intuition becomes entirely accurate when we see that various authors --we will cite and analyze them below-- have studied, precisely, the works of Menger, Hayek, Lachmann or Don Lavoie, finding plenty of similitudes with which is called complexity economics, or even, some ideas raised ahead of their time by those Austrians.

This perspective on economic complexity, namely this research arisen at MIT and Harvard and the following related works, has not been examined in light of the Austrian theory in the search for similarities, divergences, and, above all, implications for both Austrian and non-Austrian economists who developed this approach. This will be the task of this article, for which we will first expose the Harvard-MIT approach, then going on to study its similitudes and differences with Austrian economics, ending in the last place to show the policy implications that our analysis entails.

The Harvard-MIT approach to economic complexity

First of all, we must present the Harvard-MIT approach. As we already stated, this new complexity theory appeared at MIT and CID at Harvard University and employs a complexity approach to study economic development and growth. They measure economic

¹ Hereinafter we will refer to this approach as "the Harvard-MIT approach" and because it comprises many authors, we will use the term "Hausmann et al." to mention all of them.

Vicente Moreno

complexity using indicators such as the ECI and the PCI to search for differences in the degree of complexity of the productive structure among countries that can explain their growth and development level. All this perspective materialized in the publication of the Atlas of Economic Complexity (Hausmann et al., 2013) and the launch of the Observatory of Economic Complexity.

Hausmann et al. (2013) assert that the accumulation of productive knowledge, which is dispersed throughout society, is the source of economic prosperity. We emphasize the dispersed aspect of that knowledge because, as they contend, economic prosperity does not depend on how brilliant individual minds are but on how much diversity of knowledge a society can amass across its members. That reasoning entails the notion of the limited human cognitive capacity. Also, it is important to remark here that by productive knowledge they mean “the knowledge that goes into making the products” (p. 7). Consequently, productive knowledge manifests through products. For them, this knowledge is tacit and hard to transmit and acquire, which ultimately constrains growth and development. Moreover, they assert, it is not sufficient to hold that knowledge but to make use of it through organizations and markets; otherwise, that knowledge disappears. For those reasons, the process of specialization becomes crucial. Given the high cost of embedding tacit knowledge and the need to use it, individuals and organizations specialize in certain activities. This leads us to another relevant concept in this approach, that of capabilities. Productive knowledge is allocated to individuals through specialization, which means that every individual and organization possesses modularized chunks of knowledge. Those modularized chunks of embedded knowledge are what they call capabilities.

The fact that organizations and individuals specialize and acquire capabilities entails that they need to interact with other organizations and individuals specialized in other activities required for creating the final product. Hence, a large set of networks and markets emerges to allow firms to cooperate efficiently with others. In this way, the diversity of knowledge scattered throughout society is utilized and transmitted through different networks, usually called markets. Therefore, the more intricate the network of interactions, the more diversity of knowledge a society will hold, which means more economic growth. Provided that scheme, economic complexity is a measure of how intricate this network of interactions is and, hence, of how much productive knowledge a society amasses and utilizes.

From this theory follows several implications. First, it is logical to see that differences in wealth among diverse economies are due to differences in the amount of knowledge they mobilize and, parallelly, to differences in the degree of complexity of the networks of interactions among economic agents of each economy. Second, it has to be evident that it is necessary to increase the diversity of knowledge and the complexity of the economy for growing. However, the authors identify here what they call a chicken-egg problem. In-

Vicente Moreno

creasing the amount of productive knowledge requires expanding the network of interactions, the set of activities that an economy is able to do. Yet, firms cannot produce unless they possess productive knowledge. So, what comes first, knowledge, or the network of interactions? They affirm that this problem slows down the accumulation of productive knowledge and growth, even creating path dependencies. For that reason, they respond to this problem by focusing on the fact that it is easy for an economy to add knowledge to what they already know. It is far less complicated to move into industries compatible with the current set of capabilities than into any other productive process that requires a distinct set of capabilities. That will be a suggestion for growth and the reason why they observe empirically that countries specialize in products that are close in terms of productive knowledge to those they previously created.

Given this theoretical construction, Hausmann et al. try to apply it to reality to offer solutions for economic development. In that sense, they inevitably resort to measurement and indicators. How to measure the amount of knowledge or the complexity of an economy? We previously remark that products are vehicles for knowledge. They comprise all the productive knowledge required to produce them. Hence, we can infer the amount of knowledge an economy has by looking at what products it makes, concretely, what it exports. For that, they introduce two concepts: diversity and ubiquity. The first one refers to how many types of products a country can make. The more different products, the more diversity a country reach. The second is related to the number of countries that can make a product. The more countries are able to make a product, the more ubiquitous that product is. The two concepts have a direct and indirect relation with the number of capabilities. Countries with more capabilities can create more diverse products, and less ubiquitous products require more capabilities to be produced. By focusing on the diversity of products and the ubiquity of those products that a country makes, we can infer the country's capabilities and thus the amount of productive knowledge it holds. Based on these concepts, they create two indicators through mathematical calculation to measure the complexity of economies, Economic Complexity Index (ECI), and products, Product Complexity Index (PCI). With these two indicators, they make comparisons among countries and study correlations with other economic indicators. For instance, they find a strong correlation between income per capita and economic complexity, which supports the central idea of their approach. Moreover, they claim the predictive character of their indicators, given the fact that countries' income levels should tend to converge to their level of productive knowledge. In the long run, countries with an income level lower/higher than their corresponding level of productive knowledge should grow/decrease until convergence.

Finally, Hausmann et al. include another complexity indicator, the Complexity Outlook Index (COI). In regard to the chicken-egg problem above-mentioned, they pointed out that countries find it easier to develop similar products in terms of capabilities than moving into other products for which they do not possess any capability. This obviously affects

Vicente Moreno

the process of growth. Growing is harder for countries with distant products; even for countries with a high ECI, since they are already making the most of their capabilities and products, growing becomes more difficult unless they introduce technological innovations and create new products. The COI aims to measure the number of products close to a country's set of capabilities, grounded on the distance among products that the country makes and those it does not make, weighted by the complexity of the products it does not produce. The connections among similar products form a network, which Hausmann et al. have coined the *product space*. The product space represents the productive structure of a country. If a country's product space is heavily connected, it will be easier to add new products similar in capabilities. In the end, the product space "gives us a glimpse of the embedded knowledge countries have by highlighting the productive capabilities they possess and the opportunities these imply" (Hausmann et al., 2013, p. 56). Looking at the product space and contrasting it over time and with other countries will provide us with information about the present state and the country's future economic evolution.

As a conclusion, Hausmann et al. recommend that the best policy that countries can implement to attain development is creating an environment where many productive activities can thrive, focusing on more complex activities. Moreover, they emphasize that given the process of development requires the involvement of many people, it cannot be exclusively reserved for a few economic planners. Their maps and tools must be open to all; it must not be something only for politicians but also for entrepreneurs because the map shows relevant information for their projects.

Similarities to Austrian economics

Hausmann et al. (2013) complexity theory began to take shape in previous works such as Hausmann et al. (2007), Hausmann and Hidalgo (2011), Hidalgo et al. (2007), or Hidalgo and Hausmann (2008, 2009). Throughout those works, the authors focused on the physical or tangible face of economic growth and development. They dealt with the relevance of products and exports for economic growth, their ubiquity and diversity, the shape of the productive structure or the product space, or the entanglement of that product space's networks. If anything, the only intangible element that holds a central position is the notion of capabilities (Hausmann & Hidalgo, 2011; Hidalgo & Hausmann, 2009), which they regard as a non-tradeable input and define as the ability to make a product. However, it is in Hausmann et al. (2013) where they put the intangible face of economic development in the spotlight, connecting it with the previously developed physical face, and in Hausmann (2016) and Hidalgo (2015) where they delve into the implications of that intangible face of growth and development for economics.

The intangible face of economic growth and development is productive knowledge. Hausmann et al. (2013) emphasize that the secret of development is the accumulation of productive knowledge. In their view, the accumulation of productive knowledge does not re-

Vicente Moreno

fer to the individual level, namely, the volume of knowledge that a person is able to hold, but it relates to the amount of productive knowledge that a society can amass as a whole. In that sense, the authors introduce the concept of diversity of knowledge, which they understand as a modern reinterpretation of the classical idea of division of labor. After that, Hidalgo (2015) redefines it as division of knowledge.

It is not difficult to see an essential similarity with Austrian economics here, more concretely, with Hayek. Hayek (1937, 1945) already used the term division of knowledge as a modern redefinition of the classical concept of division of labor. Hayek (1937, 1945) contends that knowledge cannot be treated as a mere assumption, but must be the very question that economics explains, because, in the real world, the relevant knowledge for coordination of individuals' plans is not given beforehand to a single mind or planner. On the contrary, for Hayek (1945), the knowledge of the particular circumstances of time and place exists as dispersed bits that individuals possess in an incomplete and even contradictory way. Therefore, economics must study how this dispersed knowledge is used, created, and communicated through complex social processes, mechanisms, and institutions such as the price system or the market. In the same way, Hausmann et al. (2013) assert: "Markets allow us to access the vast amounts of knowledge that are scattered among people of the world" (p. 15), without any reference to Hayek's paper. Only Hidalgo (2015) quotes Hayek (1945) to make reference to the coordinating power of the price system, despite all those ideas of division of knowledge and of knowledge transmission mechanisms that appear in their work have been set out before by Hayek. Thus, the fact that Hausmann et al. (2013), Hausmann (2016), and Hidalgo (2015) consider that the crucial part of the knowledge involved in the process of development is tacit brings them closer again to Hayek's work.

After Hayek, several Austrians have developed alternative theories of growth rooted in his insight on the importance of knowledge. Among them, we find Baetjer (1998, 2000), Lachmann (1978), Lewin (2011) and Lewin and Baetjer (2011, 2015). Like Hausmann et al., they assert that "economic growth and development entails the increasing complexity of knowledge" (Lewin & Baetjer, 2011, p. 346), also that "the most significant aspect of accumulation is in fact the (...) accumulation of knowledge" (Lewin, 2011, p. 240), or even that capital development constitutes a social learning process too (Baetjer, 2000). Moreover, they see the crucial parts of the knowledge involved in the process of development as tacit and speak of knowledge rather than division of labor (Baetjer, 2000). These Austrians have even more in common with Hausmann et al. than the own Hayek since they take the subjectivist point on the relevance of knowledge introduced by Hayek, and followed by Lachmann, to deal with capital and growth theories. In this way, we come to the tangible face of economic growth.

Hausmann et al. manage to unite the two faces of growth thanks to the idea that knowledge manifests through products, assuming that products reflect all knowledge neces-

Vicente Moreno

sary to produce them. Then, the more knowledge necessary to produce a good, the more complex it will be. Specifically, they refer to a country's exports since they aim to measure countries' economic complexity.

Various Austrian economists as well share this knowledge-based view on production and growth. For their part, Baetjer (1998, 2000) and Lewin and Baetjer (2011, 2015) also regard goods as embodied knowledge. However, they focus on capital goods rather than exports. That being so, they define capital goods as "embodied knowledge of productive processes and how they may be carried out" (Baetjer, 2000, p. 148) or, what is the same, "embodied knowledge of how to accomplish productive processes" (p. 152). On the other hand, consumption goods "embody knowledge of what will directly satisfy our wants" (p. 171). Precisely, this knowledge-based approach constitutes one of the latest innovations in Austrian capital theory.

Baetjer (1998, 2000) and Lewin and Baetjer (2011, 2015) base their approach on Lachmann's (1978) and Lewin's (2011) capital theories. Although Lachmann (1978) differs in some ideas and concepts to traditional Austrian capital theory (Böhm-Bawerk, 1890; Hayek, 2009; Menger, 2007; Mises, 1998), it goes without saying that he holds previous Austrian ideas such as the heterogeneity of capital or the time-consuming aspect of production. However, his contribution stands out for having conceived a capital theory out of traditional equilibrium analysis, that is, in disequilibrium. He introduces the figure of the entrepreneur as the agent who makes decisions regarding capital allocation, creation, and innovation according to a production plan and expectations in an uncertain, dynamic world. His subjectivist insight on capital theory, which Lewin (2011) places within the Mengerian tradition, focuses on the study of the capital structure and capital combinations by understanding that the various components of capital stand related in order to perform specific functions together, given that capital goods can also perform different functions or specificities. That being so, the concepts of complementarity and substitutivity of capital, that is, how capital goods complement/substitute each other given the success/failure of a production plan, become central.

The fact that Lachmann (1978) redefines capital theory out of equilibrium is consistent with complexity theory's foundations. Furthermore, following Lewin (2011), this approach leads him to point out that it will be more appropriate to replace the concept of period of production with the concept of degree of complexity. For him, capital accumulation implies an evolving capital structure, namely, a capital structure that becomes more complex. Hence, capital is no more viewed as a stock, which increases with the accumulation of homogeneous goods, but as a structure, compounded by interconnected heterogeneous goods that perform complementary and substitutive functions, and whose complexity increases with more complex patterns of capital complementarity (Lewin, 2011).

Vicente Moreno

There are many similarities between these Austrian economists' ideas and those of the Harvard-MIT perspective regarding capital theory. For the two approaches, the increasing complexity of the productive structure is the source of economic progress. Lachmann (1978) had already posited what Hidalgo and Hausmann (2009) first presented in their paper and subsequently developed in other works; that is, the study of the complexity of the economy and the productive structure, in contrast to the mainstream trend that consists in believing that capital reproduces itself and accumulates as a homogeneous stock². This concerns several issues. First, Hidalgo et al. (2007) emphasize the heterogeneity of the product space compared to traditional development theories that treat it as homogeneous. Indeed, they do not allude to the heterogeneity of capital as such but to that of the product space. Even so, they treat the product space as a reflection of the productive structure. This means that they see heterogeneity in the productive structure, which is precisely one of the central characteristics of the Austrian capital theory. Coherently, Hausmann and Hidalgo (2011) affirm that they resort to network science to eschew aggregation, thereby focusing on the study of the complexity of productive structures rather than elaborating aggregative models. This point is again in line with Lachmann (1978) and other Austrians such as Kirzner (1966), who took a firm stance against capital measurement by pointing out that capital cannot be aggregated as if it were made up of homogeneous goods.

Furthermore, the product space is founded on the idea that goods are interconnected according to the capabilities necessary to produce them, understanding, at the same time, that the productive structure can evolve to produce other goods for which firms possess capabilities. In that sense, Hidalgo et al. (2007) introduce the concept of relatedness, which makes reference to how related products are in terms of capabilities. In that, we can find the concepts of complementarity, substitutivity, and the phenomenon of multiple specificities that Lachmann (1978) sets out. That a firm possesses capabilities to produce different but related products implies that its heterogeneous capital can be applied to multiple specificities, and because of that, that capital goods complement together to produce a specific good. Moreover, if a firm wants to replace the product they do with other similar good for which it possesses capabilities, the firm can substitute some of its capital goods, thus obtaining a different capital combination. In that sense, it is true that Hausmann and Hidalgo (2011) and Hidalgo and Hausmann (2009) refer to the complementarity of capabilities rather than of capital, which derives from their approach on capabilities that we will address below. Even so, the most important is that the two theories include these concepts of complementarity, substitutivity, and multiple specificity of inputs, and that they two characterize the productive structure as a complex evolving system.

² For the differences between the Neoclassical theory and the Austrian theory regarding capital and macroeconomics see Huerta de Soto (1998).

Vicente Moreno

So far, the numerous similarities that we have found numerous between some Austrians and the Harvard-MIT theory, leads us to say that the Harvard-MIT approach, despite some subtle differences, stands out for its subjectivist character that is what allows Hausmann et al. to accord with Hayek, Lachmann, Lewin, or Kirzner in regard to various theoretical aspects involved in economic growth and development. That said and given that subjectivism is the distinctive element of Austrian economics (White, 1977), we can understand why the Harvard-MIT theory also differs from mainstream, neoclassical postulates, as the Austrians do.

Policy implications

The entrepreneur is indeed seen as an important actor of development throughout all the works of Hausmann et al., which certainly brings them closer to Austrians, as we remarked above. In Hausmann et al. (2013), they stress that if development is a social learning process, then it necessarily requires the implication of many explorers –in which they include entrepreneurs, investors, and policymakers— not just a few planners. That being so, the policy recommendation is to create an environment where a wider range of productive activities can prosper. It seems that as they emphasize the relevance of tacit knowledge, knowhow, and the complex networks between firms and organizations, they assign more weight to entrepreneurs and investors and less to politicians and planners.

To the extent that Hausmann et al. (2013) put the spotlight on tacit knowledge, it follows that policymakers or economic planners cannot plan the process of development due to a knowledge problem. Then, it is not only that tacit knowledge, in their words, can become a binding constraint on the development process (Hausmann, 2016), but also on policy-making and economic planning. Following one of the principles of Santa Fe complexity (Arthur, 1999), it should be clear that policymakers have the same bounded rationality as entrepreneurs and non-political agents. This raises great difficulties to the idea that policymakers can make better decisions in terms of resource-allocation than market agents who operates in a decentralized way. But that being so, how to create an environment that enhances economic development?

Austrian economists, who assume that economic planning is not an adequate solution for economic development, have already explained how to attain that environment where entrepreneurship can flourish. Harper (2003) conceives a market-process approach to public policy based on the theory of entrepreneurial discovery, which he calls the market-process policy programme (MPP). Harper stresses that regarding the MPP as a mere laissez-faire approach is an oversimplified conclusion because, among other things, laissez-faire is a rule that has never provided a criterion of what the functions of government must be. However, the MPP also differs from the public policy frameworks grounded on the market-failure and the perfect-market paradigms. For its part, the MPP provides a public policy program, that is, a set of ideas that policymakers can use to design public pol-

Vicente Moreno

icies, founded on the Austrian theory of entrepreneurship and dynamic competition. It is made up of several hard-core propositions about the nature of the policy environment and the elemental principles of Austrian policy analysis, and a set of heuristics to guide policy analysis. It does not deal with a particular policy because the specific policy to apply will depend on the situation and will have to comply, at least, with the hard-core principles and the use of the heuristics for its design. An institutions-centered perspective clearly marks those hard-core propositions and heuristics. That is to say, Harper (2003) presents the principles under which policymakers should act in order to create or simply do not alter an institutional environment where entrepreneurship, and hence development, can flourish. Here is the answer to the question of how to create that environment to which Hausmann et al. (2013) allude to: the MPP provides a concrete, practical framework for policymakers so that they can design public policies without hindering the entrepreneurial process.

Vicente Moreno

Conclusion

In addition to the conclusion that Austrian economics can provide a policy program (MPP) for a concrete application of the Harvard-MIT approach, which derives from the fact that both the Austrians and Hausmann et al. share many notions on capital theory, entrepreneurship and a knowledge-centered view on growth and development, it also follows a more general conclusion that intimately refers to the relation between the mainstream in economics and the Austrians. From having found many similarities and an interesting policy implication between Austrian theories and the Harvard-MIT approach, it also appears a good opportunity for mainstream economics to consider the validity and usefulness of the Austrian theories. Austrian economics has been many times disregarded by the more orthodox economists. However, many of its theories can be useful for new approaches and paradigms in non-Austrian currents, as we have shown in this paper.

Vicente Moreno

References

- Arthur, W. B. (1999). Complexity and the economy. *Science*, 284(5411), 107–109. <https://doi.org/10.1126/science.284.5411.107>
- Baetjer, H. (1998). *Software as Capital: An Economic Perspective on Software Engineering*. IFEE Computer Society.
- Baetjer, H. (2000). Capital as embodied knowledge: Some implications for the theory of economic growth. *Review of Austrian Economics*, 13(2), 147–174. <https://doi.org/10.1023/a:1007808618703>
- Böhm-Bawerk, E. von. (1890). *Capital and Interest: A Critical History of Economical Theory*. Macmillan and Co.
- Harper, D. A. (2003). *Foundations of Entrepreneurship and Economic Development*. Routledge.
- Hausmann, R. (2016). Economic Development and the Accumulation of Know-how. *Welsh Economic Review*, 24, 13–16. <https://doi.org/10.18573/j.2016.10049>
- Hausmann, R., & Hidalgo, C. A. (2011). The network structure of economic output. *Journal of Economic Growth*, 16(4), 309–342. <https://doi.org/10.1007/s10887-011-9071-4>
- Hausmann, R., Hidalgo, C. A., Bustos, S., Coscia, M., Simoes, A., & Yildirim, M. A. (2013). The Atlas of Economic Complexity. In *The Atlas of Economic Complexity*. MIT Press. <https://doi.org/10.7551/mitpress/9647.001.0001>
- Hausmann, R., Hwang, J., & Rodrik, D. (2007). What you export matters. *Journal of Economic Growth*, 12, 1–25. <https://doi.org/10.1007/s10887-006-9009-4>
- Hausmann, R., & Rodrik, D. (2003). Economic development as self-discovery. *Journal of Development Economics*, 72(2), 603–633. [https://doi.org/10.1016/S0304-3878\(03\)00124-X](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(03)00124-X)
- Hayek, F. A. (1937). Economics and Knowledge. *Economica*, 4(13), 33–54. <https://doi.org/10.2307/2548786>
- Hayek, F. A. (1945). The Use of Knowledge in Society. *The American Economic Review*, 35(4), 519–530.
- Hayek, F. A. (1973). *Law, Legislation and Liberty. Vol. I: Rules and Order*. Routledge.

Vicente Moreno

- Hayek, F. A. (2002). Competition as a Discovery Procedure. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 5(3), 9–23.
- Hayek, F. A. (2009). *The Pure Theory of Capital*. Ludwig von Mises Institute.
- Hayek, F. A. (2012). The Flow of Goods and Services. In H. Klausinger (Ed.), *Business Cycles, Part II. The Collected Works of F.A. Hayek* (pp. 331–346). University of Chicago Press.
- Hidalgo, C. A. (2015). *Why Information Grows: The Evolution of Order, from Atoms to Economies*. Basic Books.
- Hidalgo, C. A., & Hausmann, R. (2008). A Network View of Economic Development. *Developing Alternatives*, 12(1), 5–10.
- Hidalgo, C. A., & Hausmann, R. (2009). The Building Blocks of Economic Complexity. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 106(26), 10570–10575. <https://doi.org/10.2307/40483593>
- Hidalgo, C. A., Winger, B., Barabási, A. L., & Hausmann, R. (2007). The product space conditions the development of nations. *Science*, 317(5837), 482–487. <https://doi.org/10.1126/science.1144581>
- Huerta de Soto, J. (1998). The Ongoing Methodenstreit of the Austrian School. *Journal Des Economistes et Des Etudes Humaines*, 8(1), 75–113.
- Huerta de Soto, J. (2010). *Socialism, Economic Calculation and Entrepreneurship*. Edward Elgar Publishing.
- Kirzner, I. M. (1966). *An Essay on Capital*. Augustus M. Kelley.
- Kirzner, I. M. (1992). The Meaning of the Market Process: Essays in the Development of Modern Austrian Economics. In *The Meaning of the Market Process*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203004456>
- Kirzner, I. M. (2013). *Competition and Entrepreneurship* (P. J. Boettke & F. Sautet, Eds.). Liberty Fund.
- Lachmann, L. M. (1976). From Mises to Shackle: An Essay on Austrian Economics and the Kaleidic Society. *Journal of Economic Literature*, 14(1), 54–62.
- Lachmann, L. M. (1978). *Capital and its Structure*. Sheed Andrews and McMeel.

Vicente Moreno

- Lachmann, L. M. (1986). *The Market as an Economic Process*. Basil Blackwell.
- Langlois, R. N. (1992). Orders and Organizations: Toward an Austrian Theory of Social Institutions. In B. J. Caldwell & S. Boehm (Eds.), *Austrian Economics: Tensions and New Directions* (pp. 165–192). Springer Netherlands. https://doi.org/10.1007/978-94-011-2186-6_6
- Langlois, R. N. (1995). Do firms plan? *Constitutional Political Economy*, 6(3), 247–261. <https://doi.org/10.1007/BF01303405>
- Langlois, R. N., & Robertson, P. L. (1995). Firms, Markets and Economic Change. In *Firms, Markets and Economic Change*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203199237>
- Lewin, P. (2011). *Capital in Disequilibrium: the tole of capital in a changing world*. Ludwig von Mises Institute.
- Lewin, P., & Baetjer, H. (2011). The capital-based view of the firm. *Review of Austrian Economics*, 24(4), 335–354. <https://doi.org/10.1007/s11138-011-0149-1>
- Lewin, P., & Baetjer, H. (2015). The Capital-Using Economy. In C. J. Coyne & P. Boettke (Eds.), *The Oxford Handbook of Austrian Economics* (pp. 144–163). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199811762.013.7>
- Menger, C. (2007). *Principles of Economics*. Ludwig von Mises Institute.
- Mises, L. von. (1998). *Human Action: A Treatise on Economics*. Ludwig von Mises Institute.
- Oğuz, F. (2010). Hayek on tacit knowledge. *Journal of Institutional Economics*, 6(2), 145–165. <https://doi.org/10.1017/s1744137409990312>
- White, L. H. (1977). *The Methodology of the Austrian School Economists*. Center for Libertarian Studies.

DESMONTANDO EL ARTÍCULO 31.1 DE LA CONSTITUCIÓN ESPAÑOLA

Ricardo Romero García

Introduction

En el presente trabajo vamos a intentar examinar en detalle el artículo 31.1. de la Constitución Española, que dice así,

Artículo 31.1. Todos contribuirán al sostenimiento de los gastos públicos de acuerdo con su capacidad económica mediante un sistema tributario justo inspirado en los principios de igualdad y progresividad que, en ningún caso, tendrá alcance confiscatorio.

Unavez transcrito el artículo objeto del presente, y sin más preámbulos, pasemos a desglosarlo.

“Todos contribuirán al sostenimiento...”

¿“Todos”, de verdad? Veámoslo. Rothbard, siguiendo lo que ya apuntó John C. Calhoun¹, señala que en la sociedad nos encontramos con dos grupos de personas, aquellas que resultan perjudicadas por los impuestos frente a otras que resultan beneficiadas; y dentro de los beneficiados Rothbard señala que existen diferentes subgrupos, entre los que nos podemos encontrar a los que califica como “beneficiarios absolutos”, que serían los políticos y los funcionarios², de los que se ha pretendido trasladar al resto de la ciudadanía que pagan impuestos, cuando en realidad es simplemente una ficción contable, y a otro grupo que Rothbard cataloga como “beneficiarios parciales”, donde se encontrarían los subvencionados³ por el gobierno (2015, 103). Calhoun a mediados del siglo XIX ya había sido consciente que en el pago de impuestos siempre habría pagadores netos, a los que calificó como «gobernados» y receptores netos a los que se refirió con el apelativo de «clase gobernante».

¹ John C. Calhoun (1782-1850) fue un influyente estadista norteamericano del siglo XIX que fue vicepresidente tanto de John Quincy Adams como posteriormente de Andrew Jackson. En su obra *Disquisition on Government* que se publicó *post mortem* en 1851, planteó porqué los excelsos beneficios del dominio público iban a garantizar una dolorosa división en la sociedad en lugar de la unidad (Galles, 2020).

² Los funcionarios no pagan impuestos, los consumen. Si un funcionario percibe un salario anual de 25.000 € anuales y “paga” 8.000 € en impuestos, en realidad está recibiendo un salario de 17.000 € sin pagar impuesto alguno (Rothbard 2015, 103).

³ Respecto a las subvenciones hay que señalar que benefician a una serie de intereses concentrados en una parte de la sociedad, mientras que el coste de estas se reparte entre el conjunto de los contribuyentes; producto de esta desigualdad todo el mundo se verá incitado a pedir todo tipo de subvenciones (Lemieux 2000, 168).

Ricardo Romero García

Expuesto cuanto antecede, parece discutible que se pueda señalar que “todos” contribuyen al sostenimiento de los gastos públicos, más bien parecería que hay contribuyentes frente a consumidores de impuestos.

“...de los gastos públicos”

Antes de señalar en qué consisten los gastos públicos, veamos qué podemos entender por finanzas públicas (o hacienda pública) de la mano del profesor Benegas Lynch (h), quien señala que es, “la parte de la cataláctica que estudia los medios necesarios para que el gobierno pueda cumplir sus funciones específicas” (2011, 357).

Por tanto, los medios con los que cuenta el gobierno para cumplir sus funciones serán los impuestos⁴, aunque como bien apunta Pascal Salin, “una vez que dispone del monopolio de la coacción legal, puede el Estado establecer impuestos, pero aunque sea legal no deja de ser coacción” (2008, 473), en suma, una vez obtenidos los impuestos oportunos, ejecutará sus funciones mediante el denominado gasto público.

Esa forma del estado para obtener riqueza fue catalogada por Franz Oppenheimer en su obra *El Estado* (1908) como “medios políticos”⁵ y señaló que consistía en “the unrequited appropriation of the labors of others”⁶ (citado en Rockwell, Jr. 2014, 163).

En consecuencia, las funciones que el gobierno debiere llevar a la práctica (en caso de que tuviere que realizar alguna), dado que como señala David Friedman, entre otros, “no existen funciones inherentes al gobierno... Todo lo que el gobierno hace puede clasificarse en dos categorías: aquello de lo que podemos prescindir hoy y aquello de lo que esperamos poder prescindir mañana”; pero para el caso de que se decidiera que el gobierno debe realizar algún tipo de función, en todo caso, deberían estar limitadas y acotadas de manera meridianamente clara, para que el expolio basado en la intimidación y la coacción que suponen todos los impuestos fuere lo más reducido posible, ya que como dijo el que fuere gobernador de Utah, Joseph Bracken Lee, “un gobierno débil es la consecuencia de un pueblo fuerte” (2014, vi), o como dijo Frank Chodorov, “un gobierno es tan fuerte como son sus ingresos” (2014, x).

⁴ Si bien la Ley 58/2003 General Tributaria señala en su artículo 2.2. “Los tributos, cualquiera que sea su denominación, se clasifican en tasas, contribuciones especiales e impuestos”, a efectos de simplificación mencionamos solo a los impuestos.

⁵ En dicha obra señala Oppenheimer otra forma de obtener riqueza que cataloga como “medios económicos” y que consiste en la forma en la que la gente se enriquece por medio de intercambios voluntarios, mediante la creación del algún bien o servicio por el que la gente estaría dispuesta a pagar.

⁶ En español, las palabras de Oppenheimer podrían traducirse como, “la apropiación no correspondida del trabajo de otros”

Ricardo Romero García

Gastos públicos que por otra parte no dejan de crecer, situación que Albert J. Nock ya predijo en 1935 cuando señaló que, “lo que nosotros y nuestros descendientes más inmediatos veremos... [será] una mayor centralización, una creciente burocracia, el aumento del poder del Estado y la fe en su creciente poder, la pérdida de la fe en el poder social y su decaimiento, veremos al Estado absorber constantemente una mayor proporción del ingreso nacional” (2015, 80-81).

Mises en *La Acción Humana* (1949) señaló la misión que según él debería ejecutarse por parte del Estado consistiría en lo siguiente,

El estado y el gobierno no son fines, sino medios. Sólo el sádico disfruta haciendo daño a los demás. Las autoridades recurren a la fuerza y a la coacción únicamente para implantar y mantener determinada organización social. La amplitud de la esfera en que deba aplicarse la violencia estatal y el contenido de las normas que la fuerza pública deba hacer respetar vienen exclusivamente determinados por el sistema social que en definitiva se quiera adoptar. *No teniendo el estado otra misión más que la de permitir la pacífica pervivencia de la organización social* [énfasis añadido], es evidente que la determinación de las legítimas funciones sociales dependerá de los cometidos encomendados al aparato gubernamental (2011, 850).

Si bien es cierto que en su *magnum opus* dejó un abanico de posibles funciones sociales muy amplio, en su obra *Liberalismo* (1927), especificó las funciones a las que, según él, debería constreñirse la acción gubernamental, consistiendo en proteger la vida, la salud, la libertad y la propiedad privada individual contra todo asalto; considerando que cualquier otra función ejercida por parte del aparato estatal, resultaría perjudicial desde un punto de vista social (1995, 65).

Rothbard por su parte, tiene claro que no existe justificación alguna para la injerencia gubernamental, señalando al respecto que,

Ninguna injerencia del gobierno en los intercambios puede aumentar la utilidad social... siempre que el gobierno obliga a alguien a hacer un intercambio que no habría hecho, esta persona pierde en utilidad como resultado de la coerción... los impuestos son un intercambio coactivo de este tipo. ... Dado el hecho de que la coerción se utiliza para los impuestos, y dado que todas las acciones del gobierno se basan en su poder impositivo, deducimos que: ningún acto de gobierno puede aumentar la utilidad social (1956, 31).

Por tanto, a modo de conclusión del presente apartado, lo primero que habrá que hacer será definir las muchas, pocas o ninguna función que debería ejecutarse desde la administración pública, y una vez establecidas, el gobierno debería confiscar única y exclusivamente los fondos para su desarrollo, o podría darse la situación que señaló Adam

Ricardo Romero García

Smith según la cual, “...donde existe como mínimo la sospecha generalizada de que hay muchos gastos innecesarios y un pésimo empleo de los ingresos públicos, las leyes que los guardan son poco respetadas” (2011, 775). Dado que, como señala Rothbard, a diferencia de lo que ocurre con la empresa privada que solo obtiene fondos de clientes satisfechos que valoran los servicios que ofrece, el gobierno puede obtener de los ciudadanos, fondos a su capricho (2015, 214). O en palabras de Hoppe, si una empresa quiere crecer en tamaño, deberá satisfacer las más urgentes necesidades de los consumidores en la forma más eficiente, dado que, únicamente por medio de compras voluntarias podrán sostener su tamaño. Pero el estado no tiene la limitación de mantener los costes al mínimo, pueden operar a los costes que considere oportunos, y solamente tendrá que posteriormente trasladarlos vía impuestos a los contribuyentes (2013, 52).

“...de acuerdo con su capacidad económica”

El autor de *La riqueza de las naciones* (1776) ya se refirió en su obra al término “capacidad”, a efectos de determinar la cantidad con la que debiere contribuir cada ciudadano al sostenimiento de las arcas públicas con las siguientes palabras,

Los súbditos de cualquier estado deben contribuir al sostenimiento del gobierno en la medida de lo posible en proporción a sus respectivas capacidades; es decir, en proporción al ingreso del que respectivamente disfrutaban bajo la protección del estado (2011, 746).

Puntualizar que el argumento de Adam Smith parece impreciso al mezclar, la capacidad económica de pago que pudiese tener una persona con una contribución proporcional a sus ingresos, dado que nos podríamos encontrar con que una persona soltera joven que no estuviere independizada del domicilio familiar, gozara de buena salud y ganara mil euros netos mensualmente, pudiese tener una mayor capacidad económica para contribuir al sostenimiento de las arcas públicas, que otra que aun ganando un cincuenta por ciento más, tuviera tres hijos menores que alimentar y una hipoteca que pagar, por tanto, la capacidad económica no tiene por qué coincidir con la proporción de los ingresos.

Es más, si extrapolamos, como hace Rothbard, la operativa de la fiscalidad al mercado, nos daríamos cuenta, que no hay fundamento alguno para establecer el principio de la “capacidad de pago”, o nos veríamos ante la imposibilidad de ahorrar, dado que a la hora de adquirir un bien o servicio habría que pagar en función del dinero que cada uno tuviera. Con lo que no habría razón para esforzarse y trabajar duro para ganar una unidad monetaria más, dado que el poder de cada una unidad monetaria decaería en función de la cantidad que se tuviera, produciéndose la paradójica situación de que cuantas menos unidades monetarias tuviera una persona, el poder de compra de esas monedas se incrementaría de manera proporcional. En suma, establecer un principio de “capacidad de pago” en el mercado, lo que haría sería penalizar a aquellos que son más capaces de satisfacer las necesidades de

Ricardo Romero García

los consumidores, lo que disminuiría la oferta del servicio con el consecuente empobrecimiento de la sociedad en su conjunto (2015, 181-82).

En conclusión, buscar una equivalencia en los sacrificios a los que cada contribuyente debiere someterse no deja de ser una quimera de irresoluble solución, al menos hasta hoy, harían mejor si siguieran la opinión de Angelo Panebianco cuando dice que, “es gobierno sabio el que favorece el enriquecimiento de sus súbditos, el que no los oprime con una fiscalidad excesiva” (2009, 77).

“...mediante un sistema tributario justo”

Antes de pasar a ver si cabe la posibilidad de que un sistema tributario sea justo, debemos ver qué entendemos por justicia, y nada mejor que recurrir al gran jurisconsulto romano Ulpiano y sus *Tria Iuris Praecepta: suum cuique tribuere, alterum non laedere, honeste vivere*⁷. El problema para seguir el precepto de justicia de Ulpiano y “dar a cada uno lo suyo”, es que, como señala el profesor Martínez Meseguer, una vez que nace el estado, resulta de imposible cumplimiento dado que éste “se atribuye el derecho supremo a dar a cada uno lo que el mismo califica arbitrariamente como justo” (2015, 248). Por tanto, nos encontraríamos ante la situación que ya anunció San Agustín en *La ciudad de Dios*, “Sin la justicia, ¿qué serían en realidad los reinos sino bandas de ladrones?, ¿y qué son las bandas de ladrones si no pequeños reinos?”.

Y, dado que no hay un criterio cuantitativo de justicia que nos ayude a determinar de manera objetiva lo que pudiere considerarse como justo, ¿cómo se determina en el mercado lo que es justo? Pues bien, siguiendo a Rothbard hemos de señalar que el único criterio objetivo que determinaría lo que es justo sería el precio de mercado, puesto que, ante ausencia de injerencias gubernamentales, “viene determinado por las acciones voluntarias y mutuamente acordadas de todos los participantes en él” (2015, 166).

Otro aspecto por considerar dentro de la posible “justicia fiscal” es la cuestión de la distribución de los gastos fiscales; aspecto sobre el que ya se manifestó Adam Smith, cuando indicó que, “los gastos locales cuyo beneficio es local deberían ser pagados por un ingreso local, y nunca representar una carga sobre el ingreso general de la sociedad. Es injusto que el conjunto de la sociedad financie un gasto que beneficia solo a una parte de la misma” (2011, 741). Circunstancia que Mancur Olson denominó «equivalencia fiscal», cuya idea principal consiste en que los receptores del gasto público han de ser quienes costeen ese gasto público (Rallo 2014, 56).

⁷ Que puede traducirse de la siguiente forma, “Tres preceptos del Derecho: dar a cada uno lo que le corresponde, no dañar a otro, y vivir honestamente”.

Ricardo Romero García

Una cuestión más que incluso puede llegar a estar bien vista desde ciertos prismas liberales es la denominada “curva de Laffer”, gracias a la cual, supuestamente pudiere llegarse a conseguir un punto óptimo de presión tributaria a efectos de obtener la máxima recaudación fiscal posible, pero la cuestión no debiere ser obtener punto óptimo fiscal alguno, el objetivo que habría que perseguir siempre y en todo momento sería el de luchar por obtener un punto mínimo fiscal, esto es, soportar en todo momento la menor presión tributaria posible (Benegas Lynch (h) 2011, 376).

En definitiva, el problema que ocurre con la fiscalidad es que, dado que es injusta desde su inicio, ninguna asignación posible de sus cargas podrá llegarse nunca a considerar como justa (Rothbard 2015, 167).

“...inspirado en los principios de igualdad y progresividad”

Antes de pasar a señalar con algo más de detalle tanto el principio de igualdad como el de progresividad, señalemos lo que podrían ser considerados siguiente a Pierre Lemieux cinco principios de fiscalidad que deberían regir en una sociedad libre (2000, 170-172),

- 1º. El principio de la fiscalidad mínima. Dado que debería servir como ya dijimos en otras partes del presente trabajo a financiar las funciones estatales esenciales.
- 2º. El principio de la no-redistribución. Ya que la renta en una sociedad libre se distribuye sin intervención coactiva por parte de autoridad alguna, es resultante de intercambios voluntarios de actores individuales, que será acorde a la eficiencia de cada cual de satisfacer las necesidades del resto de actores en el mercado. Dado que los organismos gubernamentales no pueden crear los recursos necesarios; únicamente pueden distribuir entre los individuos lo que previamente los mismos individuos han producido (Spencer 2012, 105). Y la redistribución del ingreso en palabras del profesor Benegas Lynch (h), la podremos definir como aquel acto en “el que el gobierno coactivamente vuelve a distribuir lo que ya distribuyó el mercado de acuerdo con la eficiencia de cada cual para atender la correspondiente demanda” (2011, 370), o en palabras más severas, podríamos señalar que la redistribución “representa una tentativa de robo a mano armada, una licencia para apropiarse de los productos de otro gratuitamente” (Nock 2015, 76).
- 3º. El principio de la no-neutralidad, que permitiría a los ciudadanos evitar los impuestos mediante la modificación de su comportamiento si fuere necesario.
- 4º. El principio de la descentralización consistiría en un freno institucional al crecimiento tanto del estado como de los propios impuestos, dada la competencia que se produciría entre los distintos territorios para atraer y conservar una mayor cantidad de ciudadanos.

Ricardo Romero García

5°. Y un principio constitucional por el que se pudiera limitar la capacidad del estado para recaudar impuestos.

En resumen, según Pierre Lemieux la fiscalidad en una sociedad libre debería contar con los siguientes principios, ser mínima, no redistributiva, no neutra, descentralizada y constitucional, para intentar sobrevivir a la voracidad fiscal del estado, ya que como señaló Hoppe, “el hombre no ha prosperado debido a los impuestos, sino a pesar de ellos” (2013, 38) Antes de pasar a comentar someramente los principios de igualdad y progresividad, he de señalar que el sistema impositivo es cualquier cosa menos simple y sencillo, está lleno de farragosos entresijos donde la transparencia brilla por su ausencia⁸, circunstancia que ya señaló Adam Smith,

El impuesto que cada individuo debe pagar debe ser cierto, y no arbitrario. El momento del pago, la forma del mismo, la cantidad a pagar, todos deben resultar meridianamente claros para el contribuyente y para cualquier persona. Cuando esto no sucede así, cada persona sujeta al impuesto se halla en cierta medida en manos del recaudador, que puede aumentar el impuesto sobre algún contribuyente molesto o arrancarle, por su terror ante tal incremento, alguna propina o regalo. La incertidumbre en la tributación estimula la insolencia y favorece la corrupción (2011, 747).

Señalar simplemente a modo de ejemplo, que el manual práctico que está a disposición de todos los contribuyentes para “facilitar” la elaboración de la declaración de la renta correspondiente al año 2019, cuenta con la friolera de mil trescientas veintidós (1322) páginas⁹. En cuanto al principio de igualdad, o uniformidad en el tratamiento, lo podríamos englobar dentro del importante precepto social de “igualdad ante la ley”¹⁰; pero como señala Rothbard, para que se pueda propugnar que la igualdad de tratamiento sea el objetivo a perseguir en asuntos de fiscalidad, en primera instancia, se habrá que dirimir si el tratamiento a imponer podría ser considerado justo, dado que, si finalmente es considerado injusto, que se implante a todos los ciudadanos no constituirá ideal de justicia alguno. En suma, antes de que la uniformidad de tratamiento pueda ser considerada como pauta de justicia justa, primero habrá que comprobar si el impuesto sería justo, y en caso de que no lo fuere, su imposición hubiere de ser considerada como un ataque a la propiedad privada y por con-

⁸ “La escasa transparencia impide que cada ciudadano sea plenamente consciente de cuánto dinero le está arrebatando Hacienda, facilitando el progresivo incremento de la presión fiscal” (Rallo 2014, 56).

⁹ https://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/DIT/Contenidos_Publicos/CAT/AYUWEB/Biblioteca_Virtual/Manuales_practicos/Renta/ManualRenta2019_es_es.pdf

¹⁰ Que, en la vigente Constitución Española de 1978, viene recogido en su artículo 14 que dice así, “Los españoles son iguales ante la ley, sin que pueda prevalecer discriminación alguna por razón de nacimiento, raza, sexo, religión, opinión o cualquier otra condición o circunstancia personal o social”.

Ricardo Romero García

siguiente, dicha búsqueda de la igualdad estaría totalmente injustificada (Rothbard 2015, 170-71).

Si se quisiera tratar a todos por igual entiendo que el único método correcto sería el establecimiento de un impuesto de capitación¹¹, pero como tendría que establecerse en un nivel que pudieran hacerle frente todos los ciudadanos, con el montante de recaudación les resultaría materialmente imposible hacer frente a la cantidad ingente de gasto público. Pero de igual forma, que a gente como Amancio Ortega una barra de pan le cuesta el mismo dinero que a cualquier otro ciudadano, o a la hora de votar en unas elecciones no tiene el derecho a echar más papeletas en la urna que el resto; entiendo que la igualdad se conseguiría de esa forma, en caso contrario, a lo más que se puede aspirar es a “tratar igual a los iguales y desigual a los desiguales”.

Respecto al principio de la progresividad en la fiscalidad, que podemos entenderlo como aquella medida que consiste en imponer un tramo superior a aquellas personas que ganen más¹², he de señalar que hay que considerarlo como dice Benegas Lynch (h) como, “un castigo progresivo a la eficiencia, puesto que cuanto mejor sirve un individuo a sus semejantes más que proporcionalmente será el castigo que sufrirá” (2011, 371).

Todo impuesto progresivo es injusto en el sentido de que permite que una mayoría expropié a una parte minoritaria de la población, además de ser también discriminatorio, dado que afecta de manera diferente a personas que trabajan por cuenta ajena, frente a aquellos otros que lo hacen por cuenta propia, o a los ricos frente a los menos ricos, características ambas, que no concuerdan con lo estipulado con el artículo 14 de la Carta Magna. Rothbard enumera las que él considera que son las principales críticas a la fiscalidad progresiva, que consisten en,

- Reducir los ahorros de la comunidad,
- Reducir el incentivo para trabajar y ganar dinero,
- Y, constituye un robo de los pobres a los ricos (2015, 144)

En opinión del profesor Rallo, los impuestos tendrían que ser iguales para todos los contribuyentes, a efectos de reducir las distorsiones que provocan en el comportamiento humano y evitar que el grueso de la carga fiscal se impusiera sobre una minoría, por tanto, los impuestos debieren ser proporcionales e iguales para todos los hechos imposables objeto de gravamen (2014, 57).

¹¹ Esto es, un gravamen que fuere igual en valores absolutos *per capita*.

¹² O en palabras de Rothbard, “actúa como una multa al servicio al consumidor, al mérito en el mercado” (2015, 144).

Ricardo Romero García

En conclusión, en función de lo expuesto, no estamos muy seguros de que ni la igualdad, ni la progresividad, debieren ser principios que pudiéramos considerar como “justos” a la hora de hablar fiscalidad impositiva.

“...que, en ningún caso, tendrá alcance confiscatorio”

Según el Diccionario de la Real Academia Española de la lengua, el acto de confiscar consiste en una “pena o sanción consistente en la apropiación por el Estado de la totalidad del patrimonio de un sujeto”¹³. Desconozco si el legislador español al señalar que la fiscalidad no tiene alcance confiscatorio querría señalar que mientras no nos arrebaten el cien por cien (100%) del patrimonio, no puede considerarse como acto confiscatorio.

La Enciclopedia Británica por su parte tiene una definición en la que no especifica qué tanto por ciento tienen qué sustraerte contra tu voluntad para considerarlo un acto confiscatorio, ya que la define así, “acto de apropiación de propiedad privada para uso estatal o soberano”¹⁴.

Hemos señalado el caso de liberales clásicos como Mises que consideran al estado en determinados aspectos como útil e incluso beneficioso; por su parte, la filosofía anarcocapitalista lo considera como algo dañino en esencia, habiendo desarrollado una teoría del Estado, que siguiendo al profesor Bastos podríamos denominar teoría predatoria del Estado, que parte de la idea de que todos los reinos nacen de la conquista. Los partidarios de la referida teoría no tienen el mismo pensamiento político, pero coinciden en analizar el origen del estado, eliminando los “elementos míticos que rodean los misterios de su origen, evolución y lógica de funcionamiento” (Bastos 2020, 98).

Como ejemplo de uno de sus partidarios podemos señalar al Padre Alonso de Castriello, quien escribió un libro titulado *Tractado de república con otras historias y antigüedades* (1521) donde concluía que la obediencia a los reyes era injusta por ser contraria a la condición humana y opuesta al Derecho natural, donde señaló expresamente que, “el primer hombre que en el mundo se hizo obedecer de otros hombres, usurpó este nombre de rey por fuerza”, en otro pasaje del libro volvió a insistir al indicar que, “Salva la obediencia de los hijos a los padres y el acatamiento de los menores a los mayores de edad, toda otra obediencia es por natura injusta, porque todos nacimos iguales y libres”, (Lanseros 1949, 26). El profesor Bastos señala los tres elementos por los que se caracteriza dicha teoría predatoria del Estado (2020, 99-102),

¹³ <https://dle.rae.es/confiscaci%C3%B3n#QYR4HD9> 06/03/2021

¹⁴ <https://www.britannica.com/topic/confiscation> 07/03/2021.

Ricardo Romero García

- 1ª. Que el origen del poder político tuvo un origen violento.
- 2ª. Que los Estados modernos se conforman con la característica de que los súbditos deben ofrecer debida obediencia a un ente abstracto, a diferencia de lo que ocurría en los imperios, que el sujeto al que se debía obediencia era una persona en concreto.
- 3ª. Y que los Estados tienen por lógica, preñar la mayor cantidad posible de rentas en cada momento, recaudan en cada momento lo que pueden, no lo que les gustaría recaudar.

Señala Pascal Salin que, los impuestos “constituyen una exacción de la propiedad de los contribuyentes, posibilitada por el ejercicio de la coacción y no por el consentimiento explícito del propietario legítimo” (2008, 473), y es que como señala Llewellyn H. Rockwell, Jr. “el Estado en todo tiempo y lugar actúa por la fuerza, y solo por la fuerza” cuyo porcentaje de apropiación pueden ampliar tanto como consideren oportuno ya que, “La cantidad de sus ingresos que puede retener para sí mismo está determinada por las necesidades del gobierno, y no tiene nada que decir al respecto” (Chodorov 2014, 11), circunstancia que se ha llegado a convertir en todo un “arte”, que no es reciente sino que viene de lejos, Jean Baptiste Colbert, estadista francés del siglo XVII, decía que el arte de la tributación consistía en “desplumar al ganso para obtener la mayor cantidad de plumas con el menor número posible de graznidos”, sobra decirlo, pero obviamente los gansos somos los ciudadanos de a pie.

Conclusiones

Hemos intentado demostrar que no “todos” los ciudadanos contribuyen al sostenimiento de los gastos públicos.

Respecto al “sostenimiento de los gastos públicos”, en primera instancia habrá que determinar lo que hay que “sostener”, y una vez determinemos qué funciones tienen que ser desempeñadas por el estado, (muchas, pocas o ninguna), habría que asignar la partida correspondiente, única y exclusivamente para el desarrollo de dichas funciones atribuidas.

En cuanto a la cuestión de la “capacidad económica”, nos encontramos ante la tesitura de que no hay forma de establecer dicho principio, o nos encontraríamos ante la casuística de que habría que pagar en función del dinero que cada uno tuviere. Con lo que no habría razón para esforzarse y trabajar duro para ganar más dinero.

Hemos señalado que establecer “un sistema tributario justo” es una quimera, dado que una vez que el estado se atribuyó la prerrogativa de quitar a cada uno lo que considera oportuno para dárselos a otros de forma arbitraria, hablar de justicia es algo cuanto menos contradictorio.

Ricardo Romero García

En relación con el “principio de igualdad”, antes de buscar la igualdad de tratamiento, habrá que dirimir si lo que se pretende que rijan de manera uniforme puede ser considerado como justo, que expuesto lo que antecede en el párrafo precedente, parece ser de difícil cumplimiento.

El asunto de la progresividad en materia tributaria como dice Benegas Lynch (h) es un “castigo progresivo a la eficiencia”, que reduce el incentivo para trabajar y ganar dinero.

Respecto a la cuestión del aspecto “confiscatorio” lo realmente importante como señaló Rothbard sería determinar la cantidad total que una persona contra su voluntad se ve obligada a entregar al estado (1994), que no hemos de olvidar, es la única organización en la sociedad que regular y abiertamente obtiene sus ingresos pecuniarios por medio de la amenaza del uso de la violencia, lo que a su vez constituye, la clave de su poder (2003).

Y es que como señala Hoppe, tenemos que revivir la idea de que la propiedad privada es una institución justa y que constituye el único medio para crear prosperidad económica; y que el estado es una institución criminal destructiva para la creación de riquezas (2013, 74), salvo para quienes ostentan el poder, claro está.

Bibliografía

- Bastos, Miguel Anxo (2020). “Sobre el Estado predatorio” en *Sobre el anarcocapitalismo*. Editorial Innisfree.
- Benegas Lynch (h) (2011) [1972]. *Fundamentos de Análisis Económico*. Argentina: Ediciones Sociedad Abierta & Grupo Unión.
- Bracken Lee, J. (2014) [1954]. “Prefacio” en Frank Chodorov, *The Income Tax Root of All Evil*. Auburn, Alabama: Mises Institute.
- Chodorov, Frank (2014) [1954]. *The Income Tax Root of All Evil*. Auburn, Alabama: Mises Institute.
- Friedman, David (2012) [1973]. *La maquinaria de la libertad*. Editorial Innisfree.
- Galles, Gary (2020). “Una disquisición actual” en *Mises Institute*, <https://mises.org/es/power-market/una-disquisicion-actual> (03/03/2021).
- Hoppe, Hans-Hermann (2013). “Aspectos económicos y sociológicos de los impuestos” en *Economía y ética de la propiedad privada*. Editorial Innisfree.

Ricardo Romero García

- Lanseros, Mateo. (1949). *La Autoridad Civil en Francisco Suárez*, Madrid, Instituto de Estudios Políticos.
- Lemieux, Pierre (2000) [1992]. *La soberanía del individuo*. Madrid: Unión Editorial.
- Martínez Meseguer, César (2015) [2006]. *La teoría evolutiva de las instituciones*. Madrid: Unión Editorial.
- Mises, Ludwig von (2011) [1949]. *La Acción Humana*. Madrid: Unión Editorial.
- Mises, Ludwig von (1995). “Liberalismo” en *Sobre liberalismo y capitalismo*. Madrid: Unión Editorial.
- Nock, Albert J. (2015) [1935]. *Nuestro Enemigo, el Estado*. Editorial Innisfree.
- Panebianco, Angelo (2009). *El poder, el estado, la libertad*. Madrid: Unión Editorial.
- Rallo, Juan Ramón (2014). *Una revolución liberal para España*. Barcelona: Ediciones Deusto.
- Rockwell, Jr., Llewellyn H. (2014). *Against the State*. LewRockwell.com
- Rothbard, Murray N. (1994). “El Impuesto al Consumo: una crítica” en *Review of Austrian Economics*. Volumen 7, Nº 2, pp. 75-90.
- Rothbard, Murray N. (2013). *El Hombre, la Economía y el Estado*. (Vol. II). Madrid: Unión Editorial.
- Rothbard, Murray N. (2013). *Historia del Pensamiento Económico*. Madrid: Unión Editorial.
- Rothbard, Murray N. (2015). *Poder y Mercado*. Madrid: Unión Editorial.
- Rothbard, Murray N. (1956). “Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics” en *On Freedom and Free Enterprise: The Economics of Free Enterprise*. Princeton, N.J.: D. Van Nostrand.
- Rothbard, Murray N. (2003) [1974]. “War, Peace, and the State” en *The Myth of National Defense*. Auburn, Alabama: Mises Institute.
- Salin, Pascal (2008). *Liberalismo*. Madrid: Unión Editorial.
- Smith, Adam. (2011) [1776]. *La riqueza de las naciones*. Madrid: Alianza Editorial.
- Spencer, Herbert (2012) [1884]. *El Hombre contra el Estado*. Madrid: Unión Editorial & Editorial Innisfree.

¿Y LOS TRABAJADORES?

András Tóth

Director: Carl Menger Centre, Budapest

El socialismo moderno nació como consecuencia de la preocupación de sus ideólogos por el destino de los trabajadores. Von Thünen introdujo el concepto de que, bajo el sistema capitalista, los trabajadores no podían ganar más que lo estrictamente necesario para su supervivencia y reproducción (Moore, 1895). Engels, en su libro sobre el Estado de la Clase Obrera en Inglaterra (1845), introdujo el concepto de que el destino de los trabajadores en el capitalismo es equivalente al de los esclavos: su vida está determinada por la miseria de los capitalistas que son los dueños de los medios de producción.

Marx agregó dos principios importantes. El primero es el mecanismo de explotación, con el que conseguía dar una explicación causal a la teoría de Von Thünen sobre los bajos salarios de los trabajadores frente al constante enriquecimiento de los capitalistas. Según Marx (1858: 477) la explotación invisible tiene lugar en el proceso de trabajo capitalista. El valor de uso del trabajo (el valor que produce un trabajador durante las horas de trabajo) es mayor que el valor de cambio del trabajo (el salario, que es igual a la cantidad de dinero necesaria para reproducir la fuerza de trabajo de una persona). La diferencia entre los dos es la plusvalía, que es la ganancia acumulada por los capitalistas. Este proceso oculto de explotación crea una relación antagónica entre trabajadores y capitalistas, ya que los primeros son reducidos a un nivel mínimo de existencia (el necesario para la reproducción de su fuerza de trabajo), mientras que los capitalistas se apropian de las ganancias. El concepto de clase trabajadora surge de la interpretación marxista de la explotación, ya que esta solo llegará a su fin cuando los trabajadores decidan unirse y apropiarse de los medios de producción.

La segunda contribución importante de Marx fue la teoría de la alienación, tesis reforzada por Polanyi (1944) que afirmaba que el capitalismo, además, destruye las comunidades. Estas afirmaciones creaban una clara base moral sobre la que se asentaban las ideas socialistas que propagaban su preocupación por las masas explotadas y alienadas. Por todo ello, el marxismo ha llegado a ser una de las teorías más influyentes de la era moderna (Schumpeter 1943). El éxito del marxismo dio forma decisiva a la percepción de los trabajadores como miembros de la “clase trabajadora” explotada.

Como consecuencia de la influencia del pensamiento marxista, los defensores de las políticas a favor del mercado libre quedaban negativamente estigmatizados por ser los ideólogos al servicio de los intereses del capitalista, de la minoría explotadora. La Escuela Austriaca de Economía, al dar mayor importancia al papel del empresario es considerada por una gran parte de la población una escuela contraria a los trabajadores. El mensaje de que

András Tóth

los empresarios y la competencia en un mercado sin trabas servirían mejor a los intereses de los trabajadores es una idea que, a veces, solo tiene efecto a largo plazo; por ello, es una argumentación demasiado complicada de defender y contra la que es fácil argumentar con historias basadas en experiencias cotidianas sobre la inseguridad, precariedad y bajos salarios en el mundo de la economía política popular, en el que los argumentos emocionales tienen mucho peso.

El objetivo de mi artículo es presentar la teoría de que los trabajadores podrían ser conceptualizados como “life entrepreneurs” (emprendedores de por vida), basándome en una interpretación más amplia del concepto de capital de Carl Menger.

Este artículo cuestiona en primer lugar la validez de la todavía influyente descripción marxista de los trabajadores como víctimas de los mercados, y la literatura pos-marxista que lamenta la disolución de la clase trabajadora debido al creciente individualismo. Como alternativa, ofrezco una descripción en la que los trabajadores aparecen como emprendedores de por vida que utilizan los mercados para sus propios fines, es decir, para mejorar sus propias oportunidades en la vida. En segundo lugar, propongo una concepción más amplia del espíritu empresarial que la mera actividad comercial. Este es el concepto de vida-emprendimiento que se recoge en el título de este artículo. Esta visión más amplia del emprendimiento parte del concepto de capital personal basado en una nueva lectura de las ideas de Adam Smith y Carl Menger.

1. Emprendimiento en el pensamiento austriaco

La revolución marginal en la teoría económica, anuló la teoría del valor de trabajo de Smith, Ricardo y Marx en la que Marx basaba su concepto de explotación y el de clase trabajadora. La teoría marginal identifica la fuente del valor como rareza (Walras 1874), escasez (Jevons 1871) y valoración subjetiva (Menger 1871). Böhm-Bawerk (1896) expuso la contradicción en la obra de Marx entre Capital I y Capital III, demostrando que el mecanismo de explotación de Marx es una hipótesis insostenible. Böhm-Bawerk también demostró que Marx era consciente de esta contradicción, pero optó por ocultar la verdad. No obstante, el colapso de la teoría de la explotación de Marx había socavado su teoría de clases.

El concepto de clase social de Max Weber (1978: 926-933) puede interpretarse como una aplicación de la teoría económica marginal a la Sociología. No es de extrañar, Weber estuvo fuertemente influenciado por los Austriacos, especialmente por Menger y Wieser. Weber describió la clase social como un fenómeno basado en diferentes oportunidades de vida moldeadas por diferentes posiciones de mercado. Weber no creía que los intereses económicos compartidos llevaran automáticamente a la formación de clases políticas; la movilidad dentro y entre clases, socava la estabilidad de las posiciones de clase de las personas y, por tanto, la unidad de las clases sociales. (Weber, 1978: 302).

András Tóth

El fuerte crecimiento de las clases medias han cuestionado aún más la viabilidad del concepto de clase marxista. En el seno del capitalismo nació una nueva clase media que se fue convirtiendo en mayoritaria en las sociedades occidentales. Marx ya había usado el concepto de clase media en su relato de los eventos de 1848 en París. A pesar de su gran teoría sobre el papel histórico de la clase obrera, en este libro, los verdaderos protagonistas eran los pequeños terratenientes, los pequeños comerciantes y las clases media urbanas. Asimismo, en el *Capital III*, escrito dos décadas más tarde, Marx comienza diciendo que las grandes clases del capitalismo son los capitalistas, los terratenientes y los dueños de la mercancía del trabajo, el proletariado. Sin embargo, agrega, incluso en el país más desarrollado de su tiempo, Inglaterra, estas grandes clases no son claramente observables porque la presencia de clases medias desdibuja la línea de demarcación entre las tres primeras clases principales. En este punto Marx abandonó el manuscrito y dejó sin explicar cómo solucionar el problema de la existencia de clases medias y su consecuencia para su teoría de clases.

Eduardo Bernstein, uno de los pensadores más importantes de la socialdemocracia alemana, una generación más tarde, en los últimos años del siglo XIX, expuso que la profecía de Marx sobre las clases no llegó a materializarse. La clase media, que Marx consideraba clave en 1852, creció más en lugar de hundirse como había predicho en el *Manifiesto Comunista*. Según los cálculos de Bernstein (1899), la clase media creció aún más rápidamente, llegando a triplicar entre 1850 y 1880 en los países europeos. Además, la proporción de capitalistas también creció frente a lo que Marx había vaticinado. Por último, Bernstein apuntó que parte de la clase obrera se había integrado en la nueva clase media, aunque estos trabajadores fueran calificados con cierto tono negativo como la “aristocracia obrera”. En el siglo XX los sociólogos de tendencia izquierdista han observado un cambio fundamental de actitud hacia el individualismo y la autonomía personal (Lawrence, 2013) que erosionan la cultura y la cohesión de las comunidades de la clase trabajadora (Charlesworth, 1999: 2).

Uno de los teóricos clave de la fragmentación, Ulrich Beck, ha argumentado que el proceso de individualización ha desencarnado a los individuos de los roles sociales históricamente prescritos (Beck, 1992a: 128), y se ha producido un cambio cultural general en la búsqueda de la autodeterminación, la autorrealización, y la libertad de elección (Beck, 1998: 39-54). La clase a la que pertenece una persona ya no es un indicador preciso de su perspectiva personal, sus relaciones, su posición familiar o su identidad social y política (Beck, 1992a: 92). Beck afirma que, ante la descomposición de las clases, la seguridad del individuo en la sociedad contemporánea se consigue mediante el cálculo y la anticipación inteligente (Beck, 1992b). De manera similar, Zygmunt Bauman (2000) sostiene que vivimos en una “sociedad líquida” tan cambiante que nada mantiene su forma por mucho tiempo. Las fuerzas del mercado que se refuerzan mutuamente y sin restricciones, junto con el consumismo individualista, exigen que las personas cambien sus gustos, hábitos,

András Tóth

identidades, afiliaciones e incluso sus ocupaciones, con subculturas y tipos de trabajos que surgen y desaparecen incesantemente.

Para Bauman y Beck el individualismo y la incertidumbre son las consecuencias del periodo neoliberal del capitalismo, aunque, en realidad, tanto las pretensiones propias y personales como la inseguridad en la vida han formado siempre parte del hombre a lo largo de su historia. Por eso, Carl Menger, cien años antes ya había basado su teoría económica en este principio de la pretensión personal en un contexto de incertidumbre que constituye una condición general de existencia para la humanidad.

Para Menger, la capacidad inherente de los humanos para descubrir conexiones causales y, por lo tanto, generar e implementar nuevos conocimientos en el trabajo, asegura la satisfacción de diversas necesidades humanas y, al mismo tiempo, impulsa el progreso de la civilización. Menger usó una palabra alemana, *Wirtschaftender* para referirse al impulso inherente de los humanos para descubrir nuevos conocimientos en un entorno incierto, y aplicarlos en el trabajo con el fin de crear una mayor seguridad y una mejor satisfacción de las necesidades.

Menger consideró que todos los individuos son capaces de utilizar los medios de que disponen y de calcular las mejores formas de emplear estos medios para satisfacer completamente sus deseos porque los considera capaces de ser personas emprendedoras. Actuar implica planificar para un futuro incierto, así como calcular y especular. El individuo emprendedor puede no poseer un conocimiento perfecto, pero es capaz de aprender de sus errores anteriores y reflexionar sobre las relaciones causales equivocadas. Menger argumentó que los seres humanos, en el terreno de la economía, se caracterizan por los siguientes dos rasgos, su habilidad empresarial y su inherente capacidad de ampliar sus conocimientos.

Menger trazó una clara diferencia entre el ser humano con rasgos de emprendedor y el emprendedor; lo que los distingue es la disposición del capital. El emprendedor tiene a su disposición capital. En este sentido, la oportunidad de acceder a los créditos del sistema capitalista, aumentaba la posibilidad de que un grupo más amplio de individuos con mentalidad empresarial se convirtieran en empresarios verdaderos (Menger, 1871: 172).

Friedrich Wieser, quien fue uno de los miembros clave de la segunda generación de la tradición económica mengeriana, abandonó el concepto mengeriano de gente emprendedora. Wieser consideró que el avance de la civilización y la vida económica está dirigido por grandes individuos, reyes, legisladores y capitalistas (Anderson, 2009: 77). En el marco wieseriano, el emprendedor es un gran capitalista que representa la superioridad personal, lo que en la era de las grandes empresas le otorga un grado de poder que se traduce en supremacía capitalista sobre las masas. Él es el señor supremo de los tiempos modernos.

András Tóth

Las masas solo son capaces de actuar a través de un líder que pueda unir a las multitudes en una unidad activa (Wieser, 1927: 319-28). Todos aquellos que no sean el héroe empresarial se aferrarán, lo más firmemente posible, al uso de métodos económicos tradicionales (Anderson, 2009: 73).

La línea de pensamiento de Wieser influyó mucho en Joseph Schumpeter (Ebner, 2003: 137), a quien se le atribuye el descubrimiento del papel del empresario en la economía como agente de destrucción creativa (Schumpeter 1943). El héroe empresarial de Schumpeter es una persona valiente y heroica con una energía mental extraordinaria, capaz de concebir y llevar a cabo actos de destrucción creativa y promulgar el liderazgo social (Schumpeter, 2002). Para Schumpeter, este emprendedor es Homo Creativus, el Übermensch de Nietzsche (Anderson, 2009: 34).

Gracias a Ludwig van Mises, no se perdió por completo el concepto original mengeriano de persona emprendedora ordinaria, que no es un seguidor silencioso de un héroe, ni un miembro de una masa sin rostro. Mises (1949) reconstruyó la idea original mengeriana y colocó nuevamente al individuo actuando al frente y en el centro en su teoría económica. Pensaba que el hombre es un emprendedor que actúa para lograr una meta de acuerdo con sus valores y que apunta a lograr un fin con ciertos medios en condiciones de incertidumbre. Mises propuso el uso del término “promotor” para las personas emprendedoras que también tienen acceso al capital. El promotor está preocupado especialmente por el éxito de sus negocios. (Mises, 1949: 229). Con este nuevo concepto, Mises construyó un puente que conectaba a Menger con Wieser argumentando que es imposible imaginar una economía de mercado sin promotores. Así, dentro del marco mengeriano creó un espacio para el capitalista exitoso que no es meramente un individuo emprendedor. El promotor es el impulsor del mercado, cuya inquietud y afán por obtener el mayor beneficio posible garantiza una innovación y una mejora incesantes. En este sentido, el liderazgo no es menos importante en el mercado que en cualquier otra rama de la actividad humana (Mises, 1949: 255).

Friedrich Hayek hizo una importante contribución al concepto mengeriano del individuo emprendedor poniendo el énfasis en las especificidades de su conjunto inmediato y de las condiciones locales como factores significativos en los que se configura la acción. El entorno del individuo es un mundo localizado en el que los actores locales suelen poseer un conocimiento disperso y, a veces, solo tácito. En este mundo descentralizado hay una división del conocimiento que es tan importante como la división del trabajo (Hayek, 1937). Israel Kirzner y Ludwig Lachmann, discípulos de Mises y Hayek, hicieron importantes contribuciones al concepto de persona emprendedora. Kirzner introdujo el concepto de estado de alerta que es la capacidad inherente de un ser humano para percibir y su capacidad para transformar esa percepción en información y conocimiento. (Kirzner, 1973: 68). El concepto kirzneriano de alerta no es un proceso de destrucción creativa, a diferencia de

András Tóth

Schumpeter, y no causa trastornos en el mercado; más bien crea un equilibrio dinámico que se logra mediante el descubrimiento de oportunidades hasta ese momento desconocidas y que mejoran la coordinación y el bienestar de todos. El concepto kirzneriano de emprendedor-alerta se acerca al concepto de emprendedor de Mises: son capaces de descubrir oportunidades independientemente de la propiedad o el control del capital (Foss y Klein, 2012: 57).

Ludwig Lachmann avanzó aún más el concepto de subjetivismo mengeriano. Según Lachmann (1978), para comprender la acción humana se debe tener en cuenta la realidad tanto subjetiva como objetiva de los fines y los medios. A medida que se implementa un plan de acción, el actor interpretará el resultado de acuerdo con su interpretación personal de la realidad.

En resumen, para Menger y Mises el espíritu emprendedor de la gente común durante sus actividades económicas es clave para comprender el papel de los individuos en la economía. Aunque Menger usó el término emprendedor solo en el sentido de una persona de negocios que emplea capital, claramente quiso decir que la capacidad emprendedora e innovadora es una característica inherente al ser humano. Mises fue un paso más allá al hacer una distinción entre el individuo emprendedor que actúa, y el promotor, que es el líder empresarial que utiliza capital y dirige una empresa con fines de lucro.

Sin embargo, el intento mengeriano-misesiano de conceptualizar a cada actor humano como una persona emprendedora, no ha gozado de popularidad en la literatura económica. El concepto schumpeteriano ha prevalecido.

La literatura académica sobre emprendedores solo contempla a los empresarios que tienen algunas características psicológicas en concreto y aptitudes especiales como la facultad para emitir juicios, la valentía para aceptar riesgos o la innovación y la capacidad para que las cosas sean hechas. Por otra parte, hay otra literatura que analiza el mundo de los empleados a los que caracteriza como miembros de una masa pasiva.

En este artículo, mi intención es la recuperación del marco original mengeriano-misesiano y dar un nuevo sentido al concepto de empleados ordinarios como actores emprendedores en sus acciones económicas. Es importante dotar de un nuevo contenido al término empleado para poder reconocer en él a una persona emprendedora que utiliza el mercado en su propio beneficio, en lugar de ser un tomador pasivo de las condiciones del mercado.

2. Emprendedores de por vida (life entrepreneurs).

Gergen y Vanourek (2008) utilizaron el concepto de vida-emprendimiento para caracterizar a los emprendedores con éxito que han luchado por todos los medios para mejorar sus condiciones de vida. En este artículo, amplió este concepto para aplicarlo a los empleados.

András Tóth

Estos nuevos trabajadores emprendedores de por vida son personas que luchan para llegar a fin de mes; a menudo, se enfrentan a diversas dificultades, riesgos y muchas veces a la inseguridad laboral. Están bajo una gran presión para hacer frente a un trabajo exigente y deben encontrar un equilibrio entre el trabajo, el dinero, la familia y sus aspiraciones, con más seguridad, mayor consumo y más tiempo de ocio. Como emprendedores de por vida, a pesar de las circunstancias difíciles o desafiantes, buscan una vida mejor y más autónoma; les interesa la excelencia y el desarrollo profesional, quieren obtener una mejor remuneración y realizar un trabajo más autónomo. Siempre están atentos a los nuevos enfoques y oportunidades, deseosos de afrontar lo nuevo y de encontrar soluciones a los nuevos retos a los que se enfrentan.

Siguiendo el marco mengeriano, utilizo el término emprendedor de por vida para referirme al tipo de individuo, empleado o trabajador con espíritu emprendedor. El individuo emprendedor por su estado de alerta, conocimiento y capacidad para pensar y adaptarse a un entorno en constante cambio, es capaz de llevar a cabo sus planes individuales para hacer frente a la incertidumbre y satisfacer sus necesidades presentes y futuras en la mejor medida posible. Son individuos que actúan y tratan de lograr lo mejor en las circunstancias dadas y, ciertamente, no son miembros de una masa anónima sometida a fuerzas sociales abrumadoras y, a menudo, incalculables.

Como hemos visto, para Menger la disposición de capital físico es la condición imprescindible para tener la condición de emprendedor. La novedad del artículo consiste en situar el capital humano personal al mismo nivel que el capital físico. Este concepto de capital humano personal se basa en una reinterpretación de las ideas sobre la composición del capital y los bienes económicos de Adam Smith y Carl Menger.

Adam Smith fue el primer economista que incluyó las habilidades adquiridas y útiles de los hombres dentro del concepto de capital nacional y personal: “La adquisición de ... talentos durante ... la educación, el estudio o el aprendizaje cuesta un gasto real, que es capital en [una] persona. Esos talentos [son] parte de su fortuna [y] también de la sociedad”. (Smith, 1776). Argumentó que la mejora en las destrezas de un trabajador podían considerarse de la misma manera que una máquina que se usa para facilitar el trabajo y que, aunque el aprendizaje reporta un cierto costo, ese gasto no solo se recuperará sino que producirá beneficios. (Smith 1776: 217). El concepto smithiano de capital humano pasó a ser parte de la literatura económica dominante desde de 1950-60 (Schulz 1961, Becker 1964).

El concepto de capital humano está también presente en la obra de Menger, aunque de una manera latente. Menger estaba interesado en el proceso de producción de bienes. Como ya se ha explicado anteriormente, utiliza un concepto limitado de capital que solo incluye bienes de capital físico y dinero a disposición de un emprendedor para poder lanzar un proceso de producción. Sin embargo, al conceptualizar su teoría de los bienes, dis-

András Tóth

tinguió entre bienes materiales e intangibles entre los que distinguía dos subgrupos: las relaciones humanas y sus atributos tales como la buena voluntad, las conexiones sociales, familiares, amistades, compañerismo, etc., y las destrezas y estudios profesionales (Menger 1871: 52-55).

El artículo propone la resurrección del concepto de capital humano personal dentro del seno de la teoría económica Austriaca. El capital humano personal es el capital al servicio de emprendedores de por vida, lo que constituye los bienes inmateriales mengerianos. Los trabajadores emprendedores de por vida, a diferencia de los emprendedores “reales”, capitalizan principalmente los bienes de capital no materiales: el conocimiento, el prestigio y las relaciones.

Estos bienes de capital no materiales son personales: forman parte de las habilidades y capacidades de una persona. Siguiendo a Michael Polányi (1958), el capital de conocimiento, no solo involucra al conocimiento que se adquiere a través de sistemas educativos, sino que también incluye el conocimiento tácito y las habilidades adquiridas de manera informal durante el ejercicio de diversos trabajos. Hayek, como hemos visto, enfatizó que el conocimiento es más que un proceso formal de adquisición de habilidades en la escuela y destacó cuán valioso es conocer el entorno en que se desarrolla el trabajo, incluyendo las condiciones locales y las posibles circunstancias especiales. (Hayek, 1945).

En la siguiente parte del artículo se aplica la teoría del concepto de emprendedor de por vida a 20 trabajadores de la industria de la construcción en 2011, entre los que se incluyen trabajadores cualificados y semicualificados con bajos salarios. En las entrevistas se han utilizado seudónimos para garantizar el anonimato de los entrevistados.

3. Vida-emprendimiento en la industria de la construcción

Todos los entrevistados son hombres, lo que refleja los patrones de empleo de la industria, entre 23 y 60 años de edad. La mayoría son trabajadores cualificados, aunque algunos de ellos no tenían ningún diploma.

Proceden de familias humildes sin estudios. Algunos de ellos habían tenido una infancia difícil debido a circunstancias desafortunadas, como la muerte prematura de uno de sus padres. En consecuencia, ingresaron al mundo laboral temprano porque necesitaban ganar dinero lo antes posible. Otros no estaban interesados en estudiar, o habían malgastado su juventud y habían terminado en la industria de la construcción, una industria tradicional para trabajadores no cualificados. Algunos de los entrevistados habían ingresado en la industria de la construcción por tradición familiar.

La industria de la construcción está altamente descentralizada y consta de múltiples empresas pequeñas que ofrecen a los trabajadores contrarios precarios. Por lo tanto, en esta

András Tóth

industria descentralizada, la proporción de prácticas de empleo informal es más alta de lo normal. Incluso quienes tienen un contrato de trabajo se encuentran en una situación más precaria de lo habitual porque parte de su trabajo es realizada en negro. Así, un trabajador de la construcción típico no trabaja para una gran empresa con una trayectoria profesional definida internamente y carece del apoyo de un sistema de formación y bienestar respaldado por la empresa.

Las circunstancias de la industria representan un entorno desafiante para los trabajadores que deben estar siempre alerta para hacer frente a muchas formas de inseguridad laboral. En la siguiente sección, y a la luz de las entrevistas, discuto con mayor detalle la importancia de la adquisición de conocimientos y la construcción de capital social personal en forma de prestigio y relaciones personales. En la tercera parte, destaco la importancia de rasgos personales como el estado de alerta y la capacidad de tomar decisiones que se ajusten a las circunstancias personales del trabajador.

3.1. La importancia del capital de conocimiento y el conocimiento tácito

Algunos de los trabajadores entrevistados habían recibido formación en escuelas de formación profesional. Otros habían ingresado en la industria de la construcción sin tales habilidades y habían adquirido experiencia a través de la capacitación en el trabajo. Géza es un ejemplo de esto último: “Un certificado no es importante. Nunca nadie me ha pedido mis certificados, y nunca he oído que se los hayan pedido a nadie en ningún momento. Nadie pregunta por ellos. Siempre que busco trabajo, la primera pregunta es: “¿Qué sabes?”. Otros informan haber tenido una experiencia similar, por ejemplo, Vajk: “Comencé a trabajar en esta empresa hace 5 años. Hacemos aislamiento de casas. He aprendido todo lo que sé aquí, a través del trabajo que observé hacer a otros. Hoy soy uno de los mejores. Lo sé todo. Tengo que decirte: estas cosas no se pueden aprender en la escuela. Allí aprendes mucha literatura y cómo hacer el trabajo en teoría. Pero la práctica es totalmente diferente. Asistí a una escuela de formación profesional para ser albañil, pero fue en este lugar de trabajo donde aprendí a hacer el trabajo correctamente. La teoría sin práctica no tiene ningún valor (...)

También trabajo como pintor sin papeles. A nadie le importan tus papeles; lo que importa es lo que puedes hacer”.

Sin embargo, adquirir una sola habilidad rara vez es suficiente en esta industria versátil y multifacética. La principal regla de trabajo en esta industria es ser polivalente y capaz de realizar múltiples tareas. Todos los entrevistados destacaron que son capaces de realizar casi cualquier tipo de trabajo que se les demande:

“Sobre el papel, solo soy un trabajador no cualificado. Sin embargo, puedo hacer cualquier tipo de trabajo en la construcción, aunque no lo aprendí en la escuela. Pero lo importante es que puedo hacer cualquier tipo de trabajo”. (Előd)

András Tóth

“Soy pintor de formación ... Pero puedo hacer todo lo imaginable en la construcción: albañilería, carpintería, limpieza, todo. Soy viejo, no soy tan rápido, pero puedo hacer cualquier cosa y tengo mucha experiencia, por lo que puedo resolver cualquier problema”. (Viktor)
“No existe una demarcación estricta entre los diferentes tipos de trabajo. Uno necesita hacer todo tipo de trabajo, venga lo que venga. Por supuesto, sabemos quién es mejor en qué y, a veces, es posible que yo me especialice en lo que mejor sé y que mi amigo haga el trabajo que mejor sabe”. (János).

Tener múltiples habilidades y poder realizar múltiples tareas es uno de los requisitos clave para encontrar trabajo en la industria. Por otro lado, la ruptura de las fronteras entre habilidades y competencias múltiples significa que los trabajadores aspirantes y capaces tienen la oportunidad de ganar al nivel de trabajadores cualificados, sin recibir una capacitación formal.

No obstante, hay segmentos importantes de la industria que no han sido testigos de la ruptura de los límites de las habilidades y en los que los trabajadores tienen seguridad laboral debido a sus habilidades especiales. Conocimos a dos de estos entrevistados: Iván es pintor, pero también es un gran trabajador del acero. Para él, el alto trabajo en acero garantiza el empleo. El otro entrevistado trabajaba para una empresa que se especializa en la construcción de viviendas con energía solar pasiva basada en tecnología patentada. Esta firma brindó capacitación especial, junto con un empleo estable y un buen salario, a los empleados de tiempo completo con el fin de retenerlos y garantizar el control de calidad.

3.2. La importancia del capital social personal, el prestigio y la buena voluntad

En esta industria, donde el trabajo ocasional, la informalidad y las reglas de evasión de impuestos y las demarcaciones de habilidades se han derrumbado, la forma típica de encontrar trabajo es a través de contactos personales basados en el prestigio personal. Existe una inseguridad generalizada en la industria; cada proyecto de construcción involucra varios niveles de contratistas y subcontratistas, por lo que se otorga una gran importancia a la confianza personal. Los empleadores también sufren de inseguridad debido a que los trabajadores no poseen en numerosas ocasiones certificados formales y así no pueden tener la garantía previa de que se realizará el trabajo al nivel que se espera. El mercado laboral se define, por tanto, por las conexiones personales y el prestigio de los trabajadores con experiencia.

“Es la experiencia lo que es importante. Esta es una ciudad pequeña. Todo el mundo conoce a todo el mundo. Los empleadores se conocen. Saben quién puede hacer qué, ya han visto mi trabajo y saben lo que valgo. ... Es la práctica lo que es importante: cuál es tu experiencia y qué tipo de trabajo puedes hacer... Nunca me pidieron que presentara mis trabajos. Ellos ya me conocían, o tenían al menos un empleado que me conocía y podía dar una referencia para mi trabajo. O al revés: mis jefes me han preguntado a menudo si conocía a esta o

András Tóth

aquella persona a la que mis jefes querían contratar para trabajar, y yo le decía a mi jefe lo que podía esperar de ese hombre”. (Géza).

“¿Conseguir trabajo? Básicamente, depende de a quién conozcas. Solo se puede conseguir trabajo a través de contactos personales. Si te conocen.” (Árpád)

“Trabaja bien y siempre tienes trabajo. Tengo fama de ser un buen trabajador. Entonces la gente me recomienda” (István).

“Los que son perezosos y no trabajaron bien en el pasado no encuentran trabajo después y siguen quejándose” (László)

La práctica generalizada del trabajo basado en la reputación segmenta informalmente el mercado laboral al clasificar a los trabajadores como “buenos” y “de confianza” o “desconocidos”. Muchos trabajadores que han logrado ganarse una buena reputación actúan como líderes de brigadas informales y contratan a compañeros de trabajo a quienes supervisan. Esta segmentación del mercado laboral basada en el prestigio personal también juega un papel importante en la entrada al mundo de la construcción.

3.3. Alerta y elecciones personales: aprovechar al máximo las circunstancias

Solo algunos de nuestros entrevistados tenían un empleo formal de tiempo completo. Incluso los contratos de trabajo formales de quienes tenían una situación de empleo a tiempo completo solo expresaban parcialmente la realidad. En el caso de János, por ejemplo, el salario nominal se definió como el salario mínimo. En realidad, sin embargo, recibía el doble del salario mínimo en negro y evitaba pagar impuestos y contribuciones a la Seguridad Social. Otros fueron empleados de manera completamente informal sin un contrato escrito, o tenían su propia como autónomos y estaban empleados como subcontratistas, no como trabajadores.

La mayoría de nuestros entrevistados tenían una trayectoria profesional variable que implicaba cambios del pleno empleo al desempleo, trabajo informal, empleo ocasional, trabajo por cuenta propia como autónomos o trabajos en el extranjero, mejor remunerados. Los entrevistados tendían a ser flexibles a la hora de adaptar su situación laboral a las circunstancias. Aunque, por un lado, aceptaban estas circunstancias, por otro, también buscaban sus propias soluciones cuando pensaban que les beneficiarían: “He trabajado para varias empresas, también he trabajado en países extranjeros, por ejemplo, en Austria. Cuando regresé, monté mi propia empresa, me convertí en empresario autónomo en la industria de la construcción. Pero ahora lo dejaré e intentaré conseguir trabajo”. (Imre).

“He estado trabajando desde que tenía 20 años, pero solo tenía un trabajo con contrato de medio año cuando estaba empleado legalmente. He trabajado para esta empresa durante

András Tóth

los últimos 7 años... Me preguntaron si quería trabajar con ellos. Respondí “sí”, luego el jefe me preguntó si tenía mi propia firma. “No, no lo hago”, respondí. “Eso es aún mejor”, dijo, ya que solo podían darme trabajo de manera ilegal. Me llaman cuando necesitan una mano extra... Dependiendo del tipo de trabajo, lo hago sin declarar, o me declaran [oficialmente] durante unos meses... Finalmente, hace unos meses, me contrataron formalmente”. (Géza) Hacerse autónomo mediante el establecimiento de una microempresa fue una de las estrategias típicas de nuestros entrevistados: “Cuando volví a casa de Alemania, fui a trabajar para una empresa como pintor. Pero había muchas horas de trabajo, mucho trabajo y poco dinero. Estaba constantemente cansado, muy cansado y fatigado por el trabajo. Y le dije a mi esposa que las cosas no irían peor si yo trabajaba por cuenta propia, ya que allí me explotaban mucho. Y había muchas oportunidades, así que dejé la empresa y trabajé durante un tiempo en la economía sumergida. Entonces le dije a mi amigo: mira, somos estúpidos por trabajar para otros. ¿Por qué no creamos nuestra propia empresa? Al menos no habrá un mono estúpido encima de nosotros, y tendremos al menos un día a la semana en el que podamos permitirnos descansar o ir a pescar. [...]”. (Lajos)

Para sobrevivir como autónomo también se requieren al menos tantos trucos y un estado de alerta constante. Los trabajadores sopesan constantemente qué se debe hacer, cuál sería la mejor solución para sus vidas: convertirse en microempresarios, dejar de ser autónomos y volver a trabajar para otra persona, o ir a trabajar en el mercado negro como un empleado no declarado, como Lajos: “Pero hay muchos tipos que solo están trabajando en la economía sumergida. ¿Cómo puedo competir con ellos? Ganan entre 3 y 4 millones de HUF más que los autónomos al año. Puede que vuelva por completo a la economía sumergida. Ganaría más y mi única preocupación sería ahorrar algo de dinero para mi vejez”. László tuvo un dilema financiero similar y explicó cómo combina el trabajo negro con el trabajo realizado a través de su microempresa: “¿Mi empresa? Siempre está en números rojos. Tengo dinero porque ... porque trabajo en la economía sumergida. Solo mi esposa, que es la contable de la empresa, recibe oficialmente dinero de la empresa. Pero gano mi dinero haciendo trabajo no declarado. El precio que puedo cobrar por mi trabajo es tan bajo que si lo hiciera formalmente, declarando todo, no podría ganar un solo florín, porque los impuestos son muy altos. Los grandes contratistas usan subcontratistas, y cada subcontratista usa subcontratistas, y en el fondo, donde estoy, no queda dinero. [...] Más o menos la mitad del trabajo lo declaro, y la otra mitad se hace sin ser declarado [...]”.

Ser un microempresario requiere que uno aprenda a evitar las reglas y a llevar una doble contabilidad: “Desafortunadamente, es imposible administrar un negocio y observar todas las leyes. Si una empresa hiciera todo legalmente, quebraría inmediatamente. Es simplemente imposible. Si seguía todas las reglas, un trabajo cuyo precio de mercado es de 1000-2000 florines me costaría 2800 florines. El mejor trabajo es para clientes particulares, porque no piden factura. Esas son ganancias claras. Cuando haces obra pública, necesitas un buen contable y necesitas evitar las reglas: un poco más en la factura de ma-

András Tóth

teriales, solo declarar cuatro horas de trabajo, etc.” (Lajos).

La vida de un microempresario implica trabajar en una industria descentralizada y obtener ingresos no como empleado asalariado, sino como contratista individual. Esto ofrece la posibilidad de mayores ingresos y más autonomía, pero a expensas de una considerable molestia con el papeleo. Ninguno de los trabajadores que habían creado una microempresa se convirtieron en verdaderos empresarios con suficiente capital para poner en marcha sus propios proyectos de construcción. Uno de los entrevistados, sin embargo, ofrece un ejemplo de cómo es posible convertirse en un empresario-inventor-innovador clásico. En casa, utilizando su tiempo libre, construyó un prototipo de molino de viento para generar energía y tuvo la oportunidad de cambiar su vida.

Aquellos que no optaron por hacerse autónomos nos dijeron que eligieron seguir siendo empleados y ganar menos porque no querían la molestia del papeleo y las posibles complicaciones legales: “No, no me gustaría ser yo mismo empleador. Es tan estresante, necesitas correr detrás de tantas cosas, es demasiada responsabilidad, tienes que lidiar con la contabilidad, etc. No quiero esto; Estoy mejor pintando. Para eso soy bueno” (Iván).

Algunos de los entrevistados se convirtieron en líderes informales de cuadrillas de trabajadores. István, por ejemplo, emplea casualmente a uno o dos trabajadores no calificados cuando necesita una mano adicional. Ellos mismos, como líderes, utilizan prácticas de empleo informal. István respondió a una pregunta sobre si empleaba a tales individuos legalmente de la siguiente manera: “Por supuesto, los empleo legalmente [una sonrisa en su rostro indica que no lo hace].” La respuesta de Lajos es similar: “Yo empleo a uno o dos personas en función de la carga de trabajo. Pero no los declaro; Les pago de mi bolsillo. Como los impuestos son altos, si los declaro, no ganaría ni un florín. Y hay tantas regulaciones que seguir, y tendría que pagar sus vacaciones y demás. ¿Cómo podría hacer esto? Sería imposible cubrir todos los costos”.

Una de las opciones que tienen los trabajadores de la construcción es buscar empleo fuera de Hungría, pero dentro de la UE. Encontrar trabajo en Austria, Alemania u otros países de Europa occidental es siempre una opción. Sin embargo, elegir trabajar en el extranjero es tan arriesgado como trabajar en Hungría. Uno puede tener la suerte de obtener un trabajo legal, totalmente oficial, con un buen salario y con empleadores que sigan las reglas laborales del país en el que trabajan. Sin embargo, los entrevistados informan haber tenido experiencias mucho peores, parecidas al trabajo ilegal en Hungría:

“Trabajé en Alemania tres veces, y una vez en Francia, y también en España” (Géza)

“Trabajé en Viena durante dos años hace algún tiempo, y luego regresé durante dos años en 1999-2000. Pero estas no son cosas permanentes. Simplemente vienen y duran mientras duren. No hay futuro ni seguridad en esto. No pude planear mi vida.” (István)

András Tóth

“Intentamos varias veces ir a Alemania para conseguir trabajo. Hubo muchas situaciones frustrantes, pero una vez conseguimos trabajo durante un mes. ... Allí vimos cómo es posible trabajar con mejor tecnología y bajo mejores sistemas de trabajo. Decidí que siempre que haya una oportunidad, volveré por el mejor salario y mejores condiciones de trabajo. Tengo muchos amigos ahí. Los llamamos con frecuencia para preguntarles si hay alguna posibilidad de conseguir trabajo. Si nos dicen que hay trabajo, iremos”. (Vajk)

Otra opción es dejar la industria de la construcción y buscar trabajo en otra industria. Algunos de nuestros entrevistados lo intentaron, pero luego regresaron a la construcción porque pensaron que ofrecía mejores opciones. La elección siempre estuvo condicionada por sus preferencias, expectativas y cálculos personales. Algunos eligieron la industria de la construcción debido a los ingresos potencialmente más altos, como explicó László: “Las personas normales están felices de encontrar trabajo con el salario mínimo en una empresa multinacional y están felices si no son despedidas después de 2-3 años. ... Y es por eso que la gente elige la construcción y el trabajo negro. Al menos es algo que seguramente paga mejor que el salario mínimo”. Otros prefieren la relativa libertad de supervisión directa en un régimen de trabajo rígido que ofrece la industria de la construcción. Géza, por ejemplo, eligió la construcción después de darse cuenta de que podía obtener buenos ingresos con ella y de que la naturaleza de la industria encajaba con su personalidad autónoma. Géza no está solo. Muchos entrevistados optaron conscientemente por condiciones de trabajo duras, horarios e ingresos irregulares y el futuro inseguro que ofrece la industria de la construcción para un empleo peor remunerado, pero más seguro en otra industria: “No sé qué más podría hacer aparte de esto. Sería bueno trabajar ocho horas al día, pero seguro que no podría trabajar en una fábrica en una línea de montaje. Aquí, no tengo un control estricto sobre mi trabajo, soy independiente, y puede ser que no soportara trabajar bajo un régimen estricto. Entonces, sería bueno trabajar menos, pero es posible que no pueda soportar un régimen de trabajo más disciplinado”. (János)

4. Conclusión

Una de las razones por las que la situación laboral de estos trabajadores es precaria es que sus vidas fueron moldeadas, en gran medida, por el hecho de que nacieron en familias pobres bajo el régimen socialista. Por lo general, sus padres eran trabajadores sin educación, ya que abandonaron el sistema educativo muy temprano para ingresar en el mercado laboral como obreros no cualificados o poco cualificados, y mal remunerados.

No obstante, nuestros entrevistados, a pesar de sus antecedentes, en este mundo precario de la industria de la construcción post-socialista basada en el mercado, pudieron encontrar formas de desarrollar su capital humano personal adquiriendo nuevas habilidades y conocimientos prácticos y aprendiendo nuevas estrategias por sí mismos con lo que consiguieron obtener un buen prestigio como trabajadores. Todo ello, les permitió ascender

András Tóth

dentro de la jerarquía de la industria de la construcción, tener una vida más gratificante, satisfactoria y autónoma e integrarse en la clase media húngara.

Ellos no se convirtieron en víctimas de sus circunstancias. El núcleo de su éxito fue que se embarcaron en el espíritu empresarial de por vida. Pudieron aumentar y enriquecer su propio capital social humano y personal para obtener un trabajo mejor y más significativo, mayores recompensas e ingresos, y más seguridad para encontrar nuevos contratos de trabajo. Por esta razón, considero que utilizar el concepto de emprendedores de por vida para describir a estos trabajadores es una forma más precisa de describir la biografía laboral de los entrevistados.

En este sentido, mi comprensión del conocimiento y del capital social difiere de la de Bourdieu (1984) para quien el capital social y cultural es una red y un significativo cultural, con el cual los ubicados 'arriba' (las clases media y alta), mantienen su lugar en el ámbito jerárquico social. Frente a este concepto, podemos afirmar que los trabajadores también usan su capital humano para avanzar y llegar a formar parte de las clases medias. De hecho, el capital social basado en el conocimiento y el prestigio permite a las personas trabajadoras distinguirse, darse a conocer y salir adelante.

En cuanto a los conceptos de individualización y riesgo, los enfoques beckiano y mengeriano conducen a conclusiones similares: ambos aceptan como un hecho de vida, la presencia del riesgo y la tendencia a la asunción individual de riesgos. Sin embargo, existe una diferencia significativa entre ellos: difieren en su percepción de los mercados y la comercialización.

Beck tiene una visión negativa de la expansión de los mercados, argumentando que fuerza la individualización de las personas y aumenta el riesgo. Bauman también ve la individualización como un proceso negativo impuesto a las personas por los mercados y el consumismo. Para Carl Menger, en cambio, la escasez y el riesgo son características inherentes al mundo, pero el capital humano es un camino a seguir para superar las dificultades. Un orden económico basado en el mercado no es, por naturaleza, enemigo de los trabajadores. Al contrario, crea una prima por el buen trabajo, en la que se basa, en gran medida, su autoestima y su prestigio.

Otra conclusión importante del análisis de las entrevistas se relaciona con el impacto negativo del estado regulatorio y burocrático moderno en la vida empresarial. La carga de fuertes impuestos y la regulación tiene importantes consecuencias para nuestros entrevistados. Un problema es que la competitividad de precios de las pequeñas empresas se basa en prácticas laborales informales y en la evasión fiscal, lo que da a las pequeñas empresas una ventaja competitiva sobre las grandes compañías que no pueden recurrir a prácticas laborales ilegales. En última instancia, conduce a que las grandes empresas y el

András Tóth

empleo tradicional se vean expulsados de sectores como la industria de la construcción, que no necesitan un gran capital. Esta exclusión limita gravemente las posibilidades de los trabajadores que preferirían trabajar en empresas con una estructura más jerarquizadas y estable que garantizara sueldos fijos y estabilidad en el trabajo.

El impacto negativo de los altos impuestos sobre el empleo es un fenómeno preocupante. Algunos entrevistados se vieron prácticamente obligados a trabajar en la economía sumergida, o a ser microempresarios que infringían las reglas, ya que esta era la única forma de obtener trabajo y generar ingresos adecuados. Trabajar en la economía sumergida tiene un impacto negativo a largo plazo en la vida laboral de los trabajadores. La formación formal proporcionada por el empleador no está disponible para los trabajadores del sector informal. Además, la exclusión de facto de los trabajadores informales les priva de sus derechos básicos para recibir en el futuro la pensión. Se produce la paradoja de que las mismas personas para las que se creó el estado de bienestar no pueden recibir los beneficios del estado de bienestar.

Por último, la investigación destacó la importancia fundamental de la formación en el trabajo y el impacto motivador de la experiencia laboral en la vida de los trabajadores. El trabajo puede mitigar los impactos negativos de un comienzo difícil en la vida que, a menudo, lleva a los empleados por un camino de bajos salarios y sin formación. A través del propio trabajo, los empleados adquieren práctica y conocimientos que les dotarán de cierto reconocimiento en el mercado laboral, brindándoles acceso a un trabajo más significativo con una mayor autonomía sobre sus vidas. Esta observación sugiere que los altos niveles de desempleo en Europa, especialmente entre los jóvenes, tendrán un impacto particularmente negativo en las oportunidades de vida de los desempleados. Por eso, una de las recomendaciones clave que se derivan de esta investigación es que se debe considerar la reducción de la burocracia de las empresas y la carga fiscal sobre el empleo. Esto crearía más puestos de trabajo y daría a los empresarios de vida ordinaria la oportunidad de prosperar en el mundo laboral.

El argumento principal es que, debido a este fenómeno de vida-emprendimiento, la economía de libre mercado no solo beneficia a una pequeña capa de los actores económicos que tiene el coraje y la idea de convertirse en un verdadero emprendedor, sino también a la gran mayoría de trabajadores que, pueden actuar a lo largo de su vida como emprendedores de vida y que, por tanto, pueden mejorar su posición social y su estima a través del cultivo de su propio capital humano.

En conclusión, la economía de libre mercado es beneficiosa para la gran mayoría de los trabajadores ya que les permite mejorar su propio capital humano y con ello, mejorar su calidad de vida y su estatus social.

András Tóth

Bibliografía

- Andersen, E. S. (2009) *Schumpeter's Evolutionary Economics*. London and New York: Anthem Press
- Bauman, Z. (2000) *Liquid Modernity*. Cambridge: Polity Press.
- Beck, U. (1992a) *Risk Society: Toward a New Modernity*. London: Sage.
- Beck, U. (1992b) How Modern is Modern Society? *Theory, Culture and Society*, 9: 163-169.
- Beck, U. (1998). *Democracy Without Enemies*. Cambridge: Polity Press.
- Becker, G. (1964) *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, University of Chicago Press
- Bernstein, E. (1899) *Preconditions of Socialism*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bourdieu, P. (1984) *Distinction: a social critique of the judgement of taste*. Cambridge: Harvard University Press.
- Böhm-Bawerk, E. (1896) *Karl Marx and the Close of His System*. 1949th edn. New York: Augustus M. Kelley.
- Charlesworth, S. (1999) *A phenomenology of working class experience*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ebner, A. (2003) "The Institutional Analysis of Entrepreneurship: Historist Aspects of Schumpeter's Development Theory". In J. r. Backhaus (Ed.), *Joseph Alois Schumpeter, Entrepreneurship, Style and Vision*. New York and Boston: Kluwer. 117-140
- Engels, F. (1945) *The Condition of the Working-Class in England. From Personal Observation and Authentic Sources*, 2010th edn. Marx and Engels Collected Works. Vol. 4. Lawrence & Wishart Electric Book. 295-583.
- Foss, N. and Klein, P. (2012) *Organizing Entrepreneurial Judgment*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gergen, Ch. and Vanourek, G. (2008) *Life entrepreneurs: ordinary people creating extraordinary lives* San Francisco: Jossey-Bass.
- Hayek, F. (1937). Economics and Knowledge. *Economica*, 4 (February): 33-54
- Hayek, F. (1945). The Use of Knowledge in Society. *American Economic Review*, XXXV (4): 519-530.

András Tóth

- Jevons. W. S. (1871) *Theory of Political Economy*, London: MacMillan.
- Lawrence, J. (2013) Blue Labour, One Nation Labour, and the lessons of history. *Renewal, a journal of social democracy*, 21(2): 6-13
- Kirzner, I. (1973) *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Lachman, L. 1978 *Expectations and the Meaning of Institutions* (pp. 213-223). London New York: Routledge
- Marx. K. (1851) *The Class Struggles in France, 1848 to 1850* 2010th edn. Marx and Engels Collected Works. Vol. 4. Lawrence & Wishart Electric Book 45-203
- Marx, K. (1858) *Grundrisse*. 1993th edn. London: Penguin Books
- Menger, C. (1871 (1976) *Principles of Economics*. New York: New York University Press.
- Mises, L. (1949). *Human Action: A Treatise on Economics*. New Heaven: Yale University Press.
- Moore, H. L (1895) *Von Thünen's Theory of Natural Wages*. Boston: George H. Ellis.
- Polanyi, K. (1944) *The Great Transformation*. 2010th edn. Boston: Beacon Press.
- Polányi, M. (1958) *Personal Knowledge: Towards a Post-Critical Philosophy*. Chicago: University of Chicago Press.
- Schultz, Th. W. (1961) "Investment in Human Capital," *American Economic Review* 51: 1-17.
- Schumpeter, J. (1943) *Capitalism, Socialism and Democracy*. 1976th edn. London and New York: Routledge.
- Schumpeter, J. (2002). "New Translations from Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung". *American Journal of Economics and Sociology*, 61: 405-437.
- Smith, A. (1776/1993) *An Inquiry Into The Nature And Causes Of The Wealth Of Nations*. Lanham: Rowman & Littlefield.
- Walras, L. (1874 (1954) *Elements of Pure Economics, or the Theory of Social Wealth*. London: Allen & Unwin.
- Weber, M. (1978) *Economy and Society*. Berkeley: University of California Press.
- Wieser, Friedrich. (1927). *Social Economics*. New York: Adelphi Company

EL ESCÁNDALO DE AMBERES Y EL CAMBIUM BISUNTINUM. UNA HISTORIA MONETARIA. ¿ORÍGENES, CICLOS Y SIMILITUDES ACTUALES?

Giovanni Patriarca

Palabras clave: Historia económica, Historia del pensamiento económico preclásico, Metodología económica, Derecho contractual, Derecho canónico, Teología moral, Filosofía moderna, Sistemas monetarios.

Clasificación JEL: A12, A13, B11, B25, B31, B41, B53, E42, E51, K12, N01, N10, N20, N30, N70, P16, P50, R40, Z12.

Introducción histórica

En el siglo XVI, la geopolítica comercial europea cambia radicalmente frente a los nuevos imperios coloniales. Amberes se vuelve una encrucijada estratégica y se transforma en una metrópolis mercantil con unas poderosas comunidades de italianos (genoveses), españoles y portugueses. En su bolsa, establecida en 1531, se intercambian todo tipo de mercancías, especialmente azúcar, pimienta y canela de las colonias americanas. Además, en su puerto se pone en circulación el *écu de marc*, una moneda paralela de los mercaderes, como instrumento de pago transnacional y más estable que cualquier moneda nacional. Es una forma críptica de evitar la intervención estatal, la degradación cíclica y las espirales inflacionarias. Es aproximadamente “igual a 100/101 *escudos de oro* de cinco monedas (Castilla, Génova, Venecia, Florencia, Nápoles)”¹.

En medio de un conflicto monetario continental, la monarquía francesa no encuentra otra solución que no obstaculizar, como contramedida, otro *écu de marc* mercantil en Besançon, llamado *cambium bisuntinum*. Tanto el *écu de marc* de Amberes como el *bisuntinum* se basan en una convención y se expanden a través de las *letras de cambio*. Es un acuerdo monetario completamente virtual con efectos continentales. Aunque no tuviera los costes de la clásica emisión de moneda física, no era totalmente ajena a algunas opacidades. A pesar de ser menos fluctuante que las monedas nacionales, la base monetaria podía

¹ M. T. Boyer-Xambeau – A. Azodi, *Private Money and Public Currencies: The Sixteenth Century Challenge*, London: Routledge, 2016, p. 82.

Giovanni Patriarca

sufrir variaciones por las decisiones de una *Asamblea de Cónsules* y especialmente en las proximidades de las grandes ferias comerciales. Además de las consecuencias de jurisdicción y falta de jurisprudencia en caso de litigio y no pago, se producen no raramente especulaciones y fricciones relativas – como en el caso a Besançon de un cierto abuso de información privilegiada. De eso se originan ciclos de inestabilidad y volatilidad que no solo se extienden a toda la red mercantil europea sino que también afectan al sistema monetario real en los diferentes países.

El *cambium bisuntinum* está durante décadas en el centro de las especulaciones morales (especialmente) en España e Italia. El atrae la atención de teólogos y canonistas sobre los temas de la validez temporal y la eventual expiración, la disponibilidad muy variable y la creación de circuitos cerrados de economía paralela. De estos “escándalos” surgen toda una serie de definiciones de riesgo bancario y de seguros, así como consideraciones precisas sobre el capital, su protección y la gestión de los beneficios. No secundario es el cálculo – en el marco de una desarrollada *ars combinatoria* – sobre la probable conveniencia de la conversión (inmediata o a corto y medio plazo) en defensa de cualquier intervención legislativa o estatal que habría socavado su valor. Aparece una línea común en los diversos tratados o comentarios osea el *efecto dominó* – a nivel local e interregional – de cualquier decisión operativa sobre transferencias monetarias, atesoramiento y movimiento de capitales.

La reflexión social y la teología moral se tiñen de matices completamente originales en la convergencia entre derecho y economía. Los más grandes pensadores de la época se esfuerzan por comprender la situación actual. Entre ellos destacan el dominico Domingo de Soto y Diego Laínez, uno de los primeros jesuitas y segundo General de la Compañía de Jesús². Este último considera el *cambium bisuntinum* una operación ficticia, no encontrando ni la posible justificación del *damnum emergens* ni la del *lucrum cessans*³. De todas formas, la estructura argumentativa se nutre de una base teórica que es el resultado no sólo de las innovaciones contemporáneas, sino también de una serie de adquisiciones epistemológicas sobre la *teoría del valor* y el papel de la *política monetaria* que se habían abierto camino en las décadas anteriores.

Por este motivo, la reflexión se dividirá en dos partes. Primero se tratarán brevemente las bases teóricas y luego, en la segunda parte, nos centraremos en las novedades destacables, abordando algunos caminos de investigación.

² G. Jarlot, “Dominique de Soto devant les problèmes moraux de la conquête américaine”, *Gregorianum*: Vol. 45, A. XLIV No. 1 (1963), pp. 81-87.

³ *Jacobi Lainez disputationes Tridentinae* (ed. H. Grisar), Innsbruck: 1886, Tomo II, pp. 227-321.

Giovanni Patriarca

La base teórica

La reflexión sobre la moneda no era de ninguna manera algo nuevo hasta el punto que el mismo concepto de esterilidad es válido siempre que el trabajo y la inteligencia no se le hayan aplicado. La moneda no es un “bien negativo”, pero asume un valor estrictamente dependiente del uso adecuado o inapropiado de su propietario. Este aspecto se basa en las teorías innovadoras de Duns Escoto. Aun cuando su contractualismo innovador no rechaza la concepción de una justicia que sea plenamente tal solo si satisface las necesidades de la comunidad política en su conjunto, insiste en la *utilidad subjetiva* de una mercancía como la fuente principal de su valor intrínseco. Su perspectiva analítica se puede resumir en este rasgo distintivo de su pensamiento social:

Más allá de las reglas dadas aquí sobre lo que es correcto y lo que no, emitiría dos más. La primera es que el intercambio sea útil para la comunidad, y la segunda es que una persona reciba una compensación a cambio de su compromiso, su prudencia, su afán y del riesgo incurrido. [...] Esta segunda regla proviene del hecho de que cada hombre, que sirve a la comunidad de una manera honesta, debe poder vivir de su trabajo.⁴

La novedad absoluta de las tesis escotistas, consideradas en su encuadre dentro de un marco franciscano⁵, radica en la consideración de una serie más compleja de factores y variables (materiales, psicológicas, individuales) que determinan directamente el precio. Schumpeter en su famoso trabajo sobre la *Historia del Análisis Económico* ve en estas reflexiones una primera representación de las teorías del *costo de producción*. Precios y costos necesitan una referencia estable. Al desarrollar un análisis integrado sobre las relaciones monetarias y una teoría de la información económica, Nicolás Oresme ofrece una definición bien argumentada de la llamada *ley de Gresham* según la cual el dinero malo expulsa al dinero bueno. La crítica a las manipulaciones monetarias se basa en la convincente demostración de que, a corto y largo plazo, ellas imposibilitan cualquier política de cambio y limitan drásticamente el comercio⁶.

Al respecto San Antonino de Florencia afirma que “el dinero no es rentable en sí mismo, ni puede multiplicarse, pero puede ser rentable mediante su uso por parte de los mercade-

⁴ (Pseudo-)Duns Escoto (supuestamente el franciscano Vital du Four), *Quaestiones quodlibetales ex quattuor Sententiarum*, d. 15, q. 2.22.

⁵ Léase J.A. Merino, *Historia de la filosofía franciscana*, Madrid: BAC, 1993.

⁶ G. Patriarca, “Oresme e l’etica monetaria nella crisi del XIV secolo”, *Procesos de Mercado. Revista Europea de Economía Política*, Vol. 6, Núm 2/2009, pp. 143-169.

Giovanni Patriarca

res”⁷. Esta interpretación muestra que el desarrollo de los comercios había valorado por completo el papel del dinero como motor económico en una función productiva. San Bernardino de Siena (1380-1444), en efecto, se da cuenta de esto al afirmar que la moneda no tiene simplemente el carácter de dinero, sino que además tiene un carácter productivo, que comúnmente se llama *capital*⁸.

Lo anterior demuestra un cambio de perspectiva en la definición de la oferta monetaria y del crédito, tanto que Pedro de Juan Olivi (1248-1298) en sus *Tractatus de emptione et venditione, de usuriis et restitutionibus* ya había hecho una clara distinción entre un préstamo “puro” y un préstamo integrado en la producción. En el primer caso, la condena de la usura es clara; en el segundo caso, el prestador, tomando el riesgo en la inversión, tiene derecho a una recompensa suficiente por cualquier daño⁹.

Las características del préstamo de dinero cambian en una sociedad en evolución. El concepto de propiedad sobre una suma de dinero se expande y se conecta directamente a un justificado ingreso futuro. De todas formas, el uso privado del dinero o de los bienes no debe estar en contradicción con las leyes (civiles y morales) de la comunidad pero se ha producido una metamorfosis del pensamiento en esta justificación del beneficio personal. La indemnización por cualquier daño sufrido por el prestamista aparece en el contrato de hipoteca. El cálculo del daño, en general, es la diferencia entre las condiciones iniciales antes del préstamo y al momento del reembolso.

En el ámbito jurídico este daño se justifica por la presencia en el contrato de la *poena conventionalis* según la cual era legítimo añadir en el contrato inicial una penalización en caso de incumplimiento de pago dentro de la fecha límite. Esta convención se divide en dos partes distintas: *damnum emergens* y *lucrum cessans*. El *damnum emergens* acaece porque “prestar dinero a menudo nos expone a daños. Por lo tanto, está permitido pedir e incluso solicitar, además del dinero prestado, una compensación por el daño sufrido”¹⁰. El *lucrum cessans* ocurre cuando la persona incurre en una pérdida de una utilidad legítima.

Como consecuencia de esto tiene origen otra sutil distinción adicional – debida a algu-

⁷ V. Brants, *L'economie politique au Moyen-Age, esquisse des théories économiques professées par les écrivains des XIIIe et XIVe siècles*, Louvain: C. Peeters, 1895, p. 134.

⁸ Léase R. de Roover, *San Bernardino of Siena and Sant'Antonino of Florence. The two Great Economic Thinkers in the Middle Ages*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1967.

⁹ O. Langholm, “From Olivi to Hutchenson: Tracing an Early Tradition in Value Theory”, *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 31/2. (2009).

¹⁰ Tomás de Aquino, *Summa Theologiae*, II-II, q. 78, a. 1.

Giovanni Patriarca

nas tensiones provenientes de las ciudades hanseáticas – que se expresa en la diferenciación entre el *damnum* y el mero interés. Nos parece particularmente interesante cómo esa cuestión de la productividad del capital y de los riesgos de capitalización era común en la reflexión económica de esas épocas. E. Böhm-Bawerk argumenta que el tema antes mencionado era ya obvio para la mentalidad tardío-medieval por la cual se aceptaba universalmente recibir un ingreso de una transacción “financiera” que no implicaba solo trabajo manual¹¹.

Alejandro Bonini de Alessandria (1268-1314), que se convirtió al final de su vida en el decimoquinto ministro general de la *Orden de los Frailes Menores*, juega un papel importante en el avance del análisis de las transacciones bancarias. De hecho, había ya dirigido su crítica al aristotelismo no solo contra el concepto de esterilidad del dinero, sino sobre todo en oposición a los prejuicios teóricos que impiden *a priori* una comprensión general de las prácticas económicas y las actividades comerciales. En su tratado *De Usuris*, se mencionan varios casos con diferencias sutiles entre usura clásica y fraude crediticio. También se introduce una variedad de “formas de dinero”.

En la misma dirección se encuentran otros pensadores franciscanos que, si bien permanecen fieles a la regla de la pobreza, comienzan a trazar unas líneas de demarcación sobre la licitud de las prácticas económicas así como la legitimidad de los cambios monetarios con el estudio minucioso de una serie de variables naturales, ambientales y psicológicas. Entre estos autores, que merecerían más atención, destacan Francesco de Empoli (siglo XIV) y Francesc Eiximenis (1330-1409), cuya producción en catalán es una fuerza impulsora para una literatura económica en lenguas vernáculas. Siguiendo los pasos de la tradición occamista, Gabriel Biel (1420-1495) enumera una larga serie de factores, individuales y colectivos, que influyen en el precio y subrayan la función social del comercio.

El hombre, su comportamiento y su conducta interindividual se convierten en el nuevo objeto de las ciencias sociales. Un pasaje de época ocurre en el contenido mismo de la investigación social: desde la definición general de las normas éticas hasta la descripción particular de los fenómenos concretos, sus causas y sus consiguientes influencias. La reflexión se vuelve más ingeniosa y sutil, los casos se multiplican, los análisis se detallan meticulosamente con ejemplos pragmáticos¹². Los desarrollos teóricos del siglo XVI con el uso de la casuística son una consecuencia directa de este enfoque.

El desarrollo del Siglo XVI

En este marco histórico, se insertan las doctrinas de la *Escuela de Salamanca* y de la *Escue-*

¹¹ E. Böhm-Bawerk, *Capital and Interest*, London: Mcmillan and Co., 1990, Chap. I, p. 39.

¹² G. O'Brien, *An essay on medieval economic teaching*, A.M. Kelley, New York 1967, p. 109.

Giovanni Patriarca

la de Coimbra que encuentran una síntesis orgánica en el *Colegio Romano*, con el aporte significativo de otros autores de distintas experiencias culturales. Irónicamente, Hayek sostiene en las primeras páginas de “Price and Production” que Italia del siglo XVI tiene “la peor moneda y la mejor teoría monetaria” (p. 2). De hecho Gasparo Scaruffi publica su *Alitolfo* en 1589 en Reggio Emilia, imaginando una *moneda universal* que sea estable y no a merced de los caprichos del príncipe. En Reggio los jesuitas (venecianos) habían fundado un colegio en 1571¹³.

Si la alteración monetaria no era un caso aislado en todo el Viejo Continente, en Italia asume los tonos sombríos de un país dividido entre muchos estados y pequeños principados, con cambios geopolíticos tan repentinos como traumáticos. Precisamente por eso la reflexión podría definirse como apasionada y no solo de un altísimo nivel de científicidad. Las obras de Bernardo Davanzati en Florencia, Antonio Serra en Nápoles y Geminiano Montanari en Modena son un testimonio emblemático. Montanari estudia en la universidad de Salzburg.

Toda esta literatura económica, directa e indirectamente, llega a las instituciones jesuitas que tenían sus colegios y redes culturales en las tierras “italianas” donde había surgido el primer colegio en Messina. La pedagogía jesuita se basa en la *Ratio atque institutio studiorum Societatis Iesu*. Es la expresión didáctica de la espiritualidad ignaciana. En ella la capacidad de discernimiento juega un papel esencial en una vida marcada por el ejercicio diario, decaído según las exigencias del cambio y la renovación, siguiendo la Estrella Polar de la imitación de Cristo.

Es el fruto maduro de una comisión creada por el Superior General Claudio Acquaviva - inicialmente formada por 12 jesuitas y posteriormente reemplazada en 1584 por un comité más reducido de 6 padres de diferentes expresiones geográficas. La versión final de la *Ratio* ve la luz en 1591 después de una serie de revisiones y expedientes laborales. A este enfoque contribuyó significativamente el teólogo escocés James Tyrie (1543-1597), quien perteneció al *Comité de los Seis*. Este vínculo con Escocia me parece que pueda abrir otras investigaciones y escenarios.

El modelo didáctico de la *Ratio*, con sus técnicas pedagógicas de vanguardia, se basa en un conocimiento competente del latín y el griego, el razonamiento retórico y filosófico, así como un “orden a seguir para lograr el dominio de las disciplinas matemáticas”¹⁴. Los

¹³ Salomoni D., Le scuole di una comunità emiliana nel Rinascimento tra religione e politica. Il caso di Novellara, *Educazione. Giornale di pedagogia critica*, V-2 (2016), p. 27.

¹⁴ C. Clavius, “Teaching Mathematics in Jesuit Colleges”, in C. Casalini – C. Pavur, *Jesuit Pedagogy. A Reader*, Boston: Boston College, 2016, p. 283.

Giovanni Patriarca

ejercicios latinos se basan en Cicerón y su legado estoico. La prosa ciceroniana y la poesía griega se sitúan en el centro de la construcción didáctica. Esto se ve contrarrestado por una sana competencia entre los estudiantes, también a través del antiguo arte de las *disputationes*. Las humanidades fueron acompañadas de un estudio en profundidad de la filosofía aristotélica: en primer lugar lógica, física y metafísica y luego las obras morales. La enseñanza de las matemáticas no fue secundaria, basada principalmente en los *Elementos de Euclides*, así como en los sólidos fundamentos de la astronomía y la cosmología.

La didáctica de los jesuitas está al servicio principal de la Contrarreforma. Se ofrece de inmediato como una novedad pedagógica con un método educativo minuciosamente detallado, compuesto por 463 reglas, siguiendo los cánones de la filosofía escolástica. La centralidad del tomismo se expresa en las disciplinas de carácter teológico. En este escenario, se imparten cursos de escritura sagrada y hebreo. A raíz de la tradición canónica medieval, la teología moral también se nutre del análisis de casos concretos e hipotéticos, dando lugar a una pujante literatura casuística.

Es la base de un ferviente debate sobre las *probables opiniones* y la ética aplicada a casos contingentes a través de un razonamiento extenso. La disciplina severa va acompañada de un énfasis en la retórica y la capacidad de expresión oral, basada en la repetición, el ejercicio mnemónico y el arte dramático. Este – a través del ejercicio, el conocimiento de los personajes y la introspección psicológica – se presta a la investigación comparativa de las emociones para tener un conocimiento más profundo de uno mismo y de los otros.

Las cuestiones de carácter económico no son en absoluto marginales en la reflexión jesuita, cuya difusión y positiva contaminación a nivel europeo son capilares. Si es innegable un profundo anclaje a la cultura ibérica, esta floreció a través de las peculiares expresiones de Salamanca y Coimbra. En el tránsito del siglo XV al XVI la *universitas salmanticensis* es uno de los motores de la cultura europea, donde convergen una serie de valoraciones extremadamente modernas sobre la gestión política, la injusticia fiscal y la inestabilidad monetaria ante las crisis inesperadas provocadas por el imperio colonial.

Esa fue una enseñanza de sabor amargo. M. Grice-Hutchison explica muy bien ese sentimiento doloroso, llegando a la conclusión de que “el oro y la plata no son sinónimos de riqueza. [...] Al sueño de El Dorado le siguió un duro despertar”¹⁵. Esas tensiones tuvieron un momento claro en las *Revueles de los Comuneros* y en el incendio de Medina de Campo en el agosto de 1520. De ninguna manera es una circunstancia que precisamente en aquella ciudad -como en otras de Castilla- se hayan publicado en aquellos años una serie de importantes *tratados sobre los cambios* con un análisis detallado en términos no solo de tran-

¹⁵ M. Grice-Hutchison, *The School of Salamanca*, Oxford: Clarendon Press, 1952, p. 1.

Giovanni Patriarca

sacciones económicas sino también de pesos fiscales y contrapesos políticos. Me refiero – para nombrar a unos pocos – a las obras de Luis Saravia de la Calle y Cristóbal de Villalón. A su vez, Coimbra es una expresión peculiar y central de la tradición jesuita. El *cursus conimbricensis* se caracteriza por una preponderancia de la filosofía natural, en la cual Aristóteles es investigado con reverencia e inquietud. El método de Coimbra se expandirá – según las modalidades internas de los colegios jesuitas y su mutua influencia – por toda Europa, sobre todo gracias a la gran reputación de algunas personalidades destacadas y sus obras memorables. La circulación de ideas así como la movilidad humana de los miembros de la Compañía de Jesús no es secundaria para trazar posibles conexiones.

En este contexto, el pensamiento de Francisco Suárez incide profundamente en la ontología del conocimiento, equilibrando las aporías del tomismo, del escotismo y del nominalismo en una síntesis armónica. En su reflexión, el *principio de individuación* se extiende a los conceptos legales y sociales. La filosofía del derecho de Suárez abre las puertas de la modernidad con una clara distinción entre el *derecho natural* y el *derecho de gentes*. También habla de la legitimidad del poder real y de la legalidad de destituir a un rey usurpador. Su enseñanza está ligada a la de Juan de Mariana, que incluso llega a justificar moralmente el tiranicidio en su *De rege et regis institutione*.

Juan de Mariana publica el *De Mutatione Monetæ* en 1609 después de haber estudiado y trabajado en Roma, Sicilia y París justo en el medio de las crisis monetarias. Es interesante que al final del siglo XVI en Milán el jesuita genovés Francesco Adorno (1533-1586) dedique su reflexión sobre los distintos tipos de cambio (en un tratado aún no publicado), criticando abiertamente el *cambium bisuntinum*, considerándolo una estratagema en beneficio de unos pocos y en detrimento de muchos. Sin embargo, deja algunas puertas abiertas especialmente para las categorías profesionales de los comerciantes y de los banqueros, que necesitan esta “forma de pago” por la velocidad de las transacciones. Esta tímida apertura se basa en el *status moral* y la supuesta *buena reputación* de los propios individuos. En otros pasajes del texto podemos encontrar que este mercado paralelo de “cripto-divisas” bloquearía el flujo natural del mercado y su acceso abierto, creando burbujas especulativas de corta duración y largas consecuencias¹⁶.

Sus argumentos son profundizados por su alumno Martino Bonacina (1585-1631) en un espectro más amplio en el que el estudio de las divisas se integra y completa con las diversas formas de seguros y el papel del salario, así como de los impuestos directos e indirectos. En su tratado *De contractibus et restitutione* intenta cerrar la brecha entre la práctica

¹⁶ G. De Luca, *Con il fine di guadagnare con il mezzo di essi cambi. Riflessione economica e risorse materiali nella Milano degli Austriaci*, G. Sabatini (a cura di), *Comprendere le Monarchie Iberiche. Risorse materiali e rappresentazioni del potere*, Viella, Roma 2010, p. 177.

Giovanni Patriarca

económica y las doctrinas teológicas. Bonacina muere en Viena en el 1631. A su vez, el jesuita Leonardo Lesio (1554-1623) “considera el dinero como un instrumento de trabajo, ni estéril ni improductivo. Por el contrario, para Lesio, el dinero tiene un poder y una potencialidad virtual, que están bien atestiguados por las actividades de quienes saben cómo administrar su capital y utilizar el dinero para asegurar ganancias”¹⁷.

En la misma línea, Vincenzo Figliucci, SJ (1566-1622), además de sus intereses matemáticos y astronómicos, describe en un famoso y controvertido *tratado sobre las cuestiones morales* (1622) una teoría de los precios muy articulada con una serie de categorías incorporadas que mucho tiene que ver con la *división del trabajo* y los *costos laborales*. La importancia de este autor en aquel momento histórico lo atestigua el hecho de que sus ideas fueron fuertemente rechazadas por Blaise Pascal y condenadas por los parlamentos franceses. El trato contra Antonio de Escobar y Mendoza (1589-1669) no es diferente en Francia. En su *Examen de confesores y práctica de penitentes* – caracterizado por una extrema concisión léxica – condena a quienes crean cárteles, alterando las leyes del mercado¹⁸. En verdad utiliza la palabra *Monipodio*, como el jefe del gremio de ladrones en la *Novela (ejemplar) de Rinconete y Cortadillo*.

Lo que hemos visto hasta ahora, aunque sea brevemente, va en contra a una actitud historiográfica monolítica según la cual la tradición escolástica habría desaparecido o se hubiera vuelto irrelevante durante la Edad Moderna, dando espacio a nuevas formas de pensamiento. Esta lectura ideológica de los procesos históricos fue extremadamente parcial y carecía de una metodología científica bien fundamentada. Muchas contribuciones académicas recientes han demostrado que el pensamiento escolástico no desapareció en absoluto y, especialmente en el siglo XVI, hubo un renacimiento tomista y escotista gracias a las contribuciones – entre otros – del Cayetano (1469-1534), Gabriel Vásquez (1551-1604), Francisco de Toledo (1532-1596), Pedro da Fonseca (1528-1599) y, sobre todo, – como hemos mostrado – de Francisco Suárez y su filosofía del derecho.

Además, la literatura escolástica se enriqueció con el fructífero encuentro y la confrontación con el Renacimiento escéptico y los sistemas reformados con sus cosmovisiones religiosas. Sin embargo, las decisiones morales y económicas se empezaron a interpretar a través del prisma del *cálculo de las posibilidades*, que “dio un gran salto adelante con el *tratado de juego [aleatorio]* de Girolamo Cardano”¹⁹. Debido a su reputación en la medicina, Cardano (1501-1576) había sido llamado por John Hamilton, arzobispo de St Andrews,

¹⁷ P. Vismara, “Moral Economy and the Jesuits”, *Journal of Jesuit Studies*, 5/2018, p. 618.

¹⁸ *Examen de confesores y practica de penitentes en todas las materias de teología moral*, Pamplona: Iuan de Orteyza, 1639, p. 143.

¹⁹ R. Schuessler, *The Debate on Probable Opinions in the Scholastic Tradition*, Leiden: Brill, 2019, p. 67.

Giovanni Patriarca

para ser su médico personal en 1552. Esta línea escocesa – que vuelve a aparecer de nuevo – no se debe considerar de ninguna manera en segundo plano.

Conclusiones

En un artículo sobre la “prehistoria de la Escuela Austríaca”, Murray N. Rothbard traza el origen de las “teorías vienesas” en la Escolástica – especialmente en el pensamiento escolástico español²⁰. Rothbard basa su razonamiento sobre la obra magistral de Grice-Hutchinson²¹. Huerta de Soto²² – así como otros autores, incluyendo Guido Hülsmann²³ – apoyan este punto de vista y en una serie de artículos amplían su significado.

Partiendo de los mismos supuestos, aparece que un hilo conductor, de carácter antropológico, vincula la filosofía monetaria de Oresme con los tratados del Renacimiento y de la Escolástica tardía. La reflexión moral ibero-lusitana (dominica, franciscana y, sobre todo, jesuita) es fundamental. Esa se alimenta – en el clásico proceso intelectual de ósmosis y polinización cruzada – de otras vivencias y visiones que no eran en absoluto secundarias en aquel momento.

En este marco de indagaciones sociales, políticas y teológicas, “las fuentes revelan un extraordinario grado de continuidad entre el derecho natural escolástico (no solo el de Aquino) y las doctrinas del derecho natural que dominaron la Europa protestante durante el siglo XVII y gran parte del XVIII”²⁴. Esos fundamentos teóricos son importantes para comprender la evolución posterior así como el redescubrimiento de algunos autores, que no eran de menos importancia en ese contexto.

No es herejía pensar que Grocio (1583-1645) ataque la tradición aristotélica sobre el concepto de *justicia distributiva* justo dentro de esas disputas más pragmáticas que teóricas. De hecho, extiende los derechos naturales individuales, sobre los que basa racionalmente su construcción del derecho internacional público. Según su visión, cada persona es libre

²⁰ Rothbard, M.N., *The Foundations of Modern Austrian Economics*, ed. Edwin Dolan, Kansas City: Sheed and Ward, 1976, pp. 52-74.

²¹ Léase L. Gómez Rivas, “Marjorie Grice-Hutchinson y los escolásticos hispanos de la Escuela de Salamanca”, en L. Gómez Rivas, (dir.), *En el centenario de Hayek: sobre metodología y economía ante el nuevo Milenio*, DT 10/00, Madrid: Universidad Europea-CEES.

²² J. Huerta de Soto, “La teoría bancaria en la Escuela de Salamanca”, *Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense*, 89/1998, pp. 141-165.

²³ “The affinity between Austrian School economics and the Scholastic tradition is fairly well known among experts”, G. Hülsman, *Ethics of Money Production*, Auburn: Mises Institute, 2008, p. 11.

²⁴ K. Haakonssen, *Natural Law and Moral Philosophy: From Grotius to the Scottish Enlightenment*, Cambridge: Cambridge University Press, 1996, p. 15.

Giovanni Patriarca

y puede actuar siempre que sus acciones no atenten contra la libertad de los demás. Esta posición racionalista está tan extendida y aceptada que, según Rothbard, “la Ilustración del siglo XVIII fue esencialmente el surgimiento del marco grociano”²⁵.

Sin embargo, parece evidente que ese proceso fue largo, articulado y osmótico. En uno de sus textos clásicos, Tawney traza una línea de desarrollo de la reflexión económica dejando claro que durante siglos “la arquitectura del sistema se había elaborado en las *Summae* de los escolásticos”²⁶. Sin duda, el escolasticismo fue central en ese proceso de emancipación que habría llevado – con el aporte de las ciencias modernas y su independencia – a la emancipación disciplinaria. Como De Roover argumentó, “a pesar de muchas corrientes y contracorrientes, la continuidad es quizás el fenómeno más impresionante en la historia de las doctrinas económicas”²⁷.

Esta reflexión es el resultado de una exigente investigación transdisciplinar –que no tiene que ver solo con un enfoque de contenido sino también lingüístico – siendo muchas obras en latín y en las diversas expresiones de las lenguas vernáculas. Estos idiomas tenían una extensa zona de influencia en algunos sectores (mercantiles e intelectuales) así como una importancia muy diferente a la actual tanto desde el punto de vista del peso cultural como estilístico. En esta convergencia de complejidad e interdependencia, un punto científicamente relevante es la necesidad de considerar en profundidad los tiempos (más lentos) de transmisión del saber, así como los procesos de sedimentación del conocimiento.

Esto muestra que los historiadores de las doctrinas económicas tienen un largo camino para profundizar sobre las distintas teorías. De este modo encontrarán otras huellas (de los precursores) de la Escuela Austríaca, que en esta perspectiva historiográfica, se tiñe de nuevos matices. Los investigadores están llamados a no detenerse en la superficie o encallar en algunos textos (primarios) sino a descubrir vínculos insospechados, deudas culturales, afinidades electivas, referencias admiradas en obras “menores”, en elecciones bibliográficas y en correspondencias privadas. Otras conexiones, históricas y epistemológicas, esperan ser reveladas.

Además, la naturaleza cíclica de los problemas monetarios y sus vías de escape (más o menos) alternativas no es nada nuevo en la historia de las dinámicas económicas y puede ser motivo de análisis comparativo para reflexionar sobre algunos aspectos (crípticamente

²⁵ M. Rothbard, *An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*, Volume 2 Auburn: Ludwig von Mises Institute, 1995, p. 370.

²⁶ R. H. Tawney, *Religion and the Rise of Capitalism. A Historical Study*, London: John Murray, 1936, p. 16.

²⁷ R. de Roover, “Survival and lasting Influence from the Sixteenth century to Adam Smith”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 69/2 (1955), p. 190.

Giovanni Patriarca

contemporáneos) de la era digital. En un reciente artículo en el cual se analizan los Bitcoins y sus consecuencias a partir del texto *Denationalization of money* de Hayek, aparece que el economista austríaco “rechazaría que el Bitcoin y criptomonedas de características similares puedan llegar a ser aceptadas como dinero en el mercado.”²⁸

David Sanz Bas – autor de esta investigación – muestra que “existe una conexión muy estrecha entre las Stablecoins y el dinero privado que el economista austríaco predice que surgiría en un contexto de competencia monetaria”²⁹. Otras investigaciones arrojarán más luz sobre este proceso aún en evolución, pero la experiencia pasada puede ayudar a una comprensión más completa de estos eventos monetarios de importancia histórica.

²⁸ D. Sanz Bas, “Hayek and the cryptocurrency revolution”, *Iberian Journal of the History of Economic Thought*, 7(1) 2020, p. 15.

²⁹ *Idem*.

A FORGOTTEN MISESIAN: REMEMBERING PHILIP CORTNEY

Pedro Almeida Jorge

Keywords: Philip Cortney, Gold Standard, Austrian School, Ludwig von Mises.

JEL Classification: B31, B53, E42.

Bloque temático: Teoría económica y monetaria.

Abstract: Philip Cortney (1895-1971) was a successful Franco-American entrepreneur and a friend of Ludwig von Mises. However, he was also an economist. His 1949 book, *The Economic Munich*, was, in the words of Mises, a «brilliant criticism» of the fallacies of the Havana Charter for an International Trade Organization, to be «read and reread again as a classic of economic freedom like the works of Cobden and Bastiat». Besides this book, Cortney also contributed several articles to *The Commercial and Financial Chronicle*, which reveal a very thorough knowledge of the problems of international monetary relations, as well as a rare courageous voice from within the business community in opposition to the fallacies of labor unionism and “full employment”. Surprisingly, though, these works seem largely forgotten nowadays, most likely because they are currently not very easily accessible. In a short essay, I propose to provide an initial overview of Cortney’s life and work, mainly in what respects to his positions on money and the international monetary system, and so contribute to a reappraisal of his place in the Austro-American movement. This, I hope, will serve as a fitting tribute to the 50th anniversary of his passing, on 11 June.

Pedro Almeida Jorge

I. INTRODUCTION

Philip Cortney (1895-1971) was a Franco-American entrepreneur, economist and business leader. Known nowadays mostly for his short chapter in Henry Hazlitt’s edited volume *The Critics of Keynesian Economics* (1960) and for having translated and introduced French economist Charles Rist’s book *The Triumph of Gold* (1961), Cortney was a close friend of both Ludwig and Margit von Mises and a staunch defender of American values, free markets and the international gold standard. In fact, a closer look at his nowadays largely forgotten and not easily accessible published works reveals the charisma and talent of a man who, for having written only one book and mostly conference speeches, is unduly neglected in most accounts of the Austrian intellectual movement in the United States. In the present article, and as a tribute to the 50th anniversary of his passing, I will provide a short overview of Philip Cortney’s life and works, and hopefully draw the interest of fellow Austrian students and scholars to this charismatic player in our tradition. I will start with an overview of his activities as a business leader and a friend of the Mises family, and then proceed to a cursory review of his discussions of several topics related to money, inflation and the international monetary system. I conclude with some additional notes on other of his interesting insights.

II. PHILIP CORTNEY: FRIEND AND MAN OF AFFAIRS

Born Philippe Cotnareanu on January 16, 1895, in Romania, to the family of a banker, Philip Cortney studied engineering in France and served for two years in the French Army during the First World War. In 1919, he became an engineer and laboratory chief for a Paris firm and then co-founder and partner to a Franco-Belgian exporting business, before joining Banque Transatlantique in Paris as an executive director. Married to an opera singer, Cortney moved to the United States when France was invaded by the Nazis in 1940 (some months before Ludwig von Mises) and became a director of Coty, Inc., a renowned perfume company of which he became president in 1946, the year he also received his American citizenship (Candee, 1958, pp. 101-103).

During his first few years in the United States, due to a reduced war-time activity in the perfume business, Cortney enrolled Columbia University for studies in political science, international law and monetary economics, and became an influent man of affairs in several business organizations. In 1945, Ludwig von Mises wrote Cortney to congratulate him for an article he had published in *The Commercial and Financial Chronicle*, under the title “The Economic and Political Consequences of Lord Keynes’ Theories”. Cortney humbly replied that there was no person in the world whose opinion he valued more than Mises’s, and thus was born a friendship that lasted until their last days (Hulsmann, 2007, p. 829). In the words of Margit von Mises, «Philip was the most hospitable and generous friend imaginable», and he and his wife frequently invited the Mises, the Hazlitt and the Fertig families for glamorous dinners at a famous New York restaurant. Albert Hahn and many other European friends were also frequently invited when they came to town. Cortney

Pedro Almeida Jorge

always presented the wives of these close friends with the new Coty perfumes and lipsticks, and his friendship and understanding of the Mises family went to the point of offering them a new Pontiac after the Austrian couple suffered a dramatic accident with their previous, less safe vehicle (M. von Mises, 1976, pp. 91-92, 100).

As mentioned above, Cortney's activities went much beyond dealing with Coty's affairs. He was a director of the National Association of Manufacturers (NAM), of the National Industrial Conference Board and of the Marquis de Lafayette Fellowship Foundation. He was also a member of the American Economic Association and of the Royal Economic Society, a commander of the French Legion of Honor and vice president of its American society, and a fellow of the New York Academy of Sciences, among other positions (Candee, 1958, pp. 101-103; *New York Times*, 1971). For our purposes, though, his most important activities were with the International Chamber of Commerce (ICC), of whose US Council he was a chairman between 1957 and 1959, the year he received an honorary degree of Doctor of Laws from the Hamilton College of New York, namely for his leadership at the ICC and for a career in which he personified the basic tenets of the International Chamber (*The Commercial and Financial Chronicle*, 1959). In 1953, by suggestion of Ludwig von Mises, he also became a member of the Mont Pèlerin Society. Indeed, in an episode familiar to Austrians students, it was to a speech made by Philip Cortney, at a Mont Pèlerin meeting in 1965, in defense of an immediate return to the gold standard with a substantial increase in the official price of gold, that Fritz Machlup infamously suggested that such arguments of the gold defenders were akin to those of trade-union leaders, who always want wages to be raised, a criticism that led Mises to refuse to talk to his former student for several years (Hulsmann, 2007, pp. 1005, 1032).

This biographical sketch being made, we shall now move to an examination of Cortney's main political and theoretical propositions, as set forward in his published writings.

III. PHILIP CORTNEY: CHAMPION OF LIBERTY AND SOUND MONEY

Philip Cortney is remembered nowadays mostly for his work and positions regarding international monetary systems. Throughout his career, he was an intransigent supporter of the classical gold standard and a critic of the various monetary arrangements arrived at after WWI. In his charismatic style, Cortney explained that:

It is the gold standard which has made possible the expansion of international commerce and the distribution throughout the world of the benefits that are derived from the international division of labor. It is gold and its general acceptance which permits each individual to buy what he wants and to sell the fruit of his labor any place in the world, thereby spreading the benefits of competition. It is gold which assures the individual his independence and which is the best shield of the small states

Pedro Almeida Jorge

against the arbitrariness of the large ones. ... It is gold, to sum up, which has been the best weapon against economic nationalism and its dangers. (Cortney, 1949, pp. 198-199; 1961, pp. 5-6).

In his 1957 speech as Chairman-Elect of the US Council of the ICC, Cortney stated that the maintenance of stable exchange rates without free convertibility of currencies would only create serious maladjustments, and denied that reserves in the form of dollar balances or sterling balances would serve as a sound substitute for gold reserves. To Cortney, it was «a dangerous fallacy [to think] that the separate countries can cover their lack of liquidity with debts from some countries or by borrowing from each other». This, he said, would amount to the famous gold-exchange standard, «an essentially inflationary device which has played much havoc with the domestic and international economic situation of many countries at the time of the Great Depression» (*The Commercial and Financial Chronicle*, 1957).

Cortney constantly emphasized that a correct account and explanation of the 1929 crisis would be a prerequisite for a return to sound economic discourse in the United States, and maintained, in a very pragmatic fashion, that «if we are unable to analyze a situation like that of 1929 on the basis of all known facts, it is simply a mockery to teach or to profess the belief that we can put our economic destiny in the hands of government interventionists and money managers» (Cortney, 1961, p. 39).

Indeed, Cortney himself held a very "Austrian" theory of the Great Depression. His focus was on the relative price-cost relationships prevalent in the various sectors of the economy, which were thrown into disarray by the inflationary methods of WWI and the subsequent attempt to stabilize prices during the 1920's. According to Cortney, during WWI, inflation and immigration laws led to a rise of 120% in wages, without any rise in productivity. This, he said, «promoted a basic maladjustment between the industrial workers and the farmers, as soon as agricultural prices began to slip after the end of World War I». Cortney was convinced that it was a great mistake to try to maintain simultaneously the pre-war price of gold in terms of dollars and sterling, and the post-war inflated price level. Such disequilibrium between the general price level and the gold valuation of the world's key currencies also led to a relatively reduced incentive for gold production, a fact many neglected. And although the Federal Reserve was able to hold up the price level for almost a decade by «an abnormal expansion of inflationary credit», in so doing it simply fueled the speculative boom, which, according to Cortney, had to collapse «when excessive private debt creation could no longer be expanded» (Cortney, 1954; 1960). In a markedly Austrian passage, he brilliantly pointed the causes of the prolonged depression in the American drift towards interventionism:

The unemployment of the 1930's is to be ascribed to a great extent to the rigidities

Pedro Almeida Jorge

in wages, the wholesale destruction of bank-deposits (plus, of course, the anti-capitalistic climate created by the New Deal destructive of confidence and enterprise). The more we prevent (by wrong wage, farm and fiscal policies) a normal relationship between costs and prices, between the various segments of our economy and within the wage-structure, the greater will be the artificial purchasing-power needed to maintain the unbalanced economy... until we find ourselves in chains. (Cortney, 1949, pp. 184-185)

Cortney believed that the United States had to assume a leading role in international affairs and do all they could to bring the world back into a healthier monetary framework. The world needed monetary stability and balanced budgets. The first step was to stop inflating the dollar: «no sound international cooperation is possible without monetary solidarity, and no monetary solidarity is realizable as long as we indulge in inflation» (Cortney, 1952a). The reason for this was that, due to the substantial American influence on world trade, an artificial boom in the United States would push world commodity prices upward and bring instability to the rest of the world.

In this respect, it is important to clarify that Cortney explicitly «opposed an increase in the price of gold for any other purpose than a restoration of the international gold standard». For this, he gave three reasons:

(1) Most European countries need stable currencies as much as they need their free exchange-ability. (2) A rise in the price of gold without a return to the gold standard would only provide the politicians with additional inflationary tinder and prevent the reestablishment of the quasi-automatic correctives of the price system in international trade, and (3) A policy of flexible exchange rates will not discourage domestic inflation and the value of many currencies will constantly depreciate. (Cortney, 1953)

Thus, even though Cortney echoed Milton Friedman in noting that «we would do well to remember that inflation is essentially a monetary phenomenon, and that the rise in the price level is only a consequence of monetary and credit inflation» (May, 1959), and anticipated Mundell-Fleming in warning that «we cannot have free convertibility of currencies, fixed exchange rates and unrestricted multilateral trade, while each country is pursuing autonomous nationalistic monetary policies» (Cortney, 1952a), he was above all a champion of the classical gold standard tradition.

Not afraid to delve into moral considerations, he maintained that sound currency was a matter of morality, «because inflation is robbing some for the benefit of others, and ending with the destruction of all» – and, he concluded, «we can't have an enduring free society based on immorality» (Cortney, 1959). Furthermore, echoing Mises, Cortney criticized

Pedro Almeida Jorge

American colleges for their «excessive specialization» in different branches of economics (i.e. labor economics, international trade, etc.), a tendency which, in his opinion, «prevents the formation of economists able to embrace all aspects of an economic problem», and maintained that:

It is also absurd that our colleges should teach economics principles separate from political doctrines. There is a necessary and intimate relationship between some political forms of governments and some economic systems. In particular, economic liberalism is a necessary condition of our political freedom. (Cortney, 1949, pp. xviii-xix)

Cortney's favorite reference in monetary economics was the French economist and diplomat Charles Rist. In the Introduction he wrote to his translation of Rist's book *The Triumph of Gold*, Cortney dispels any illusions that his monetary framework could be described as simply monetarist or "quantitativist". Instead, he should probably be considered a follower of the classical banking tradition, as is evident from the following passage:

Monetary stability cannot be obtained if the banks monetize government debt or if they finance inflationary credits to private industry and commerce. In other words, the commercial banks should limit themselves to the financing of self-liquidating commercial or industrial credits and buy bonds or grant long-term loans only to the extent of savings deposited with them. (Cortney, 1961, p. 30)

The height of Cortney's international influence was achieved when, during the late 1940's, he and his friend Michael Heilperin (another defender of the gold standard who also died 50 years ago, on 6 April) led the ICC to surprisingly oppose the ratification, by the United States, of the Havana Charter of 1948, ultimately achieving its inefficacy (Slobodian, 2018, pp. 124-125, 133-138). The Charter, proposed by John Maynard Keynes, would establish an International Trade Organization (ITO), a financial institution called the International Clearing Union (ICU), and an international currency, the *bancor*. Cortney did not oppose (and in fact supported) an international trade organization, but he felt that the specific details of this Charter were too sympathetic to the "full employment doctrine", subordinating healthy trade practices to matters of national economic sentiment, and providing a backdoor for a sort of international Keynesian nationalism. This led Cortney to draw a comparison between the Havana Charter and the 1938 Munich Agreement, in which the United Kingdom, France and Italy agreed to the annexation of the Sudetenland by Nazi Germany, in what was later criticized as an "appeasement" policy. With that in mind, Cortney baptized the Havana Charter as an "Economic Munich", which served as the title of his 1949 book, considered by Mises (1955) «a classic of economic freedom» (L. von Mises,

Pedro Almeida Jorge

1955).¹

The most controversial proposition of the book was Cortney's contention that currency convertibility was a fundamental human right. Perhaps drawing upon his experience as an emigrant from a war-torn country, in the preface to his book Cortney asserts that «nationalism is a curse and mental disease» and describes exchange controls, i.e. the prohibition to convert one's wealth into the currency one wishes to, as «a diabolic instrument of nationalism» and «the archfiend of human liberty». This led him to the proposal that «exchange control in time of peace should be considered an act of aggression and a violation of human rights in international law» (Cortney, 1949, p. xviii).

To Cortney, the right to leave one's country is literally «the basis of all other human rights». Giving the example of a German during the Nazi regime, Cortney considered that «if he is ashamed to be part of the community in which he happens to be born, or if he simply chooses to go and live in a community more congenial to his sense of human dignity», it must be his right to do so. Therefore, «if the right to leave a country is denied to us, all other human rights become insecure». Furthermore, Cortney argued, if such a right could only be exercised by leaving all of one's wealth behind, the practical result tends to be the same – i.e. a serious impediment of one's ability to move to a different country. And since currency convertibility is the means through which one can most effectively move one's wealth abroad, he asserted that «for a currency not to be an instrument against human liberty it must be convertible into other currencies», thus providing a moral reason for the conclusion that «the gold standard, which implies free convertibility, is essential to human liberty» (Cortney, 1949, pp. 132-134).

Cortney went even further in his polemic against the tyranny of the State over the individual. In a courageous stand for individual liberty, he criticized the United States Government for, under the Foreign Assistance Act of 1948 (the Marshall Plan law), «assuming the role of a Gestapo» by accepting to denounce the name of foreign individuals with bank accounts in American banks and by helping to «locate, identify and put to appropriate use assets which belong to the citizens of such country and which are situated in the United States» (Cortney, 1949, pp. 133, 135).

This opinion, of course, goes against current international practices as determined by the US FATCA regime and the OECD CRS standard, and is a shock to modern progressive historians, such as Quinn Slobodian, who derisively called this «the human right of capital flight» and insinuates that Cortney was being insensible to «the horrors of the war» when he considered it a «scandal» that citizens of the aggressor nation would lose their

¹Besides some new writings, the book also included many articles previously published by Cortney.

Pedro Almeida Jorge

foreign-owned property and when he proposed that, in the words of Slobodian, «one must under all circumstances be allowed to exchange and export capital» (Slobodian, 2018, pp. 133-138).

Unfortunately, in such vicious insinuations, Slobodian seems to forget that: i) Cortney was himself a WWI veteran (a fact Slobodian does not mention in his book) and a WWII emigrant; and that ii) Cortney explicitly mentions «in time of peace» in his proposal for the absolute inter-convertibility of currencies, thus invalidating Slobodian's claim that he held such a proposal to be effective «under all circumstances».

Indeed, in the very same book, Cortney shows that he had a very nuanced view of war-time exchange problems, as demonstrated in the following passage:

In the case of Great Britain a gradual retreat from controls is a preferable method of getting rid of them. Those who advocate immediate cessation of all controls seem to forget that we are not yet in a peace economy, and furthermore that Great Britain has to recover from a severe shock suffered during the war. (Cortney, 1949, p. 190)

Also in the same book, in an essay entitled «Full Employment – Wages and Democracy», originally written in 1945, Cortney reveals a very reasoned approach to the problem of accepting a «full employment bill» (that was later to become the Employment Act of 1946), stating that,

to those who adopt towards the full employment issue an attitude of «black or white», and are inclined to reason that because it entails dangers, the only proper thing to do is not to adopt such legislation, I submit that their position disregards practical politics and social trends, and besides, is dangerous.

It was Cortney's view that, on the one hand, the public would no longer tolerate mass unemployment, even if a bill was not adopted; and that, on the other hand, the causes of such unemployment were already active in wrong wage policies and misguided monetary and fiscal practices. So, Cortney reasoned, «the only politically practicable and sound approach to the full employment issue is to provide safeguards against its ill-effects» (Cortney, 1949, p. 106).

Moreover, as if any further example of clairvoyance on Cortney's part was needed, let it also be known that he made the same type of reproach to Henry Hazlitt's opposition to the Schuman Plan for European integration. While admitting Hazlitt's concerns as an economist, he noted that one must also take into account «many psychological and political facts and problems», so that

Pedro Almeida Jorge

the critics of the Schuman Plan must keep in mind that the alternative to the Schuman Plan is not a high degree of competition and the most efficient allocation of resources, but national cartels interwoven or not into a private international cartel. (Cortney, 1951)

Thus, in contrast to his position in relation to the Havana Charter, Cortney believed that «we should give our wholehearted support to the Schuman Plan», while being prepared with a more rational plan in case the present one would break down. Although he remained apprehensive of whether a gradual European integration would create a «European patriotism» or whether it would instead «exasperate nationalistic feelings and suspicions by the politicizing of national economic conflicts of interest», Cortney was certain that «the very survival of Western Europe, and maybe of the western civilization, depends on the realization of an economically and politically United Europe», wherein economic liberalism would be allowed to prevail.²

²European readers will also find it interesting that, in the same article, Cortney expresses his conviction that «either Europe will get a single currency or there will be no Europe», even though he believed that «the free inter-convertibility of European currencies and the slashing of quotas and tariffs would have provided a more rational way of attaining the goal of a United Europe, but apparently our world refuses to be rational» (Cortney, 1951).

Pedro Almeida Jorge

IV. CONCLUSION

Although space limitations do not allow me to review Cortney's intellectual concerns and valid discussions much further, special mention is due to how, even before having met Mises, this rare businessman discerned that «the spreading of well-being in the increase of the standard of living of the whole nation can be brought about only if prices slowly but persistently show a trend to decrease» (Cortney, 1944); how he saw that «the efficiency of the individual competitive system is at its greatest when the consumer is King» (Cortney, 1949, p. 188); how he described Keynes as «a mixture of statesman and economist for whom monetary and economic doctrines must be political instruments of the art of governing men» (Cortney, 1949, p. 237); and how he thoroughly described «what makes America great» in his article entitled «Secrets of American Capitalism» (Cortney, 1952b). Philip Cortney died in Geneva 50 years ago, on 11 June 1971, two months before the infamous «Nixon shock» of 13 August 1971, which threw the world monetary system into the sort of international fluctuations that this last *chevalier* of the gold standard had fought against during most of his career. It is my hope that the present article serves both as an invitation to further study and dissemination of the published writings of this champion of the free market tradition, and as a worthy tribute to the memory of this valiant friend of liberty.

Pedro Almeida Jorge

BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES

Candee, Marjorie Dent, ed. (1958), *Current Biography Yearbook*, New York: H. W. Wilson, pp. 101-103, <https://archive.org/details/in.ernet.dli.2015.124053>.

Cortney, Philip (1944), "The Full Employment Issue", *The Commercial and Financial Chronicle*, August 24, <https://fraser.stlouisfed.org/title/commercial-financial-chronicle-1339>.

Cortney, Philip (1949), *The Economic Munich: The I.T.O Charter, Inflation or Liberty, The 1929 Lesson*, New York: Philosophical Library.

Cortney, Philip (1951), "The Schuman Plan - Its Hopes, Risks and Danger", *The Commercial and Financial Chronicle*, May 24, <https://fraser.stlouisfed.org/title/commercial-financial-chronicle-1339>.

Cortney, Philip (1952a), "Worldwide Inflation and Monetary Disorder", *The Commercial and Financial Chronicle*, April 3, <https://fraser.stlouisfed.org/title/commercial-financial-chronicle-1339>.

Cortney, Philip (1952b), "Secrets of American Capitalism", *The Commercial and Financial Chronicle*, July 31, <https://fraser.stlouisfed.org/title/commercial-financial-chronicle-1339>.

Cortney, Philip (1953), "American Monetary Policies and their Impact on the World", *The Commercial and Financial Chronicle*, November 5, <https://fraser.stlouisfed.org/title/commercial-financial-chronicle-1339>.

Cortney, Philip (1954), "Are Labor Unions Destroying Free Enterprise?", *The Commercial and Financial Chronicle*, October 28, <https://fraser.stlouisfed.org/title/commercial-financial-chronicle-1339>.

Cortney, Philip (1959), "Role of Businessmen in the Defense of the Free Society", *The Commercial and Financial Chronicle*, April 30, <https://fraser.stlouisfed.org/title/commercial-financial-chronicle-1339>.

Cortney, Philip (1960), "How to Get a Sound International Monetary System", *The Commercial and Financial Chronicle*, May 19, <https://fraser.stlouisfed.org/title/commercial-financial-chronicle-1339>.

Cortney, Philip (1961), "Introduction", in Charles Rist, *The Triumph of Gold*, New York: Philosophical Library, <https://mises.org/library/triumph-gold>.

Hazlitt, Henry, ed. (1960), *The Critics of Keynesian Economics*, Princeton: D. Van Nostrand, <https://mises.org/library/critics-keynesian-economics>.

Pedro Almeida Jorge

Hulsmann, Jörg Guido (2007), *Mises: The Last Knight of Liberalism*, Auburn: Ludwig von Mises Institute, <https://mises.org/library/mises-last-knight-liberalism-0>.

May, A. Wilfred (1959), "Observations...", *The Commercial and Financial Chronicle*, December 31, <https://fraser.stlouisfed.org/title/commercial-financial-chronicle-1339>.

Mises, Ludwig von (1955), "Government vs. Liberty", *The Freeman*, March 1955, pp. 394-396, https://mises-media.s3.amazonaws.com/Freeman55-3_4.pdf.

Mises, Margit von (1976), *My Years with Ludwig von Mises*, New Rochelle: Arlington House, <https://mises.org/library/my-years-ludwig-von-mises>.

New York Times (1971), "Philip Cortney, Ex-Head of Coty", June 16, p. 48, <https://www.nytimes.com/1971/06/16/archives/philip-ortneyi-exhead-of-coty-1-leader-in-world-chamber-ofcommerce.html>

Slobodian, Quinn (2018), *Globalists: The end of empire and the birth of neoliberalism*, Cambridge: Harvard University Press.

The Commercial and Financial Chronicle (1957), "Restoration of Monetary Order called for by Philip Cortney", May 23, p. 14, <https://fraser.stlouisfed.org/title/commercial-financial-chronicle-1339>.

The Commercial and Financial Chronicle (1959), "Philip Cortney given honorary degree", June 11, p. 27, <https://fraser.stlouisfed.org/title/commercial-financial-chronicle-1339>.

PROBLEMAS EN LA TOMA DE DECISIONES DE POLÍTICA SANITARIA

Marcos Benjamín

Palabras clave: confinamientos, COVID-19, políticas sanitarias, economía del bienestar.

Clasificación JEL: B53, R38, D71, D78, I10

Resumen: Tras quince meses de pandemia, los gobiernos occidentales han aplicado una variedad de políticas intrusivas en la vida tanto social como profesional con el fin de detener la propagación del virus SARS-CoV. Tales políticas no sólo han tenido efectos sobre la propagación del virus y la economía, sino también psicológicos y biomédicos. Ante esta disyuntiva, los políticos han asegurado que sus decisiones han estado basadas en la evidencia científica, libre de juicios de valor. ¿Es tal cosa posible? En este artículo trataré de demostrar cómo, en realidad, no es posible evitar los juicios de valor cuando se pretende evaluar desde el punto de vista de la Economía del Bienestar ni de los criterios de la Economía Sanitaria, las cuales funcionan dentro de un marco normativo utilitarista. Concretamente, los métodos de ambas disciplinas emplean comparaciones intersubjetivas de valor. Finalmente, concluyo que la única justificación utilitaria de las políticas sanitarias se encuentra en Rothbard (1956), aunque sólo podría justificarse un confinamiento «ultra-selectivo» única y exclusivamente de aquellos que actuaran irresponsablemente y contagiaran a terceros, imponiendo pérdidas de utilidad. Aun así, cabe preguntar por qué es la maximización de la utilidad (utilitarismo) un fin objetivamente superior al resto, cuestión perteneciente al dominio de la Ética.

Marcos Benjamín

INTRODUCCIÓN

Hace quince meses la Organización Mundial de la Salud declaró el brote del virus SARS-CoV como una emergencia sanitaria internacional, caracterizándose como pandemia poco más de un mes después. Desde entonces, la gran mayoría de países han respondido a esta emergencia sanitaria con todo tipo de políticas restrictivas, algunos con más agresividad que otras, destinadas especialmente a la reducción de contagios (Roser et al., 2020). Ciertos gobiernos y figuras públicas partidarias de las medidas restrictivas han aludido a las autoridades epidemiológicas para justificar las restricciones al movimiento y libertad de reunión de los ciudadanos. Las implicaciones de esta proposición es que los políticos han tomado sus decisiones sin hacer (o minimizando los) juicios de valor en sus decisiones, por lo que cabe preguntarse: ¿hasta qué punto es posible evitar los juicios de valor en la toma de decisiones políticas y en la propia evaluación de políticas sanitarias?

Hay dos hechos importantes que a la hora de tomar decisiones de política sanitaria (y de su evaluación) supondrán una problemática al legislador (y al investigador): en primer lugar, las consecuencias de las decisiones de política sanitaria no son sólo de contención del virus y económicas, aunque este haya sido el dilema central para el debate público, sino también de tipo psicológico (Fiorillo et al., 2020; Lu et al., 2020; Brooks et al., 2020; Killgore et al., 2020) y biomédico (Miles et al., 2020). Para añadir más dificultad, estas consecuencias no son independientes entre sí. Robinson (2021) ha realizado recientemente un análisis multidisciplinar donde detalla, haciendo referencia a una multitud de trabajos académicos en materia de epidemiología, economía, psicología y otras, cómo las consecuencias económicas (como el mayor desempleo) y las psicológicas (como niveles más elevados de estrés) afectan a la probabilidad de contagiarse y desarrollar síntomas más o menos graves. En segundo lugar, las políticas no afectarán de forma homogénea a la sociedad. Habrá sectores económicos que se verán especialmente afectados, como podrían ser la hostelería, y otros que se verán incluso beneficiados, como puede ser el comercio electrónico.

El reto del legislador será, por tanto, calibrar los distintos tipos de consecuencias, estableciendo cuales son más importantes, y calibrar qué política será la adecuada para maximizar la utilidad de la sociedad en su conjunto. En ambos casos, el marco de análisis es utilitarista, especialmente en el segundo, ampliamente tratado por la llamada Economía del Bienestar. En este trabajo no sólo trataré de probar que las decisiones del político introducen juicios de valor, sino que incluso los procedimientos de análisis, al menos los del tipo económico, también introducen juicios de valor. Estudiaremos las justificaciones de las políticas sanitarias desde el punto de vista de la economía sanitaria, la economía del bienestar, la nueva economía del bienestar y, finalmente, la reformulación de la economía del bienestar de Rothbard (1956).

Marcos Benjamín

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Economía del bienestar

Todos los criterios de utilidad social que veremos en adelante se basan en mayor o menor medida en los dos criterios principales de la Economía del Bienestar, estos son, los criterios de *eficiencia* y de *distribución* o de *equidad*. El criterio de eficiencia se basa en alcanzar el máximo output con los recursos dados, i.e., llegar a un «óptimo de Pareto.» Se dice que la economía se encuentra en un óptimo de Pareto cuando no hay recursos ociosos. Esta «versión» del óptimo de Pareto, sin embargo, se centra exclusivamente en la producción *física*. Para introducirse en un marco utilitarista, deberíamos hablar de una situación en la que la utilidad de todos los agentes es la máxima –i.e., que para «mejorar» la situación de un individuo se ha de «empeorar» la de otro. El criterio de distribución o de equidad se basa en alcanzar la distribución del *output* que maximice la utilidad social. El ejemplo tradicional es la fiscalidad progresiva: dada la utilidad marginal decreciente del dinero, la pérdida (o ganancia) de utilidad por perder (o ganar) un dólar (adicional) es menor para una persona con más dinero que la pérdida (o ganancia) de perder (o ganar) un dólar (adicional) para una persona con menos. La redistribución de la renta, por tanto, maximizaría la utilidad social, al ser las pérdidas de los que dan menos que proporcionales a las ganancias de los que reciben.

Debido a que las principales intervenciones en la crisis del COVID-19 (confinamientos, distanciamiento social, restricciones a la movilidad en general) tendrán evidentes efectos negativos sobre la producción de las empresas más cercanas a los consumidores que *sólo puedan funcionar teniendo contando directo con el cliente*. Esto quiere decir que invariablemente *habrá recursos ociosos*. El criterio de eficiencia, por tanto, podría reducirse a *minimizar* los recursos ociosos. Sin embargo, otros sectores económicos como el comercio electrónico y otras empresas que ofrezcan productos digitales podrán experimentar cierto auge. Debido a que la depresión de los primeros y el *boom* de los segundos es consecuencia directa e indirecta de la intervención, podemos inferir que se trata de una distribución forzada (si bien no intencionado por el legislador) de un sector a otro, el criterio más relevante será el distributivo.

Economía sanitaria

Siguiendo dos principales guías de evaluación de política sanitaria (Salazar et al., 2007; Moreland et al., 2019), hay cinco principales criterios para evaluar económicamente una política sanitaria: Análisis de Minimización de Costes (AMC), Análisis Coste-Efectividad (ACE), Análisis Coste-Consecuencia (ACC), Análisis Coste-Utilidad (ACU) y análisis Coste-Beneficio (ACB).

El AMC mide, en términos monetarios, los costes de cada política, asumiendo que los resultados son todos iguales. El ACB mide, también en términos monetarios, tanto los costes

Marcos Benjamín

como los resultados (o beneficios) de cada política. Los beneficios son desde gastos médicos adicionales evitados hasta incrementos en productividad y calidad de vida (Moreland et al., 2019 pp. 80-81). El ACE mide los resultados de la política en su efectividad en términos sanitarios. El ACC es el ACE incluyendo cambios importantes en los resultados para que estos no pasen desapercibidos. El ACU mide los resultados en años de vida de calidad (QALY) netos.

Si bien el AMC es bastante sencillo, nos da una imagen incompleta de la magnitud del efecto de una determinada política sanitaria al fijarse exclusivamente en los costes. Los otros análisis, por el contrario, tratan de medir los resultados en distintas magnitudes (unidades monetarias, la unidad relevante de la política en concreto con la que poder juzgar su efectividad, QALYs), lo que añade complejidad a su estudio.

En el ACU los QALYs combina la mortalidad con la calidad de vida. Concretamente, un QALY equivale a un año de salud, entendiéndose salud como un estado de completo bienestar físico, mental y social (p. 39). La utilidad de un QALY se estima realizando encuestas siguiendo diversos métodos: se puede preguntar a los encuestados si prefieren una vida más larga con una discapacidad específica o una vida más corta con perfecta salud (*time trade-off*) o si estarían dispuestos a arriesgar una vida con discapacidad por una apuesta que pudiera resultar en un estado de salud perfecta o en la muerte. Particularmente, el *trade-off* entre años de vida salubre o insalubre se denomina «calidad de vida en relación con la salud» (HRQOL) (p. 41). Igualmente, el valor de una vida estadística en un año (VSLY) se calcula estimando la voluntad para pagar (WTP) por un QALY (p.42).

En el ACE los resultados se miden en unidades de resultados que ha dado la política, unidad que dependerá de los efectos deseados por el legislador. Podrían ser infecciones de un virus evitadas, vidas salvadas o pérdidas de esperanza de vida evitadas. Por otro lado, una política puede tener más efectos sanitarios de los estrictamente deseados, lo que requeriría un ACE separado para los efectos adicionales (pp. 63-64). El ACE mide el coste monetario de cada resultado medido en la unidad relevante de análisis.

Por último, en el ACB los beneficios representan los gastos médicos adicionales evitados (beneficios directos), los incrementos en la productividad del trabajo por las mejores condiciones sanitarias (beneficios indirectos) y otras mejoras en la calidad de vida que puedan representarse en términos monetarios (beneficios intangibles) (p. 81). El ACB mide el resultado neto entre los costes monetarios y los beneficios mencionados.

Para la evaluación de políticas sanitarias en relación al COVID-19 se han empleado principalmente criterios de ACE y ACU. Yigezu et al. (2020) realizan un meta-análisis comparativo de evaluaciones de las políticas sanitarias para la contención del virus influenza y para la contención del SARS-CoV entre los años 1998-2020. Concretamente, los criterios

Marcos Benjamín

empleados en los estudios citados son ACE, ACU y ACB, aunque en el análisis han sido traducidos al criterio ACE. Para el ACE se midieron los resultados en costes por cada año de vida ganado o por cada muerte evitada. El estudio sólo se centra en países desarrollados y en intervenciones farmacéuticas. El estudio concluye en el mayor coste de las intervenciones según el criterio ACE para el legislador que para la sociedad. Rezapour et al. (2021) realizaron un meta-análisis similar centrado exclusivamente en el COVID-19 y siguiendo también los criterios ACE, ACB y ACU. Concretamente, se midió el coste por cada año de vida ganado, caso prevenido, QALY, DALY y beneficio neto de la intervención. El valor de cada unidad se calculó siguiendo el método WTP. Como conclusión, las políticas de seguimiento y distanciamiento social resultaron ser las más costosas. González López-Valcárcel & Vallejo-Torres (2020) emplean los criterios ACE y ACB para la política del testeo España en la crisis del COVID-19. Los costes de la pandemia se hallaron comparando las estimaciones de PIB para 2020 y 2021 antes y después de la crisis del COVID. En el ACE y ACB de las políticas de testeo se miden en gastos sanitarios evitados y ganancias en salud de la población. El análisis ACB concluye que cada euro gastado tiene un retorno de 7€ ahorrados en gastos sanitarios.

PROBLEMAS DE LOS DISTINTOS CRITERIOS

Los problemas de la Economía del Bienestar para evitar los juicios de valor a la hora de evaluar políticas económicas han sido más que notadas por muchos autores. En primer lugar, y este es un problema que será recurrente en todos los criterios, la utilidad, entendiéndose esta como la efectividad esperada de los medios para cumplir los fines del actor individual –i.e., el valor de los medios en función de los fines, es una experiencia única para un actor determinado en un momento determinado. Tanto la utilidad como el valor, en un sentido económico, son de naturaleza ordinal, es decir, no puede mostrar más que una opción es preferida con respecto a otra (Mises, 1949 p. 117). Pese a que en los libros de texto la utilidad suela representarse en funciones cardinales con fines ilustrativos, en realidad no existe una unidad de medida que permita comparar la utilidad que un individuo gana con un bien con respecto a otro individuo. La Ley de la Utilidad Marginal Decreciente establece un contrafactual dentro de la acción del mismo actor individual en el mismo instante del tiempo. Establece que un actor valoraría menos una unidad adicional de un bien si tuviera una unidad más en su stock, puesto que esta unidad adicional iría a satisfacer un fin menos urgente que si dispusiera de un stock más reducido. Esta ley es explicativa para describir importantes fenómenos económicos como la formación de precios de mercado. Pero las comparaciones que aquí tratamos no son contrafactuales de una misma acción de un individuo, sino de varios, es decir, requiere de una escala adicional para comparar las dos escalas, o una unidad de medida que, como se ha dicho, no existe. Se ha de juzgar, según el criterio propio del investigador/legislador, que una escala se valora más que la otra (Robbins, 1932 pp. 120-123).

Marcos Benjamín

Merece un comentario también el criterio de eficiencia. El primer problema de este criterio es que asume un escenario estático, es decir, uno donde los fines y medios vienen dados para el actor. Es una visión estrictamente mecánica del problema económico y nada realista: el actor continuamente descubre nuevos fines y medios. Esto complica enormemente el actuar de forma eficiente si, conforme actúa, descubre nuevos fines que valora más o si tiene que abortar la acción completamente si desecha sus fines. Igualmente, los «recursos ociosos» no tienen por qué ser una «ineficiencia» en un sentido dinámico, es más, siempre es esperable que ciertos recursos se mantengan «ociosos» en una economía real (Huerta de Soto, 2009 pp. 1-30). En segundo lugar, incluso asumiendo un estado estático, para actuar eficientemente el actor ha de poseer un conocimiento perfecto del futuro para saber si el fin que busca es realmente el que más valora y si los medios que emplea son realmente los más útiles. Ex ante, por supuesto, el curso de acción, con los fines y medios seleccionados, será el óptimo para el actor, pero no se puede saber si la acción ha sido eficiente ex post hasta que el actor haya actuado, descubriendo si sus medios fueron eficientes y si pudo haber perseguido otros fines de mayor valor o no (Rothbard, 1979; Hülsmann, 2000). Finalmente, si existen fines conflictivos en la sociedad, es aún más difícil alcanzar este principio de eficiencia, pues la utilidad que gane un actor será desutilidad para el otro, requiriéndose una comparación de ambos fines para proceder con el marco utilitarista. Sin embargo, como se ha dicho, la ciencia económica no nos ofrece ningún baremo para comparar.

Todos los criterios de economía sanitaria vistos en este texto tienen un elemento en común: el coste. Por eso mismo, este elemento del análisis económico merece un espacio en el que se estudie su naturaleza. Toda acción conlleva un coste: cuando actuamos, perseguimos el fin que ex ante más valoramos. Debido a las limitaciones físicas del actor y de su entorno, este no puede satisfacer simultáneamente todos sus fines: siempre que actúa debe renunciar a otros. El valor del curso de acción más valorado que el actor rechaza realizar es lo que denominamos como coste (Mises, 1949 p. 117). Esto quiere decir que el coste es, esencialmente, un contrafactual, una acción potencial que nunca llegó a realizarse. El coste es, por tanto, un fenómeno estrictamente individual, pues sólo el actor individual puede actuar y tener fines. La implicación problemática para los criterios de economía sanitaria es, pues, que los costes, individuales, de naturaleza ordinal (pues son valor) y no comparables, no pueden agregarse entre individuos (Rothbard, 1979). El coste, además, no es observable por terceros, pues ninguno conoce los fines alternativos del actor. Si bien en los estados contables podemos observar cifras monetarias que representan los «costes» en los que incurren las empresas, el coste real es el fin alternativo preferido al actor que pudiera haber satisfecho con ese dinero. Pudiera haber sido otra línea de producción o pudiera haberlo gastado en bienes de consumo, pero, como ha de renunciar al dinero cuando incurre en los gastos de un determinado proyecto empresarial, no puede emplear ese dinero en los otros fines mencionados. Lo que encontramos en los apuntes contables son, stricto sensu, precios, es decir, información histórica que nos informa de forma objetiva de que, en un momento determinado, se estuvo dispuesto a pagar una determinada cantidad de dinero por los factores productivos necesarios para emprender un proyecto determinado.

Marcos Benjamín

Lo mismo sucede con los criterios de la economía sanitaria ya vistos. Supongamos que el legislador tiene sobre la mesa una propuesta de política de confinamiento para mitigar el contagio del SARS-CoV que obliga a cerrar a varias empresas, suponiendo una pérdida de ingresos a varias familias. ¿De *quién* son los costes aquí? Siendo consistentes con el planteamiento expuesto, los costes sólo pueden ser de aquellos que actúan. El legislador, si decide imponer el confinamiento, tiene como coste cualquier otra acción alternativa en el momento, la cual podría ser imponer una política distinta y, por tanto, crear un escenario económico diferente. Por otro lado, aquellos afectados por los confinamientos también sufren un coste, pues *son obligados a realizar acciones que de otra manera no realizarían de forma voluntaria* (Rothbard, 1962 pp. 395-398): aquellos que prefieran mantener su negocio abierto esa opción ahora les es vetada, a aquellos que prefieran ir a trabajar también les será vetada su opción preferida y a aquellos que quieran consumir los productos de aquellos proveedores que ahora están obligados a cerrar se ven obligados a consumir productos menos preferidos. Por otro lado, aquellos que *ex ante* ya prefirieran tener su negocio cerrado o no ir a trabajar no experimentan costes adicionales, pues estos ya estaban «factorizados» en su acción. Ahora bien, aquellos negocios que produzcan aquello que los consumidores demandan debido a que sus productos preferidos ya no están disponibles y que no están obligados a cerrar verán su utilidad aumentada, pues ahora podrán perseguir fines que antes, debido a las decisiones voluntarias de los consumidores, no podían perseguir.

Como vemos, estamos hablando de valores *ordinales* que, como hemos visto, no son comparables entre individuos: no pueden agregarse. Tampoco puede hallarse un «resultado neto» entre aquellos que han ganado y aquellos que han perdido utilidad, no sin emplear juicios de valor. Puede, por supuesto, hallarse un resultado neto entre las pérdidas de ingresos monetarios de unos y las ganancias monetarias de otros (una subida o bajada del PIB vendría a representar algo similar), pero eso *no supone un agregado de la utilidad social*, puesto que no puede juzgar –sin caer en juicios de valor– que las ganancias monetarias de un sector compensen *en términos de utilidad* a las pérdidas del otro, aunque las primeras sean más que proporcionales que las segundas¹. Lo máximo que podría decirse en cuanto al *resultado* de la imposición de confinamientos es que «podrían evitarse tantos contagios, tal sector de la sociedad podría experimentar tantas pérdidas, mientras que cual sector experimentaría tantas ganancias (asumiendo que tal cosa pudiera saberse *a priori*)», es decir, un recuento de las consecuencias catalíticas y sanitarias de la política en cuestión *sin entrar a valorar si unas «compensan» las otras*.

¹ También podrían considerarse los costes como el gasto presupuestario necesario para implementar la política, sin embargo, entonces deberíamos considerar a estos como costes *desde el punto de vista del gobierno*, entendiendo los costes como los usos alternativos de ese dinero. Aun si dijéramos que el coste está realmente sufragado en última instancia por los ciudadanos (sea mediante impuestos –presentes o futuros, sea mediante el señoreaje), el problema de comparar el coste que sufre cada ciudadano sigue estando presente.

Marcos Benjamín

Presentando así el problema, ¿podemos salvar el estatus «científico» de los criterios de economía sanitaria? Podría si se presentaran como *trade-offs*, no como «costes», esto es, se representarían, por un lado, las consecuencias en términos de ingresos (netos o desagregados por sectores) perdidos o ganados (ACM si sólo contáramos con esa variable) por la implementación de la política y, por otro, las consecuencias en términos de contagios evitados (ACE) o QALY ganados (ACU). Sin embargo, encontraríamos problemas cuando intentamos estimar –sin caer en juicios de valor– si un lado compensa o no al otro, y esto nos lleva a discutir la «utilidad» de un QALY en el criterio ACU (HRQOL, VSLY). En primer lugar, a no ser que un individuo pudiera decidir *literalmente* entre una vida en perfecta salud o una vida larga con alguna discapacidad, no podemos decir *en un sentido económico* si prefiere una u otra. *Económicamente*, la preferencia se demuestra mediante la *acción*, donde el fin elegido es *ex ante*, más valorado que la alternativa rechazada: a no ser que el actor pueda *realmente* elegir una u otra, no podemos saber si *realmente* prefiere una a otra, aunque lo diga en una encuesta. Igualmente, el método WTP para calcular el VSLY no es un método riguroso, a no ser que *literalmente* se venda un QALY a un precio determinado que pueda pagarse. ¿Y si empleáramos los precios de mercado para hallar la WTP? Ciertamente, podrían emplearse los precios de los productos sanitarios para calcular la WTP de los ciudadanos para mantener una buena salud. Pero aún encontramos problemas: (1) los precios nos ofrecen información *histórica* de la WTP de los agentes en un momento *pasado* y *concreto*. Ciertamente, los precios ofrecen información importante a los empresarios sobre las valoraciones de los consumidores, pero estos son sólo un *apoyo* que les ayuda a hacer predicciones sobre los precios futuros, pero no hay nada que implique que estos vayan a repetirse. (2) La WTP de los agentes podría ser modificada por los efectos de la propia política sanitaria. Stringham (2001) explica:

Policies shape the world by determining who is in possession of resources, and since individuals differ, we would expect to see alternate demands depending on how property rights are assigned. If policy is altered, the willingness to pay for all goods is altered, so it would be a mistake to only look at the immediate effects of a policy.

Hemos aclarado con éste análisis que lo único que un científico (economista o epidemiólogo) puede decir –sin dar lugar a juicios de valor– sobre una política de contención de un virus son sus consecuencias sobre los contagios, por un lado, y sus consecuencias sobre las rentas, producción, empleo y otras variables económicas, sin entrar en consideraciones de «costes» o «utilidad». Ahora bien, pudiera considerarse que la elección democrática, representante de la voluntad general de los ciudadanos, donde cada uno demostrara su preferencia en una papeleta, podría servir como *proxy* para saber si una determinada política sanitaria es «socialmente preferida» a su alternativa. Si un gobierno elegido democráticamente impusiera un confinamiento, sería indicativo de que esta política es, al menos tácitamente, aceptada por la sociedad.

Marcos Benjamín

Sin embargo, encontramos varias dificultades con este planteamiento: el primero es que, aplicado al caso del COVID y los confinamientos, incluso si aceptamos el planteamiento, este sería difícilmente aplicable a aquellos casos en los que el gobierno fuera elegido *antes* de que se conociera algo sobre la pandemia. Si las elecciones se celebran cuando ni el público ni los contendientes son mínimamente conscientes de la amenaza del virus (y no tenemos razones para pensar que los candidatos tuvieran en su programa medidas de mitigación de un –por entonces– hipotético virus), es poco probable que los votantes consideraran las políticas de mitigación de un virus altamente contagioso cuando fueran a votar.

El segundo problema es mucho más profundo: se trata de la ya comentada imposibilidad de agregación de preferencias. La solución «democrática» a este problema parte del supuesto de considerar a la sociedad como un agente autónomo capaz de valorar y elegir, pero tal no es el caso. No se puede argumentar en favor de la sociedad como entidad autónoma sin entrar en el campo de la metafísica (Mises, 1949 pp. 176-184). Pero incluso si ignoráramos este hecho y tratáramos de agregar las preferencias de los distintos individuos de una sociedad en una votación (pongamos que se pregunta a los ciudadanos si quieren que el gobierno escoja entre la política A, B o C, o si se prefiere que se dé prioridad a las consecuencias económicas, psicológicas, biomédicas o de mitigación de contagios) aún encontraríamos dos problemas: (1) la *posibilidad*, expuesta por el Marqués de Condorcet, de que el resultado violara el principio de transitividad ($A > B$, $B > C$, $C > A$ es un resultado posible) y (2) que, incluso si se cumpliera dicho principio, no sería posible, como ya indicó Kenneth Arrow, que se cumplieran simultáneamente los principios de óptimo de Pareto, independencia de alternativas irrelevantes y no-dictadura (Sen, 2014).

LA RECONSTRUCCIÓN DE LA ECONOMÍA DEL BIENESTAR

La Economía del Bienestar «Rothbardiana» descansa sobre dos pilares: (1) el Principio de Unanimidad de Pareto, que estipula que no se podrá considerar que la «utilidad social» haya aumentado a no ser que *todos* los individuos maximicen *unánimemente* su utilidad, y (2) el Principio de Preferencia Demostrada (Rothbard, 1956). De estos dos principios se sigue que: (1) en una sociedad en la que todos los intercambios sean voluntarios *siempre* se maximizará la «utilidad social» *ex ante* y que (2) toda intervención, por su carácter coactivo, *necesariamente* provocará ganancias de utilidad de unos a expensas de pérdidas de utilidad de otros, impidiéndose así que la «utilidad social» aumente. Como hemos visto repetidas veces en este texto, la política de confinamientos favorece a unos a costa de otros, por lo que, siguiendo el principio (2), no puede concluirse que la «utilidad social» haya aumentado.

Ahora bien, podría argumentarse que aquellos contagiados que actúan irresponsablemente y contagian a otros están *agrediendo* y, por tanto, imponiendo pérdidas de utilidad a terceros. En tal caso, lo máximo que podría justificarse es un confinamiento «ultraespecíf-

Marcos Benjamín

ico» de aquellos contagiados que actuaran de manera irresponsable. En tal caso, estos «agresores» podrían perder utilidad (su curso de acción preferido les es vetado), pero al menos la utilidad social de los individuos «no agresores» sería maximizada.

CONCLUSIONES

En este texto he tratado de demostrar que las decisiones de política sanitaria, pese a su aparente aval científico, no han podido evitar los juicios de valor. Lo único que los criterios científicos pueden decir de una determinada política sanitaria son sus efectos en cada área de estudio, sin entrar a evaluar si el resultado neto es «positivo.» Y aún si empleáramos los dos criterios de Rothbard ya expuestos, igualmente tendríamos que afrontar el hecho de que *maximizar la utilidad es un fin en sí mismo* y tendríamos que preguntarnos por qué es ese fin más valioso que otros (como la libertad o la igualdad). En otras palabras, para justificar una política debemos inevitablemente entrar en el campo de la Ética, donde podamos establecer que el fin de dicha política es *objetivamente* superior al resto. Pero ahí la ciencia poco tiene que decir.

Marcos Benjamín

REFERENCIAS

Fiorillo, A., Sampogna, G., Giallonardo, V., Del Vecchio, V., Luciano, M., Albert, U., . . . Volpe, U. (2020). «Effects of the lockdown on the mental health of the general population during the COVID-19 pandemic in Italy: Results from the COMET collaborative network». *European Psychiatry*, 63(1), e87.

Gonzalez López-Valcárcel, B., & Vallejo-Torres, L. (2021). «The costs of COVID-19 and the cost-effectiveness of testing». *Applied Economic Analysis*, 29(85), 77-89.

Huerta de Soto, J. (2009). «The Theory of Dynamic Efficiency». En J. Huerta de Soto, *The Theory of Dynamic Efficiency* (págs. 1-30). Abingdon: Routledge.

Hülsmann, J. G. (2000). «A Realist Approach to Equilibrium Analysis». *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 3(4), 3-51.

Killgore, W., Cloonan, S., Taylor, E., Lucas, D., & Dailey, N. (2020). «Letter to the Editor. Loneliness during the first half-year of COVID-19 Lockdowns». *Psychiatry Research*, 294.

Lu, P., Li, X., Lu, L., & Zhang, Y. (2020). «The psychological states of people after Wuhan eased the lockdown». *PLoS ONE*, 15(11).

Miles, D. K., Stedman, M., & Heald, A. H. (2020). «“Stay at Home, Protect the National Health Service, Save Lives”: A cost benefit analysis of the lockdown in the United Kingdom». *International Journal of Clinical Practice*, e13674.

Mises, L. v. (1949). *La Acción Humana: Tratado de Economía* (12a ed.). Madrid: Unión Editorial.

Moreland, S., Foley, S., & Morris, L. (2019). *A Guide to the Fundamentals of Economic Evaluation in Public Health*. Chapel Hill: MEASURE Evaluation.

Rezapour, A., Souresrafi, A., Peighambari, M. M., Heidarali, M., & Tashakori-Miyandouri, M. (2021). «Economic evaluation of programs against COVID-19: A systematic review». *International Journal of Surgery*, 85, 10-18.

Robbins, L. (1932). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan & Co.

Robinson, O. (2021). «COVID-19 Lockdown Policies: An Interdisciplinary Review». *Disponible en SSRN*. Obtenido de <https://ssrn.com/abstract=3782395> o <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3782395>

Marcos Benjamín

Roser, M., Ritchie, H., Ortiz-Ospina, E., & Hasell, J. (2020). *Policy Responses to the Coronavirus Pandemic*. Obtenido de Our World in Data: <http://ourworldindata.org>

Rothbard, M. N. (1956). *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics*. En M. Sennholz (Ed.), *On Freedom and Free Enterprise: Essays in Honor of Ludwig von Mises* (págs. 224-262). Princeton: D. Van Nostrand.

Rothbard, M. N. (1962). *El Hombre, la Economía y el Estado* (Vol. II). Madrid: Unión Editorial.
Rothbard, M. N. (1979). «The Myth of Efficiency». En M. Sennholz (Ed.), *Economic Controversies* (págs. 253-260). Auburn: Ludwig von Mises Institute.

Salazar, L., Jackson, S., Shiell, A., & Rice, M. (2007). *Guide to Economic Evaluation in Health Promotion*. Washington D.C.: Pan American Health Organization.

Sen, A. (2014). «Arrow and the Impossibility Theorem». En E. Maskin, & A. Sen, *The Arrow Impossibility Theorem* (págs. 29-42). New York: Columbia University Press.

Stringham, E. (2001). «Kaldor-Hicks Efficiency and the Problem of Central Planning». *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 4(2), 41-50.

Yigezu, A., Yitayal, M., Mirkuzie, A., Getu, Z., & Hailu, A. (2020). «An economic evaluation of Influenza and COVID -19 pandemic prevention». *PREPRINT Research Square*. Obtenido de <https://doi.org/10.21203/rs.3.rs-121849/v1>

ALGUNOS CONCEPTOS LÓGICOS DE LA ECONOMÍA COMO CATALAXIA

Javier Muñoz de la Cuesta

Palabras clave: Lógica, catalaxia, premisa, condiciones implícitas formales, Hume

Código JEL: A12, B00, B53, C70, K00

Abstract: En su obra de 1976, *Ley, legislación y libertad*, Hayek refiere un cierto grado de indeterminación y confusión en el uso de la palabra “economía”, producto de la amplitud de contextos y fenómenos en los que y para los que se aplica.

Para ello, propone circunscribir su «*estricto significado original que describe un complejo de acciones deliberadamente coordinadas a propósito de un fin único*», adoptando otro término para describir el sistema de numerosas economías interrelacionadas que constituye el orden del mercado.

Dicho nombre es *cataláctica* o *catalaxia*, cuya significación refiere no solo el hecho de «intercambiar» sino también de «admitir a alguien en la comunidad» y «convertir al enemigo en amigo». Sobre esta base, la comprensión del mercado como un fenómeno social de orden cataláctico, se pueden establecer ciertas premisas lógicas tanto en su caracterización, como en su desarrollo, operación e implicaciones tanto a nivel teórico como práctico.

Javier Muñoz de la Cuesta

INTRODUCCIÓN

En su *Tratado sobre la naturaleza humana*, estudiada después por Sabine en su *Historia de la Teoría Política* bajo el epígrafe *Razón, Hecho y Valor. Convención y la Tradición* como momento de la “destrucción” de la concepción que hasta entonces se tenía del Derecho Natural, Hume refería una serie de limitaciones en el conocimiento de base empírica y en su expresión a través de la razón.

Sin ánimo de mayor extensión, las principales objeciones que oponía Hume a una posibilidad de «completitud» lógica en un discurso de tal naturaleza, eran las siguientes:

- La presentación como verdades inmutables de ciertas leyes naturales o morales a partir de las cuales, mediante asociación de ideas, se producen resultados. Admitía, empero, que dichas asociaciones sí eran posibles en ramas como las matemáticas, donde dicha relación se establecía entre ideas, no entre hecho. Era posible, en este tipo de «conocimiento de ideas», trabajar con una estructura premisa-consecuencias implícitas formales en las que el discurso lógico podía ser verificado formalmente en cada paso. Nada era necesario decir sobre la verdad o no de la premisa. Solo actuar como tal.
- En el sentido del punto anterior, el conocimiento de naturaleza empírica no soportaba por tanto un discurso causa efecto de manera «razonable» o lógico formal. El motivo que aducía Hume era que, al fundamentarse las premisas en hechos de los que se predicaba cierto valor de verdad, en realidad se podía decir de ellos exactamente lo contrario. Esto es, todo valor de razón o lógico que se quisiera en un discurso causal basado en hechos, resultaba ser totalmente contingente.
- Por último, de los hechos el hombre no podía sustraer de ciertas inclinaciones o *pasiones*. El hecho de que el pensamiento y el obrar humano comporten cierto finalismo, hacía que la razón solo pudiera ser guía en el conocimiento humano, cuyo resultado final, independientemente de lo razonable, quedaba necesariamente sometido a las propias inclinaciones humanas. Hume lo resumía como «*la razón es y debe ser únicamente la esclava de las pasiones y no puede pretender otro oficio que el de servir las y obedecerlas*».

Todos estos factores «aberrantes» de un discurso lógico en áreas empíricas expresados por Hume, se puede apreciar de manera clara en la consideración de Hayek de necesitar un nuevo término para la economía que signifique verdaderamente toda la extensión de su área de conocimiento, huyendo de esta manera de modismos o aplicaciones parciales del término, que refieren únicamente una parte con el significante del todo o que se usa en contextos tan dispares que al final es necesario acortarlo para saber con exactitud de qué se habla antes como paso previo a saber qué se estudia.

Javier Muñoz de la Cuesta

No obstante los reparos de Hume, a partir de mediados del siglo XX, se da un giro verdaderamente copernicano que comporta una cierta posibilidad de desarrollar un discurso puramente causal en aquellas ciencias empíricas cuyas dinámicas puedan ser expresadas en términos de utilidad. Una utilidad alejada del «utilitarismo», que por su parte adolece de los mismos problemas expresados por Hume, y presentada de manera negativa –en términos de la utilidad de algo sustituible que se deja de hacer- y cuyo umbral «dejar de hacer» hace posible cuantificar dicha utilidad y las relaciones que se establecen entorno a ella. Naturalmente, hablamos de la Teoría de Juegos, y del factor utilidad que permite, incluso, establecer una premisa para las interacciones que se establecen entorno a ella. No a actuar como dicha premisa tal y como se verá en los apartados subsiguientes.

Lo anterior, no contradice a Hume, sino que lo amplía. Esto es, en un sentido límite, estrictamente lógico, y por tanto en cierta medida alejado de las veleidades cotidianas de, por ejemplo, los mercados financieros u otras áreas, transacciones o interacciones económicas «tangibles», es posible caracterizar la economía como catalaxia y ésta, de una manera lógica a partir de la cual extraer conclusiones. Tanto las implícitamente formales –aquellas que mantienen el discurso causal- como otras de carácter finalista. En las páginas que siguen, se centrará el desarrollo en la primera de ellas, esto es, en la estructura premisa-condiciones implícitas formales, tan lejos como sea posibles de la sumisión de la razón a las pasiones. A esto se refiere el sentido límite. Para ello se seguirá el siguiente hilo discursivo, consecuente con el fondo, con el sentido límite, que informa la pretensión de caracterización lógica de la cataláctica:

- Caracterización de la catalaxia en términos de utilidad.
- Premisa de la catalaxia que permita articular un discurso causal en el que no quiebren los principios formalmente lógicos.
- Establecimiento, a partir de la premisa, de algunas consecuencias implícitas formales de naturaleza cataláctica.

Para ello, y a efectos de concisión, claridad y concentración de contenido en un espacio quizá demasiado limitado para lo que un desarrollo pormenorizado de la materia exigiría, se seguirá tanto como sea posible la estructura del *Tractatus Logico-Philosophicus* de Wittgenstein, con un enunciados principales con numerales enteros y sus implicaciones, comentarios o consecuencias, y las de éstas, con los ordinales correspondientes separados por puntos en relación con aquellas proposiciones a que se refieran.

Javier Muñoz de la Cuesta

LA ECONOMÍA COMO CATALAXIA EN UN SENTIDO LÍMITE O FORMAL. LA BÚSQUEDA DE LA PREMISA Y ALGUNAS CONSECUENCIAS IMPLÍCITAS FORMALES

Antes de continuar con el desarrollo en el sentido estructural *wittgensteiniano*, es necesario referir, siquiera someramente, el concepto de utilidad según la Teoría de Juegos, como piedra angular sobre la que sustentar el esqueleto lógico –o límite- de la economía como catalaxia.

En *El dilema del prisionero*. John von Neumann, la teoría de juegos y la bomba, William Poundstone explica de manera sencilla tanto el concepto de utilidad para la Teoría de Juegos como el contexto en el que se desarrolló, en el que Von Neumann y Morgensten se enfrentaban, precisamente, al problema de huir de las limitaciones objetadas por Hume para el desarrollo «razonable» de un área, o una ciencia, de carácter empírico. En aquel caso la ciencia económica y la descripción de las interacciones entre diversos intereses dentro de ella. Es decir, debían caracterizar los modos en que dicha interacción se concretaba, sin que la utilidad buscada fuera de tal carácter que hubiera que recurrir a lo que de estrictamente valorativo existiera en ellos. Esto es, obliterando las «pasiones» para centrarse en la «razón» no sometida. También, dicho de otro modo, cómo se podía medir la utilidad en juego de manera numérica y objetiva.

La solución, ofrecida por Von Neumann, se puede resumir de la siguiente manera: la utilidad de un determinado interés concurrente en una determinada «partida» del «juego» económico que fuera, con otro interés, se puede determinar por la cantidad de cualquier algo ajeno a dicha partida por el cual puede llegar a sustituirlo. En el ejemplo de Poundstone, si los personajes ficticios Bob y Alice fuesen a tener una cita, ¿cómo medir la utilidad de dicha cita para Bob?

En un principio, esa respuesta parece estar abocada a contener aspectos puramente valorativos y subjetivos. Es decir, una respuesta del tipo «dependerá de cuánto le guste Alice a Bob». Esta respuesta, parece evidente, adolece de todos los problemas que se han venido refiriendo hasta ahora. Sin embargo, si a Bob se le ofreciera un determinado número de boletos de lotería por NO ir a la cita con Alice, tendríamos un verdadera y estrictamente racional valor de utilidad de la cita para Bob. Es decir, si Bob siguiera yendo a la cita hasta el momento de recibir 85 boletos de lotería, momento en el que considera que sus posibilidades de ganar aumentan a tal grado que valen más que la cita con Alice, se puede afirmar que la cita para para Bob tiene un valor de 85 boletos de lotería. Si se escalara dicho resultado a, por ejemplo, unos valores 0 de mínimo, 100 de máximo, el valor de la cita con Alice para Bob ya no sería cualquier aspecto contingente relacionado con el carácter o inclinaciones de Bob, sino, sencillamente 85 útiles en la particular escala de utilidad *ad hoc* para ese juego entre Bob y Alice.

Javier Muñoz de la Cuesta

Tal y como se deduce de manera clara, dicho concepto de utilidad puede ser empleado tanto para caracterizar en su sentido límite a un interés, a una partida o a todo un juego y sus normas. Ya se está en condiciones de caracterizar, de limitar, la catalaxia a partir de este concepto de utilidad alejado de cualquier tipo de psicologismo o valoración.

1. Para Hayek, el sentido profundo de la cataláctica supone que su «significación refiere no solo el hecho de «intercambiar» sino también de «admitir a alguien en la comunidad» y «convertir al enemigo en amigo»

1.1. Intercambiar, admitir a alguien en la comunidad y convertir al enemigo en amigo tienen una primera implicación. La utilidad no puede ser la premisa de la catalaxia. No puede serlo por el motivo de que las tres partículas significativas del fenómeno cataláctico incorporan, como mínimo, un carácter finalista si fueran descritas a través de la partícula utilidad. Por tanto, es necesario encontrar una premisa que no sea necesario caracterizar, porque en dicha caracterización se incurre una fuga del sentido límite. Puede ser esa caracterización o cualquier otra. En cualquier caso, no se podría articular un verdadero discurso causal.

1.2. Si se analiza las tres posibilidades se advierte un rasgo que no implica de manera necesaria adjetivación alguna ni más caracterización que la constancia de sus existencia: la cesión:

1.2.1. El que intercambia, cede.

1.2.2. El admitir a alguien en la comunidad, supone cesión de un espacio de la comunidad. Incluso cuando se crea uno nuevo y la comunidad crece, se crea una cesión proyectiva o hacia adelante. Es decir, lo que solo era «nosotros» que no incorporaba al admitido y ahora sí, deja de ser el «nosotros» original. Se cede el punto de partida.

1.2.3. El convertir el amigo en enemigo es una cesión de estatus.

1.2.4. Naturalmente, cualquier que fueran los motivos por los cuales cualquiera de estas tres opciones se llevara a cabo, es irrelevante. Que se entienda que es porque se va a tener más utilidad, es precisamente el problema para que esta funcione como premisa. Que se entienda, que se crea, que se quiera, es aquello de lo que no se puede hablar en un sentido límite.

2. La cesión es la premisa cataláctica. Pero, ¿qué se cede en este sentido límite que permita seguir hablando de una premisa de la catalaxia en el sentido expresado?

2.1. Se ha de seguir para ello la misma estrategia que Von Neumann a efectos de car-

Javier Muñoz de la Cuesta

acterizar la utilidad. Esto es, una descripción negativa o por lo que no es.

2.1.1. En un estado de confluencia natural de intereses, esto es, sin estrategias o normas previas, la interacción entre ellos está determinada por las preferencias reveladas de cada uno de ellos. Esto es, por lo que cada uno de ellos haría sin tener que *transaccionar* con otros intereses por un cierto nivel de utilidad, independientemente de cómo se concrete éste.

2.1.2. La catalaxia integra. Existe pues una caracterización previa que hace posible la integración en algo.

2.1.2.1. Por tanto, la cesión refiere, en el sentido límite, al cierre de la posibilidad de interacción directa en el sentido de responder únicamente a las preferencias reveladas.

2.1.2.2. Lo anterior no significa que no pueda existir una competencia o una cooperación directas de acuerdo con dichas preferencias. Pero en ambos casos, o en cualquier de sus posibilidades mixtas o intermedias, hay una mediatización que es la cesión previa. Se coopera o se compete, incluso totalmente, dentro una cesión previa que mediatiza ambas.

2.2. La cesión es, por tanto, la Norma de la catalaxia. La única norma en sentido límite que implica, respecto del estado de transacción total original, una cesión de la posibilidad de desarrollar estrategias puras, esto es, de acuerdo con las preferencias reveladas, con carácter previo a la interacción con otros intereses. No es necesario decir porqué o para qué se cede. Si se entiende como bueno o malo o, en un sentido más cercano al límite, con mayor nivel de utilidad o no. Sencillamente la catalaxia es cesión, porque fuera de la catalaxia no la hay. Así puede funcionar como premisa.

2.2.1. El resto de normas-reglas del juego, son a posteriori. No forman parte del sentido límite en términos lógicos.

3. La cesión por tanto incorpora el primer nivel de cooperación.

3.1. Se puede dar una confrontación de intereses puros dentro de la catalaxia. Pero si es EN catalaxia, se realiza de acuerdo con la Norma, esto es, con la cesión primera, lo cual ya refiere cooperación.

3.2. Un escenario de cooperación implica un equilibrio de Nash.

3.2.1. Como la cesión, en su condición de premisa-norma de lo cataláctico, implica necesariamente cooperación, aunque las partidas particulares, las interacciones

Javier Muñoz de la Cuesta

económicas en sentido de incorporación o asimilación, sean de tal naturaleza que impliquen un conflicto puro, en última instancia existe una suerte de cobertura cooperativa y a dicha cooperación apuntan todas las interacciones en la catalaxia.

3.2.2. Por tanto, se puede afirmar que en todas las partidas desarrolladas en el juego de lo cataláctico, se produce un equilibrio de Nash forzoso.

3.2.2.1. Este equilibrio es de tal forma que responde al enunciado: cada uno de los intereses responde a la mayor utilidad posible teniendo en cuenta la mayor utilidad posible del resto de intereses participantes y la utilidad que representa la Norma.

4. Del punto anterior referido a una sucinta determinación de la Norma-cesión en términos de utilidad, se infiere que ésta tiene su propio nivel de utilidad que ha de ver siempre satisfecho su propio nivel de utilidad.

4.1. Este nivel de utilidad referido a la norma constituye la premisa de la catalaxia. Por tanto no tiene carácter transaccional.

4.2. Su valor posible es en realidad una escala. Es decir, en sentido booleano, o se cumple la premisa de la cesión y entonces es posible hablar de un sistema cataláctico o no hay cesión y entonces no es un sistema cataláctico. 1 o 0.

4.3. El punto 4.2 expresa lo tocante a la constitución del sistema cataláctico. En lo que se refiere a su nivel de utilidad de la cesión en cada una de las partidas, el comportamiento de la norma tiene un funcionamiento distinto.

4.3.1. En cada una de las partidas, dos intereses actúan estableciendo las estrategias adecuadas a los mismos en todo lo no cedido. Esto es, una vez cedido el nivel de utilidad correspondiente al de las estrategias «puras», aquellas posibles antes de le establecimiento de la norma, es, desde el punto de vista del nivel límite en la caracterización de la catalaxia, si se coopera o se compite de manera completamente formal.

4.3.2. Lo que siempre se ha de salvaguardar, independientemente del resultado final de la partida, es el nivel de utilidad de la cesión. Por tanto, se puede decir que la Norma-cesión, que es escala en su configuración primera, actúa en cada una de las partidas como una suerte de «tercer interés». No en el sentido de ser un tercer participante, sino como un interés que no competidor por el nivel utilidad de la partida. Su utilidad ya está satisfecha en la cesión.

4.3.3. ¿Cómo se calcula el nivel concreto de utilidad de la Norma-cesión como tercer interés en cada partida?

Javier Muñoz de la Cuesta

4.3.3.1. El procedimiento, por las características que informan este nivel límite, «razonable» *humeano*, ha de realizarse necesariamente en el mismo nivel lógico.

4.3.3.2. La herramienta para ello refiere el mismo proceder que caracteriza como disciplina a la lógica difusa. En este caso, el equilibrio de Nash forzoso que se obtiene *output* en cada una de las partidas, no solo de ser tal equilibrio, sino que ha de verificarse que con ese equilibrio se sigue obteniendo el valor 1 en la escala. Esto es, sigue existiendo la cesión y por tanto es cataláctico.

4.3.3.2.1. En términos de lógica difusa, y de manera sencilla, se pasa de la forma «si ocurre A resulta B y este es el equilibrio» que sería el propio de las interacciones entre intereses fuera de lo cataláctico, a «si ocurre A y resulta B como equilibrio, se verifica si B cumple con el cumplimiento de la escala o que el tercer interés-Norma siga siendo 1 con ese equilibrio».

4.3.3.3. Todo lo anterior, si se plasmara gráficamente en los cuadros de distribución de utilidad típicos de la Teoría de Juegos, debería incorporar la modificación que hiciera posible la representación de utilidad del tercer interés-resultado cataláctico o en lo cataláctico.

Tabla 1. Equilibrio de Nash típico. Ejemplo en una partida.

	Resultado X	Resultado Y
Resultado X	3 (3) 2 (2)	1 1
Resultado Y	1 1	2 (2) 3 (3)

Javier Muñoz de la Cuesta

Tabla 2. Resultado del Equilibrio de Nash Forzoso entendido un resultado cataláctico o en catalaxia. Ejemplo en una partida.

	Resultado X	N	Resultado Y	N
Resultado X	1	0	0	1
Resultado Y	0	1	1	0

4.3.3.3.1. Interpretación de la Tabla 2.

4.3.3.3.1.1. Las columnas N corresponden al nivel de utilidad cedido tal y como se ha descrito.

4.3.3.3.1.2. Las dos columnas N no transaccionan durante la partida, pero se suman al final de la misma a los cuatro resultados posibles. Esto es, aún en el caso de que la partida se planteara como una del tipo *minimax* o *maximin*, cualquier resultado perdedor obtendría al menos ese nivel utilidad corresponde a la cesión. Es decir, la cesión suma por lo que en el peor de los casos, es RACIONAL participar en el juego bajo la Norma. Es decir, en lo cataláctico.

4.3.3.3.1.3. Además, el tercer interés en la partida, es la escala en el sistema. Por tanto, ese valor de utilidad cedido no solo ha de sumarse al resultado final de cada partida, sino que a efectos generales, es un valor de utilidad del que cada uno de los intereses sigue participando como participante del sistema. En términos gráficos:

Tabla 3. Ejemplo del Equilibrio de Nash Forzoso de la partida anterior para y en el sistema de la catalaxia.

	Resultado X	Resultado Y
Resultado X	3	2
Resultado Y	1	3

Javier Muñoz de la Cuesta

Por tanto, la catalaxia es, en definitiva, un generador de utilidad para todos sus participantes que hace racional participar en ella cediendo utilidad de transacción directa.

4.3.3.4. Ésta es una consecuencia implícita formal de primer orden. A partir de la premisa no caracterizada, se puede obtener el valor de racionalidad de constituir un sistema económico-cataláctico. Es decir, la intuición, lo cotidiano, podría llevar a decir que lo cataláctico se constituye porque es bueno para todos. Sin embargo, caeríamos en los problemas aducidos por Hume, igualmente intuitivos.

Sin embargo, esa intuición puede ser verificada desde un punto de vista estrictamente lógico con un discurso perfectamente causal. Al margen de cualquier aspecto de valorativo entorno a si es bueno, justo o cualquier otra consideración no verificable de manera completa, la cataláctica es racional porque es un generador de utilidad para todos sus intervinientes y en todas las posibles partidas que lleven a cabo. Esto es, para el ganador, su resultado será, en términos de utilidad, igual a aquel nivel que obtendría en una confrontación directa (3 en el ejemplo), y el perdedor obtendría el mismo nivel de utilidad que si fuera el ganador en un hipotético Equilibrio de Nash «normal» y no forzoso (2 en el ejemplo).

Pero es que en el peor de los casos, en uno de mutua destrucción o pérdida mutua, tendrían, al menos, el valor de la cesión que durante la partida ha sido el tercer interés (1 en el ejemplo).

Resulta evidente que todas estas cuestiones pueden ser objeto de un mayor desarrollo. Significativamente, se podría estudiar la relación entre la Norma-cesión como tercer interés durante la partida y las normas o leyes de mercado. No obstante, por cuestiones de espacio y porque, en cierto modo, supondrían una cierta «fuga» del sentido límite, es necesario pasar a una de las consecuencias implícitas formales más relevantes a efectos de caracterización de la catalaxia y su entronque directo con una concepción liberal del mismo.

Javier Muñoz de la Cuesta

UNA CONSECUENCIA IMPLÍCITA FORMAL A PARTIR DE LA PREMISA «CESIÓN». LA LIBERTAD

Tal y como se ha visto, lo que a nivel general e intuitivo podría considerarse como una finalidad para la constitución de un sistema –la catalaxia en este caso-, la generación de utilidad para todos sus intervinientes, es en realidad, a nivel lógico una consecuencia implícita formal. Naturalmente toda actividad humana tiene un carácter finalista. Sin embargo, esta finalidad habría de ser descrita y, en esa caracterización, entraríamos en los problemas que Hume señala respecto de lo empírico. Respecto de los hechos.

Por tanto, y aunque pueda parecer un contrasentido, a nivel lógico, la generación de utilidad de la catalaxia es una consecuencia, no un apriorismo.

Sin embargo, hay una cuestión de suma relevancia a la hora de caracterizar la cesión. Si bien, como se ha dicho, esto supone un cierto abandono del sentido límite, lo cierto es que se pueden establecer niveles de abandono o grados de «fuga» por así decirlo. El primer nivel de abandono, aquel en el que la estricta estructura de premisa-consecuencias implícitas deja de poder seguirse de tal manera que se pueda establecer un discurso verdaderamente causal a nivel lógico, es, precisamente, aquel que caracteriza la premisa en términos prácticos en todo aquello que no se ha hecho de modo lógico.

Un tercer nivel sería por tanto hacer lo propio pero con las consecuencias implícitas formales. Por ejemplo, la identificación del tercer interés en la partida, con las normas o usos propios del mercado en cada de las transacciones (partidas) que se dan en él como sistema. Nótese, y es necesario insistir, que solo se puede caracterizar aquello que no se puede en el nivel de límite. De esta manera, aunque progresivamente se vaya difuminando el discurso racional e introduciendo los elementos aberrantes –para la razón- de los elementos valorativos, en cualquier caso se puede volver siempre la vista a la base lógica que permita reedificar la aplicación de acuerdo a las inclinaciones o necesidades contingentes.

No obstante, y ya estamos en el primer nivel sobre el nivel límite o estrictamente lógico, es decir, acotando las características de la premisa, hay ciertas caracterizaciones que pueden hacer colapsar la mencionada base teórica a la que volver cuando las inclinaciones o necesidades han llegado a tal punto de desviación que pueden llegar a hacer perder su sentido más profundo y racional al propio sistema cataláctico. Una de estas caracterizaciones es la compulsión o falta de libertad en la cesión del nivel de utilidad correspondiente a la transacción independiente y de acuerdo con, estrictamente, sus propias preferencias reveladas de cada uno de los intereses intervinientes. Veamos este elemento de aberrante de falta de libertad con el sistema que se ha seguido en el punto inmediatamente anterior:

1. La cesión se produce por un elemento coercitivo externo a los intereses participantes. Es decir, la determinación de la cesión se produce *ex ante*. Incluso antes de

Javier Muñoz de la Cuesta

que se llegue a producir una partida.

2. Si en la cesión media compulsión, no puede existir el criterio de verificación « ¿se mantiene o no se mantiene con este Equilibrio de Nash Forzoso el nivel de utilidad que mantenga la escala determinada por la Norma-cesión? ». Siendo obligatoria la cesión *ex ante*, no caben puntos intermedios de verificación propios de la lógica difusa. Esto es, el máximo de la escala es siempre el nivel de utilidad del tercer interés.

3. En el punto anterior se vio un caso muy sencillo que sin embargo resultaba suficientemente elocuente como para expresar una de las consecuencias implícitas formales más importantes, tal es que la catalaxia es un sistema de generación de utilidad para todos sus intervinientes y para sí mismo como sistema.

3.1. Lo anterior también se puede predicar de un sistema cuya premisa, la cesión, se ha constituido mediando compulsión en los cedentes. Es decir, que el Equilibrio de Nash Forzoso que se da en un sistema con una cesión coercitiva, puede determinar un sistema igualmente generador de utilidad y, por tanto, igualmente racional en términos de Teoría de Juegos o lógico a los efectos presentes.

3.2. Sin embargo, también se ha referido que durante la partida, respetando el nivel de utilidad cedido, los intereses participantes pueden llevar a cabo cualesquiera estrategias de acuerdo con sus preferencias reveladas.

3.2.1. Esto es, cuanto más nivel de utilidad se ceda, menos espacio queda para implementar dichas estrategias.

3.2.2. Dado que la compulsión determina una cesión rígida, los intereses participantes pueden entender que no es racional ceder tantos útiles puesto que podrían obtener un nivel de utilidad propio mayor más alto si desarrollase su propia estrategia dentro del mínimos de cesión que requiere esa partida.

3.2.2.1. Es decir, que el nivel de cesión en cada partida debe ser el mínimo posible que garantice el mantenimiento de Norma-escala. Naturalmente, dado simplemente el nivel de utilidad agregado de cada partida, el nivel de cesión no puede ser siempre el mismo como determina la compulsión *ex ante* en la cesión.

3.2.3. Se producen por tanto dos niveles de racionalidad.

3.2.3.1. El nivel de generación de utilidad del sistema.

3.2.3.2. El nivel de generación de utilidad para uno mismo de acuerdo con la posib-

Javier Muñoz de la Cuesta

ilidad de implementar estrategias de acuerdo a las preferencias reveladas propias.

3.3. La coerción *ex ante* en la cesión solo puede cumplir con el nivel de generación de utilidad del 3.2.3.1.

Una cesión libre, como Norma y escala, pero verificada en cada caso, cumple con el nivel de generación del 3.2.3.1 y del 3.2.3.2.

Por tanto, es más racional la libertad que la coerción en la catalaxia. Dicho de otro modo, cuanto mayor sea el grado de libertad en un sistema cataláctico y en todas sus posibles interacciones o partidas, más racional será su participación antes de atender al grado de generación de utilidad de dicho sistema.

Libertad que, dentro de la Norma-premisa, implica sistema y orden y por tanto posibilidad también de anticipación de resultados. Otro orden más de racionalidad que, sin embargo, ya debería estudiarse en el nivel o grado de ampliación respecto del nivel límite, de las consecuencias implícitas formales.

Javier Muñoz de la Cuesta

CONCLUSIONES

Dado que la metodología discursiva empleada ya ha sido suficientemente taxativa mediante el uso de los numerales en el sentido del *Tractatus* de Wittgenstein y, por tanto, en cada uno de ellos con esa construcción se puede ver una conclusión, sirva el presente apartado como una suerte de resumen con implicaciones.

El hecho de que se pueda caracterizar formalmente la catalaxia, esto es, su estructura profunda o menos opinable, en verdad debe operar no solo como una base sobre la que construir, sino también como una guía en esa construcción y en la materialización de ese constructo.

Cuando sobre la primera base lógico formal empiezan a operar valores, inclinaciones o necesidades, la justicia de ese sistema o no, es un elemento que tiene que ver con tal o cual o valor. Variable por otro lado. En esa variabilidad entraría la equidad, no como ajuste al caso de la consideración de lo justo, sino del encaje entre lo límite y el valor. Y esto operaría en ambos sentidos.

Por tanto, y si los problemas de adaptación se dan entre lo especulativo y lo lógico formal como desde un principio se ha venido observando a partir de Hume, es bueno, incluso diríase que necesario, salvaguardar siempre y en todo caso tanto como la estructura lógica, límite, no opinable, como aquellos valores primeros, de segundo nivel o nivel de escape del nivel límite, que no corrompan el sentido de la premisa que informa dicha base lógico formal. Entre estos valores destaca, principalmente, el mayor grado de libertad tanto en la constitución como en el desarrollo de un sistema económico-cataláctico.

La libertad no solo es necesaria desde un punto de vista filosófico o ético, en lo económico es, también, lógica.

Javier Muñoz de la Cuesta

BIBLIOGRAFÍA

Hume, David. (1738). *Tratado de la naturaleza humana*. España: El Cid Editor. 2004.

Muñoz de la Cuesta, Javier (2021). *Equidad. Aproximación a la definición de un concepto jurídico indeterminado a través de sus límites*. Tesis Doctoral (Universidad Complutense de Madrid).

Poundstone, William. (1992). *El dilema del prisionero. John von Neumann, la teoría de juegos y la bomba*. España: Alianza Editorial. 2015.

Sabine, George H. (1937). *Historia de la teoría política* (Trad. de Vicente Herrero). México: FCE – Fondo de Cultura Económica. 1994.

Von Hayek, Friedrich A. (1976). *Law, Legislation and Liberty. A new statement of the liberal principles of justice and political economy. Volume 2. The mirage of social justice*. Reino Unido. Routledge. Transferred to Digital Printing. 2003.

Von Neumann, John; Morgenstern, Oskar. (1944). *Theory of Games and Economic Behavior*. Estados Unidos de América: Princeton University Press. Princeton Classic Editions Ser. 60 Edición. 2004.

Wittgenstein, Ludwig. (1921). *Tractatus logico-philosophicus*. (Trad. de Jacobo Muñoz Veiga e Isidoro Reguera Pérez). España: RBA Libros, S.A. 2017.

Zadeh, Lotfi A. (1965). "Fuzzy sets". *Information and Control*, vol. 8, no. 3, pp. 338-353