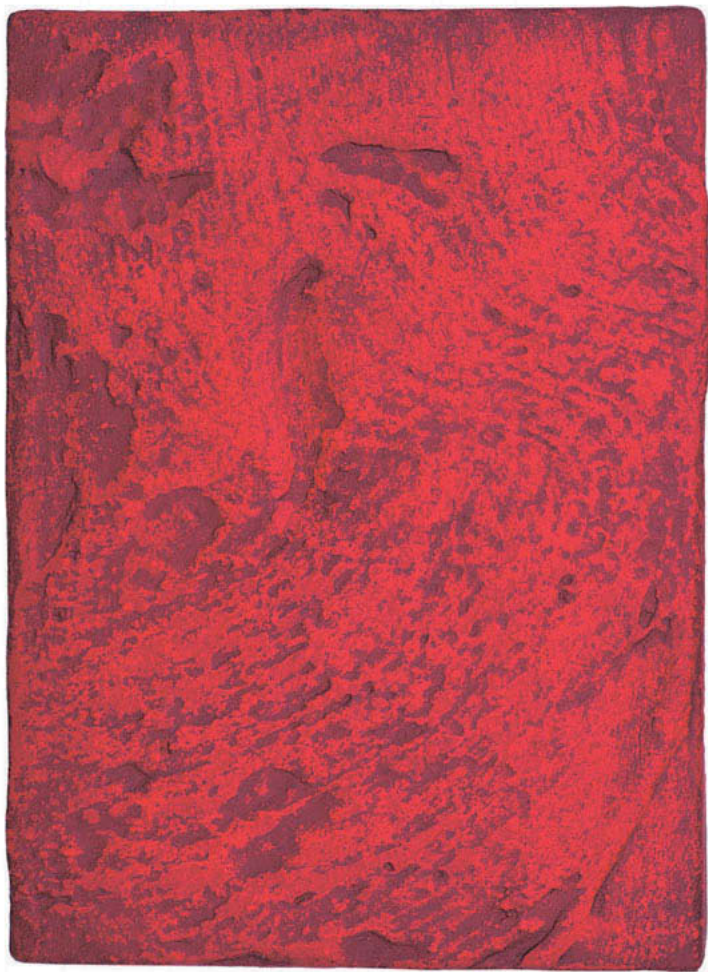


PROCESOS DE MERCADO

REVISTA EUROPEA DE ECONOMÍA POLÍTICA



Procesos de Mercado

Yeso y pigmentos sobre tela y madera

Julio Toquero, 2005

«Subyace en este cuadro una reflexión relativa al cambio, a la energía —acción vigorosa— y a la consciencia: realidades fundamentales en los procesos de mercado y en el arte».



FALL 2004 · VOLUME 7, NUMBER 3

Contestable Market Theory
as a Regulatory Framework:
An Austrian Postmortem

John Bratland

Monetary Reform from
a Comparative-Theoretical
Perspective

Anthony M. Carilli
Gregory M. Dempster
J. Rory Rohan

Reflexivity, Business Cycles,
and the New Economy

Joseph Calandro, Jr.

Science Bought and Sold:
Essays in the Economics
of Science

Philip Mirowski
Esther-Miriam Sent
Reviewed by Allan Walstad

Book Reviews



Published by Transaction Periodicals Consortium
Rutgers-The State University of New Jersey
The Official Journal of the Ludwig von Mises Institute



PROCESOS DE MERCADO

REVISTA EUROPEA DE ECONOMÍA POLÍTICA
VOLUMEN XIX, NÚMERO 2, OTOÑO 2022

REVISTA SEMESTRAL PUBLICADA POR UNIÓN EDITORIAL,
CON LA COLABORACIÓN DE LA FACULTAD DE
CIENCIAS DE LA ECONOMÍA Y DE LA EMPRESA DE LA
UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS

HIMNO

Dio, che nell'alma infondere
amor volesti e speme,
desio nel core accendere
tu dei di libertà.

Giuramo insiem di vivere
e di morire insieme.
In terra, in ciel
... congiungere ci può,
ci può la tua bontà.

Ah! Dio, che nell'alma infondere
amor volesti e speme,
desio nel core accendere
tu dei di libertà.

Dios, que has querido poner
en nuestra alma el amor y la esperanza,
debes alumbrar en nuestro corazón
el deseo de libertad.

Juramos juntos vivir
y morir juntos.
En la tierra, en el cielo
... reunirnos podrá,
podrá tu bondad.

¡Ah!, Dios, que has querido poner
en nuestra alma el amor y la esperanza,
debes alumbrar en nuestro corazón
el deseo de libertad.

Don Carlo (1884), GIUSEPPE VERDI
(Dúo de Don Carlo y Don Rodrigo,
final de la Escena Primera,
Acto Segundo)

© 2004, Jesús Huerta de Soto
© 2004, Unión Editorial, S.A.
ISSN: 1697-6797
Depósito legal: M-17.229-2004

Administración de *Procesos de Mercado*:
c/o Jesús Huerta de Soto
Universidad Rey Juan Carlos
Campus de Vicálvaro
P.º de los Artilleros, s/n
28032 MADRID
Tel.: 91 435 59 80 • Fax: 91 431 40 95
Correo: huertadesoto@dimasoft.es
Web: procesosdemercado.com

Unión Editorial, S.A.
Calle Galileo, 52 - local
28015 Madrid
Tel.: 91 350 02 28
Correo: editorial@unioneditorial.net
www.unioneditorial.es
procesosdemercado.com

Diseño y Maquetación: RALI, S.A.

Impreso por El Buey Liberal, S.A.

Impreso en España • *Printed in Spain*

PROCESOS DE MERCADO

Revista Europea de Economía Política

DIRECTOR-FUNDADOR

Jesús Huerta de Soto, Universidad Rey Juan Carlos, Madrid

SECRETARIO GENERAL

Miguel Ángel Alonso Neira, Universidad Rey Juan Carlos, Madrid

SUBDIRECTORES

Javier Aranzadi del Cerro, Universidad Autónoma de Madrid

María Blanco, Universidad San Pablo-CEU, Madrid

Antonio Martínez González, Universidad Rey Juan Carlos, Madrid

Philipp Bagus, Universidad Rey Juan Carlos, Madrid

REDACTORA-JEFE

Sonsoles Huerta de Soto Huarte, LLM London School of Economics and Political Science

ADJUNTO A LA REDACCIÓN

Cristóbal Matarán, Universidad Europea de Madrid

CONSEJO CIENTÍFICO

Antón Afanasiev (Instituto Central de Economía y Matemáticas, Academia de Ciencias de Rusia)

Dario Antiseri (Libre Universidad Internacional de Estudios Sociales –LUISS– «Guido Carli», Roma)

Josefa Aracil Fernández (Universidad de Sevilla)

Manuel Ayau (†) (Universidad Francisco Marroquín, Guatemala)

Norman Barry (†) (Universidad de Buckingham, Reino Unido)

Miguel A. Bastos Boubeta (Universidad de Santiago de Compostela)

Fernando Becker Zuazua (Universidad Rey Juan Carlos, Madrid)

Alberto Benegas-Lynch (Universidad de Buenos Aires)

Bruce Benson (Universidad de Florida)

Francisco José Blanco Jiménez (Universidad Rey Juan Carlos, Madrid)

Walter Block (Loyola University, Nueva Orleans, Estados Unidos)

Peter Boettke (George Mason University, USA)

Boudewijn Bouckaert (Rijksuniversitat de Gante, Bélgica)

Gerard Bramoullé (Universidad Paul Zézanne de Aix-Marsella, Francia)

Gabriel Calzada (Universidad Francisco Marroquín, Guatemala)

José Casas Pardo (Universidad de Valencia)

Jean-Pierre Centi (Universidad Paul Zézanne de Aix-Marsella, Francia)

Enrico Colombatto (Universidad de Turín)

Dan Cristian Comanescu (Universidad de Bucarest, Rumanía)

Juan de la Cruz Ferrer (Universidad Complutense de Madrid)

Raimondo Cubeddu (Universidad de Pisa)

Miguel Cuerdo Mir (Universidad Rey Juan Carlos, Madrid)

Frank Daumann (Universidad de Jena, Alemania)

José Gregorio Díaz Bahamonde (Pontificia Universidad Católica de Chile)

Richard M. Ebeling (Northwood University, Michigan, Estados Unidos)

François Facchini (Universidad de Reims-Champagne-Ardenne, Francia)

Rogelio Fernández Delgado (Universidad Rey Juan Carlos, Madrid)

Manuel Fernández Grela (Universidad de Santiago de Compostela)

Joan Font i Rosselló (Universidad de las Islas Baleares)

José Juan Franch Meneu (Universidad Autónoma de Madrid)

Bruno Frey (Universidad de Zurich, Suiza)

Georges Gallais-Hamonno (Universidad de Orleáns, Francia)

José Antonio García Durán (Universidad Central de Barcelona)

Santiago García Echevarría (Universidad de Alcalá de Henares, Madrid)

Jacques Garello (Universidad Paul Zézanne de Aix-Marsella, Francia)

Roger W. Garrison (Universidad de Auburn, Alabama, Estados Unidos)

Eduardo Giménez Fernández (Universidad de Vigo)

León Gómez Rivas (Universidad Europea de Madrid)

Gerd Habermann (Universidad de Potsdam, Alemania)

David A. Harper (New York University)

Jeffrey M. Herbener (Grove City College, Estados Unidos)

Hans Hermann-Hoppe (Universidad de Nevada en Las Vegas, Estados Unidos)

Manuel Hernández Muñiz (Universidad de Oviedo)

David Howden (Saint Louis University Madrid)

Jörg Guido Hülsmann (Universidad de Angers, Francia)

Giancarlo Ibárgüen S. (†) (Universidad Francisco Marroquín, Guatemala)

Lorenzo Infantino (Libre Universidad Internacional de Estudios Sociales –LUISS– «Guido Carli», Roma)

Juan Iranzo (Universidad Nacional de Educación a Distancia –UNED– Madrid)

Gregorio Izquierdo (Universidad Nacional de Educación a Distancia –UNED– Madrid)

Nicolai Juul Foss (Universidad de Copenhagen, Dinamarca)

Peter G. Klein (Missouri University)

Peter Koslowski (Universidad de Praga)

Martín Krause (Escuela Superior de Economía y Administración de Empresas, Buenos Aires)

Jean Dominique Lafay (Universidad de París D)

Bertrand Lemennicier (†) (Universidad Panthéon-Assas de París II)

Ignacio de León (Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, Venezuela)

Victoriano Martín Martín (Universidad Rey Juan Carlos, Madrid)

Javier Martín Pliego (†) (Universidad Rey Juan Carlos, Madrid)

Juan Carlos Martínez Coll (Universidad de Málaga)

César Martínez Meseguer (Universidad Autónoma, Madrid)

Gerrit Meijer (†) (Universidad de Maastrich, Holanda)

Enrique M. Ureña (†) (U. Pontificia Comillas)

Jerónimo Molina Cano (U. de Murcia)

José Manuel Moreira (Universidad de Aveiro)

José Montoya Sáenz (Universidad de Valencia)

Dalmacio Negro Pavón (Universidad Complutense de Madrid)

Ubaldo Nieto de Alba (†) (Universidad Complutense de Madrid)

Paloma de la Nuez Sánchez Cascado (Universidad Rey Juan Carlos, Madrid)

Andrés Ollero Tassara (Universidad Rey Juan Carlos, Madrid)

J. Atilano Pena López (Universidad de La Coruña)

José Antonio Peña Ramos (Universidad Pablo Olavide de Granada), Sevilla

José Luis Pérez de Ayala (Universidad San Pablo-CEU)

Víctor Pérez Díaz (Universidad Complutense de Madrid)

Mikel Pérez-Nievas (Universidad de Santiago de Compostela)

Angelo Maria Petroni (Centro Luigi Einaudi, Turín, Italia)

Juan Ramón Rallo (Instituto de Empresa, Madrid)

Carlos Rodríguez Braun (Universidad Complutense de Madrid)

Ángel Rodríguez García Brazales (Universidad Autónoma Madrid)

Rafael Rubio de Urquía (Universidad San Pablo-CEU)

Lourdes Saiz Bárcena (Universidad de Burgos)

Venancio Salcines Cristal (Universidad de La Coruña)

Pascal Salin (Universidad de Paris-Dauphine)

Luis Perdices de Blas (Universidad Complutense de Madrid)

Joseph T. Salerno (Universidad de Pace, Estados Unidos)

Josef Sína (Universidad de Praga, República Checa)

Kiamvu Tamo (Universidad Agostinho Neto, Luanda, Angola)

Mark Thornton (Ludwig von Mises Institute, Auburn University, Estados Unidos)

Joaquín Trigo Portela (Universidad Central de Barcelona)

Octavio Uña (Universidad Rey Juan Carlos, Madrid)

Juan Velarde Fuertes (Universidad Complutense de Madrid)

Óscar Vara Crespo (Universidad Autónoma, Madrid)

Enrique Viaña Remis (Universidad de Castilla-La Mancha)

Jan Winięcki (Computer Science and Management School, Rzeszow, Polonia)

Christian Watrin (Universidad de Colonia)

Paolo Zanutto (Universidad de Siena)

Jesús M.⁸ Zaratigui (Universidad de Navarra)

CONSEJO ASESOR

Lorenzo Bernaldo de Quirós, Vicente Boceta, Francisco Capella, José Ignacio del Castillo, Gorka Echevarría, Jose Luis Feito Higuera, Francisco García Sauco-Polo, Rocío Guijarro Saucedo, Jesús Gómez Ruiz, Ingolf Günter Krumm, Luis Alfonso López García, Rubén Manso Olivar, José Antonio Monterrubio Quirós (asesor jurídico) (†), Massimiliano Neri, Luis María Linde, Juan Marcos de la Fuente (†), Julio Pascual Vicente, Alberto Recarte y García Andrade, Luis Reig Albiol (†), José Carlos Rodríguez Mata, Rafael Termes Carrero (†), Julio Toquero, Juan Torras Gómez, Tudor Gherasim Smirna, Ricardo Viejo.

Sumario

Artículos

- **Andreas M. Kramer:** *The Gold Standard in Austria-Hungary* . . . 13
- **Emilio Eiranova Encinas:** *Ideología e ideografía* 51
- **Pablo Paniagua y Patricio Órdenes:** *Libertad económica y desarrollo en Chile: ¿El fin de una modernización acelerada?* 95
- **Antonio Peña Peña:** *Análisis de los sistemas educativos: por qué no mejoran y cómo podrían hacerlo* 133
- **Marcos Benjamín Gonzalo:** *La crisis del ferrocarril: expansión y recesión en España (1859-1866)* 219

Notas

- **Francisco José Martija Gamba:** *El efecto financiero de la inflación* 259
- **Antonio Sánchez-Bayón:** *De la síntesis Neoclásica a la síntesis Heterodoxa en la economía digital* 277
- **Cristian Mendoza Ovando:** *Inversiones, valores y bien común: algunos dilemas morales de la finanza* 307
- **Bruno J. di Grigoli Gallardo:** *La curva de Laffer dinámica* 341
- **Mark R. Crovelli:** *The Courtiers of Confusion: A Reply to Wysocki and Block* 359
- **Igor Wysocki and Walter E. Block:** *A Rejoinder to Crovelli's "The Courtiers of Confusion"* 373

Documentos

- **Jesús Huerta de Soto:** *Patrimonio, ¿impuesto a los ricos o a los pobres?* 391

- **Friedrich A. Hayek:** *El problema de la vivienda y del urbanismo* 395
- **Ludwig von Mises:** *Consecuencias de un aumento en la cantidad de dinero cuando la demanda del mismo permanece constante o no aumenta en la misma medida* 419
- **Sydney d’Agvilo:** *El servicio de seguridad en el mercado libre* . . 429
- **Alberto Recarte García-Andrade:** *La crisis de la expansión cuantitativa de Mario Draghi* 447
- **Jesús Huerta de Soto:** *Anarchocapitalism vs. Classical Liberalism* 463

Reseñas bibliográficas

- **Mark Thornton:** *Reseña de libro Una breve historia de la igualdad de Thomas Piketty (Harvard University Press, 2022, 288 páginas)* 479
- **Jesús Huerta de Soto:** *Reseña del libro Mont Pèlerin 1947: Transcripts of the Founding Meeting of the Mont Pèlerin Society de Bruce Caldwell (Hoover Institution Press, Stanford University, California, USA, 2022, 222 páginas)* 489
- **Ricardo Romero García:** *Reseña del libro Defendiendo la deflación de Philipp Bagus (Innisfree, 2020, 364 páginas)* 491
- **Cristóbal Matarán:** *Reseña del libro La Escuela de Salamanca, Hugo Grocio y el liberalismo económico en Gran Bretaña de León Gómez Rivas (Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la Universidad Francisco de Vitoria (2019), 277 páginas)* 507
- **Jordi Franch Parella:** *Reseña de la trilogía sobre la China de Mao Zedong de Frank Dikötter (Bloomsbury Publishing, 2017)* 511
- **Fernando G. Jaén Coll:** *Reseña del libro Problemas epistemológicos de la economía de Ludwig von Mises* 533

Noticias

1. Se publica un importante libro sobre Ciclo Económico Austriaco 545

2. Se publica un importante libro sobre la organización estatal	546
3. Libros del profesor Huerta de Soto en Japonés	547
4. Se celebra la XI Edición del Congreso de la Fundación Bases	548
5. Presentación del libro de Marjorie Grice-Hutchinson sobre la Escuela de Salamanca	553
6. Coloquio sobre Liberalismo Cristiano organizado por el Centro Diego de Covarrubias	554
7. Seminario del profesor Leef H. Dierks	555
8. El profesor Huerta de Soto publica un artículo de opinión en el diario <i>La Razón</i> cuestionando el nuevo impuesto sobre el patrimonio	560
9. El profesor Huerta de Soto es elegido padrino de la promoción en el Grado de Comunicación Audiovisual	561
10. Se publica en español el ensayo <i>Caos planificado</i>	562
11. Se celebra el 6 th Madrid Annual Conference on Austrian Economics	563
12. Se publica un importante libro sobre el progreso humano . .	580
13. Se celebran las V Xuntanzas Austro-Galaicas organizadas por el Instituto Xoán de Lugo	581
14. Se celebra una nueva edición de la Universidad de Verano del Instituto Juan de Mariana	582
15. Comienza una nueva edición del Máster en Economía de la Escuela Austriaca	583
16. El centro Diego de Covarrubias premia a Esperanza Aguirre	584
17. Poema dedicado al profesor Huerta de Soto	585
18. Se publica un importante libro sobre la Escuela Austriaca . .	586
19. Presentación del último libro del profesor Rallo	587
20. Se publica un importante libro de Sydney d'Agvilo sobre los efectos corruptores del Estado	588
21. Publicado el libro del profesor Huerta de Soto <i>La Escuela Austriaca. Mercado y creatividad empresarial</i> en Bosnia-Herzegovina	589

22. Encuentro del profesor Huerta de Soto con liberales portugueses.....	590
23. Se otorgan los premios de la edición del Máster 2022	591
24. Patrick Reimers successfully defends his PhD thesis on 'The impact of monetary policies & public incentives on the automobile industry', achieving the degree with the distinction 'Sobresaliente con Mención Cum Laude' and the international accreditation 'Mención de Doctorado Internacional'	592
25. Marius Kleinheyer lee su tesis doctoral en la URJC	596
26. Unión Editorial participa en la Feria del libro de Fráncfort 2022, con España como invitado de honor.....	598
27. Unión Editorial concluye el año con su participación en la Feria Internacional del Libro de Guadalajara	600
<i>Sugerencias de nuevas lecturas</i>	<i>603</i>

Artículos

THE GOLD STANDARD IN AUSTRIA-HUNGARY

ANDREAS M. KRAMER*

Fecha de recepción: 15 de abril de 2022

Fecha de aceptación: 3 de junio de 2022

Resumen: Al tratar de descifrar la razón por la cual Austria-Hungría, en particular su capital Viena, fue un punto de acceso a la innovación, la cultura, la ciencia y las actividades intelectuales alrededor del año 1900, el sistema monetario de la época, el patrón oro, que duró de 1892 a 1914, debe reconocerse como un factor fundamental. Este sistema monetario era una versión del patrón oro clásico, que Austria-Hungría compartía con América del Norte y otros países europeos. Este artículo recopila literatura y datos sobre las circunstancias que dieron lugar a la transición de Austria-Hungría a un patrón oro, el debate que siguió, las contribuciones clave de Carl Menger a este debate y la posterior implementación y curso de este sistema, junto con las ventajas y desventajas que tenía.

Palabras clave: Historia Económica; Pensamiento Económico; Política Monetaria.

Clasificación JEL: B13; B53; E5; N13.

Abstract: When trying to decipher the reason why Austria-Hungary, in particular its capital Vienna, was such a hotspot of innovation, culture, science, and intellectual pursuits around the year 1900, the monetary system of the time, the gold standard, which lasted from 1892 to 1914, should be recognized as a foundational factor. This monetary system was a version of the classical gold standard, which Austria-Hungary shared with North American and other European countries. This paper gathers literature and data on the circumstances that gave rise to Austria-Hungary's transition to a gold standard, the debate that ensued, the key contributions of Carl Menger to this debate, and the subsequent implementation and course of this system, along with the advantages and disadvantages it had.

* Economist in Vienna, Austria. E-mail: mail@andreamkramer.com

Keywords: Economic History; Economic Thought; Monetary Policy.

JEL Classification: B13; B53; E5; N13.

I. INTRODUCTION

The popular Austrian writer Stefan Zweig (1881-1942) wrote the following in his memoirs about his childhood in Austria-Hungary:

“If I try to find some useful phrase to sum up the time of my childhood and youth before the First World War, I hope I can put it most succinctly by calling it the Golden Age of Security. [...] Our currency, the Austrian crown, circulated in the form of shiny gold coins, thus vouching for its own immutability. Everyone knew how much he owned and what his income was, what was allowed and what was not. Everything had its norm, its correct measurement and weight. If you had wealth, you could work out precisely how much interest it would earn you every year [...]”¹

The childhood he was describing was the age of the classical gold standard in Austria-Hungary, a government run monetary system based on gold, with a fractional reserve system permeating the central and commercial banks. In relation to the ideal of a gold standard it was lacking. However, in relation to the system immediately before and especially after, it was a tranquil monetary system that laid the foundation for a world akin to what Zweig remembered. Contrary to famous claims that this gold standard was “a barbarous relic”² or an age of “golden instability,”³ on the contrary, rather this civilizational relic marked a time of golden stability and prosperity.

This article, after a brief clarification of the term “gold standard,” gives an overview of this monetary system in Austria-Hungary,

¹ Zweig (1942), p. 23.

² Keynes (1923), p. 138.

³ Krugman (2012).

looking at the story before its implementation, the debate that was held and guided by Carl Menger's monetary work, and finally the reality of the monetary order underlined by various depicted indicators.

II.

THE GENUINE VERSUS THE PSEUDO GOLD STANDARD

It is not always clear what is meant when a "gold standard" monetary system is referred to. The monetary system of Austria-Hungary from 1892 to World War I is usually referred to as such a system, however, there are different definitions of what constitutes a gold standard. The *Oxford Dictionary* (2020) defines the gold standard as "the system [...] by which the value of a currency was defined in terms of gold, for which the currency could be exchanged." However, Austrian School economists disagree with this definition. The definition mentioned in the dictionary and the monetary system, which is explained in this paper, refers to what Salerno⁴ terms the "gold price rule," a system that integrates gold into a government fiat money system as a medium to improve monetary policy, a system that takes the involvement of government in the production of money for granted. Salerno explains:

"According to this view, the monetary system is or ought to be deliberately and rationally constructed so as to promote as efficiently as possible the attainment of the various macro-policy goals sought by government planners. These policy goals are formulated and ranked in accordance with criteria that are developed independently of, and often in conflict with, the valuations and choices of market participants as these are expressed in the pattern of prices and quantities that spontaneously emerge in the free-market economy. From this standpoint, the degree to which a particular monetary policy is judged to be "optimal" depends on the extent to which it succeeds in altering the spontaneous microeconomic processes of

⁴ Salerno (2010), p. 365.

the economy to yield macro-statistical outcomes that are consistent with the planners' chosen policy goals."⁵

This shall be referred to as a pseudo gold standard.

On the other hand, there is the genuine gold standard, which is a market phenomenon. Money, as Carl Menger argued, is a phenomenon resulting from market forces, and since the term "gold standard" just refers to the fact that gold is the most marketable good, i.e., money in a given region (or the world), it does not make sense to say that it is a government institution, the term "gold standard" defines a reality where gold is money. Milton Friedman explains: "A real, honest-to-God gold standard [...] would be one in which gold was literally money, and money literally gold, under which transactions would literally be made in terms either of the yellow metal itself, or of pieces of paper that were 100 per cent warehouse certificates for gold."⁶ Salerno further elaborates:

"Under the quintessential hard-money regime, therefore, the money-supply process is totally privatized. The mining, minting, certification, and warehousing of the commodity money are undertaken by private firms competing for profits in an entirely unrestricted and unregulated market. The money supply consists of gold in various shapes and weight denominations and claims to gold, in the form of paper notes or checkable demand deposits, that are accepted in monetary transactions as a substitute for the physical commodity money."⁷

This would be a genuine gold standard that contrasts the gold standard discussed in this paper, however, a pseudo gold standard can lean in its nature more to the former or try to imitate the latter. This article shows that within the studied time frame (1892 until 1914) the system in Austria-Hungary was very much informed by the nature of the latter, due to its inception and the understanding of the origin, quality, and purpose of money, to which Carl Menger played an important educational role.

⁵ Salerno (2010), pp. 368-369.

⁶ Friedman (1976), p. 34, cited in Salerno (2010), p. 356.

⁷ Salerno (2010), p. 357.

III.

THE MONETARY ORDER BEFORE THE GOLD STANDARD

From the 16th Century to the gold standard of 1892 Austria went through various metal and paper currencies, from the *Florin* (international name) or *Gulden*/Guilder (local name) to the paper *Wiener Währung*/Viennese Currency *Florin*, to the silver version of the *Wiener Währung Florin* or *Konventionsmünze*/Conventional Coin), and then to the silver and paper *Österreichische Währung*/Austrian Currency *Florin* (see an overview of the currencies in Table 1). Flandreau and Komlos⁸ call the monetary order before the gold standard, the one of the Austrian Currency, a “[p]aper money dragging a silver anchor.”⁹ This Austrian monetary system was characterized by fluctuations (as is also indicated by the exchange rate of the Austrian silver currency shown in Figure 1, at least until the Austrian-Hungarian Compromise of 1867). The newly established dual Austro-Hungarian Monarchy formed a silver standard in 1867 and tried to form a gold standard briefly in the 1870s, however, this was inconvertible because of the wars fought by Emperor Franz Joseph to defend Austrian hegemony in Central Europe, which were financed through debt and with the taxation of paper money inflation, therefore paper currency exceeded the stored metal currency. However, the devastating military defeats at the hands of Prussia and Italy brought this inflationary time to an end — for the time being — and the Austrian Monarchy signed an agreement with France, which aimed to pave the way for a gold coin standard, where on March 9, 1870 4- and 8-unit gold trade coin *Florins* were minted, which had the same gold content as the 10- and 20-unit French gold coin *Francs*. At the time the spirit “favored universalism, and the liberals on the Continent were dreaming of a monetary union for Europe, perhaps for the world.”¹⁰ However, reality did not match the ideal, convertibility was never reached, and therefore the paper Austrian currency continued to “float” above the silver metal money.

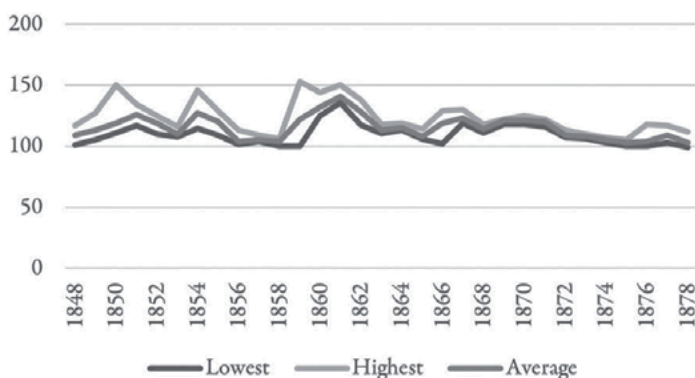
⁸ Flandreau & Komlos (2002), pp. 293-320.

⁹ Flandreau & Komlos (2002), p. 295.

¹⁰ Flandreau & Komlos (2002), p. 296.

TABLE 1. AUSTRIAN CURRENCIES & MONETARY UNITS¹¹

From 1500s	1 fl. (<i>Florin/Gulden/Guilder</i>) to 60 kr. (<i>Kreuzer</i>)
From 1812	1 fl. W. W. (<i>Wiener Währung</i>) to 60 kr., paper money
From 1819	250 fl. W. W. correspond to 100 fl. C. M. (<i>Konventionsmünze</i> , silver)
From 1857	105 fl. Ö. W. (<i>Österreichische Währung</i>) = 100 fl. C. M., 1 fl. Ö. W. = 100 K. ö. W. (<i>Kreuzer, österreichische Währung</i>)
From 1892	2 K. (<i>Kronen/Crowns</i>) = 1 fl. Ö. W., 1 K. = 100 h (<i>Heller</i>)
From 1925	1 S. (<i>Schilling</i>) = 10,000 K.
From 2002	1 € (Euro) = 100 Euro Cent

FIGURE 1. SILVER EXCHANGE RATE ON THE VIENNA STOCK EXCHANGE, 1848-1879 (IN AUSTRIAN FACE-VALUE COINS)¹²

However, in the 1870s the states of North America and Europe did manage to replace their silver monetary systems with a gold standard of sorts, leaving Austria-Hungary behind with its silver floating currency. This monetary shift caused the general silver price to fall and silver to move into Austria-Hungary¹³. As a

¹¹ Chaloupek et al. (1991), p. 595 (adapted from original table).

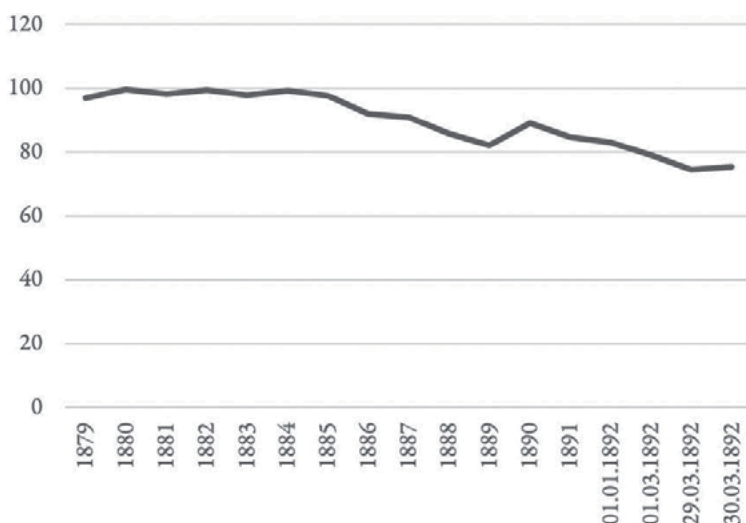
¹² Menger (1936), p. 129 (adapted from original table).

¹³ Ebeling (2012), p. xxxii.

countermeasure to this development, in order to stabilize the currency and shield from the great influx of new silver, in 1879 the Austrian National Bank stopped letting private individuals coin their silver in the mints¹⁴. However, this intervention had economically predictable adverse effects, in that the paper florin started to rise in value against the silver and the value of the silver fell also, in relation to gold (as can be seen in Figures 2-4).

In light of this monetary disorder eventually came the desire to follow suit and also consider switching to a gold standard, and so the debate on the gold standard commenced in Austria-Hungary.

FIGURE 2. PRICE OF SILVER BULLION 1879-30.03.1892
(IN KR. Ö. W.)¹⁵



¹⁴ Mandello (1893), p. 477.

¹⁵ Menger (1936), pp. 135-136 (adapted from original table).

FIGURE 3. YEARLY AVERAGE VALUE OF 1 SILVER GULDEN & 2 GOLD MARK (IN KR. Ö. W.), 1879-05.1892¹⁶

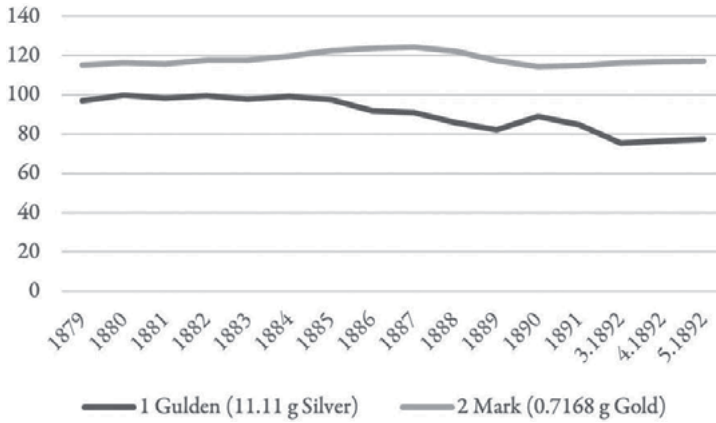


FIGURE 4. VALUE RATIO BETWEEN GOLD & SILVER 1871-04.1892¹⁷



¹⁶ Menger (1936), p. 147 (adapted from original table).

¹⁷ Menger (1936), p. 158 (adapted from original table).

IV. THE CURRENCY COMMISSION OF 1892 ON THE GOLD STANDARD

The founder of the Austrian School of economics, Carl Menger (1840-1921), explained in his foundational work *Principles of Economics*¹⁸ how money is the result of the actions of individuals in society and not the result of a plan by a central governing authority. It is in the interest of individuals to exchange less marketable goods for more marketable, durable, and divisible goods. Individuals have sought this most marketable good, throughout history it has changed, but as trade became global and economies grew together, a global most marketable good was discovered. This search is a discovery process initially driven by individual interests and actions, and not developed through coordinated agreement, and furthermore not necessarily or primarily in consideration of the broader public good or interest, and without legislative force (besides the necessary protection of private property rights). Individuals exchange less marketable goods for more marketable goods to exchange them for other present or future less marketable goods.

Further, Menger pointed out that the most marketable good, i.e., commodity money, must have a valuable function to people next to the sole function as a medium of exchange. However, when an industrial metal is chosen and established as money, economizing people often forget about the character of the money as an industrial metal and only notice its character as a medium of exchange. Therefore, even when the metal itself is no longer valued, the metal can still function as a medium of exchange, viz., money can be regarded by people as a mere token. However, if the metal were never to have had industrial qualities, then it would never be accepted as money in the first place, at least no strong enough custom would develop¹⁹. Menger makes the point that was later elaborated on by Ludwig von Mises and called the “regression theorem”:

¹⁸ Menger (1871), pp. 257-262.

¹⁹ Menger (1871), p. 320.

“[T]he demand for a medium of exchange is the composite of two partial demands: the demand displayed by the intention to use it in consumption and production and that displayed by the intention to use it as a medium of exchange. With regard to modern metallic money one speaks of the industrial demand and of the monetary demand.”²⁰

In Menger’s 1889 essay “The Purchasing Power of the Austrian Guilder” he restates his value theory explaining the purchasing power of money. Also, he hints at a quantity theory of money, pointing out that ideally a currency’s quantity should be stable, in order to prevent price inflation:

“It is no inconceivable endeavor, when in the spontaneous course of things price modifying influences result from the manipulation of the circulating quantity of money, in particular from token money, to put an end to this kind of influence on the prices of goods, and to create such a currency, which would be in this sense stable in value.”²¹

However, he doesn’t go into further detail. At the time, Menger was alarmed that the purchasing power of the Austrian Guilder exceeded the metal value of the coin’s silver. Menger explained that this was the result of the government closing the mint in 1879, meaning that no additional silver would be minted into coins. This gave the Guilder “rarity value,” therefore the purchasing power of the Guilder rose, while the value of silver decreased. Menger wrote that “[f]ree silver coinage would have prevented the discrepancy between the value of bullion and coinage,” however “under the present, artificially created conditions, the purchasing power of the Austrian Guilder is determined by the relationship between the circulating media and the public demand for such media.”²² This regulation on unlimited coinage had unintended consequences. Menger found this “rarity value” of the Austrian Guilder very problematic, since from 1879 the purchasing power was

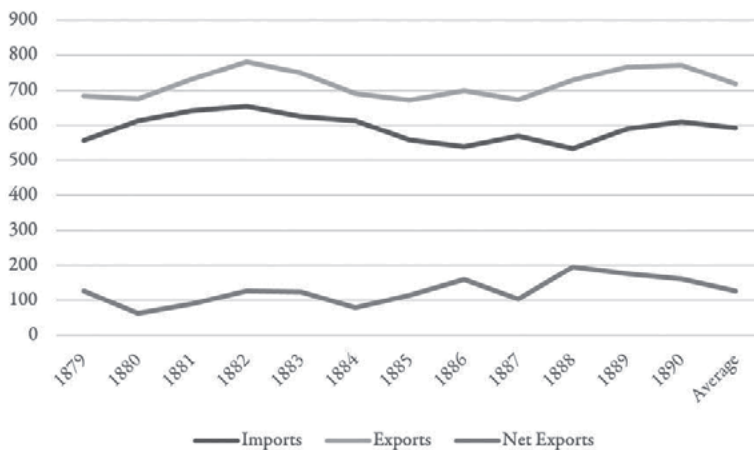
²⁰ Mises (1940), pp. 405-206.

²¹ Menger (1936), p. 86 (own translation of original in German).

²² Menger (1936), p. 121 (own translation of original in German).

fluctuating considerably (as shown above). Its fictitious value made it vulnerable to every change in economic activity, it was, as mentioned, “floating in mid-air”. Since its purchasing power was so far from the metal value, no foreign money entered the country, and no Guilders left the country (also contributing to a trade surplus as can be seen in Figure 5).

FIGURE 5. IMPORTS & EXPORTS IN MILLIONS OF GULDEN Ö. W.²³



In his 1892 essay “Contributions to the Currency Issue,” Menger further elaborated that the forced limitation of coinage caused the exchange rates between foreign currencies and the Guilders to fluctuate continually, which made calculation for commerce and foreign trade unreliable, turning it rather into currency speculation. In addition, Menger criticized that with such a monetary system where the coinage is arbitrarily regulated, there always lies the danger that coinage may be resumed, causing a devaluation of the currency, and therein further disrupting financial markets. Finally, such a fluctuating currency is more vulnerable to all kinds of crises, which may lead to it falling in value in comparison to

²³ Menger (1936), p. 202 (adapted from original table).

gold and even silver. However, he saw the greatest danger in that silver would continue to depreciate, thus gauging the discrepancy between the Guilder's purchasing power and the value of the silver metal and therein further exasperating its vulnerability. Ultimately, Menger's worries about the Austrian currency reflected his main anxiety about the dependence of the Austrian National Bank and its policies on the policies of the state, since too often had the Austrian state financed deficits through the national bank²⁴.

With Menger's concern over a "float in mid-air"-currency, he was the forerunner or "grandfather" of modern Austrian monetary theory, by laying the foundation with his subjective value theory, which was carried on by his disciples Eugen von Böhm-Bawerk and Friedrich von Wieser, until Ludwig von Mises²⁵ (and to a lesser but more popular extent Friedrich von Hayek²⁶) comprehensively expounded these implied theories.

As the tutor of Archduke Rudolf and the most celebrated Austrian economist, Menger had considerable influence on economic affairs in general and on the currency commission in particular. The year of the currency reform, 1892, led Menger to a large number of publications. He wrote the articles "On Our Currency," his "Contributions to the Currency Issue," and about a "Transition to a Gold Currency." In these writings one can recognize him as a very devoted advocate of a gold standard.

Menger saw the gold standard as the monetary order of civilized nations. He saw gold as the money of the modern economic age, an age of massive exchanges of commodities, and gold held the stable and suitable purchasing power. He saw its properties as the needed anchor in moments of crisis. Its characteristics fulfilled the best criteria for money and the least favorable characteristics to be misused by special interest groups:

"[I]t is all the more important to emphasize that gold is the right medium of exchange for our age, not because it serves the interests

²⁴ Menger (1936), pp. 138-141.

²⁵ Mises (1912).

²⁶ Hayek (1929 & 1932)

of certain groups, but because it renders the services of money in a most useful, secure, and expedient manner."²⁷

Menger realized that gold not only had excellent properties, was inexpensive to mint, difficult to counterfeit, easy to transport, durable, etc., but it was also the money of Austria-Hungary's trade partners and neighbors, therefore the adaption of a gold standard would offer the advantages of full parity.

Why did the trade partners start using gold? Hülsmann explains that "network externalities" came into play e.g. Great Britain, the country with the largest capital market at the time, used gold as money. Also, since Russia and Austria stopped paying in silver, they encouraged the circulation of gold. Also, he adds, silver is less suitable for fractional reserve banks wanting to hinder bank runs by cooperating with each other, i.e., providing liquidity when needed, which was easier with gold due to the lower transportation costs than silver²⁸.

However, Menger also saw what he found to be two interlinked problems with the adoption of gold: the tendency for gold's exchange rate to appreciate worldwide and in particular the likely appreciation of the exchange rate due to the currency reform itself. Menger rejected the old argument against the gold standard, which stated that the quantity of newly mined gold would not be sufficient to foster the growing needs of business (a view widely still perpetuated until today²⁹). He pointed out that this would just cause the purchasing power of the gold to rise, but it would not rid gold of its function as a medium of exchange. Nevertheless, he also worried that the currency reform would bring about an appreciation of the value of gold and therefore cause the prices of goods and the wage rates to decline in all the countries that were under the gold standard, and this would change the creditor-debtor relationship in favor of the creditors and in disfavor to the debtors. Therefore, he suggested to issue silver coins as a subsidiary currency, hinder the minting of small denominations of gold coins, establish an interna-

²⁷ Menger (1936), pp. 154-155 (own translation of original in German).

²⁸ Hülsmann (2008b), p. 210.

²⁹ White (2021).

tional clearing house, and other credit and clearing organizations. Menger hoped this would make the transition to a gold standard less prone to abrupt deflation³⁰.

In 1892, the Austro-Hungarian government held "currency enquete commissions," where they invited 35 experts to discuss issues concerning the currency reform. Menger was a prominent one of them³¹. He was invited to testify before the committee of the secretary of the Austro-Hungarian treasury in March, and there answered the following five questions³²:

First question: What should be the standard of the currency system? Menger recommended the adoption of the gold standard. However, he warned again to be careful to not disrupt the international gold market by causing the purchasing power of gold to rise. He recommended introducing currency redemption not until a few years, after the government had acquired enough gold without disturbing the metal market. In addition, he added the arguments that foreign trade, in the current system, was a speculative endeavor, that Austria was isolated in financial affairs, had a higher interest rate, and above all he was worried about the discrepancy between the Guilder and the value of its silver content and how the government reduces the wealth of its citizens by 20 or even 50 percent by issuing millions of Guilder treasury notes.

Second question: If it should be gold, should a quantity of silver coins be permitted, and what quantity? Menger saw no problem in permitting silver coins aside gold coins, as long as they were not issued excessively, because in such a case Gresham's law (bad money crowds out good money when their exchange rates are set artificially) would come into effect, especially if the exchange rate of the two was fixed. But he adds, there is another law:

"The good money, which is necessary for a country's commerce, gives the circulating bad money its value. The gold determines the

³⁰ Sennholz (1992), pp. 25-28.

³¹ Chaloupek (2003), p. 5.

³² Menger (1936), pp. 225-286; K.-k. Hof- und Staatsdruckerei (1892), pp. 197-223, 269-271.

value of the money circulating along it as long as the quantity of the bad money is subjected to a tight quota.”³³

A seemingly pragmatic sounding Menger goes on to explain the different kinds of currency used along gold currency under gold standard systems with a metaphorical (not literal) “gold-plated” currency:

“The European gold currencies remind one of gold-plated goods. They are nevertheless not to be disparaged. Money doesn’t exist for luxury. A gold-plated good at first renders the same services as genuine goods as long as the plating is solid. If a gold currency is plated so solidly that it can survive the corrosive acid of a commercial crisis or even the fire test of a war, then nothing can be said against it. In its center is a nucleus of solid paper, covered by a layer of subsidiary coins, covered by yet another thin layer of silver coins, and finally, over it all, a solid layer of gold. If we keep it that way we have a very useful gold currency. There are no pure gold currencies in Europe, only gold-plated currencies, even in England. Let us not be too demanding.”³⁴

The metaphor meant to dampen gold absolutists — gold is and was the standard implemented, but silver and token coins, and paper currencies and other paper assets were to be tolerated and are natural, even necessary, for everyday exchanges, in line with his vision of an organic order.

Third question: Should it be permissible to issue a quantity of fully redeemable, non-interest-bearing treasury notes, and under what conditions? Menger also didn’t mind the government issuing obligations, with the condition that the issuance does not exceed 10 percent of government revenues i.e., 90-100 million Guilders, and the notes must be redeemable at any time, however not made to legal tender.

Fourth question: What should be the ratio of conversion of the silver Guilder to gold? Menger thought this was a matter of justice, it was important to him not to cause anyone advantages at the

³³ Menger (1936), p. 247 (own translation of original German).

³⁴ Menger (1936), p. 247 (own translation of original German).

costs of others. He answered that during a currency reform an owner of present money should get so many quantities of the new money as he would be able to buy with the present money on his own. Also, debt issued at the old currency must be denominated at the “present rate” of the new currency. As Menger answered to the second question, silver coins may have a fixed exchange rate to the gold coins if a limited quantity of the silver coins are made and also a high quality is maintained.

Fifth question: What should be the currency unit? Menger was against joining the French franc or German mark system, and wanted to preserve the old Guilder as currency, in addition to adding a new half-Guilder. Also, he warned that the mint should heed to make the coins too small or large, so as the public would not accept them — the Guilder was the ideal gold currency in his view.

After Menger’s and other deliberations concluded in the Spring, the implementation would follow in the Fall of the same year.

V.

THE IMPLEMENTATION OF THE GOLD STANDARD

In August 1892, five months after Menger’s testimony at the currency commission, the currency reform was undertaken. The set exchange rate of one Guilder, or two new Crowns, was 2.10027 French francs and the date for gold redemption was set to 1896 or 1897 or earlier. Julius Mandello, from the Budapest University and Ministry of Finance in Hungary, wrote, one year after the implementation of the Austro-Hungarian gold standard:

“The country has some hundred millions of florins of paper money, state notes, not covered by any metal, and being by law a legal tender. The first part of the currency reform consists in the abolition of this paper money, and in beginning and continuing to pay cash, or metal money, for the state’s notes. As a second part of the currency reform, but very closely connected with the first part, is a change of the currency system.”³⁵

³⁵ Mandello (1893), p. 477.

At the early stage the reform went well, as soon as the new Crown currency was enacted, gold from South Africa and especially the USA was entering Austria-Hungary. However, just as Menger feared, the exchange rate for Gold rose by three percent, and the Guilder fell to a discount, therefore gold purchases by the national bank were suspended, and with that the goal to redeem currency for gold moved to the future. This for a time made the Austro-Hungarian gold standard a *Golddevisenwährung*, a pseudo/gold exchange standard. More precisely: a form of gold standard where a country using it has neither a gold currency in circulation nor reserves held in gold for external transactions, but instead keeps its reserves mostly in the currency and securities of another country which is on the gold standard. Both sterling and dollars have been reserve currencies.

Menger explained that the government's rushing to convert their funds into gold lead to this. Also, the introduction of gold as money made the interest rates go down, which enabled the public in Austria-Hungary to consume more, which in turn led to rising interest rates, rising gold prices, and the further falling of the value of the silver Guilder. Although, the date for redemption of currency was pushed into the future, the national bank continued buying gold, which aggravated the situation. Menger frowned upon this and criticized the institutions involved for being inconsistent in their undertaking and not following the plan:

"In fact one could get the impression that the great and complicated reform work lacked consistent leadership, that everyone proceeded on his own account, the governments of both Austria and Hungary, the central bank, and the gold-purchase syndicate, that each one sought to excel the other in "success stories." Thereby all precautions were thrown to the wind."³⁶

Also, since the national bank bought most of its gold from the domestic market, it drained it, further increasing the premium on gold within Austria-Hungary. Menger was upset with the sloppy way the government dealt with the further process of the reform

³⁶ Menger (1936), p. 320, translation by Sennholz (1992), p. 32.

since he saw the greatest evil in volatile exchange rates. Although the whole reform was an interventionist undertaking, Menger always seemed to have stressed that it must be done with an attentive consideration of the spontaneous order, adjustments can be made, but not too abrupt and drastic, and after they are implemented the spontaneous order should be left to adjust itself: "For a healing of the evil we must now wait for favorable conditions, for the gradual healing powers of natural forces that are effective also in economic life."³⁷

The next section will outline the overall distinguished qualities of the gold standard, despite its imperfect implementation.

VI. THE UPSIDES OF THE GOLD STANDARD

The reform did have an effect on the exchange rates for four years, with the gold appreciation, which Menger lamented so much, however after those four years, at the end of 1896, they very much stabilized until World War I. The fluctuations of the first four years are also relativized in relation to the fluctuations that preceded the currency reform (shown in Figures 6, 7, and 8), which were much more dramatic. The initial fluctuations and subsequent stabilization shine in an even brighter light when compared to the fluctuations of present-day paper/digital money (as e.g., seen in Figure 9). A further stark rise of Austrian government securities to the level of German securities also coincided with the implementation of the gold standard (see Figure 10). Also, the CPI inflation was very low with four episodes of growth deflation (see Figure 11), there were hardly any budget deficits, stable interest rates (see Figure 12), and state debt was reduced radically from the time of implementation (see Figure 13). Furthermore, from 1892 until 1913 the Austrian economy grew continuously without interruption (see Figure 14), industrial production sped up further (see Figure 15) enabling higher average wages (see Figure 16) and a shorter work week (see Figure 17), leaving more time for leisure (the basis of

³⁷ Menger (1936), p. 324, translation by Sennholz (1992), p. 33.

culture³⁸), and further promoting exponential population growth until before World War I (see Figure 18).

Nevertheless, economic historians such as Wysocki³⁹ and Mason⁴⁰ lament that Austria-Hungary grew comparably slower than the other Western economies, allegedly due to a lack of credit, e.g., Mason writes: "It must be remembered, however, that capital for investment in industry had never been forthcoming in Austria or Hungary." However, in the next sentence he admits: "Furthermore, at least in the decade before the war, there seems to have been a fairly uniform rate of industrial development in all parts of the Empire."⁴¹ and adds:

"But to be relatively backward in comparison with the advanced Western economies is not the same thing as being stagnant. Austro-Hungarian growth rates were respectable, if not of "take-off" proportions. Austria's total industrial product increased at an average rate of 3.6 per cent during the years 1880-1913, while Hungary's industrial product increased by about 4.5 percent. During the last prewar decade economic progress was considerable and, according to some estimates, remarkably uniform throughout the Empire. It is difficult to avoid the suspicion that much comment by historians on the economic performance of Austria-Hungary has been coloured by the knowledge of its political collapse. For contemporary observers its last decade was one of progress and optimism, at least in economic affairs."⁴²

Indeed, the data speak for themselves. The official use of gold as money brought the inherent advantages of gold with it, it being the best medium of exchange up until then. The people dealt less with un-backed paper currency, face value and diluted silver coins, but with a much-cherished global material and currency, however, people didn't deal exclusively with gold currency, the former currencies were still used in a limited way in day-to-day exchanges, especially

³⁸ Pieper (1948).

³⁹ Brusatti et al. (1973).

⁴⁰ Mason (1997).

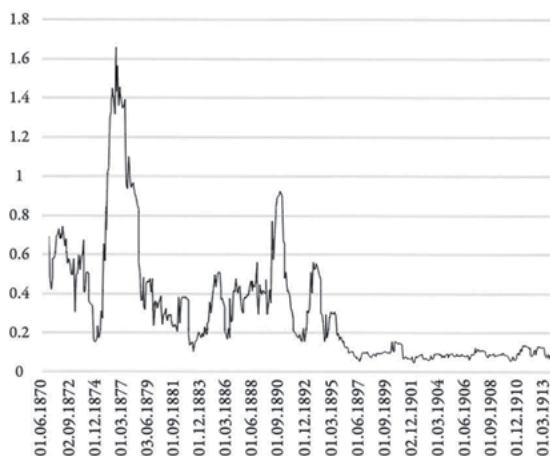
⁴¹ Mason (1997), p. 47.

⁴² Mason (1997), pp. 51-52.

for smaller payments, as mentioned and approved by Menger at the currency commission. Indeed, it turned out that countries such as Austria-Hungary had less physical gold coins in circulation and more paper notes, when compared to Great Britain, Germany, France, and the United States. All countries, including Austria-Hungary, of course, also had foreign (gold) coins and notes (privately or publicly issued) circulating within their borders (countries such as Switzerland had primarily foreign circulating currency), due to the metal value, redeemability, or legal tender status⁴³.

In any case, gold was the currency of the great economies and therefore the citizens of Austria-Hungary could participate more smoothly in the extended division of labor, which enabled a foundation for prosperity, which further built the foundation for the prospering of the creative and intellectual spirits in Austria-Hungary and especially in Vienna. However, the seeds of civilizational destruction were already hidden in the times, and the gold standard was not spared from imperfections, as outlined in the following section.

FIGURE 6. FLORIN-CROWN/GERMAN MARK EXCHANGE RATE VOLATILITY, 1870-1914⁴⁴



⁴³ Gallarotti (1995), pp. 23-24.

⁴⁴ Flandreau & Komlos (2002), p. 314 (adapted from original figure).

FIGURE 7: FLORIN-CROWN/GERMAN MARK
EXCHANGE RATE, 1870-1914⁴⁵

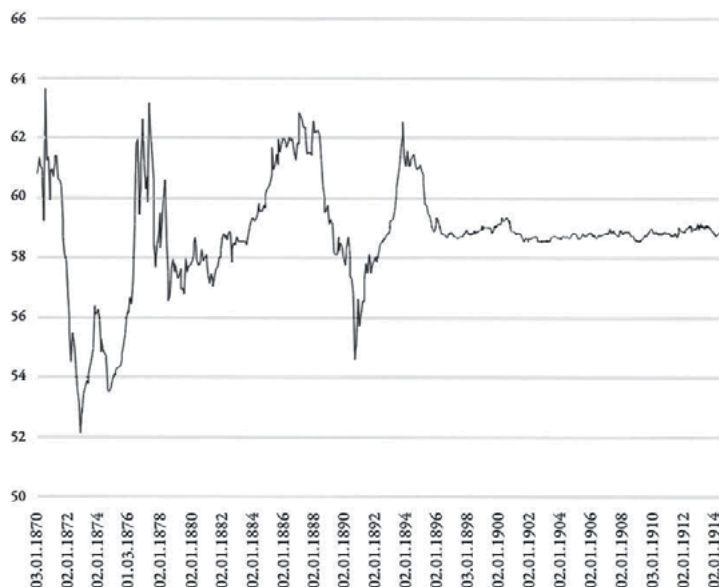
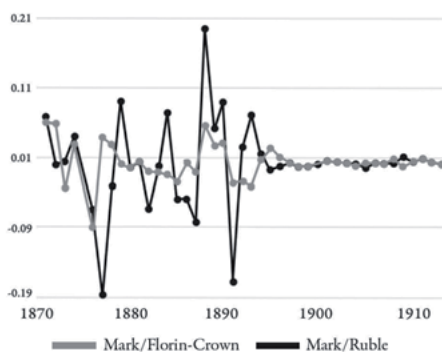


FIGURE 8. ANNUAL RATE OF CHANGE OF GERMAN
MARK/FLORIN-CROWN & GERMAN MARK/RUSSIAN
RUBLE EXCHANGE RATES, 1871-1913⁴⁶



⁴⁵ Flandreau & Komlos (2002), p. 317 (adapted from original figure).

⁴⁶ Good (1994), p. 213 (adapted from original figure).

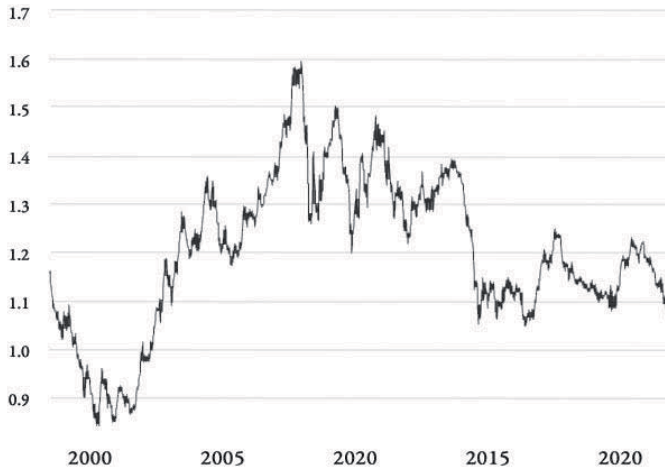
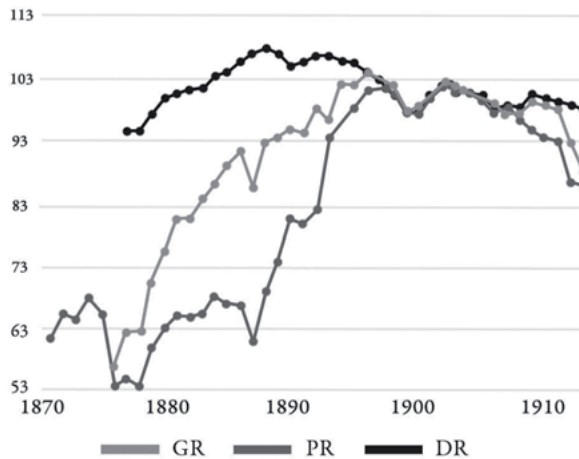
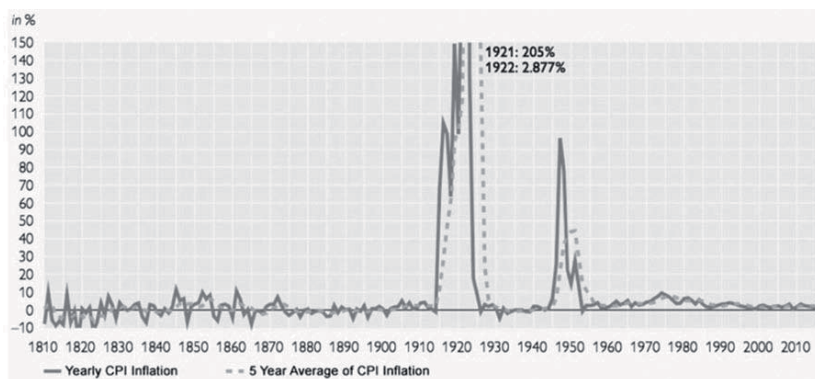
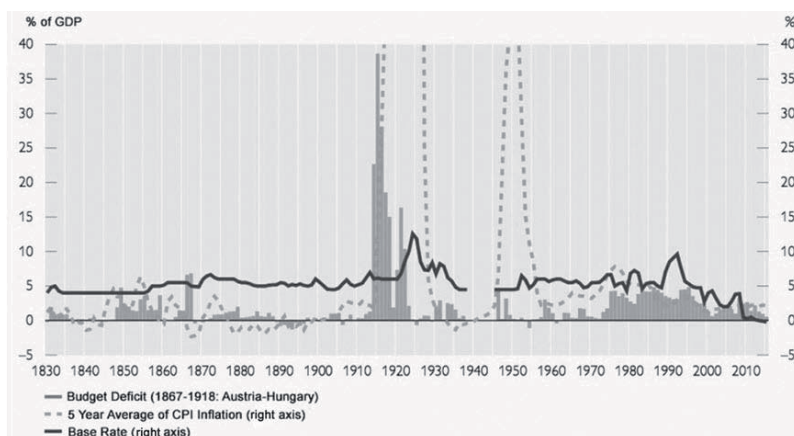
FIGURE 9. EURO/US DOLLAR EXCHANGE RATE, 1999-2021⁴⁷FIGURE 10. AUSTRIAN & GERMAN GOVERNMENT SECURITIES PRICES IN THE GERMAN CAPITAL MARKETS, 1870-1914
(GR: AUSTRIAN GOLD RENTE; PR: AUSTRIAN PAPER RENTE;
DR: GERMAN REICH 4% BONDS)⁴⁸⁴⁷ Macrotrends (2021).⁴⁸ Good (1994), p. 215 (adapted from original figure).

FIGURE 11. CPI INFLATION IN AUSTRIA⁴⁹FIGURE 12. BUDGET DEFICIT, BASE RATES, AND INFLATION⁵⁰

⁴⁹ Prammer et al. (2016), p. 95 (adapted from original figure).

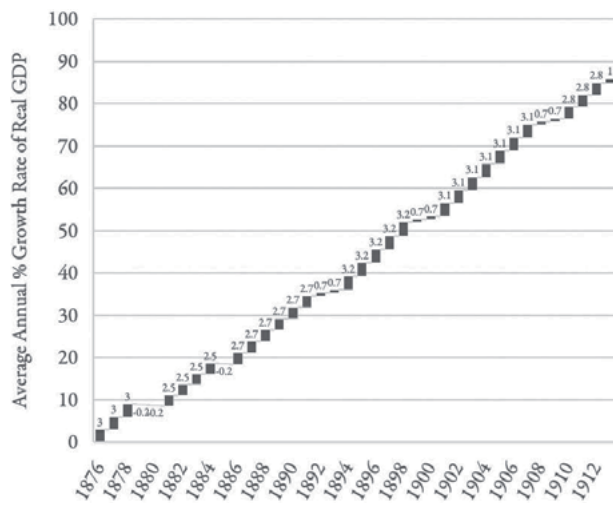
⁵⁰ Prammer et al. (2016), p. 96 (adapted from original figure). Mises writes in 1910 (p. 117):

“After more than a century of chronic budget deficits, about twenty years ago Austria succeeded in reestablishing a balance in its public finances. From 1889 to 1909 the national accounts generally showed a surplus. The situation changed again in 1908, and the estimate for 1909 predicted a deficit, which could be converted into an apparent surplus of 60,000 crowns only by the introduction of a fictitious entry of 29 million crowns. The budget for 1910 already openly admits to a deficit.”

FIGURE 13. STATE DEBT, 1830-1918 (% OF GDP)⁵¹



FIGURE 14. GROWTH RATE OF AUSTRIAN ECONOMY, 1876-1913⁵²



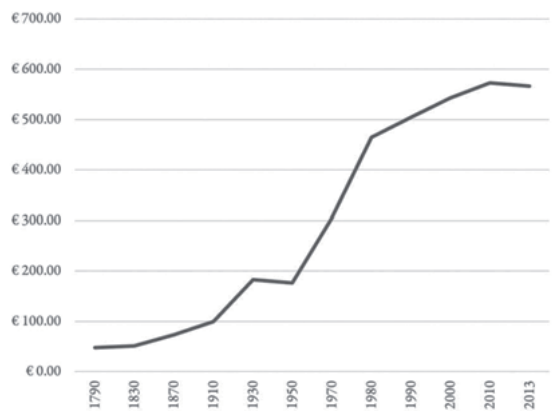
⁵¹ Prammer et al. (2016), p. 88 (adapted from original figure).

⁵² Matis (1972), p. 332 (adapted from original table).

FIGURE 15. INDUSTRIAL PRODUCTION IN AUSTRIA
(MILLIONS OF CROWNS, 1913 PRICES)⁵³



FIGURE 16. REAL WAGES PER WEEK (2013 EUROS)⁵⁴



⁵³ Good (1984), p. 259 (adapted from original table).

⁵⁴ Sandgruber (2013), *Teil VIII, Geldeinheiten und Umrechnungen* (adapted from original table).

FIGURE 17. WORKING HOURS PER WEEK⁵⁵

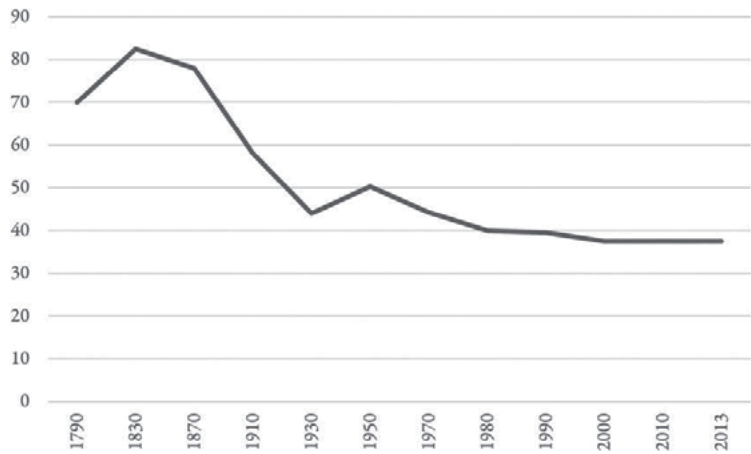
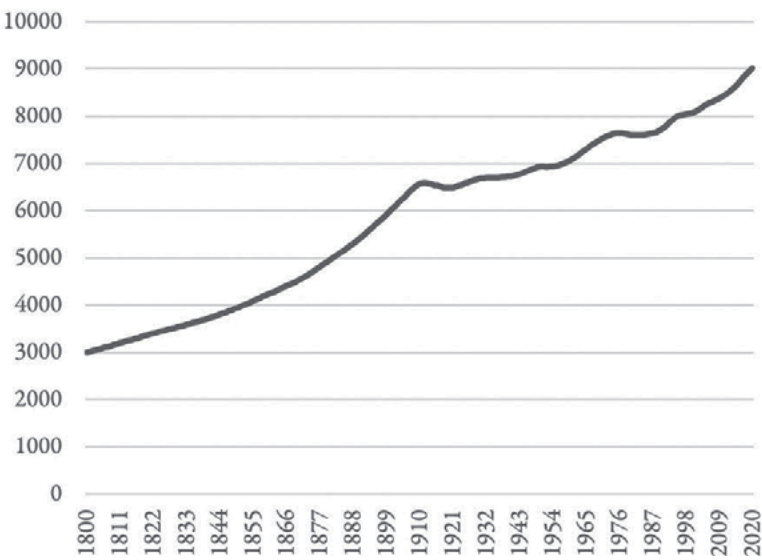


FIGURE 18. POPULATION GROWTH OF AUSTRIA (IN 1,000'S)⁵⁶



⁵⁵ Sandgruber (2013).

⁵⁶ Statista (2022a).

VII. THE DOWNSIDES OF THE GOLD STANDARD

The critiques of the gold standard in Austria-Hungary are numerous: as mentioned, on a lighter side, a bit of exchange rate volatility existed, although in light of the past and especially future volatility, this should hardly be considered a downside. A more serious critique should be the temporary failure to introduce resumption of bank notes into gold. Even though the National Bank officially decided to exchange bank notes into gold coins from 1901, they did so at their discretion, i.e., they retained the freedom to suspend resumption whenever they wanted to. However, to the relief of the National Bank, the public was so accustomed and/or trusting in the Austro-Hungarian National Bank that hardly any bank notes were exchanged into gold, they even continued to indicate preference for the small-denominated bank notes. This fact made the Austro-Hungarian gold standard a *de facto* or shadow, rather than a real gold standard⁵⁷. Also, relatedly, neither the national bank nor the private banks were fully backing their banknotes (see Figure 19) and deposits, however, compared to the time after the beginning of World War I (see Figure 20) and today (see Figure 21) they certainly had an astounding backing (the end of Eugen von Böhm-Bawerk's terms as finance minister, between 1895 and 1904⁵⁸, marked almost full backing). The gold standard was more a reinforcer of this fractional reserve system.

The National Bank not only permitted fractional reserves under its own roof, but it also tolerated it at commercial banks, it even encouraged it, by functioning as a "lender of last resort." Through cooperation amongst each other, the bankers could postpone the crises that were the inevitable result of this practice. The gold standard was not a system that had inflation totally in check. Hülsmann⁵⁹ argues that this fault would have eventually led to the self-destruction of the monetary system if World War I wouldn't

⁵⁷ Flandreau & Komlos (2002).

⁵⁸ Fritz (2003), pp. 95-99.

⁵⁹ Hülsmann (2008b), pp. 211-213.

have done away with it in advance. Also, the gold standard, due to the demonetization of silver, created considerable deflation from 1873-96. Not that deflation per se is harmful, as today is dominantly thought⁶⁰, on the contrary, in most cases it is the natural result of a growing economy with a stable money supply⁶¹, however, in the case of deflation as a result of government intervention (confiscation/regulation) market forces are suspended and some market participants come to harm⁶², this is also what Menger lamented.

The speculation bubble heated by the emperor's hosting of the hyped and ultimately unsuccessful world exhibition and the subsequent "great crash" of 1875 marked the start of the Austro-Hungarian welfare state: from 1870 to 1914, the number of public servants in Cisleithania grew from 80,000 to 400,000. In Vienna, the number of municipal servants increased between 1873 and 1900 from 2,000 to 30,000⁶³ — a troubling development that was foreboding what was to come and a development that was resistant to the relatively stable but manipulatable monetary system. Menger's efforts as an economist and particularly in the currency debate were always driven by the desire to preserve (the liberal) Austria-Hungary, therefore he promoted peaceful cooperation, individual freedom, and what he thought to be sound money, given the circumstances. However, most of his countrymen by then were in favor of government privileges, authority, and credit expansion — a development that was also resistant to his efforts⁶⁴. In light of the impending catastrophe that World War I came to be, on July 31, 1914 the Austro-Hungarian National Bank, in order to finance what was to come, again suspended the redemption of bank notes for gold and repealed all laws putting a cap on monetary expansion and therein ending the "age of security," as Zweig called it, before descending into the economic and moral abyss of World War I⁶⁵.

⁶⁰ Bernanke & James (1991).

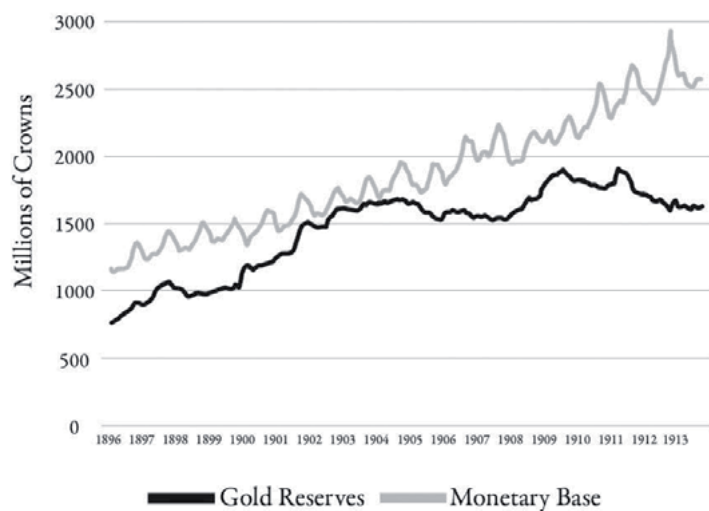
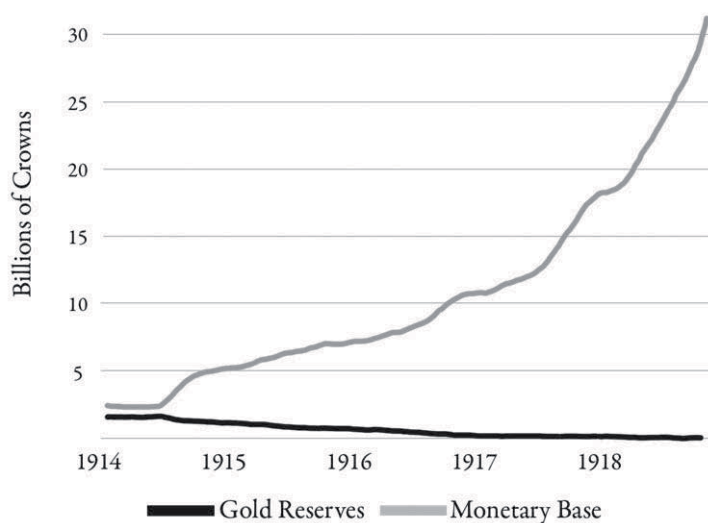
⁶¹ Bagus (2016); Hülsmann (2008b); Salerno (2003); Selgin (1997).

⁶² Salerno (2003), pp. 96-99.

⁶³ Schulak & Unterköfler (2011), p. 6.

⁶⁴ Sennholz (1992), p. 33.

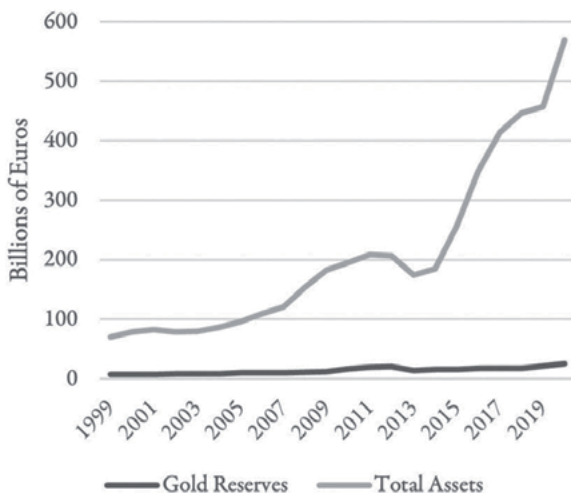
⁶⁵ Jetschgo & Chaloupek (2004), pp. 98-99.

FIGURE 19. GOLD RESERVES & MONETARY BASE, 1896-1913⁶⁶FIGURE 20. GOLD RESERVES & MONETARY BASE, 1914-1919⁶⁷

⁶⁶ Morys (2008), p. 59 (adapted from original figure).

⁶⁷ Jobst & Kernbauer (2016), p. 149 (adapted from original figure).

FIGURE 21. GOLD RESERVES & TOTAL ASSETS OF THE ECB, 1999-2020⁶⁸



VIII. CONCLUSION

Hülsmann aptly summarizes the bitter beauty of the classical gold standard, which Austria-Hungary's gold standard was a part of:

"The glory of the classical gold standard was that it demonstrated, for the last time so far, how a worldwide monetary system could emerge without political scheming and red tape between national governments. They adopted it independently of one another. There was no treaty, no conference, and no negotiation to bring it about. However, [...] even in this respect the classical gold standard was rather imperfect. It did after all not result from the free choice of free citizens, but from the discretion of national governments. It gave the world a common monetary standard — gold — but this standard sprang from the coercive elimination of all alternative monies. Its ultimate effect was, not to give the citizens of the world an efficient monetary system, but to deliver a pretext

⁶⁸ Statista (2022b) & Board of Governors of the Federal Reserve System (2022).

for national governments to finally bring the monetary systems of their countries under their control. The classical gold standard was therefore hardly a bulwark of liberty. It was a crucial breakthrough for the societal scourge of our age — government omnipotence. We have to stress these facts because many advocates of the free market believe the classical gold standard was something like the paradise of monetary systems. This reputation is undeserved. The classical gold standard differed only in degree, not in essence, from its successors, all of which have been widely and deservedly criticized in the literature on our subject.”⁶⁹

However, even if as Hülsmann states, it was only different in degree rather than in essence it made clear that there are dramatic differences between different degrees of government intervention into the monetary system. If nothing else, the Austro-Hungarian gold standard provided a, in relative terms, trusted and largely backed and therefore stable currency, based on largely sound monetary analysis, to its citizens, and therein a reliable means of measurement and saving (for the time) and the extension of the division of labor and its resulting prosperity, peace, and further scientific and cultural flourishing, as Zweig poetically recalled in his memoirs:

“One lived well and easily and without cares in that old Vienna. [...] “Live and let live” was the famous Viennese motto, which today still seems to me more humane than all the categorical imperatives, and it maintained itself throughout all classes. Rich and poor, Czechs and Germans, Jews and Christians, lived peaceably together in spite of occasional chafing, and even the political and social movements were free of the terrible hatred which has penetrated the arteries of our time as a poisonous residue of the First World War. In the old Austria they still strove chivalrously, they abused each other in the news and in the parliament, but at the conclusion of their ciceronian tirades the selfsame representatives sat down together in friendship with a glass of beer or a cup of coffee, and called each other *Du* [the “familiar” in the German language]. [...] The hatred of country for country, of nation for nation, of one table

⁶⁹ Hülsmann (2008a), p. 213.

for another, did not yet jump at one daily from the newspaper, it did not divide people from people and nations from nations; not yet had every herd and mass feeling become so disgustingly powerful in public life as today. Freedom in one's personal affairs, which is no longer considered comprehensible, was taken for granted. One did not look down upon tolerance as one does today as weakness and softness, but rather praised it as an ethical force. [...] For the genius of Vienna — a specifically musical one — was always that it harmonized all the national and lingual contrasts. Its culture was a synthesis of all Western cultures. Whoever lived there and worked there felt himself free of all confinement and prejudice.”⁷⁰

Indeed, “[i]t was sweet to live here, in this atmosphere of spiritual conciliation, and subconsciously every citizen became supernational, cosmopolitan, a citizen of the world.”⁷¹ However, Richard Ebeling concludes similarly poetically that Zweig's fond remembrances of what he calls the golden age of security were “only an illusion,” and that in fact “[...] beneath the surface of tolerance, civility, and cosmopolitanism were all the undercurrents of racial and nationalist bigotry, economic collectivism, and political authoritarianism that poured forth like destructive lava from an exploding volcano during and in the aftermath of the First World War.”⁷² The latter may well be true, however to judge Zweig's recollections of his times as an illusion hardly sees the time in a differentiated way. Vienna as the epicenter of Austria-Hungary wasn't only an economic powerhouse but also a — if not *the* — hot-bed of science and the arts, the list of influential thinkers and artists of the time is seemingly endless⁷³. This had surely something to do with the relatively stable monetary order (in comparison to today, *very* stable monetary order), a stability, which the economic historians Flandreau and Komlos also recognize:

“The remarkable achievement of the Dual Monarchy, despite well-known internal political problems which some might have seen as

⁷⁰ Zweig (1942), pp. 24-25.

⁷¹ Zweig (1942), p. 13.

⁷² Ebeling (2012), p. xxviii.

⁷³ Johnston (1972).

natural sources of exchange rate instability is quite fascinating [...]. It is, in fact, amazing, how quickly the credibility of the bank was established after it began to make a serious effort at maintaining the parity of the currency in 1896. One would have thought, that the market would have been more skeptical at accepting its policy at face value, particularly initially. Yet, this was not the case: the bank's credibility was almost immediate, and as a matter of fact, even the Bosnia-Herzegovina or Balkan crises do not seem to have had a major impact on the stability of the currency."⁷⁴

If one would still today understand, as Menger did, what unique qualities gold has that makes it so suitable as a medium of exchange, one would understand why the market was not more skeptical.

Even if the historians of Austrian central banking, Jobst and Kernbauer, explain the success of this era with increased government interference rather than a system relying on gold, they nevertheless cautiously agree that this time was the most successful in the history of Austrian central banking:

"When in 1892, the fundamental decision was made to retire the government paper money and to switch from a silver currency to a gold-backed standard [t]he result was two decades of successful stabilization policy, probably the most satisfying time in the first 100 years of the bank's history."⁷⁵

REFERENCES

- Bagus, P. (2016): *In Defense of Deflation*, Berlin, Springer.
- Bernanke, B. & James, H. (1991): "The Gold Standard, Deflation, and Financial Crisis in the Great Depression: An International Comparison," in *Financial Markets and Financial Crises*, ed. R. Glenn Hubbard, Chicago, University of Chicago Press, pp. 33-68.
- Board of Governors of the Federal Reserve System (2022): "Central Bank Assets for Euro Area (11-19 Countries)," FRED. Available

⁷⁴ Flandreau & Komlos (2002), p. 319.

⁷⁵ Jobst & Kernbauer (2016), p. 114.

- at: <https://fred.stlouisfed.org/series/ECBASSETSW> (Accessed: 20 March 2022).
- Brusatti, A. et al. (1973): *Die Habsburgermonarchie 1848-1918, Band 1: Die wirtschaftliche Entwicklung*, Vienna, Verlag der österreichischen Akademie der Wissenschaften.
- Chaloupek, G. (2003): "Carl Menger's Contributions to the Austrian Currency Reform Debate (1892) and His Theory of Money," *Paper presented to the 7. ESHET Conference, Paris (30.01-01.02.2003)*.
- Chaloupek, G. et al. (1991): *Wien: Wirtschaftsgeschichte, 1740-1938, Teil 1: Industrie*, Vienna, Jugend & Volk Verlagsgesellschaft.
- Ebeling, R. (2012): "Introduction" to *Selected Writings of Ludwig von Mises, Volume 1: Monetary & Economic Policy Problems Before, During, & After the Great War*, Indianapolis, Indiana, Liberty Fund.
- European Central Bank (2012): "Euro Exchange Rates USD." *European Central Bank Eurosystem*. May 4, 2012.
- Flandreau, M. & Komlos, J. H. (2002): "Core or Periphery? The Credibility of the Austro-Hungarian Currency, 1867-1913," *Journal of European Economic History*, No. 2, pp. 293-320.
- Friedman, M. (1976): "Has Gold Lost its Monetary Role?" in *Milton Friedman in South Africa*, edited by M. Feldberg et al., Johannesburg, University of Cape Town Graduate School of Business.
- Fritz, W. (2003): *Für Kaiser und Republik: Österreichs Finanzminister seit 1848*, Vienna, Edition Atelier.
- Gallarotti, G. M. (1995): *The Anatomy of an International Monetary Regime: The Classical Gold Standard, 1880-1914*, Oxford, Oxford University Press.
- Good, D. F. (1984): *The Economic Rise of the Habsburg Empire, 1750-1914*, Berkeley, University of California Press.
- (1994): *Economic Transformations in East and Central Europe Legacies from the Past and Policies for the Future*, New York, Routledge.
- Hayek, F. A. v. (1929): *Monetary Theory and the Trade Cycle*, London, Jonathan Cape [1933].
- (1933): *Prices and Production*, London, Macmillan.
- Hülsmann, J. G. (2008a): *The Ethics of Money Production*. Auburn, Alabama, Ludwig von Mises Institute.
- (2008b): *Deflation and Liberty*. Auburn, Alabama, Ludwig von Mises Institute.

- Jetschgo, J. & Chaloupek, G. K. (2004): *Österreichische Industriegeschichte: 1848 bis 1955 - die verpasste Chance*, Vienna, Verlag Carl Ueberreuter.
- Jobst, C. & Kernbauer, H. (2016): *The Quest for Stable Money: Central Banking in Austria, 1816-2016*, translated by C. J. Anderson et al., Vienna, Campus Verlag.
- Johnston, W. M. (1972): *The Austrian Mind: An Intellectual and Social History, 1848-1938*, Berkeley/Los Angeles, California, University of California Press [2000].
- K.-k. Hof- und Staatsdruckerei (1892): *Stenographische Protokolle über die vom 8. bis 17. März 1892 abgehaltenen Sitzungen der nach Wien einberufenen Währungs-Enquête-Commission*. Vienna: Kaiserlich-königliche Hof- und Staatsdruckerei.
- Keynes, J. M. (1923): *The Collected Writings of John Maynard Keynes, Vol. IV: A Tract on Monetary Reform*, Cambridge, Cambridge University Press [2013].
- Krugman, P. (2012): "Golden Instability," *New York Times*, 26 August 2012.
- Macrotrends (2021): "Euro Dollar Exchange Rate (EUR USD) - Historical Chart." Available at: <https://www.macrotrends.net/2548/euro-dollar-exchange-rate-historical-chart> (Accessed 15 December 2021).
- Mandello, J. (1893): "Currency Reform in Austria-Hungary," *Publications of the American Statistical Association*, Vol. 3, No. 24, pp. 477-80.
- Mason, J. W. (1997): *The Dissolution of the Austro-Hungarian Empire, 1867-1918*, New York, Routledge.
- Matis, H. (1972): *Österreichs Wirtschaft 1848-1913: Konjunkturelle Dynamik und gesellschaftlicher Wandel im Zeitalter Franz Josephs I*, Berlin, Duncker & Humblot.
- Menger, C. (1871): *Principles of Economics*. Auburn, Alabama, Ludwig von Mises Institute [2007].
- (1936): *The Collected Works of Carl Menger, Vol. IV: Schriften über Geldtheorie & Währungspolitik*, London, London School of Economics & Political Science.
- Mises, L. v. (1910): "Financial Reform in Austria," in *Selected Writings of Ludwig von Mises, Volume 1: Monetary & Economic Policy Problems Before, During, & After the Great War*, Indianapolis, Indiana, Liberty Fund [2012].

- (1912): *The Theory of Money & Credit*, New Haven, Yale University Press [1953].
- (1940): *Human Action, Scholar's Edition*, Auburn, Alabama, Ludwig von Mises Institute [1998].
- Morys, M. (2008): "Adjustment under the Classical Gold Standard (1870s-1914): How Costly Did the External Constraint Come to the European Periphery?" *Proceedings of OeNB Workshops, The Experience of Exchange Rate Regimes in Southeastern Europe in a Historical and Comparative Perspective*, No. 13, pp. 50-79, p. 59.
- Pieper, J. (1948): *Leisure: The Basis of Culture*. San Francisco: Ignatius Press [2009].
- Prammer, D. et al. (2016): "Die finanziellen Beziehungen zwischen Nationalbank und Staat," *Monetary Policy & The Economy*, 3-4, pp. 83-100.
- Salerno, J. T. (2003): "An Austrian Taxonomy of Deflation with Applications to the US," *Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 6, No. 4 (Winter 2003), pp. 81-109.
- (2010): *Money, Sound & Unsound*, Auburn, Alabama, Ludwig von Mises Institute.
- Sandgruber, R. (2013): *Traumzeit für Millionäre: Die 929 reichsten Wienerinnen und Wiener im Jahr 1910*. Vienna: Styria.
- Schulak, E. M. and Unterköfler, H. (2011): *The Austrian School of Economics: A History of its Ideas, Ambassadors, & Institutions*, Auburn, Alabama, Ludwig von Mises Institute.
- Selgin, G. (1997): *Less Than Zero: The Case for a Falling Price Level in a Growing Economy*, London, Institute of Economic Affairs.
- Sennholz, H. (1992): "The Monetary Writings of Carl Menger," in: *The Gold Standard: Perspectives in the Austrian School*, edited by L. H. Rockwell, Jr., Auburn, Alabama, Ludwig von Mises Institute, pp. 19-34.
- Statista (2022a): "Population of Austria from 1800 to 2020." Available at: <https://www.statista.com/statistics/1008043/population-austria-1910-2020/> (Accessed: 25 March 2022).
- (2022b): "Monetary gold reserves of the European Central Bank (ECB) from 1999 to 2020." Available at: <https://www.statista.com/statistics/254304/eurosystems-foreign-currency-reserves/> (Accessed: 20 March 2022).

- White, L. H. (2021): "Arguments Against the Gold Standard," in P. C. Earle and W. J. Luther, *The Gold Standard: Retrospect and Prospect*, Great Barrington, American Institute for Economic Research.
- Zweig, S. (1942): *The World of Yesterday*, London, Pushkin Press [2011].

IDEOLOGÍA E IDEOGRAFÍA

Ideology and Ideography

EMILIO EIRANOVA ENCINAS*

Fecha de recepción: 2 de junio de 2022

Fecha de aceptación: 16 de octubre de 2022

Abstract: The relationship between ideology and ideography will be dealt with here. The departure point will be the contradictions between the liberal and the socialist models. From that point on, it will be explained how none of those models is really scientific, as they are built on two prejudices about the human being: the man is good by nature (liberal model) and the man is bad by nature (socialist model). It is from these prejudices that both theses get the political scheme friend-foe. It is therefore shown that the use of scientific methods is yet another way of defending the usual ideologies. Once this is explained, both models will be clarified through the relationship between ideology and ideography, using the logical concepts of common and collective sets. Lastly, a static formal instrument is introduced which will allow us to analyse the social dynamism in the ideology-ideography relationship.

Keywords: Ideology; Ideography; Law; Economics; Political Economy.

JEL Classification: B51; B53.

Resumen: Se estudia qué es la *ideología* en su relación con la *ideografía*. Se parte de las contradicciones que se evidencian entre los modelos liberales y socialistas. A partir de ahí, se explica como en realidad ninguno de esos modelos es científico, sino que se sostienen sobre dos prejuicios sobre el ser humano: el *hombre es bueno por naturaleza* (modelo liberal), el *hombre es malo por naturaleza* (modelo socialista). De estos prejuicios las dos tesis hacen derivar el esquema político *amigo-enemigo*. De esta manera, se evidencia que el uso de los métodos de las ciencias es otra forma de defender las *ideologías* de siempre.

* Spanish lawyer, Dr. in Laws, former public prosecutor and judge of the Superior Court of Justice of Castilla y León, Spain; PhD Candidate King Juan Carlos University, Madrid.

Hecho esto, se aclaran formalmente los dos modelos a través de la relación entre *ideología* e *ideografía*, usando los conceptos lógicos de *conjuntos comunes* y *colectivos*. Por último, se presenta un instrumental formal estático con el que poder analizar el dinamismo social en la relación *ideología-ideografía*.

Palabras clave: Ideología; ideografía; derecho; economía; política económica.

Clasificación JEL: B51; B53.

I.

PRESENTACIÓN DE LA CUESTIÓN Y SU TRASCENDENCIA

La Escuela Austriaca propone fundamentalmente un modelo de organización social sustentado en la libertad individual como «*poder hacer*» de todos, el reconocimiento de la propiedad privada y la capacidad autónoma de la sociedad para autoorganizarse. En consecuencia, serán las ideas de *contrato natural condicionado*, de *fuerza natural del derecho* y de *coordinación espontánea* de la sociedad, las calves de bóveda de sus desarrollos. A partir de estos principios, es que los autores de la Escuela Austriaca hacen sus propuestas sobre teoría política, del derecho y en economía. Frente a este modelo, se yergue el socialista, en el que se confía en que el «*poder hacer*» corresponde al Estado, se relativiza o se anula el derecho de propiedad y se considera que la organización social debe partir de una razón ordenante y reguladora. Para estos autores, el principio natural de la sociedad es el *conflicto*, la teoría del poder se basará en la *coacción*, el derecho en la *potestad normativa* del Estado y la economía en la razón *distributiva* del poder. Naturalmente, entre estos dos modelos, autor por autor, hay muchas y muy matizadas propuestas, pero, básicamente, para nuestro propósito, será suficiente con lo que hemos dicho.

La forma de desarrollarse cada uno de los dos modelos no es científica. Esta afirmación puede ser chocante. Efectivamente, pues los dos Carlos, Menger y Marx, como exponentes de cada uno de los dos modelos, hablan de sus sistemas como científicos¹. Pero,

¹ Menger, C., (2019, pp. 19 s.s); Mises, L., (2013, p. 32; 2012, pp. 13 s.s); Marx, C., (1934, introd.)

está claro que, llegando a resultados tan opuestos, lo de «científico» es como poco dudoso. Lo que nadie discute es que ningún modelo ha conseguido desplazar al opuesto con *razones suficientes*. Si cualquiera de los dos fuera verdaderamente científico —en el sentido de procurar una *verdad objetiva* según la ciencia y sus métodos—, evidentemente que las razones que se hubieran dado, por el *carácter suficiente de la razón científica*, habrían bastado para convencer a todos. Y esto, repetimos, no se ha producido.

Pudiera pensarse que lo que sucede es que los métodos científicos son opuestos en cada modelo y que, por lo tanto, esta es la razón de la discrepancia. Y así, mientras que los autores de la Escuela Austriaca fundamentan sus estudios en modelos racionales y apriorísticos (*método analítico*), Marx, fijándose en la «mercancía» como elemento atómico de la economía², siguió un método experimental, es decir, *sintético*. Pero esto tampoco es cierto. Pues, a la vista de que las matemáticas son la disciplina analítica por excelencia y que Ludvig von Mises las rechaza como método³ y que, por el contrario, hay socialistas como Keynes que las aplican⁴, basta para desmentir la suposición. Además, es que también Ludwig von Mises aplica el método empírico para describir por ejemplo la naturaleza del dinero⁵ y Hayek, por su parte, usa las matemáticas, contradiciendo a Mises respecto a la viabilidad de las matemáticas, en su obra *Precios y producción* o en su *Teoría del capital*. En definitiva, que ni los austriacos son tan analíticos, ni los socialistas tan sintéticos. Aún más, lo más curioso de esta situación, fijándonos un poco más despacio, es la enorme coincidencia de los dos modelos justamente en el error. En efecto, pues los dos parten de una misma noción de ser humano utilitarista. Sí, digo bien, pues los dos tratan al hombre como si fuera un animal, un ser feliz por sus deseos. Y así, el modelo austriaco defiende que la sociedad por sí misma puede alcanzar *la mayor cantidad de placer para el mayor número de personas*, mientras que el modelo socialista, sencillamente, maximiza este criterio para la capacidad del Estado:

² Marx, C., (1934 p.45).

³ Mises, L., (2015, p. 33).

⁴ Keynes, J.M., (2004, p. 21 s.s).

⁵ Mises, L., (2012, p. 6).

todo el placer para todo el mundo. Y no quedan ahí las coincidencias, pues en sus extremos, los dos modelos se «tocan». En efecto, pues ambos acaban abominando del Estado. No hace falta que cite a ningún anarcocapitalista de ejemplo de esta opinión porque en esta cuestión todos opinan lo mismo y se conocen con facilidad, pero sí que recordaré esta idea en la pluma de un socialista porque entre ellos, en cambio, esto parece que se olvida: «Tan pronto como no hay clases sociales que oprimir, tan pronto como el dominio de clases y la lucha legítima por la existencia del individuo en medio de la anarquía que ha reinado hasta ahora en la producción quedan abolidos junto con los conflictos y de los excesos que de ellos resultan, nada hay que reprimir ya, por lo que la fuerza de represión del Estado resulta ya inútil»⁶.

De esta situación sólo cabe colegir una conclusión: las dos corrientes quieren valerse de la objetividad del conocimiento científico para postularse, pero, usando los mismos métodos, sus propuestas están en unas en las antípodas de las otras. Es decir, no hay nada de científico en ninguna de las dos.

Bajo este enfoque, aparece que es una cierta *precompresión* del *hombre utilitarista* lo que se viste con razones científicas. Es decir, que el hombre como ser deseante es *bueno* o *malo*. En ello evidentemente no hay nada de científico, sino un juicio de valor sobre el *animal hombre*. Y en efecto, así es, pues lo cierto es que podemos hacer la traducción del *hombre utilitarista* al juicio de valor que se hace desde cada modelo. La Escuela Austriaca partiría de un *optimismo antropológico* y el marxismo, por el contrario, se sostendría sobre el *pesimismo antropológico*. Este es el juicio que preside las afirmaciones de los liberales cuando consideran que el libre juego de las acciones individuales ordenará adecuadamente la sociedad y, en consecuencia, entienden que el hombre por sí mismo y a través de la coordinación espontánea es capaz de desarrollarse. Como también es un juicio negativo sobre el ser humano utilitarista el del comunismo, cuando trata al hombre como a la *peste*, aspirando a que el Estado lo reconduzca a ser un *hombre bueno*⁷. Es a partir de esa *precompresión* que, después, bajo la

⁶ Engels, F., (1910, p. 302).

⁷ León Trotsky en su escrito de 1924 *Literatura y revolución: otros escritos sobre literatura y arte*, dijo: «El hombre socialista tiene la ambición, que logrará satisfacer, de

influencia del cientificismo, que nace en el s. XVII y dura hasta nuestros días, unos y otros emplean el andamiaje argumentativo de la ciencia para defender una *ideología* «objetivamente»⁸.

Si lo que decimos es cierto, tendríamos que ser capaces de observar estas mismas ideas a lo largo de la historia, eso sí, con otros «ropajes». Al fin y al cabo, lo que decimos que cambia es el vestido que se pone al prejuicio. Y claro que podemos. Los abuelos y padres de la Escuela Austriaca están en el liberalismo inglés, en algunos autores de la Escuela de Salamanca, en Cicerón, y así podríamos ir hasta el pelagianismo. Y el socialismo por su parte tiene sus ancestros en Kant, Rousseau, Hobbes, Lutero, y así podríamos seguir hasta la teología palaciega de Eusebio de Cesarea e incluso al remoto Platón. En definitiva, en cada época podemos ver a los hombres matándose, pensando que unos son los *buenos* y los otros los *malos*, a la vez que buscan argumentos verosímiles según cada época para justificar sus tropelías.

Un grupo y otro, como decimos, piensan sobre un *prejuicio*, una idea muy simple y fácil —naturalmente falsa—, desde la que entender al hombre y la sociedad; repitámosla: *el hombre es bueno por naturaleza o, por el contrario, no lo es*. Esta clase de ideas puede venir servida bajo figuras literarias como la del «bien salvaje», del «hombre perdido», el «hombre máquina» u otras similares. Estando atentos enseguida se ponen al descubierto detrás de las analogías.

controlar la naturaleza entera, incluyendo los faisanes y a los esturiones, mediante la máquina (...) Cuando racionalice la economía, es decir, cuando la someta a la conciencia y a sus fines, el hombre no dejará piedra sobre piedra de su cotidianidad actual, tan pesada e íntegramente podrida (...). El género humano, que ha dejado de arrastrarse a cuatro patas ante Dios, el Zar y el Capital, ¿debería acaso capitular ante las oscuras leyes de la herencia y de la ciega selección natural? (...) El hombre se esforzará por controlar sus propios sentimientos, en elevar sus instintos hasta la altura de la conciencia y en hacerlos transparentes, en dirigir su voluntad a través del inconsciente. Así se elevará a un nivel más alto y creará un tipo biológico y social superior, un superhombre, a fin de cuentas (...). El hombre medio alcanzará las dimensiones de un Aristóteles, de un Goethe, de un Marx»

⁸ El *cientificismo* ha llevado al disparate de que si no se adjetiva una disciplina de «científica» parece falsa o que no tiene categoría para que el hombre sepa alguna verdad según el objeto de esa materia. Y así se han retitulado todas las asignaturas de las humanidades. Se habla de ciencia del arte, ciencia política, ciencia del derecho, ciencia sociológica, de la filosofía ciencia, ciencia de la economía, de ciencia de la teología, etc.

Esta situación reclama que se aclare qué es la *ideología*, su relación con la *ideografía* y qué consecuencias tiene para las humanidades. Pues si en las humanidades la *ideología* parece que tiene tanto que decir, si reviste de ciencia lo que no es, ¿será que entonces no puede hablarse de ciencia en las humanidades?, ¿será que la *ideología* es tan nefasta que impide acceder a la verdad en las humanidades? Las respuestas a estas cuestiones tienen el alcance radical de hacernos prescindir de lo que muchos han intentado vendernos como verdad cuando, en realidad, eran prejuicios.

El término de *ideografía* es muy personal. No se refiere a los ideogramas, ni a los grafismos con los que una idea puede ser representada, ni tan siquiera a una posible variación de la analogía por atribución o representación. Es una expresión puramente empírica, que se conecta con la *ideología* y en la que ésta queda expresada en la sociedad y la historia. De su uso deriva un esquema con el que analizar, creemos que eficazmente, las instituciones sociales en diferentes sociedades y épocas. A partir de ese esquema es que se puede entender *descriptivamente*, entre otras cosas, porqué ciertas *ideologías* triunfan en ciertos periodos de la historia y determinadas sociedades, cuál es el alcance de una ideología en una sociedad, a qué se deben ciertas formas de poder, etc. Es un esquema con el que se conecta, a un nivel general, la Antropología filosófica, la Sociología, la Historia y el resto de las disciplinas humanísticas.

A continuación, veremos qué es la *ideología* en su relación con la *ideografía*. Hecho esto, describiremos formalmente los modelos liberales y socialistas a través de dos clases de conjuntos: *comunes* y *colectivos*. A partir de ahí se podrá recorrer con total precisión la Sociología, la Política, el Derecho y la Economía, sabiendo de dónde provienen sus teorías y porqué se usan unos u otros modelos explicativos.

II. LA IDEOLOGÍA

Al preguntarnos por el ser humano o por *lo social* del ser humano aparece como telón de fondo la *idea de mundo*⁹ de cada época. Nunca

⁹ Husserl, E., (1993, p. 17).

es una idea complicada. Cada época entiende el mundo bajo una idea dominante de qué es la verdad. A partir de ella es que se da razón de todo.

A continuación, examinaremos la *ideología* como *idea sencilla*, como *constante ideológica*, a través de los *patrones* «bueno-malo» y «amigo-enemigo», en el *lenguaje*, la *política* y *paz* y, por último, con respecto al *cristianismo*.

a) **Idea sencilla**

Los libros de historia y, sobre todo, los que se enfocan más hacia la filosofía de la historia, normalmente acaban destacando en cada época una serie de ideas que sirven para interpretar de manera conjunta y decisiva los sucesos históricos. Y así, por ejemplo, el hecho del nacimiento de Cristo le sirve a San Agustín para iniciar, con la *Ciudad de Dios*, la filosofía de la historia, mientras que el amor a la guerra le sirve a Ihering para explicar la naturaleza y origen del Derecho romano¹⁰. En el primer caso, Cristo es la Verdad, en Él se resumía todo y hacía Él, la *parusía*, se dirigía todo. En el caso de Ihering, era el espíritu de guerra romano el protagonista del desarrollo de su Derecho. En los dos casos, y otros muchos que el lector conoce de sobra, unas ideas sencillas daban cuenta de toda la verdad, encapsulaban los hechos en una dirección de sentido, dividían la historia, y así, esos autores pudieron proponer interpretaciones evolutivas, dialécticas o de otro tipo del hombre y sus sociedades en la historia. La *idea sencilla* sirvió para poder sostener que el conocimiento en las humanidades era sistemático. De ello se derivaba un criterio de verdad: una teoría en humanidades era más verdadera cuanto más explicase con las menos ideas.

Ahora bien, aunque durante el Romanticismo esta manera de entender las humanidades quedó totalmente *ideologizada* (vgr. Hegel), no debemos confundir este fenómeno con la sencillez de las ideas de la *ideología*. Más bien, la *ideología* de cada época es una parte de la *idea de mundo* que tiene el hombre en cada época y, como

¹⁰ Ihering, R., (1852).

se ha dicho, su presupuesto (*hombre bueno-malo*) siempre es el mismo. Por lo tanto, su ámbito propio y más restringido es aquél en el que el *poder es relevante*.

Mientras todo lo demás cambia de una manera u otra, el juicio de la *ideología* es constante. Y que sea así tiene su razón de ser. Por un lado, como enseguida veremos en el siguiente apartado, el ser humano nace con la predisposición a realizar esta clase de juicio y, además, desde la niñez se le entrena en ello. Pero, por otro lado, ninguna *ideología* puede prosperar —y de hecho no lo ha hecho— bajo una idea compleja del ser humano. Las *ideologías* no se dirigen a quienes tienen un criterio ponderado y analítico de las cosas. Se dirigen a la sociedad. La *ideología* ha de explicar todo para una inmensa mayoría. Es un error suponer que el hombre que está en el mundo no sabe lo que hay en el mundo. Naturalmente, si se pregunta a alguien si conoce todo lo que hay en el mundo dirá que no. Pero es que para vivir no se necesita saber cada cosa del mundo; *basta con tener el mundo explicado enteramente* —que es algo muy distinto. Y esto sí que lo ofrece la *ideología*. La persona no quiere saber, eso es algo del filósofo; la persona quiere vivir y para ello basta un par de ideas fuertes que le sirvan para *tener explicado el mundo* y llegar a los juicios en los que justificar su comportamiento.

Por esta razón, ninguna *ideológica* soporta el examen exhaustivo. Quienes hoy revisten de formas científicas los prejuicios de siempre, no hacen examen exhaustivo de nada. Elaboran un discurso más o menos complicado sobre un prejuicio, esperando que éste quede lo suficientemente escondido entre las fórmulas como para que no se vea. En muchos sentidos, esta manera de pensar puede ser deshonesta. En efecto, lo será en la medida en que se use como una táctica para que el lector pierda el horizonte de la verdad por el esfuerzo que tiene que hacer desenmarañando las *pseudo proposiciones científicas*.

b) Constante ideológica

El patrón del juicio «*hombre bueno o malo*» es muy eficaz y constante, por lo tanto, atañe a algo intrínseco en el ser humano. Si para

cada ser humano el bien y el mal no fuera un problema esencial, semejante patrón carecería de tantísima eficacia. No estaban tan desacertados los autores de la Escuela de Salamanca y con ellos todos los que en otros tiempos reconducían los problemas políticos, jurídicos, económicos, etc., a una cuestión fundamentalmente moral.

Y es que la persona nace con el patrón para llegar al juicio del bien y el mal. Hasta el buen salvaje, educado sin la sociedad, llegaría a valoraciones de lo bueno y lo malo. Pero no es esto lo que sucede. Más bien, desde la infancia a la persona se la enseña a juzgar en una determinada dirección de lo *bueno* y lo *malo*. En este sentido, la persona crece *ideologizada*.

La *ideología* trata el juicio sobre lo *bueno* y lo *malo* desde el *pade-cimiento social*. Si nuestro buen salvaje llega a conclusiones sobre lo bueno y malo que haya en la selva será también por la circunstancia de lo que le haga sufrir o no. Por lo tanto, el *prejuicio ideológico* parte de una posición existencial social. Y por eso, atrae hacia sí *al que sufre*, al que puede sentirse una víctima del «otro» en sus deseos, para, a continuación, pasar a justificar a uno en el bien mientras juzga al «otro» como malo. De manera contraria, pero también atractiva ideológicamente, quien es feliz socialmente, le será fácil pensar que el mundo está bien como está y que los «malos» son los que se quejan.

De esta situación derivan los grupos ideológicos. ¿No dice Aristóteles acaso que somos animales políticos? Pues eso: juzgando a los demás como «malos» y teniéndonos por «buenos» es como comenzamos a ser unos *animales*. Por lo tanto, la aceptación de una u otra posición *ideológica* depende mucho de la situación en la que se encuentren las personas. No se cree en una *ideología* por las verdades que contiene (que no las hay). Primero se tiene una posición existencial de dolor o de felicidad social y, a partir de ahí, escoge el ser humano un pensamiento con el que, entre otras cosas, justificarse y juzgar a los demás y al mundo. Naturalmente, ello no quiere decir que no haya personas que, por ejemplo, siendo «pobres» estén más convencidos de las ideas capitalistas, o que haya «pobres» que usen la ideología comunista para hacerse ricos. Estos fenómenos, evidentes para todos, lo que corroboran es justamente lo que decimos.

c) «Bueno-malo» y «amigo-enemigo»

Al juicio ideológico «*hombre bueno-hombre malo*» va unido irremediablemente el de «*amigo-enemigo*»¹¹. Para que aparezca el juicio «amigo-enemigo» son fundamentales dos requisitos: a) La capacidad del juicio humano «bueno-malo»; b) que el ser humano esté en sociedad. Por lo tanto, podemos llegar a tres distinciones básicas:

1. La capacidad de juicio práctico. Juicio para el bien y el mal. Que es natural en la persona.
2. El patrón de juicio práctico fundamental. En el que se sustenta el juicio «*hombre bueno-hombre malo*». Que es un juicio sobre el que juzgar todo lo humano.
3. El patrón de juicio práctico social. En el que descansa el juicio «*amigo-enemigo*».

Sobre estos tres patrones y juicios es que se desarrolla toda *ideología*. Hemos presentado de manera sucesiva la capacidad de juicio y los patrones. Ello sólo tiene trascendencia explicativa. Evidentemente, lo constante es la *capacidad de juicio*. A partir de ahí, las circunstancias de cada vida harán que las ideas que puedan afectar a un patrón modifiquen las ideas del otro.

A partir de ahí, es que aparecen las ideas de *coordinación* (entre los amigos, que son los «buenos») y las de *conflicto* (con los enemigos, que son los «malos»). Esos son los dos grandes principios que sirven para la elaboración de la supuesta *ciencia sociológica*, la supuesta *ciencia política*, la supuesta *ciencia del derecho* o la supuesta *ciencia económica*.

A los juicios «*hombre bueno-malo*», «*amigo-enemigo*», le sigue la *división ideológica* y, como no, la *división de los partidos* a lo largo de la historia. Y partidos ha habido siempre. La narración de la historia política a través de las formas del poder suele prescindir de este hecho ideológico. Se suele presentar la historia de los partidos

¹¹ El esquema es usado muy acertadamente por Schmitt, C., (1999, p. 56). Por nuestra parte, lo introducimos en la explicación, pero coordinándolo con el juicio subyacente que soporta toda *ideología*.

políticos con el esquema de partidos que aparece en la Primera Revolución francesa¹². No es así. Los intereses personales siempre han existido y siempre las personas se han agrupado entorno a ellos. En la antigua Atenas, por ejemplo, Pisistrato representó a los jornaleros y pastores, Megacles a los comerciantes y Licurgo a los terratenientes. En la Roma republicana aparecieron los *Optimates* y los *Populares* defendiendo también intereses de particulares a los que llamaban generales y, en fin, así podemos seguir a lo largo de la historia viendo cómo se representaban en las antiguas cámaras medievales los estamentos sociales, a los liberales oponiéndose al absolutismo de los reyes, las dos facciones en las que se dividió la Asamblea durante la Primera revolución francesa, etc.

d) Ideología y lenguaje

Los caminos de la *ideología* son los del lenguaje¹³. Hemos dicho que la *ideología* tiene como destinatario al grupo social, por lo tanto, lo más social del ser humano es su medio de desarrollo natural. Es decir, el lenguaje.

El lenguaje ideológico cumple una finalidad muy concreta: se trata de convencer, de persuadir, para que alguien se sienta *bueno* y *amigo* dentro de un grupo y, a la vez, que trate al «otro» como *malo* y *enemigo*. Que triunfe una narración y valoración de unos hechos de un grupo es la pretensión primera y última de la *ideología*. Hasta el tirano más obtuso que toma el poder por la fuerza, inmediatamente, comienza a «explicarse», a narrar una historia para convencer. Por lo

¹² Sartori, G., (2016, p.27).

¹³ Ludwig von Mises indica dos cosas que son importantes respecto de la *ideología*. La primera es que debe estudiarse desde el lenguaje; la segunda, que supone una concepción más restringida de la idea de mundo, ya que se refiere a *lo social* (Mises, L., 2012, pp. 204-205). No obstante, la visión que presenta el maestro austriaco del funcionamiento de la *ideología* es pobre. Se detiene en el aspecto más relevante de la misma: «La sociedad es producto de la acción humana. La acción humana se guía por ideologías. Por tanto, la sociedad y cualquier orden concreto son fruto de ideologías» (Mises, L., 2012, p. 225). Ahora bien, no determina los mecanismos de su funcionamiento y su naturaleza. Por nuestra parte, a través de las funciones *ilocuiva*, *doxástica* y *perlocutiva* del lenguaje, explicamos la estructura de la ideología y destacamos su naturaleza simple.

tanto, el argumentario *ideológico* se puede presentar y analizar a través de las *funciones del lenguaje*.

El primer sentido del lenguaje en el que nos vamos a fijar es el *perlocutivo*. Sólo porque tenemos un mismo lenguaje es que los españoles podemos entendernos. Ideológicamente, al sentido *perlocutivo* le correspondería el lenguaje de la *comunidad*. Porque vivimos en una comunidad que habla un lenguaje es que se puede *ideologizar*. Antes de que aparezcan los intereses dando forma a los grupos ideológicos tiene que existir la comunidad. En el lenguaje es el vocabulario, la gramática. Toda ella es compartida antes de que nadie emita una sola frase. Lo que decimos no se contradice con el hecho de que en una comunidad aparezca un grupo de personas que hablan otro lenguaje. En estos casos, no podremos hablar de comunidad perlocutiva común, sino de grupos formados a partir de la radical diferencia perlocutiva o de comunidad.

Otro sentido en el que quisiéramos reparar es el *ilocutivo*. El lenguaje es usado para afirmar o negar la posición de uno y de los demás en el mundo. Pues bien, el *discurso ideológico* tiene esta propiedad. Nos identificamos por tener unos mismos intereses. Porque tus necesidades son las mías, es que nos empezamos a entender más allá de la comunidad; asentimos a ciertas propuestas como buenas. Los españoles son buenos entre españoles, empresarios son buenos entre los empresarios; los trabajadores son buenos entre los trabajadores; etc. De manera que, en la medida en que más y más personas asienten, se refuerza la idea de que aquello es lo bueno y por lo tanto que los que están allí agrupados tienen derecho a defenderlo. De aquí el criterio de verdad de la *ideología*: «*tantos*» no podemos estar equivocados, los otros, los enemigos, por lo tanto, son tontos, no entienden, son unos indocumentados, etc. Es decir, la masa afirmante que se aplaude a sí misma e insulta al «otro».

Una de las palabras con más contenido político y en la que no se ha reparado lo suficiente es la de *traidor*. Es un insulto, pero muy especial. Se aplica a aquel que se sale del grupo. Si a alguien ultra capitalista o comunista mañana le da por reflexionar y decide dejar de ser un hombre ideologizado, cuente con que para sus antiguos «amigos» de banda será un *traidor*, una persona *desleal*, un diputado *tránsfuga*. Y como venir a caer en la cuenta de la verdad es, por necesidad, tomar posición contra las ideas fuertes y sencillas que lo

explican y juzgan todo, de suyo se sigue que quien quiera estar en la verdad tendrá que ser contra las *ideologías*.

Ninguna *ideología* nace para vivir en la intimidad. Todas nacen para que un colectivo se afirme en la sociedad según sus pretensiones. Es así, que el *discurso ideológico* empuja a los hombres a afirmarse como grupo de una manera. A su vez, porque hay grupos distintos, esa afirmación supone un juicio sobre el resto de los seres humanos. El grupo «bueno» se sube a la atalaya de su juicio, de sus razones y desde ahí condena al resto por «malo». Basta con que se señale a esa o a aquella persona como perteneciente a otro grupo para que, sin conocerla, probablemente se la juzgue y trate como enemiga.

La siguiente función del lenguaje que vamos a tener en cuenta es la *doxástica*. No basta con que pertenezcamos a una comunidad, no es suficiente con que tengamos unos intereses comunes, tampoco basta con que queramos sostenerlos en la sociedad juzgando a los demás, necesitamos, por último, que el discurso sea persuasivo, que convenza, que *sume*. Es en este punto donde aparecen los ropajes de cada época sobre lo que se considera como verdadero. Cada ideología construye un argumentario y usa la idea de verdad dominante en cada época para prosperar en ella. Y así vemos, por ejemplo, que la *ideología* usa a Dios, como hizo Eusebio de Cesarea, para justificar la legitimidad del poder del Emperador. Pero también, si desea defender lo mismo, y ahora el criterio de verdad es empírico (no metafísico), viene Hobbes y usará la idea del *doble contrato social* para justificar la legitimidad del monarca. Hoy, que no hay manera de justificar el privilegio de la sangre (ni física ni metafísicamente), se utiliza un argumento nominal, el esquema formal de parlamento con jefe de Estado, para defender que haya un rey en un sistema democrático. Pero es que Dios se ha usado también para justificar todo lo contrario y lo mismo el *contrato social*. ¿O acaso no se ha usado a Dios para justificar el derecho de rebelión contra el poder y la opresión? (vgr. Juan de Mariana, teología de la liberación), ¿o no se ha usado por Locke la teoría del *contrato social* justamente para justificar el derecho de rebelión? Es desde aquí que se explica el *argumentario cientificista* liberal y socialista. Los dos están usando el prestigio que ciencia tiene a partir del s. XVII para argumentar de manera distinta sobre el prejuicio de siempre.

e) Política y paz

La política es una abominación. No por sustentarse en la mentira —que así es—, sino por algo mucho más grave y profundo. La política es abominable porque sostiene falsamente al hombre en el mundo *necesariamente*. Por la política es que el ser humano aparece como un ser condenado a la falacia y la guerra. Así que no se entienda lo que aquí estamos diciendo como un punto de palanca para acometer algún tipo de cambio social. No somos tan ingenuos. Ningún hombre, ninguna idea humana, va a traer la paz al mundo. Es delirante cualquier ensoñación de esta clase. Esa alucinación sería la que, a Kant, en sus últimos días, le llevaría a titular una de sus obras como *La paz perpetua*.

La *ideología* sostiene un *concepto de paz* aberrante. Siendo el objetivo principal de la *ideología ejercer el poder* sobre el «otro», tiene que sumar fuerzas, adhesiones, para conseguir dominar al «otro». Su concepto de paz es el de *dominación*. Por eso, en cada paz política está sembrada la semilla de la guerra. De ahí que las estructuras de poder sean en realidad tan sencillas y constantes en la historia. Efectivamente, lo político es anterior a su organización, al Estado, que diría Carl Schmitt¹⁴, y no hay tantas variaciones de lo político. A los patrones «bueno-malo», «amigo enemigo», le siguen unas pocas formas de poder. Desde la *Política* de Aristóteles, el poder siempre puede examinarse como de uno, varios o la mayoría. Y al hacer su análisis, el Estagirita trasladará la idea de *hombre bueno* y virtuoso a las formas políticas justas, mientras que usará la idea de *hombre malo* para catalogar las formas injustas de poder. Así que, por este camino se ve también que en realidad lo que subyace al poder, a la *ideología* que lo sustenta, es una idea simple de *hombre bueno y malo*.

f) El cristianismo

Todas estas ideas simples y esquemas sencillos sobre el hombre son rechazados por el cristianismo. Esto debe decirse rotundamente.

¹⁴ Schmitt, C. (1999, p.60).

Desde el momento en que el cristianismo trata a cada ser humano como un *ser singular, individual*, no como miembro de ninguna especie o colectivo, rechaza las *ideologías*. No puede ser de otra manera, el cristianismo trata a Dios como padre de todos los hombres, de manera que los esquemas *ideológicos* que mueven el mundo por los caminos de la guerra no sirven. Al hacerse depender la dignidad humana del hecho de ser hijo de Dios es imposible una homologación de todos los hombres bajo conceptos como «ciudadano», «derechos humanos», «bueno por ser liberal», «bueno por ser socialista», etc., ni tampoco, claro está, puede usarse el esquema «*amigo-enemigo*» para dar cuenta de lo *social* y del *poder*.

Este año hemos podido asistir a la entrega del premio Juan de Mariana a Don Dalmacio Negro Pavón. En las palabras de agradecimiento que dirigió al auditorio Don Dalmacio dijo algo que pensamos muy cierto y que reproducimos aquí de memoria: «Occidente está en una encrucijada, que no es entre libertad e intervencionismo, sino entre ser cristiano o no serlo». Lo único que podemos añadir a estas lúcidas palabras es que desde que Cristo vino a este mundo, no hay más encrucijada para cualquier hombre que Él. Occidente podrá ser que sucumba por no ser cristiano, pero eso es hasta irrelevante. Debemos mirar los cristianos la ruina de occidente con la tranquilidad que San Agustín veía la caída de Roma. Que sucumba occidente, si es que lo hace, ni mucho menos supone que el cristianismo vaya a desaparecer. No depende de nada humano la supervivencia de la Iglesia. Estará en el mundo hasta su último día sencillamente porque Él lo prometió (Mt 28, 16-20).

Pasemos a examinar qué es la *ideografía* y su relación con la *ideología*.

III. IDEOGRAFÍA

La *ideología* que actúa en cada época es *digerida* por la sociedad de una determinada manera. Los *conflictos* y los *acuerdos* no pasan, se *digieren*. En la historia hay algo que queda y algo que es desechado *ideológicamente*. Ello provoca un «rastro», un «estrato». El mismo hombre que es encerrado en una cárcel comunista por retener una

cosa de su propiedad, es respetado en una sociedad liberal. Al «rastros» que la *ideología* va dejando en el «ahora», las formas en que se expresa en *lo social*, es a lo que llamamos *ideografía*. Dicho de otra manera, la *ideografía* se compone de las *ideas contenidas en la ideología, pero cristalizadas positiva o negativamente*. Cuando nos acercamos al estudio del poder en la historia de una sociedad lo que nos queda de la *ideología*, aquello que miramos y estudiamos, es justamente su rastro *ideográfico*.

Examinemos la *ideografía* en la *sociedad*, la *historia*, la *preponderancia narrativa del conflicto*, el *utilitarismo* y el *cristianismo*.

a) **Ideografía y sociedad**

En el presente, la persona participa, a la vez, de la *ideografía* que hereda y de la *ideología* que le promete el mundo feliz. El hombre nace en un contexto sustentado por una *ideografía* familiar (hoy, por ejemplo, de diferentes modelos de familia) y social que le condicionará muy decisivamente. Desde el momento que se le enseña a hablar, esas palabras son *ideografía* de un discurso *ideologizado*. La sociedad, desde que uno nace, de muchas maneras, impele al ser humano a optar ideológicamente. El hombre es un animal político, ζῷον πολιτικόν¹⁵, y el precio que paga por ello es vivir bajo la servidumbre de lo ideológico.

Ser ciudadano era una gran cosa para los griegos. Pensaban que fuera de la ciudad no había personas y que si la ciudad iba mal era porque el político no era bueno. ¡Qué simpleza! Ni a Platón ni a Aristóteles les sirvió la muerte de Sócrates para descubrir que la *ideología* mata. La crítica a la retórica por parte de Platón estuvo a punto de tocar este aspecto del hombre. Pero no. Platón acabo desbarrando en la ocurrencia de que el sabio podía organizar la sociedad. Tratando a todos por tontos, se encumbró como el más tonto del mundo. ¿Qué sino puede decirse de un hombre que cree que puede organizar el mundo para que éste sea feliz? La arrogancia siempre acompaña al necio.

¹⁵ Aristóteles, *Política*, I, 1253^a 2-8.

Tendrían que venir los anacoretas cristianos para desmentir toda esta falacia. Con sus vidas solitarias exaltaron la libertad y la individualidad del ser humano, dejando claro que fuera de la ciudad no es que se pudiera ser persona, sino que se podía ser más persona. Pablo el anacoreta, Antonio Abad, Evagrio Pontico, Nicéforo el solitario y tantos otros, echaron por tierra la suposición de la política de la antigüedad sobre que el hombre era un animal político. Estos cristianos testimoniaban todo lo contrario: *que el hombre por político podía ser un animal*.

La *ideología* no respeta la verdad y, en consecuencia, tampoco su *expresión ideográfica básica*, el lenguaje. Fijémonos en cómo ha cambiado la palabra «rey». Lo que suponía que significaba en el absolutismo y hoy. Esa palabra la aprendieron los niños de entonces y los de ahora, y no significa lo mismo para cada uno. Y así podemos seguir con palabras como «democracia», «propiedad», «ley», etc. Hoy la *ideología* dice que el género masculino no sirve para identificar a los géneros masculino y femenino, que hay «jirafas» y «jirafos», «ciclistas» y «ciclistos», que hay que usar palabras inventadas como «niñes» ... Pasan los tiempos y aparecen nuevas palabras, las expresiones se modulan en su significado para ser aptas para las *ideologías* de siempre. ¡Y qué decir de las palabras de siempre que son usadas por uno y otro grupo ideológico para referirse a su contrario! Los insultos cambian poco. Me refiero a las expresiones *tirano* y *criminal*, *ignorante*, *necio* o *traidor*. Quien se refiere al otro como un *criminal* o un *necio* está rebajándole en su condición de ser humano, como ser práctico y teórico. Y ello podrá ser inconsciente, pero no es neutral. Sólo si se consigue presentar al «otro» de esta manera es que puede sometersele, vejarse, aniquilarle sin problemas de conciencia. A ver sino porque en las expresiones ideológicas del s. XX más aberrantes se pudieron usar palabra como «subhumano» para la matanza.

Las ideas simples sobre el hombre son compañeras de las ideas sencillas de todo lo demás que tenga que ver con el ser humano y el poder¹⁶. La *ideología* no deja nada al azar que tenga que ver con el

¹⁶ La historia, por lo tanto, es el rastro *ideográfico* que va dejando la *ideología*. El círculo de comprensión entre la *ideología* (actualidad) y la *ideografía* (pasado) supone que la historia se conecta inmediatamente con lo que sucede en la actualidad. En este

poder. Que las ideas sean simples no quiere decir que no abarquen cada aspecto susceptible de ser dominado. De manera que el rastro *ideográfico* aparece por cada rincón de lo social. Lo penitenciario, lo médico, lo cultural, la forma de los edificios, etc. La pastilla azul que toma Neo, el protagonista de la película *Matrix*, para salir de su estado de inconsciencia, es para cada uno de nosotros la verdad.

b) Ideología e historia

La *ideología* actúa en todo tiempo de la misma manera, pero sus circunstancias son distintas, así que la *digestión* difiere. De manera que, cuando buscamos en la sociedad y la historia el *sentido de lo humano*, es decir, investigamos sociológica e históricamente, lo que hacemos es *arqueología ideográfica*. Miramos las actas, las leyes, los nombramientos, etc., es decir, *escarbamos* en «estrato» *ideográfico*. Detrás de cada una de esas investigaciones, el estudioso atento verá el latir de la *ideología*: qué grupos había en esa sociedad, cómo se gobernaba, qué relaciones de coordinación y conflicto existían entre los distintos grupos sociales etc. Y poco a poco, irá vislumbrando que el esquema fundamental de los hombres fue siempre el mismo: juzgar a los demás bajo el patrón de «bueno o malo», tratar a los demás como «amigos o enemigos» y, de ahí, esas pocas formas de gobierno de uno, varios o la mayoría. Las cuales, naturalmente, son juzgadas una y otra vez *ideológicamente*.

sentido, no puede plantearse la historia como si nada tuviera que ver con el presente, ni el presente como si no viniera construido desde el pasado o dirigido ideológicamente hacía el futuro. En efecto, el historiador cuando examina la historia y vuelve sus ojos hacía el pasado lo hace desde un estado del mundo, de la sociedad y su persona. Hay una «pre-comprensión» en la forma de mirar. Es inevitable. Es una entelequia pensar que uno puede acercarse a la historia sin valorar ni hacer juicios. Lo mismo sucede con quien examina una determinada sociedad. Ésta no procede de la nada. Se sustenta en una serie de acontecimientos del pasado que sirven para explicar su actualidad. En uno y otro caso, la *ideología*, como idea dominante, hace posible esa conexión del pasado con el presente y también con el futuro. Pues cualquier ideología pronostica, se afirma hacía el futuro de una determinada forma —hacia donde impulsa a los hombres a que dirijan sus acciones. Por ello, acierta de lleno Mises al hablar del «impulso ideológico», como aquél por el que es animado el cuerpo social, y dentro del cual se produce la acción del individuo (Mises, L., 2012, p.235).

c) La preponderancia narrativa del conflicto

Entre la *coordinación* y el *conflicto* hay cierta preponderancia explicativa. Los dos se dan al unísono, pero los dos no sirven a la *ideología* de la misma manera. A la *ideología* le conviene contar la historia desde *el punto de vista del vencedor*. Por eso, es que el conflicto humano, derivado de la *ideología*, es el gran protagonista de la narración histórica. Si uno se acerca a cualquier historia generalista de un país, lo más fácil es que se encuentre con una historia de sus conflictos y guerras. Se piensa, intuitivamente, que contando la historia de las guerras de esa sociedad ya se sabe de ella lo más importante que hay que saber. Y como decimos, contar la historia de la guerra, desde el lado del vencedor, es lo propio de la *ideología*. Por eso, cuando una *ideología* desplaza a otra, inmediatamente, intenta borrar los rastros *ideográficos* de la anterior. Vuelve a narrar la historia de otra manera. Ello se hace de forma estructural y bestial. Se tiran estatuas, edificios, en fin, se aniquilan los símbolos del adversario. Y no se tolera nada que pueda aparecer cuestionando esa dinámica. Como ejemplo de esto último, que muchos recordaran, está el revuelo que se montó cuando Pio Moa, excomunista, en el año 2033 escribió *Los mitos de la guerra civil*, cuestionando la versión «democrática» de la guerra civil española. Fue furibunda la reacción de quienes le creían dentro del grupo, del partido, del rebaño... O también el éxito de que tuvo la biografía de Franco que escribió el inglés Paul Preston, porque aplaudía la versión «democrática» del personaje y aparentaba objetividad por no ser español el autor. O las leyes de memoria histórica que se promulgan en España. Los ejemplos son numerosos y los habrá siempre.

Da igual cómo se narre la historia. Nunca el conocimiento histórico ha liberado al hombre de nada. Esa buena intención con la que Tucídides escribió la *Historia de la guerra del Peloponeso* (s.V a. JC), jamás se ha visto satisfecha. El hombre vive subyugado a la *ideología*. Así es, siempre se dicen dos cosas de la historia que son ciertas pero contradictorias y que ahora podemos explicar. Por un lado, que necesitamos de la historia para aprender a no cometer los errores del pasado, pero también se dice que el hombre no aprende del pasado. Pues bien, aquí está la explicación. Porque el *funcionamiento ideológico* es el mismo en toda época, es que la historia jamás enseñará a la

masa a salir del hechizo *ideológico*. No miramos al pasado esperando aprender algo de él, sino porque allí vemos reproducido lo que somos hoy. Se estudia la historia por asombro. Si el asombro de la verdad es lo que da lugar a la filosofía, el asombro de la estupidez es lo que hace que se estudie la historia. De manera, que la historia no es algo que vaya pasando, sino, más bien, que va creciendo. Capa sobre capa *ideográfica*, lo mismo que los sedimentos forman estratos en la tierra, los hombres vamos dejando rastro de una *misma historia* generación tras generación. Fue de una enorme superficialidad lo que dijo Heráclito de que el hombre no se baña dos veces en el mismo río. Quizás no lo hubiera dicho de haber existido entonces bañadores. El hombre usa distinto bañador, pero el río es el mismo. Todo pasa, menos la manera *ideológica* de estar el hombre en la sociedad y el mundo.

d) Utilitarismo y cristianismo

A una *ideología utilitarista* de corte liberal o, en su versión maximalista, socialista, le corresponde una idea de hombre identificada con la corporeidad, la sensibilidad y el placer físico¹⁷. De ahí, una *ideología del bien estar*¹⁸, del mundo como medio y, naturalmente, sin Dios.

Todo aquello que pueda suponer para el hombre un punto de palanca para oponerse al *poder* y la *ideología* es rechazado de plano por todas ellas. Si en algo están de acuerdo una inmensa mayoría de liberales y socialistas es en rechazar a Dios. Otra razón por la que Dios existe. En efecto, porque quienes alimentan en cada siglo la falsedad ideológica del mundo lo rechazan, y la Verdad ha de existir. La prueba de la existencia de Dios además de causal, como pensaba Santo Tomás de Aquino, se tiene también por la manera general de cómo libera al hombre frente a las *ideologías*. Sólo Dios puede producir esta liberación. En efecto, a Dios sólo le considera la *ideología* si avala, si legitima la acción del poder de su grupo. Si no es así, si Dios es el salvador del hombre, si el hombre gracias a Dios percibe que ningún grupo o persona puede traerle verdaderamente la felicidad, Dios es el enemigo.

¹⁷ Marx, C., (1934, p.171), Mises, L., (2012, p.20)

¹⁸ El éxito del término lo supo aprovechar muy bien Pigou, A.C., (2016).

Frente a las ideologías que tratan la libertad como poder, Dios le dice al hombre que la libertad jamás es una cuestión de «*poder hacer*» de todos o de uno, sino de la Verdad. El hombre no es libre cuando hace lo que le quiere. El hombre es libre porque, antes de hacer, está en la verdad. Y la *ideología* puede prometer de todo, menos la verdad. No hay nada más chocante para una *ideología* que un hombre arrodillado ante Dios: *¿Quién convence a este hombre de que el paraíso va a venir de la mano de los hombres, del grupo, del partido, del líder!*? Las opciones de la libertad no son hacer lo que uno quiera o que otro, haciendo lo que quiera, dirija la vida de uno. Las opciones de la libertad son muchas más. ¿Ante quien está dispuesto el hombre a arrodillarse el hombre? Porque, eso sí, *irremediablemente el hombre vive de arrodillado*. Y puede ponerse de rodillas ante casi cualquier cosa. En efecto, cuando cree el hombre que hace lo que quiere es que acaso no se arrodilla ante sus deseos..., y qué decir cuando el hombre hace lo que dice un líder o un grupo, acaso no se arrodilla ante él. Por eso, quien no tiene fe esta liberado de Dios, sí, pero no para dejar de ser esclavo, sino, indefectiblemente, para caer en las manos de sí mismo u otros hombres. Así que de todas las ideologías puede decirse que son idolatrías. Esta es la razón de que haya pocas cosas tan antipáticas como ver al cristianismo simpatizando con las *ideologías* del mundo. La verdad y la mentira no pueden compartir mesa. Un claro y reciente signo de la libertad cristiana en medio del mundo es como desde la ideología de izquierdas se atacaba al Papa Benedicto XVI y hoy, desde la ideología de derechas, se ataca al Papa Francisco. El cristiano está en el mundo para vencerlo (Jn 16, 25-33), no para enredarse en sus *ideologías*.

En el siguiente diagrama se explica esquemáticamente lo que venimos diciendo. En la parte izquierda del mismo, aparecen las dos grandes categorías sobre las que se forma en cada época una *idea de hombre en el mundo*. El criterio de verdad en cada época viene determinado por la manera en que se concibe que el ser humano está en la verdad. La disciplina anterior a la ciencia que se ocupa de ello es la Epistemología. Sobre la idea de *hombre en el mundo*, según los criterios de verdad de cada época, es que se construyen los argumentos *ideológicos*. En el esquema se presenta de manera separada el camino de la filosofía y el de la *ideología*. Con ello hemos pretendido separar las cuestiones que tiene que ver con la

verdad de las *ideológicas*, a la vez que dejar señalada la prioridad epistemológica de la Filosofía respecto de las ciencias. A continuación, aparece la *ideología*. Ella se aprovechará de lo que en cada momento se crea que son los criterios de verdad; pero ello será para defender «intereses particulares» a través de argumentos servidos desde el «interés general». A partir de ahí, se sucede, al estudiar el poder, la *ideología sobre lo social* y la *ideografía de lo social*.

Pues bien, todas las disciplinas que tengan que ver con el poder están conectadas con la *ideología* y la *ideografía*. Así, la Sociología, la Economía o el Derecho son, en este sentido, el conjunto de argumentos con los que se da cuenta de una *ideología* y una *ideografía*, determinada, en cada caso, por el hecho del «conjunto humano», el «deber» y la «escasez de bienes» en una sociedad¹⁹.



IV. CONJUNTO Y ELEMENTO. RELACIÓN Y CONFLICTO. LAS FUERZAS SOCIALES

De lo que hemos expuesto sobre la *ideología* y la *ideografía* se desprende la importancia formal del *conjunto*, el *elemento*, de la *relación*

¹⁹ Aunque el comentario lo hace de pasada, pensamos que John Stuart Mill acierta al representar como un círculo la mutua influencia entre la realidad y la *ideología*: «Las creencias y leyes de un pueblo ejercen una poderosa influencia sobre su situación económica; y ésta, a su vez, por su influencia en el desarrollo mental y sus relaciones sociales, influye en sus creencias y leyes» (Stuart Mill, J., 2001, pág. 29).

entre la sociedad y el individuo y la fuerza de lo colectivo. Todas las *ideologías* igualan al hombre²⁰. El hombre es utilitarista, el hombre es malo por naturaleza, el hombre es... Y, haciendo eso, establecen sus juicios de valor: estos son los buenos, aquellos los malos. Actualmente, tenemos un ejemplo muy claro. El feminismo radical se dice *portavoz de todas las mujeres*. Aunque haya una inmensa mayoría de mujeres que sean indiferentes a la *ideología* feminista o se opongan a muchas de las ideas radicales del feminismo, el «grupo» no las escucha. Ser mujer es ser aquello que dice la *ideología* feminista que hay que ser. Fenómenos similares pueden observarse en las ideologías de género opinable, el animalismo, el ecologismo, etc.

A partir de que una serie de personas están dispuestas a colectivizarse son definidas en todo aquello que es relevante para el poder por la *ideología*. Todos los aspectos de la persona, sus bienes y relaciones en sociedad son conjuntados y entendidos de una sola manera. Establecido un colectivo lo suficientemente fuerte, éste pasa explicar lo social según su *ideología*.

Ya tenemos los elementos esenciales para desarrollar un análisis social. Sólo nos queda por aclarar dos cosas. La primera se refiere a qué criterio de verdad nos estamos refiriendo cuando, por lo que decimos, la *ideología* lleva al hombre necesariamente por los caminos de la mentira. Pues bien, en la medida en que el camino es socialmente necesario, la *constante ideológica* es el elemento de verdad. Desde él, cualquier análisis social que hagamos será meramente descriptivo. Explicará la manera en que se ha desenvuelto la *constante* en la sociedad y época de que se trate. Gracias a la *constante ideológica* se elimina la dificultad de caer en la conocida guillotina de Hume. En efecto, evitamos que pase por descripción lo que son juicios de valor. En cuanto a la segunda cuestión que quisiéramos aclarar, se refiere a la naturaleza de los modelos que pueden surgir de las descripciones que hagamos. La Sociología, el Derecho, la Economía, se suelen explicar modernamente entendiendo lo dinámico como opuesto a lo estático. En nuestro caso, esto no es así. El dinamismo conecta la *herencia ideográfica* y la *postulación ideológica sobre el futuro* en el presente. Lo *estático* y lo *dinámico* para nosotros no se

²⁰ Marx, C., (1934, p.171), Mises, L., (2012, p.20).

entiende desde el maquinismo. De esta analogía es que procede la oposición entre lo dinámico y lo estático. Para nosotros, en cambio, lo *estático* y lo *dinámico* en el hombre *sigue el camino del lenguaje*. Una palabra es *estática* y *dinámica* a la vez. No como pueda serlo una máquina: que es la misma al cambiar del estado de reposo al de movimiento. El lenguaje es dinámico porque la palabra cambia constantemente al ser usada en sociedad. Y todo en ella es susceptible de cambio: su signo y su sentido. En efecto, puede ser que no pierda su significado durante mucho tiempo, puede ser que sí, puede ser que module su significado, puede ser que reciba nuevas acepciones, etc. ¿Quiere esto decir que renunciemos a explicaciones a través de modelos funcionales u de otro tipo? No. Quien puede lo más puede lo menos. Los modelos funcionales, como cualquier otro modelo deducido de las ciencias, son mucho más restringidos y singulares que el nuestro. Desde el dinamismo del lenguaje podemos tratar como un caso especial esas clases de modelos; pero desde un modelo funcional, por ejemplo, no podemos alcanzar el modelo explicativo dinámico del lenguaje. Esto no es mas que tratar las matemáticas como una extensión de la lógica y la lógica como una forma estrecha de verdad en el lenguaje.

A continuación, veremos la manera en que una *ideología* afecta a la sociedad provocando ciertas *ideografías*. Pondremos nuestra atención en las maneras tan inadvertidas de cómo el hombre se socializa sobre los esquemas que dan lugar a la *ideología*. Nos fijaremos en las llamadas «vigencias». Hecho esto, podremos describir qué tipo de relaciones formales existen entre las fuerzas sociales. Es decir, superpondremos las *categorías estáticas* a la *explicación dinámica*. Gracias a ello, llegaremos a una noción de *estructura*. Hecho esto, habremos pasado de la noción de conjunto a la estructural, lo que nos permitirá introducir otros criterios de análisis distintos a los funcionales, así el *tensorial*, por ejemplo. Con todo ello, será muy sencillo que se pueda saber de dónde y el alcance de lo que explican los *científicos sociales*, los *tecnócratas de la sociedad*, del *derecho* y de la *economía*. Al descubrir la procedencia de los arquetipos formales sobre el ejercicio del poder, quedarán al descubierto la procedencia de los esquemas sobre las fuentes del derecho, la organización del Estado, y también los modelos más o menos formalizados que se proponen para dirigir económicamente una sociedad. Se verá la

sencillez de proponer modelos aparentemente científicos, aparentemente preventivos y, con ellos, vestir de ropajes de ciencia lo que sólo es *ideología*.

A) La libertad a través de la seguridad

Iremos explicando el *dinamismo social* dando cuenta de los dos sistemas de ideas en las que se soportan el liberalismo y el socialismo. También, aunque no seamos explícitos en ello, nuestra narración se desarrollará sobre la referencia de los modelos partidistas democráticos modernos. Ello no quiere decir que lo que hemos dicho hasta aquí no pueda trasladarse a otras sociedades y épocas. Al contrario. Se puede perfectamente. Pero pensamos que puede ser más clara la explicación si usamos las *ideologías* que padecemos hoy. Advertir, eso sí, que nuestra explicación es extrema. Es decir, tratamos el liberalismo y el socialismo en sus extremos, así, de manera opuesta, pero lo normal, sobre todo en las sociedades occidentales, es que la *ideografía* tenga textura mixta. Aquí no nos importa tanto estudiar en concreto cada institución o «vigencia», como *definir el instrumental de análisis estático* susceptible de ser aplicado al dinamismo *ideología-ideografía*.

La *ideología* siempre *colectiviza*. Esto ya se ha explicado. Ahora lo que se verá es que fundamentalmente unas las *ideologías* liberales y socialistas colectivizan alrededor de *conceptos comunes* o, en su caso, de *conceptos colectivos*. Las primeras darán protagonismo a la *seguridad individual*, mientras que las segundas a la *idea de seguridad coactiva*. ¿Seguridad? Sí, digo bien, nunca la cuestión *ideológica* ha sido sobre la libertad (sencillamente porque, como se ha explicado, la libertad es una cuestión de la verdad, no del «*poder hacer*») sino en cómo dominarla. Enseguida veremos esto.

a) Naturaleza y caracteres del dinamismo social

Hasta que no es ejecutada, la acción individual es indescifrable para los demás. Es necesario que la acción humana se encauce socialmente para que podamos valorarla. Pues bien, al ejecutarse

socialmente es cuando vemos esa acción transitar por los caminos del orden o no. Por lo tanto, en cada acción individual hay dos factores a considerar: *la autonomía y la seguridad*. Sin *autonomía* no habría acción, y sin cierta *seguridad* existiría muchísima incertidumbre en su ejercicio.

La sociedad es el *conjunto* en el que la acción individual quiere «girar» de manera *segura*. Esto es así, pues toda acción consciente pretende el éxito. La *ideología* trabaja sobre este esquema de la acción humana en la sociedad. Hay quienes piensan que lo social debe ser definido en su *seguridad* por el conjunto de las acciones individuales, es decir, por el *conjunto de las acciones comunes* (liberales). En cambio, los socialistas piensan que la *seguridad* debe ser *dirigida desde el poder* (socialistas). En los dos casos, la libertad es definida desde la *seguridad*, es decir, desde las condiciones del «giro» social. Por ello, si se pregunta a un socialista y a un liberal si creen en la libertad, los dos dirán que sí, pero, a continuación, definirán las condiciones de «giro» social. Para los dos, siendo la *libertad* un «*poder hacer*», será la *seguridad*, el control de la libertad, lo que realmente suponga la diferencia. En el «*poder hacer*» *desde el poder centralizado* o el «*poder hacer*» *de todos* son los puntos de divergencia de los dos sistemas.

En la exteriorización de la acción individual reconocemos ciertas finalidades. Cuando son muchas las acciones, observamos que algunos fines son *comunes*. Por este camino, se caracteriza la acción individual como *social*. En efecto, en la medida en que se comparan ciertos fines por los hombres, estos llevan a cabo determinadas acciones de manera *uniforme*. Socialmente, por lo tanto, la acción humana en uno y otro modelo se entiende de *manera agregada*. He aquí la razón de porque los liberales de la Escuela de Chicago, por ejemplo, usan también las matemáticas y la estadística, lo mismo que los socialistas. En definitiva, la suma, la agregación de acciones, se producirá por la noción de *seguridad* de cada *ideología*. Es decir, para unos será fruto de la *seguridad nacida de las instituciones espontáneas*, mientras que, para los rivales de estos, resultado de la *coacción*.

Al proceso a que da lugar la *uniformidad* lo llamamos *aquilatar*. Su expresión es el contenido *ideográfico* de *lo social*. Contenido que, por lo que venimos explicando, es cualitativo según la *seguridad*.

Por eso, esas *expresiones aquilatadas* tienen sentido en sí mismas. El trueque, la compraventa, el cambio indirecto con dinero, las costumbres sobre servidumbres, los usos negociales, etc., son expresiones *ideográficas* de la *ideología del conjunto común*. En este contexto se habla de la *costumbre* como fuente de derecho, del libre intercambio como producto de la coordinación espontánea, etc. Pero también existen *ideografías colectivas*. El conflicto no es ajeno a lo social. Aunque la acción humana quiere «girar» con *seguridad* por lo social, lo cierto es que, en muchas ocasiones, ese «giro» se realiza con abuso, a través del engaño o sencillamente de manera distinta al previsto. Aquí es cuando aparecen las *expresiones aquilatadas colectivas*. El fallo en el «giro» social provoca el conflicto, cuya solución no puede estar en quienes son sus causantes.

La necesidad del «tercero» para la prevención y resolución del conflicto se hace especialmente evidente en las sociedades de gran tamaño. Es muy difícil en la *gran sociedad* que puedan surgir *costumbres comunes* que regulen todas las posibilidades de conflicto. A medida que se entra en la *gran sociedad* se incrementa exponencialmente la *diferenciación social*. Históricamente ello ha sucedido de forma continua y rápida desde la revolución industrial. Cada diferenciación social supone entornos nuevos e insospechados para el orden. No es extraño que el socialismo y el liberalismo prosperasen como *ideología* justamente cuando medraba a toda velocidad la *gran sociedad* por la expansión industrial. En esa época, la máquina, y con ella la concentración de la producción en las fábricas, arrastraron a las personas del campo a la ciudad, provocando la disolución estamental del antiguo régimen y la aparición de los *partidos económicos*: empresarios y trabajadores. A su vez, la intensidad de la diferenciación y velocidad del crecimiento social volvió urgente la regulación, y en países como Gran Bretaña, con una gran tradición consuetudinaria, por ejemplo, se vio difícil responder a los conflictos sociales a través de la costumbre.

Es por esta causa, entre otras, que modernamente lo *colectivo* parece que va sustituyendo a *lo común*. Los modelos económicos preventivos, el avance del derecho por en la regulación del riesgo de las acciones, a través de un derecho positivo cada vez más abundante, testimonian esto que decimos. Ideológicamente, ello lleva a que el derecho positivo sea rechazado por quienes están en la órbita

de lo común, mientras que es saludado por quienes consideran que el Estado debe intervenir. En cualquiera de los dos casos, fijémonos, que también la *ideología* se desarrolla en clave de *seguridad*.

Hasta hace poco existían ámbitos en los que se entendía que había un conjunto de «deberes» y «derechos» bien aquilatados, inamovibles en cualquier sociedad, pues, de alguna manera, se entendía que obedecían a lo más fundamental del ser humano. Son las llamadas *instituciones*²¹. Normalmente se explicaban como una derivación del Derecho natural, aún más, de los llamados *absolutos morales*²². Pensemos en la definición de matrimonio de Modestino como «la unión de hombre y mujer (...)» (*Digesto* 23, 2, 1). Tal y como lo entendía Modestino el matrimonio era un entorno natural para la protección de la mujer, de sus hijos y de conservación patrimonial.

Hoy estas ideas podrán defenderse, pero socialmente no suponen una idea dominante. El utilitarismo, en su versión liberal o socialista, ha terminado con cualquier noción trascendente del hombre en sociedad. En efecto, para la ideología liberal, común, las *instituciones*

²¹ Según se sostenga una visión voluntarista o realista, se dirá que las instituciones proceden de la voluntad del legislador o de la práctica social. En la teoría de la institución es importante tener en cuenta dos cosas. La primera es que, tanto desde una visión nominalista como realista, lo que predomina en la institución es la finalidad. Las instituciones obedecen a ciertos intereses y fines, a través de los cuales, se ordena la acción humana. Encauzan el «rodeo» por lo social de la acción humana. Por esta razón son instituciones el lenguaje, el mercado, el contrato, la función judicial, etc., pues, a través de ellas, es que los hombres parecen conseguir sus fines personales de un modo más efectivo. En segundo lugar, un elemento propio de las instituciones es su ductilidad a lo largo del tiempo. Puede haber instituciones que estén vigentes durante un tiempo y que, por distintas razones, dejen de ser utilizadas o sean utilizadas de otro modo por la sociedad. Por ejemplo, pensemos en el matrimonio y los cambios que ha experimentado esta institución en los últimos tiempos. Antes se concebía para una determinada clase de familia, hoy, en cambio, se utiliza para las uniones de personas del mismo sexo. Una génesis realista de las instituciones diría que los hombres creamos las instituciones de manera natural por el propio contacto social y la necesidad de resolver problemas que se presentan de manera bastante generalizada; a partir de ahí, aparecerían los hábitos y las costumbres que les darían forma de «derechos» y «obligaciones», hasta que, por fin, la ley común aquilataría ese desarrollo (Aristóteles, 1107a; 3,1, 1110b; 3,2,111b; y 1112a; Carboner, J., 1977, pp. 154); Núñez Lagos, R., (1940, p.12); Vallet de Goytisolo, J.B., (2000, p.1268). Por el contrario, desde el punto de vista voluntarista, sería la voluntad de alguien la que, sirviéndose de la fuerza del Estado y las leyes positivas crearía la institución (González Pérez, J., 2000, t. IV, pp. 203-423).

²² Finnis, J., (1992).

procederían de la consecuencia de la multitud de «rodeos» que la acción humana da en la sociedad y que, por su éxito y efectividad, conforman ámbitos por los que el hombre actúa siempre de la misma manera para ver potenciadas sus posibilidades de éxito. En este sentido, si una *institución* deja de ser útil, la propia acción de los individuos en la sociedad la cambiarán. Los socialistas, maximizando esta consecuencia, dirá que según lo que en cada momento la cabeza pensante del Estado crea mejor podrá cambiar las *instituciones*²³.

En los dos casos se pierde lo que sería *prudente*: darse cuenta de que la regulación natural y desde el poder conviven. Este orden de convivencia es el que se establece bajo del *principio de subsidiariedad*²⁴.

²³ Maurice Hauriou hace de la teoría de la institución es el centro de su sistema. El pensamiento de este autor puede seguirse en sus obras: *La science sociale traditionnelle* (1886), *L'institution et le droit statutaire* (1906), *Précis de droit publique* (1916) y *La theorie de l'institution et de la fundation* (1925). Nos dirá que los problemas que hay que aclarar son los siguientes: en primer lugar, bajo un punto de vista subjetivista, es imposible relacionar la voluntad del Estado con las costumbres; en segundo lugar, la teoría debe explicar que el derecho exista antes de la formación del Estado, y, por último, hay que explicar cómo el derecho pudo reconocer personalidad al *infans* o al demente. Si reflexionamos en las preguntas, enseguida nos damos cuenta de que el jurista está buscando un tercer elemento que parece clave para comprender *lo social* y lo jurídico, con el que coordinar al individuo y el Estado, lo *común* con lo *colectivo*. En efecto, criticará la comprensión de lo social y lo jurídico de Durkheim indicando que no es el conflicto entre las fuerzas subjetivas y el control del Estado lo que explica el fenómeno de *lo social*. Más bien, «el error fundamental de toda esta construcción consiste en tomar la reacción por la acción y la duración por la creación; los elementos subjetivos son los que constituyen las fuerzas creadoras y, por lo tanto, la acción; los elementos objetivos, la regla de derecho, el medio social, el orden público, no son sino elementos de reacción, de duración y continuidad; atribuir a unos la función de los otros equivale a invertir las cosa» y un poco más adelante aclara qué es para él la institución: «una institución es una idea de obra o de empresa que se realiza y dura jurídicamente en un medio social; para la realización de esta idea, se organiza un poder que le procura los órganos necesarios; y, por otra parte, entre los miembros del grupo social interesado en la realización de la idea se producen manifestaciones de comunión dirigidas por los órganos de poder y reglamentados por procedimientos» (Hauriou, M., *La theorie de l'institution...*, pp. 31 y 39).

²⁴ Dicho principio fue reconocido por Santo Tomás de Aquino cuando, comentando a Aristóteles, advierte de la suficiencia de las comunidades menores para satisfacer sus necesidades vitales (Santo Tomás de Aquino, *De regiminem principum*, I,1), pero, como hemos visto, su viabilidad y eficacia ha sido general dentro de la Iglesia. León XIII advertía de la necesidad de que existiesen instituciones que impidieran que el Estado «invada indebidamente la esfera municipal o familiar, y así mismo para garantizar la dignidad, la vida de las personas y la igualdad jurídica» (León XIII, *Immortale Dei*, 19). En el mismo sentido, declaró Pío XI, empleando la expresión «principio de subsidiariedad»,

Según este principio, la *prudencia* en la regulación exigiría que la política legislativa reguladora sólo se produjera allí donde los individuos no pueden organizarse de muto propio. Para establecer una norma o derogarla se debería ser muy cuidadoso. Evidentemente, esta virtud hace tiempo que no existe en occidente.

Uno de los síntomas más claros de que una sociedad está en manos de la *ideología* es cuando esa sociedad carece de capacidad espontánea de regulación, es decir, cuando el principio de subsidiariedad —tal y como lo hemos descrito— no se aplica (art. 1CC). En los casos en que se ha perdido el respeto por la ley, el ideólogo promulga leyes, deroga las anteriores, sin ninguna prudencia, haciendo de la ley un instrumento de ataque claro contra su adversario. Un sector en el que puede observarse este fenómeno con más claridad es en la legislación sobre educación. Es la educación un ámbito muy apetecido por cualquier *ideología*. Desde 1978 hasta hoy en España se han promulgado ocho leyes educativas —cada gobierno la suya.

b) Las «vigencias»

Para expresarnos con un término anterior a lo jurídico y lo económico —que supone los dos—, nos sirve el que utiliza Ortega y Gasset de «vigencia». Con él expresa el conjunto de «reglas» que rigen una sociedad y le dan consistencia. El término «vigencia» tiene que ver

que: «sigue en pie y firme aquel gravísimo principio inamovible e inmutable, que no se puede quitar a los individuos y dar a la comunidad lo que aquellos pueden realizar por su propio esfuerzo e industria; y, así, tampoco es justo, constituyendo un grave perjuicio y perturbación del recto orden, quitar a las comunidades menores lo que aquellas pueden hacer y proporcionar y dárselo a una comunidad más elevada, y que toda acción de la comunidad por su propia fuerza y naturaleza debe prestar ayuda a los miembros del cuerpo social, pero no destruirlos o absorberlos» (Pío XI, *Quíndragesimo anno*, 79). Y mi querido Arthur Kaufmann dijo de él: «El principio de subsidiariedad significa, negativamente, que el Estado no debe actuar en «ayuda» del individuo o al miembro de la comunidad cuando en absoluto lo necesita —como se acostumbra a decir— ni exige del Estado una intervención de «ayuda». El otro aspecto atañe a la posición de la ayuda positiva, allí donde se originan tareas que el individuo y la pequeña comunidad no pueden resolver. Aquí el Estado (el más grande miembro de la comunidad) no es tan sólo un sustituto o un suplente (...) Este subsidium consiste más bien en una complementación y un perfeccionamiento, fundados en la naturaleza de la personalidad humana y por ella exigidos» (Kaufmann, A., (1997, p. 403), también ver Millán Puelles, A., (1963, p.10)

con lo que hemos llamado *ideografía* y, como se ha dicho, permite que podamos hablar en términos sociales de *seguridad* sin usar términos técnicos jurídicos y económicos. Como mejor se explica qué es una «vigencia» y su alcance es con el ejemplo que usa Ortega y Gasset del *saludo*. En él vemos los mimbres de la *ideología*. El esquema radical y casi necesario de «*hombre bueno-hombre malo*» y «*amigo-enemigo*».

Por esta razón, permítaseme esta pequeña digresión, salir de la *ideología* no es general. Lo humanamente general es vivir *ideologizado*, en un mundo explicado ideológicamente, justificándose, juzgando al mundo y a los demás. También por ello, criticar las *ideologías* —como hacemos— no nos obliga a presentar una alternativa ideológica. Más bien, lo que podemos decir de positivo es que lo relevante del hombre es la singularidad de cada vida humana y la responsabilidad que cada uno tiene sobre ella. Entre otras cosas provechosas, lo que decimos supone volcar la capacidad de juicio del hombre sobre uno mismo. En la intimidad de ese juicio está el hombre absolutamente sólo, y frente a él, lo que es y lo que hizo, lo que es, hace y lo que hará. No es extraño que la *verdadera libertad*, la que no es sólo un «*poder hacer*» en el mundo, sino en uno mismo, de miedo. Pero la alternativa, descubrir que uno ha vivido con absoluta renuncia a ser persona por haber llevado su vida por los caminos de las ideologías del mundo, eso es trágico. También puede ser —y es lo frecuente— que las personas pasen su vida sin despertar del sueño de la *ideología*. En ese caso, la vida humana ni es *responsable* ni *trágica*, es quimera.

Volvamos al saludo. Es un gesto de *seguridad*. En él se aprecian las tensiones entre la *coordinación* y el *conflicto*. Veamos como en él aparece todo lo que la *ideología* moverá para que el ser humano acabe bajo los esquemas de los juicios *bueno-malo*, *amigo-enemigo*. Saludando nos *aproximamos*. Saludando, el que era un desconocido deja de serlo. Levantar la mano, acercarse para besarse, estrecharse la mano, son gestos con los que el ser humano expresa algo ancestral en él: *señala que no es una amenaza para el otro*. El saludo frío a un extraño es casi obligado cuando vamos a compartir un espacio pequeño. Allí donde hay invasión de «espacios» es preciso saludar. También, normalmente, los extraños son presentados por conocidos comunes. En los dos casos, se indica al «otro» que no es un enemigo. A partir de ahí, de que el saludo ha eliminado el miedo al *conflicto* y nos incorpora al grupo aparece la posibilidad de *coordinación*.

Por lo general, el saludo aparece de forma espontánea en la sociedad. Los grupos van diseñando una serie de gestos de paz. Los españoles, los franceses, los ingleses, etc., usamos distintas formas para saludarnos. Los «intereses privados» se han confundido con el «general» más elemental que es *la paz*.

No obstante, el saludo también puede ser *impuesto*; puede ser *diseñado* por alguien. Existen bandas, grupos de individuos, partidos políticos, equipos de deporte, que inventan saludos. Incluso, a raíz de pandemia del Covid-19, el gobierno nos dijo que abandonemos las formas de saludo en las que había proximidad física y que usásemos los codos. En estos casos, el saludo procede de un diseño racional. No hay espontaneidad, hay un predominio de lo *colectivo*, definido por «alguien», y de ahí que llamemos a esta «vigencia» artificial. Este punto de vista sobre el saludo explica por qué con el saludo, por ejemplo, a veces se marcan las posiciones sociales²⁵.

En todo caso, el *saludo* es un signo del grupo, *común* o *colectivo*. Y como con el saludo, así podríamos seguir con la ingente cantidad de símbolos, eslóganes, canciones y representaciones que usa una *ideología* para formar un grupo. Podríamos rastrear cada bandera, cada fanfarria de combate, cada uniforme hasta dar con el grupo y la *ideología* que lo sostiene. Hemos dicho antes que toda *ideología* tiene su ámbito propio en el poder. Esto es importante subrayarlo en este momento, pues no se debe pensar que todos los grupos se forman ideológicamente. Lo que venimos diciendo debe ser entendido en los límites en que se produce el discurso *ideológico* del poder. Otra cosa será que dado el alcance del poder político hoy parece que carece de límites.

Pero, además, el gesto de *aproximación* del saludo no elimina el conflicto del todo. Pensar esto sería una simpleza. Que saludemos no implica que esa paz sea duradera. En el saludo sigue presente el peligro de disolución social. Esta es la razón de que saludemos con más o menos efusividad según el grado de confianza. La paz del mundo es una paz sembrada de guerra, hemos dicho antes. El saludo lleva a una paz vigilada, no a una paz perpetua. Y ello, porque, como dice Ortega y Gasset, la sociedad es «contrafactoria»²⁶. Es decir, en todo «grupo» o

²⁵ Ortega y Gasset, J., (2010, p.158).

²⁶ Ortega y Gasset, J., (2010, p.156).

sociedad *se está en peligro constante de disolución*. La aproximación del saludo es eso «aproximación», pero puede fallar. El saludo puede no ser devuelto, mal entendido, no evolucionar hacia la coordinación.

Como puede observarse, el saludo es un buen ejemplo para entender el alcance de las «vigencias» sociales. Todos los aspectos formales, reglados, preventivos del conflicto, de coordinación, respecto a la formación de los grupos, son los que después vemos en ámbitos como las normas jurídicas o los dictados económicos de lo que debe ser. Preventivo es el saludo, el derecho, la economía y, así, toda *ideología*, en cuanto promete el mundo mejor, tiene en la *seguridad* su auténtico punto de anclaje.

Ahora que sabemos el juicio que da lugar a la *ideología* y el principio de *seguridad* que usa la *ideología* para actuar en lo social, podemos analizar como las «vigencias» van del saludo a otras mucho más sofisticadas. Así podemos introducir los conceptos de *estructura* formal (*ideográfica*) y su ley de consistencia.

c) La «estructura social» y la «ideografía social».

El conjunto de «vigencias» nos permite avanzar hacia a otro concepto importante, también *común* y/o *colectivo*. Nos referimos al de «estructura social». Para definirlo, damos por válido lo que nos enseñaba de ella Don Julián Marías: «la disposición, contenido, intensidad y dinamismo de las vigencias»²⁷. La *estructura* social tiene una determinada *forma* en sus «vigencias» y unas *leyes* que sostienen la *estructura*. La *forma* se expresa en la materia (lo social), en el conjunto de los usos, las costumbres, las instituciones, las leyes y todas las medidas que sirven para ordenar una sociedad.

La forma externa del conjunto de «vigencias» es estructura porque ha sido *estructurada* por la *ideología*. Es un rastro *ideográfico* con cierta *forma*. Pero lo social es dinámico (recordar lo que hemos dicho sobre el dinamismo del lenguaje), de manera que, por un lado, la estructura encauzará los comportamientos de las personas y, por otro, se mostrará más o menos permeable de la influencia de los

²⁷ Marías, J., (1972, p. 82).

individuos y los grupos. Así que, en el sentido que venimos hablando, la *estructura social* tiene *forma operante activa y pasiva*. El objetivo de la *ideología* es hacer o tener acceso a esta *estructura* y, así, *ideografiarla*, recomponerla, según sus intereses²⁸. Esto es propiamente la lucha por el poder. Poder es libertad para la *ideología*, como sabemos, «*poder hacer*», dominar la *estructura* que somete a los demás.

Estructura es mucho más que Estado. Pues, como se puede comprobar, la educación, la cultura, la opinión, la comunicación, son ámbitos estructurales del poder. Actualmente, puede resultar complicado trazar los límites de donde acaba o termina el Estado y, así, diferenciarlo de la «*estructura*» a la que nosotros nos referimos. Efectivamente, hoy la acción del Estado alcanza prácticamente a todos los ámbitos del hombre. Hoy cualquier presidente del gobierno ejerce mucho más poder en occidente que Luis XIV de Francia. Llega a tocar ámbitos de la persona que para aquellos reyes del absolutismo eran impensables.

d) *Las leyes de la «estructura social» y las «leyes de contención de la guerra»*

Existen *leyes fundamentales* de la *estructura de lo social*. Leyes sin las cuales la *estructura* del conjunto no podría formarse y sustentarse. Cuando entro en un ascensor con gente dentro, digo: «buenos días». La regla nos dice a todos que eso es lo correcto. Pero si entrase en ese ascensor y me lanzara a dar un abrazo, el saludo dejaría de cumplir su función. Pues bien, sucede lo mismo con las «vigencias» más sofisticadas. La *forma operante* de *lo social*, aquello que le da su *dinamismo*, aunque se exprese de una u otra forma externa, tiene unas *leyes* a través de las cuales se conduce el dinamismo social. Son las manifestaciones *ideográficas* por las que la *ideología* se expresa. ¿Cuáles son esas leyes? La *ideología* pretende

²⁸ En estas afirmaciones está presente el problema de si es la idea la que da forma a la sociedad (idealismo) o, por el contrario, es la *estructura social* la que influye en la *ideología*. El primer enfoque sería el propio de Hegel (Hegel, G.W.F 1913, p.47), el segundo el de Marx (Marx, C., 1934, p.34). Nuestra explicación soluciona el problema. No es cuestión de prioridad de nada. La *ideología* y su *estructura* provienen de cómo es la naturaleza humana.

imponerse, pero para la paz. Su objetivo es dominar, pero a alguien. Una vez que una *ideología* se impone, aparecen una serie de leyes fuertes, en las que se ve con más claridad la forma violenta del poder; leyes que se encargan de sostener la *ideografía* de «vigencias» propias de esa *ideología*. Las leyes de la «estructura social» son por esta razón siempre leyes básicas de «contención de la guerra» —que impiden la *disolución social*. Esas normas no son las que aparecen en las constituciones modernas. Esas constituciones son *ideografías* marco para el combate *ideológico*. Las leyes a las que nos referimos son las penales.

Ninguna *ideología* está dispuesta a dejar de lado la ley penal. Los liberales la limitaron bajo una idea muy estrecha de bien jurídico, bajo una noción de Estado *fuerte*, es decir, Estado para la guerra exterior, pero contaban con ella. Al contrario que ellos, el socialismo, con su visión del Estado *potente*, tiende a llevar el Derecho penal detrás de cada aspecto de la vida humana —descomponiendo la idea liberal de límite del bien jurídico.

e) *La necesidad del «ser con los otros» y las «arquitecturas de la servicialidad»*

Que el ser humano se encuentre volcado necesariamente a ser un «*ser con los otros*» viene impuesto por la *utilidad* —dicen las *ideologías* modernamente. Pero no sólo por ello. A diferencia del resto de seres, el ser humano no nace con lo que necesita para sobrevivir, porque para él vivir es mucho más que subsistir; tiene que *formarse*. Es un ser *desubicado*. Está en el mundo, sí, pero sin ser del mundo. No hay un hábitat natural para el hombre como especie. El hombre vive en cualquier parte no porque en cualquier parte este bien, sino porque, en realidad, no es de ninguna parte y a todas *ha de adaptarse*. Por eso el hombre *trabaja*. Los animales cazan, pastan, pero no *trabajan*. No necesitan entrar en acciones transformativas del mundo para subsistir. Esta particularidad del ser humano provoca que este *impelido a formarse* mientras *transforma el mundo* para vivir en él. El hombre resuelve al unísono dos cuestiones quien es y que ha de hacer. No puede contestar a ninguna de las dos sin que haya consecuencias en la otra. Por eso, *trabajar* es *formarse*. Y tampoco ningún animal se forma.

Por lo tanto, utilidad no es *satisfacción* como piensan epicúreos, liberales o socialistas. Lo útil para el ser humano tampoco es absolutamente aquello que le sirve a satisfacer algún placer. La utilidad para el ser humano tiene que ver con su realización personal, con encontrar su *lugar en el mundo*. No obstante, la *ideología* tiene que ser sencilla, tiene que generalizar. No tiene que entretenerse en esas disquisiciones sobre qué o quién es el hombre. Acaso su público no es la masa. Así, lo sencillo, es tratar al ser humano por lo más bajo de su ser, como un *animal*. De manera que el utilitarismo dirá que lo bueno será aquello que reporte *más satisfacción a la mayoría* o, en su caso, *toda la satisfacción a todos*. Y porque esto es así, es que del utilitarismo nacen los supuestos derechos de los animales²⁹, la idea de extender el concepto de persona al mono y aberraciones parecidas. En estas ideas, naturalmente, se ponen de acuerdo también muchos liberales y socialistas. Es lógico, si no tratan al hombre por lo «igual», por lo «genérico», como un animal, ¿cómo van a inventarse las ciencias humanas y con ellas llevar al hombre por el ronzal de la *ideología* a su establo? El presupuesto de cualquier supuesta *ciencia humana* es enfocar al ser humano a través del deseo.

Las formas en que se concretan las correspondencias del «*ser con los otros*» en orden a la satisfacción de las necesidades es lo que podemos llamar con Ortega y Gasset «*arquitecturas de servicialidad*»³⁰. Las hay *naturales* y *artificiales*, *comunes* o *colectivas*, como las «vigencias». Los optimistas antropológicos consideran que la sociedad de manera espontánea es capaz de llegar a las naturales. Por el contrario, quienes se mantienen en un pesimismo antropológico, promueven que sea el Estado quien lleve a cabo las «*arquitecturas de servicialidad*». En estas *estructuras*, insistimos, podemos observar la *tensión* entre lo colectivo y lo común. Aquello que aparecía de manera clara pero casi inconsciente en el *saludo*, luego más claramente en las *vigencias*, acaba siendo muy evidente en lo *estructural*.

Por lo tanto, toda *ideología* da lugar a dos clases fundamentales de *ideografías*: *comunes* y *colectivas*. Las cuales se concretan en *estructuras de vigencias* y «*arquitecturas de servicialidad*» *comunes* y *colectivas*, las cuales son sostenidas por leyes penales, siempre *colectivas*.

²⁹ Singer, P., (1999).

³⁰ Ortega y Gasset, J., (2010, p.87).

f) *El interés privado y el interés general*

El *saludo*, las *vigencias*, y las «*arquitecturas de servicialidad*» comunes y colectivas, tienen dos polos en los que parece descansar su contenido. Uno es el *interés particular*, el otro, es el *interés general*. Ahora bien, ¿qué son los *intereses generales*? No existe nada que sea «*interés general*». Este es un término sin contenido propio alguno. Si hay intereses es porque hay personas y, al final, son más o menos comunes.

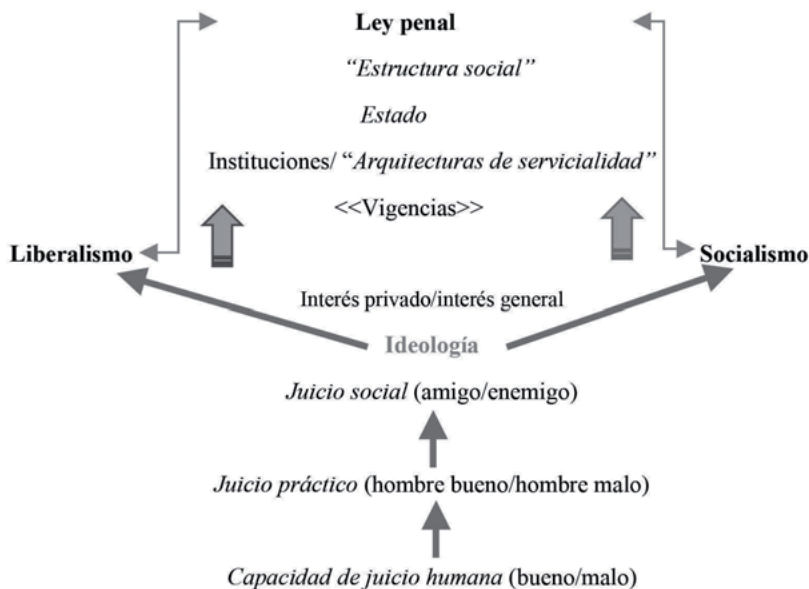
Una de las ideas más engañosa de la *ideología* de nuestro tiempo ha sido la de conseguir desplazar la idea de «bien común» y sustituirla por la de «interés general». Ese sutil cambio conlleva dejar de lado el que pueda existir algo bueno, común a los hombres, y que no es definido por sus intereses. El «bien común» obliga a mirar a la persona por encima de sus apetitos e intereses. La dimensiona completamente en sus relaciones sociales. El «interés general», por el contrario, rebaja socialmente al ser humano a la altura de sus deseos. El hombre para definir el «bien común» necesita del *trascendental* Bien. El hombre *ideologizado* va por los caminos de la *suma de intereses* (generales) que forma el grupo —la *ideología*.

La *tensión* y falta de concreción de los «intereses generales» se muestra siempre desde el *interés privado*. La *forma operante* de una *vigencia* puede ser descrita según la intensidad de las fuerzas del *interés particular* en relación con el *interés general* que se deduce del privado. Por lo tanto, no es que exista tensión entre el interés privado y el interés general³¹, como si fueran mundos opuestos. No. Existen *intereses privados* que provocan definiciones de *intereses generales*, que están en tensión y conflicto con más o menos *intereses privados* que provocan otros tantos *intereses generales*. Ello es fácil de comprobar. Pensemos en las *ideologías liberales* que parten de la defensa de la libertad y la propiedad privada. Definen el *interés*

³¹ Así hablaría por ejemplo Ferdinand Tönnies (1855-1936), quien en su *Gemeinschaft und Gesellschaft* (1887), ed. 1935, dirá que existe un antagonismo entre los intereses particulares y los generales, es decir, entre las «doctrinas de tipo individualista y de tipo socialista» (pág.9). Según el autor, habría un tipo de comunidades de tipo orgánico, que serían aquellas que de modo espontáneo aparecen en la sociedad y que, en buena medida, obedecerían a intereses privados. Pero, además, existirían otras, ideales, formales y que llama «mecánicas» (pág.45). Este concepto se parece mucho al que usa Durkheim cuando se refiere a la solidaridad «mecánica» (Durkheim, É., 1987, p.52).

general como consecuencia justamente de las relaciones que aparecen descritas desde el *interés privado* definido por la libertad individual como «*poder hacer*» y la propiedad privada. Ahora pensemos en la *ideología socialista*. En ella se justifica el ataque a la libertad y la propiedad privada, a través del interés general, para que, quienes piensan así, puedan salir beneficiados en el ejercicio del poder y en su propiedad. Por ello, cuando se habla de las *ideologías* del «interés privado» frente a las *ideologías* del «interés general»³², no pensemos que las primeras no tienen una definición propia de «interés general», ni tampoco que las del «interés general» no persiguen «intereses privados».

Ahora podemos expresar los elementos más importantes de nuestro análisis en un esquema:



³² Dirá Mises: «Quienes usan las palabras individualismo y socialismo para denotar dos formas contrapuestas de sociedad parecen admitir tácitamente que existe oposición entre los intereses de los diferentes individuos y los de la colectividad, y que el socialismo representa el orden social que tiene como finalidad el bien general, mientras que el individualismo sirve únicamente a los intereses particulares de los individuos. Como esta concepción constituye uno de los más graves errores sociológicos de nuestra época, es importante evitar cuidadosamente una expresión que, sin pretenderlo, pudiera afianzar este error» (Mises, L., 2019, p. 130).

Habiendo establecido la relación entre los *intereses particulares* y los *generales*, podemos hacer un cuadro formal al que reconducir cualquier tipo de vigencia o estructura social. Si además nos fijamos en que los *conjuntos comunes* no son uniformes³³ en la definición de sus elementos, mientras que los *colectivos* tratan de manera *uniforme* a sus elementos, con facilidad se podrán derivar y explicar todas posibles las teorías del poder, sobre las fuentes del derecho, de la norma, teorías económicas más o menos formalizadas, etc.

B) Instrumento formal estático para examinar la *ideografía* en una sociedad concreta

a) *Las clases de relaciones*

La clasificación que realizamos a continuación tiene en cuenta la forma en que aparecen los conjuntos *comunes* y *colectivos*, las *vigencias*, las «*arquitecturas de servicialidad*» *comunes* y *colectivas*

- 1) Relaciones entre intereses privados (inmediatos) y generales (remotos) y viceversa.
 - a) *Relación de generación*: Cuando unos dan origen a otros.
 - b) *Relación de oposición*: Cuando unos y otros están enfrentados.
 - c) *Relación de colaboración*: Cuando unos y otros provocan fuerzas resultantes en una dirección y sentido.
 - c.1) Relación de fusión: Cuando uno y otro se unen para producir una resultante.

³³ Hemos dicho que el utilitarismo es común a la ideología liberal y socialista. También que las dos parten de una misma noción de persona. Ahora puede parecer que nos estamos desdiciendo al indicar que los conjuntos comunes no son uniformes. No es así. Una cosa es que la sociedad esté compuesta de personas singulares (conjunto común) y otra que, cuando se pretende hacer «*ciencia*» liberal, se defina a la persona uniformemente por sus deseos. La prioridad del liberalismo sobre el intervencionismo no está en lo que tiene de ciencia, sino en lo que de singular tiene el ser humano y que el liberalismo deja sin racionalizar cuando se pone a hacer «*ciencia*». Esta es la razón de la manera en que el *principio de subsidiariedad* establece que intervenga el Estado.

- c.2) Relación de escisión: Cuando uno se separa del otro para producir un resultado diferente.
 - c.3) Relación de aplicación: Cuando uno necesita de otro para ser efectivo.
 - d) Relación de suplantación: Cuando unos sustituyen a los otros.
- 2) Relaciones de los «intereses privados y generales» con las «vigencias».
- a) *Generación*: Las relaciones pueden hacer que aparezcan «vigencias».
 - b) *Oposición*: Las relaciones pueden estar en oposición a las «vigencias».
 - c) *Validación y eficacia*: Las relaciones pueden confirmar la validez y eficacia de las «vigencias».

Puede suceder que, caracterizada una «vigencia general», desde la que se estructura un conjunto, aparezcan características de esa «vigencia» en otro conjunto y, así, podemos imaginarnos distintas posibles relaciones basadas en distintas «vigencias». Por lo tanto, hay la posibilidad de «vigencias» complementarias, parciales, tangentes, secantes, etc.

La *tensión* entre la amalgama de *intereses particulares y generales* es característica en todo *lo social* y de la *lucha ideológica*. Ahora bien, con este sencillo esquema se puede pasar a analizar cada «vigencia» social, *arquitectura de servicialidad, estructura social*, medir y proponer modelos explicativos.

b) Las «vigencias» en el tiempo

En las «vigencias» la sociedad arrastra lo que «fue» hasta el «hoy». El juego de los «intereses particulares» y los «generales» van dando forma a las «vigencias». Es en el hoy, operativamente, donde actúan las acciones humanas, confirmando, limitando, sustituyendo o eliminando las «vigencias». Si nos fijamos bien, las «vigencias» son una categoría que da cuenta de la importancia de la *acción individual*, de *los grupos*, como de *lo social*, permitiendo que podamos entender

mejor la noción de *fuerza* dentro de la sociedad. Pues, efectivamente, como se ha explicado, la «vigencia» está destinada a que la acción individual «gire» por lo social y por lo tanto mostrará más o menos resistencia a según cuál sea la clase de «giro». En este sentido, las «vigencias», como *fuerzas*, interpretadas desde la forma del conjunto, también pueden ser vistas como «presiones» de cohesión social. Y ¿sobre qué actúan? El individuo y, según su alcance, la estructura social a la que afecten. Es lo que hemos explicado, en su nivel más extremo y fuerte, a través de la «contención» de la ley penal.

Una última precisión terminológica. Importante para nosotros por la relevancia que en algunas materias damos a Xavier Zubiri. Desde el ángulo del individuo, la «vigencia» es «habitud», término éste empleado por Zubiri y con el que se refiere a la impresión de *lo social* en el ser humano³⁴. La verdad es que la palabra no la consideramos muy acertada. Induce a pensar que las personas están en sociedad manteniendo hábitos, y así es, pero en parte; en muchos casos, existe contención social por la fuerza: «giro» del individuo por lo social, sin hábito. Creemos que para entender mejor lo social, para desestructurarlo y comprenderlo, es mucho más útil atender a si las «vigencias» son comunes, colectivas o mixtas y, luego, caso por caso, y según el instrumental que proponemos, pasara explicarlas y dar razón de porqué el individuo la respeta.

IV. CONCLUSIONES

Resumiremos las conclusiones que tienen que ver con el instrumento analítico que proponemos. Nos interesa contextualizarlo en este pequeño resumen a propósito de su desarrollo posterior en otros trabajos.

- a) **Formación de la sociedad:** La sociedad se *forma* por la aceptación y/o imposición general de un número de «vigencias» (comunes y/o colectivas). Ellas forman las *estructuras sociales*

³⁴ Zubiri, X., (2020, p. 727).

y las *arquitecturas de servicialidad* (comunes y/o colectivas). El Estado es una *estructura social* coactiva; la sociedad es otra *estructura*, de desarrollo natural de «vigencias». Las dos coexisten. Es una *derivación necesaria de la condición humana para el juicio*.

- b) **Igualación del ser humano:** Todo cientificismo social tiene que partir de un prejuicio, sin el cual es imposible conseguir el parecido de las humanidades con la ciencia. El prejuicio es igualar al ser humano. Esto sólo se consigue de una manera, por el lado animal. Parte del éxito del utilitarismo está en esto. La otra parte es que ha servido muy bien a las *ideologías del siglo*: el liberalismo y el socialismo. Las dos basan la organización social en criterios utilitaristas. El liberalismo reclama el mayor placer para el mayor número de personas y el socialismo lo maximiza: todo el placer para todos. Son *ideologías* con los mismos principios, la misma idea fundamental de ser humano y listas para explicar todo a una inmensa mayoría de personas.
- c) **Aceptación y conflicto:** Coordinarse o entrar en conflicto es algo que se da al unísono por el juego de la *ideología*. No hay una sociología de la coordinación y otra del conflicto. Aunque efectivamente pueden presentarse escuelas de uno y otro cariz (Simmel v. Durkheim). Los dos principios se dan a la vez.
- d) **La ley penal:** Es la fuerza con que se sostienen las vigencias naturales y artificiales, en función de la *ideología* dominante. Esa ley, desde que se promulga, es el «rastros» ideológico de la máxima fuerza, una expresión *ideográfica* de la cohesión del grupo. No obstante, en cada vigencia puede observarse la cohesión que la misma ha dado a los distintos intereses. La *seguridad* de una «vigencia» esta siempre dependiente de los intereses que en ella son relevantes.
- e) **Ideología e ideografía:** La definición es extensa y no deseamos resumirla. Su relación sirve perfectamente para ofrecer explicaciones sociológicas, históricas del fenómeno del poder. La constante ideológica (*hombre bueno-hombre malo*) podemos observarla a través de sus manifestaciones en la sociedad de cada época. Al método histórico lo hemos llamado *arqueología ideográfica*.

- f) **Volubilidad:** Las «vigencias» no son siempre las mismas. Están a merced de la *ideología*.
- g) **Dinamismo:** La variabilidad de las «vigencias» puede estudiarse según la relación entre los intereses particulares y los generales y el conflicto ideológico. En este sentido, las «vigencias» y sus cambios son consecuencia del dinamismo ideológico y el cambio en la relación de intereses.
- h) **Sistematicidad:** El dinamismo de las «vigencias» es compatible con su coherencia. En cada momento podemos reconocer un número de «vigencias» y, entre ellas, un orden, soportando por una narración de sentido. A esta narración es a lo que hemos llamado más precisamente *ideología*.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aristóteles: *Ética a Nicómaco*.
- Carboner, J.: *Sociología Jurídica*, Madrid, 1997.
- Durkheim, É. (1893): *La división del trabajo social*, Madrid, 1987.
- Engels, F.: *Herrn Eugen Dührings Umwälzung der Wissenschaft*, 1910.
- Finnis, J. (1991): *Los absolutos morales*, Madrid, 2000.
- González Pérez, J.: *Manual de procedimiento administrativo*, Madrid, 2000.
- Hegel, G.W.F. (1820): *Grundlinien der Philosophie des Rechts*, ed. 1930.
- Husserl, E. (1913): *Ideas*, Madrid, 1993.
- Ihering, R.: *Geist der römischen Recht auf den verschiedenen Stufen seiner Entwicklung*, 1852.
- Kaufmann, A. (1997): *Rechtsphilosophie*, München.
- Keynes, J.M. (1936): *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*, Madrid, 2012.
- Millan Puelles, A. (1963): *La función subsidiaria del Estado*, Madrid.
- Ortega y Gasset, J. (1949): *El hombre y la gente*, Madrid, 2010.
- Marías, J. (1972): *La estructura de lo social*, Madrid, 2010.
- Marx, C. (1867): *El Capital*, Madrid, 1934.
- Menger, C. (1871): *Principios de Economía Política*, Madrid, Unión Editorial, 2019.
- Mises, L. (1932): *El Socialismo*, Madrid, Unión Editorial, 2019.

- (1933): *Los problemas epistemológicos de la economía*, Madrid, Unión Editorial, 2013.
- (1935): *Teoría del dinero y el crédito*, Madrid, Unión Editorial, 2012,
- (1949): *La acción humana*, Madrid, Unión Editorial, 2015.
- (1962): *Los fundamentos últimos de la ciencia económica*, Madrid, Unión Editorial, 2015.
- Negro, D.: *Historia de las formas de Estado*, Madrid, 2010.
- Núñez Lagos, R.: *Hechos y derecho en la elaboración del documento público*, Madrid, 1940.
- Pigou, A.C. (1938): *La economía del bienestar*, Madrid, 2016.
- Schmitt, C. (1929): *El concepto político*, Madrid 1999.
- Sartori, G. (1976): *Partidos y sistema de partidos*, Madrid, 2016.
- Singer, P. (1975): *La libertad animal*, Madrid, 1999.
- Stuart Mill, J. (1848): *Principios de economía política*, México, 2001.
- Tönnies, F. (1887): *Geminschaft und Gesellschaft*, ed. 1983.
- Vallet de Goytisolo, J.B.M.: *Metodología de la ciencia explicativa y expositiva del derecho*, Madrid, 2000.
- Zubiri, X. (1945): *Ciencia y realidad*, 2020.

LIBERTAD ECONÓMICA Y DESARROLLO EN CHILE: ¿EL FIN DE UNA MODERNIZACIÓN ACELERADA?

Economic freedom and development in Chile: The end of an accelerated modernization?

PABLO PANIAGUA* Y PATRICIO ÓRDENES**

Fecha de recepción: 21 de abril de 2021

Fecha de aceptación: 20 de enero de 2022

Abstract: This essay analyzes the evolution of economic freedom in Chile for the period 1970-2018. In light of the evidence, three periods of marked differences are presented for Chile: the “great expansion of economic freedom” (1980-1995), the “consolidation of economic freedom” (1995-2009) and the “stagnation and decline of economic freedom” (2010-2018). The essay argues that the expansion and subsequent stagnation of economic freedom in Chile is related to its successful development process and its current deterioration. The essay also uses the Chilean case as an illustration to make a key point in the theory of economic development, by showing that the relationship between institutions and development occurs through the speed by which economic freedoms expand over time and not necessarily through a technocratic and planned development process. This relationship between institutions and economic growth, via a general expansion of economic freedom, has not been recognized by development economics. The evidence for Chile suggests that the presence of institutions that dynamically promote high degrees of economic freedom is a *sine qua non* condition to sustain sustainable growth rates in the long run.

* Pablo Paniagua, Ph.D. in Political Economy, King’s College London and Senior Researcher, Fundación Para el Progreso. Email: ppaniagua@fppchile.org

** Patricio Órdenes, Master in Public Policy, Pontificia Universidad Católica de Chile. Email: pjordenes@uc.cl

Keywords: Economic Freedom; Institutions; Economic Development; Planning.

JEL Classification: O10; O43; B52; B53; P16.

Resumen: El presente ensayo analiza la evolución histórica de la libertad económica en Chile para el período 1970-2018. A la luz de la evidencia, se presentan tres períodos de marcadas diferencias para Chile: la «gran expansión de las libertades económicas» (1980-1995), la «consolidación de las libertades económicas» (1995-2009) y el «estancamiento y declive de las libertades económicas» (2010-2018). El ensayo argumenta que la velocidad de expansión y posterior estancamiento de las libertades económicas en Chile está relacionada con su exitoso proceso de crecimiento y su actual atrofia. El ensayo además utiliza el caso chileno como ilustración para hacer un punto clave en la teoría del desarrollo económico, al evidenciar que la relación entre instituciones y crecimiento ocurre a través de la velocidad con la cual se expanden las libertades económicas en el tiempo y no necesariamente a través de un proceso tecnocrático y planificado. Esta relación entre instituciones y crecimiento económico, vía una expansión generalizada de las libertades económicas, no ha sido reconocida por la literatura. La evidencia para Chile sugiere que la presencia de instituciones que promuevan dinámicamente altos grados de libertad económica es una condición *sine qua non* a fin de lograr tasas de crecimiento sostenibles en el largo plazo.

Palabras clave: libertad económica; instituciones; crecimiento económico; planificación.

Clasificación JEL: O10; O43; B52; B53; P16.

1. Introducción: Chile, ¿paraíso de la libertad económica?

Cada año, el centro canadiense *Fraser Institute* publica el reconocido *ranking* de libertad económica. A través de este esfuerzo, busca cuantificar los grados de libertad económica que logran exhibir diversos países alrededor del mundo. Estos valiosos insumos han servido durante décadas a investigadores, asesores y gobiernos para realizar análisis en materia de libertad económica con perspectiva comparada e institucional.

En la versión 2020 del *ranking*, podemos evidenciar algo que ya viene siendo una tendencia hace casi una década para Chile: el

lento estancamiento en materias de libertad económica en relación con el resto del mundo. Especialmente en los tiempos que corren, durante un proceso de reformulación de sus bases institucionales —cambio constitucional—, resulta fundamental recordar la vital importancia del diseño institucional, en este caso económico, para el desarrollo de una sociedad libre y próspera. Aunque suele ser olvidado en la discusión pública, la libertad económica es, sin lugar a duda, un elemento central e indispensable para cualquier país que aspire a prosperar económicamente.¹ Por tanto, poner énfasis en la evolución de los grados de libertad económica que subyacen en, o son generados por, la institucionalidad económica, es hoy primordial. Sin un diseño institucional que permita y garantice la cooperación voluntaria, el intercambio y el despliegue de la creatividad, simplemente no es posible sustentar crecimiento económico alguno en el largo plazo.

Daron Acemoglu, James Robinson y Simon Johnson describen de manera clara la importancia de las instituciones económicas:

«Las instituciones económicas son importantes para el crecimiento económico porque dan forma a los incentivos de los actores económicos clave en la sociedad. En particular, influyen en la organización de la producción e inversiones en tecnología y capital físico y humano. Aunque los factores culturales y geográficos también pueden influir en el desempeño económico, las diferencias en las instituciones económicas son la principal fuente de diferencias entre países en crecimiento económico y prosperidad.»²

Así las cosas, el *ranking* elaborado por *Fraser Institute* clasifica la posición relativa de 162 países en relación con los grados de la libertad económica que poseen. Así, Chile *avanzó* en el ranking global, pasando desde el puesto 17 en 2019 al 14 en 2020. Sin embargo, como veremos en este ensayo, al margen de este avance Chile lleva alrededor de una década estancado en materias de libertad económica. Cabe destacar que la versión 2020 del ranking

¹ Para explorar la relación entre libertad económica, otras libertades y bienestar véase: Sen (2000) y Deaton (2015).

² Acemoglu, Johnson y Robinson (2005), p. 389. Véase también North (1994).

se basa en datos del 2018, por lo que el resultado actual muestra un rezago institucional y de política pública de un par de años atrás; poco antes que comenzará el período de protestas sociales en Chile iniciado en octubre del 2019³.

Sin embargo, más allá de examinar si Chile ha mejorado o no su posición respecto al año anterior —un análisis de muy corto plazo—, resulta interesante analizar el desempeño de Chile durante todo el período de medición para el que existen datos, que —en el caso del *Fraser Institute*— van desde 1970 hasta hoy. En las siguientes líneas intentaremos explicar qué se entiende por libertad económica, explicando el por qué es importante su medición y qué conclusiones podemos esgrimir para Chile a la luz de décadas de mediciones. El lector podrá dar cuenta de que Chile ha experimentado un rápido auge y, posteriormente, un sostenido estancamiento en materias de libertad económica en un lapso de menos de tres décadas. Además, de forma novedosa, propondremos la identificación de tres períodos de marcadas diferencias: la «gran expansión de las libertades económicas» (1980-1995), la «consolidación de las libertades económicas» (1995-2009) y el «estancamiento y declive de las libertades económicas» (2010-2018).

Chile experimentó un auge bastante interesante en el ranking de libertad económica hasta fines de la primera década del siglo XXI, auge que llevó a posicionar a dicho país dentro del *top ten* del *ranking* en 2009, ubicándose como la novena economía más libre del mundo. No obstante, desde 2009 a la fecha, Chile no ha logrado superar ni tampoco mantener aquella posición, mostrando no solo un estancamiento, sino también un retroceso en materias de libertad económica. Al año 2020 Chile ha retrocedido al puesto 14, alejándose cada vez más de los lugares de avanzada.

³ Las mediciones publicadas por *Fraser Institute* poseen un rezago temporal (*lag*) de 2 años, debido al tiempo necesario para medir, compilar, y analizar todas las variables para los 162 países que incluyen el ranking mundial. Por esto, la publicación del 2020 (la más reciente al momento de escribir este artículo) se construyó en realidad con datos registrados en 2018. Por otra parte, el puntaje y lugar en el ranking obtenido por cada país en años anteriores se actualiza con cada nueva edición. Por ejemplo, en la publicación 2019 (que refleja la situación de 2017) Chile apareció en el puesto número 13 en el ranking mundial. Sin embargo, en la última publicación 2020, la posición de 2017 fue actualizada y Chile quedó en el lugar número 17 para aquel año.

La contribución de este ensayo es doble: primero, se explora la relación histórica entre el ranking de libertad económica y las instituciones subyacentes en un país —de paso validando las tesis institucionalistas de Acemoglu, North, Coase, etc.— y, segundo, se evidencia la relevancia *relativa y dinámica* de la libertad económica, y lo importante que es su *velocidad de cambio* en el tiempo, para poder sostener un crecimiento económico que perdure a lo largo del tiempo. Este punto referente a la velocidad de cambio y a la posición relativa de las libertades económicas en el tiempo es clave para entender el despliegue económico en países emergentes y sus potenciales estancamientos comúnmente asociados a «la trampa del ingreso medio»⁴. Dichas contribuciones son expuestas a través de la evidencia del desempeño de Chile en el *ranking* de libertad económica a lo largo de cuarenta años de datos económicos.

Por otra parte, la evidencia analizada en este ensayo sugiere además dos conclusiones interesantes para el debate público y académico:

Primero, que si se observan los países líderes de la libertad económica —actualmente (2020) Nueva Zelanda, Suiza, Australia, Canadá y Dinamarca—, y además consideramos que, como lo ha mostrado una encuesta Cadem⁵, los chilenos aspiran a que Chile se aproxime a aquellos modelos de desarrollo (según dicha encuesta un 28% de los chilenos cree que Nueva Zelanda es el modelo al que Chile debiese aspirar), entonces, el norte para Chile debería ser la hoy extraviada libertad económica y la facilidad para hacer negocios, y no el alejarse cada vez más de las políticas pro-mercados como pareciese ser el rumbo adoptado desde 2011. Nueva Zelanda, de hecho, es hoy número 1 en el *ranking* de libertad y facilidad para hacer negocios *Doing Business* 2020 del Banco Mundial, y Chile, apenas el 59⁶.

Segundo, que el relato según el cual en Chile reinaría un «capitalismo salvaje y desregulado», en donde la libertad económica

⁴ Para una crítica a la tecnocracia económica relacionada con tratar de «diseñar» o «planificar» el progreso económico véase: Easterly (2001) y Easterly (2014).

⁵ Cadem (2020).

⁶ Ver el ranking *Doing Business* 2020 de la Banca Mundial en: <https://espanol.doingbusiness.org>

sería juez y parte en los asuntos públicos, no tiene realmente fundamento en la evidencia⁷. Chile hoy está retrasado en materias de libertad económica y facilidad para hacer negocios, lo que evidencia, en lugar de excesivos grados de capitalismo, la necesidad de optimizarlo y ponerlo en forma. De hecho, hoy ni siquiera está *top ten* en ningún ranking de libertad económica conocido. En esta materia hace décadas que Chile no es un referente en el mundo y dista mucho de ostentar un verdadero capitalismo competitivo, eficiente y libre.

Este ensayo concluye sugiriendo que, si Chile no actúa a nivel de política pública para volver a recuperar y acelerar sus posiciones en el ranking de libertad económica, seguirá lentamente retrocediendo y generando cada vez menos crecimiento económico inclusivo, traduciéndose en menores oportunidades y mayores tensiones sociales que solo se incrementarán en la medida que no haya ni una economía pujante ni espacio fiscal para responder a las demandas sociales que se han hecho acuciantes desde octubre del 2019.

2. ¿Qué mide el índice de libertad económica del *Fraser Institute*?

El índice de libertad económica elaborado por *Fraser Institute* tiene como propósito cuantificar el grado en que las políticas públicas e instituciones de diversos países contribuyen a la libertad económica. Inspirados en el trabajo de Rose y Milton Friedman⁸, para el *ranking* los pilares de la libertad económica se expresan a través de cinco grandes áreas: tamaño del gobierno; sistema legal y seguridad de los derechos de propiedad; estabilidad monetaria; libertad de comercio internacional; y regulación crediticia, laboral y de negocios. El índice se obtiene con el resultado del promedio de los valores obtenidos en dichas áreas. En total, el *Index of Economic Freedom* recoge y analiza 44 distintas variables para reflejar el grado de libertad económica presente en 162 países. Cabría entonces preguntarse:

⁷ Para una examinación crítica de este debate en Chile consultar Paniagua (2021a, capítulo 3).

⁸ Véase Friedman, M. y Friedman, R. (2008).

¿por qué específicamente se escogen estas cinco áreas como indicadores de libertad económica? A continuación, se presenta una breve descripción de la lógica subyacente detrás de esta elección, en donde definiremos de forma sucinta las cinco áreas importantes del índice de libertad económica y el por qué estas variables son fundamentales para la riqueza de las naciones.

Área 1: Tamaño del Gobierno

A medida que aumenta el gasto público, los impuestos, y el tamaño de las empresas controladas por el gobierno, el rango de elección personal, es decir, la posibilidad que tienen las personas para tomar sus propias decisiones en el mercado, es sustituida por la toma de decisiones gubernamental, y, en consecuencia, la libertad económica se reduce⁹. El tamaño y alcance del Estado, cuando este se expande más allá de lo prudente en las distintas esferas de lo social y lo económico, tiende a ampliarse en desmedro de las libertades personales y los rangos de acción que los individuos pueden tomar. La expansión del Estado en áreas de regulación y mayor burocracia también pueden resultar en una reducción de libertades individuales. Además, conforme se expande el Estado y su burocracia, este tiene que costear financieramente dicha expansión, utilizando por lo general aumentos en las tasas impositivas que deben pagar las personas y las empresas¹⁰. Este aumento de los impuestos generalmente merma nuestros ingresos y poder adquisitivo, reduciendo nuestra libertad económica.

Área 2: Sistema Legal y Seguridad de los Derechos de Propiedad

La protección de las personas y de sus bienes adquiridos legítimamente es un elemento central tanto de libertad económica como de la sociedad civil. De hecho, es una de las funciones fundamentales del buen gobierno. La seguridad y estabilidad de los derechos de propiedad es un elemento clave en el orden social, ya que genera estabilidad de posesión, lo cual permite que los individuos puedan

⁹ Véase Acemoglu y Robinson (2019) y Asimakopoulou y Karavias (2016).

¹⁰ Para ver los efectos nocivos en la economía y en el crecimiento económico debido a una gran expansión del Estado consultar: Asimakopoulou y Karavias (2016).

intercambiar libremente sus bienes y hacer uso de ellos como estimen conveniente. Cuando existe seguridad y estabilidad de los derechos de propiedad, puede entonces surgir el sistema de libre intercambio y nacen los mercados, a través de los cuales los individuos pueden vender y comprar sus derechos de propiedad. Por medio de mercados libres de intercambios y ventas —sostenidos por los derechos de propiedad— surgen a la vez los precios de mercado, que son la base de la coordinación económica y la fuente de racionalidad económica dentro de un sistema social¹¹. Solo a través de un marco jurídico creíble y responsable que otorgue estabilidad, predictibilidad y seguridad a los derechos de propiedad, puede existir un orden económico racional y productivo sostenible que genere valor para las personas¹².

Área 3: Estabilidad Monetaria

La inflación monetaria, mediante la devaluación del valor del dinero, erosiona el poder adquisitivo de salarios y ahorros de las personas. La inflación es particularmente nociva sobre todo para los estratos de menores ingresos, ya que sus salarios no suelen estar indexados a unidades de cuenta (como la Unidad de Fomento UF en Chile), y, peor aún, por lo general no generan rentabilidades superiores a las tasas de inflación, por lo que su capacidad de compra se ve disminuida en el tiempo¹³. Al final del día, la inflación —al reducir sostenidamente nuestro poder de compra— es una forma más bien soterrada de impuestos que se nos impone por parte de los Bancos Centrales y los gobiernos¹⁴. La inflación es nociva también para la coordinación económica, ya que distorsiona salarios, los precios de mercado y las deudas que contraen los ciudadanos con los bancos.

¹¹ Respecto al rol epistemológico y de coordinación fundamental que cumplen los precios en una sociedad descentralizada y compleja véase: Hayek (1983) y Huerta De Soto (2005).

¹² Respecto al rol fundamental de los derechos de propiedad y la propiedad privada en un orden social racional y la *imposibilidad* económica de poder sustentar un sistema económico productivo sin la propiedad privada véase: Mises (1983) y Huerta de Soto (2005).

¹³ Para una explicación del por qué la inflación daña sobre todo a los más pobres y necesitados, consultar: Martínez (2000) y Horwitz (2003).

¹⁴ Véase Friedman, M. y Friedman, R. (2008).

La inflación es grave tanto por que daña a los más necesitados como por que erosiona la capacidad de coordinación del sistema de precios afectando a toda la economía¹⁵. Cuando la inflación no solo es alta sino también volátil, se hace difícil para las personas planificar el futuro y sus inversiones y, por lo tanto, hacer un uso efectivo de la libertad económica que poseen para mejorar sus vidas.

Área 4: Libertad para el Comercio Internacional

La libertad para intercambiar —en su sentido más amplio: comprar, vender, hacer contratos, y así sucesivamente— es esencial para la libertad económica, que se reduce cuando la libertad para el intercambio no incluye empresas e individuos de otras naciones. Al igual que la libertad económica para poder intercambiar bienes y servicios dentro de una misma nación es fundamental para el progreso, la libertad de intercambiar bienes con otros que están fuera de nuestras fronteras es igual de fundamental para generar progreso y bienestar¹⁶. No por una frontera —o una línea ficticia entre dos personas—, significa que los beneficios intrínsecos del intercambio libre se vean afectados de alguna forma. Si dos individuos de un mismo país intercambian bienes y servicios y ambos se benefician de dicho intercambio, la misma lógica aplica para las naciones¹⁷. Sin embargo, además de ser un motor de progreso y de crecimiento, constituyen también una forma de poder expresar las libertades más básicas: a saber, nuestras libertades de poder vender y comprar bienes y servicios con las personas que se nos plazca, en el lugar que se nos apetezca.

Área 5: Calidad de la Regulación

Los gobiernos a menudo pueden caer en implementar onerosas —y a veces hasta innecesarias— regulaciones que limitan el derecho de intercambiar, obtener crédito, contratar, operar libremente

¹⁵ Para un análisis de los complejos daños de la inflación en el sistema de coordinación de precios consultar: Horwitz (2003) y Huerta de Soto (2005).

¹⁶ Para una reflexión filosófica e institucional de las ventajas del libre comercio véase Smith (2011) y Labrie y Doucet (2015).

¹⁷ Para ver la importancia del libre intercambio internacional y del libre comercio en el progreso y en nuestras libertades consultar: Bhagwati (2003).

un negocio o trabajar para quien se desee. En el afán de regular las actividades económicas, pueden caer en una sobre-regulación de las actividades económicas, imponiendo niveles de regulación excesivos e innecesarios que afectan la capacidad de emprender de los ciudadanos. Muchas regulaciones, patentes, permisos y excesiva burocracia asociada a la sobre-regulación, incrementan los costos de emprender, haciendo cada vez más difícil que las personas puedan crear nuevas empresas y negocios, quitándole dinamismo a la economía. Excesivas e innecesarias regulaciones complejizan y suben las barreras de entrada para los pequeños actores, desincentivándolos a emprender, cuestión que, en última instancia, genera un daño en la capacidad de generar nuevos empleos y crecimiento en toda la economía.

Una buena regulación puede ser importante y favorecer la libre competencia, ayudando a que el sistema económico sea más transparente y menos propenso a abusos y colusión; no obstante, si la regulación resulta ser ineficiente, mal diseñada y llena de burocracia, la misma regulación puede terminar afectando el dinamismo económico, favoreciendo a las empresas ya existentes y perjudicando a los nuevos actores que deseen introducir mayor competencia al sistema¹⁸. En otras palabras, la regulación puede ser un arma de doble filo: si bien diseñadas y con poca burocracia estas pueden ayudar a hacer los mercados más eficientes y competitivos, mal diseñadas y generadoras de excesiva burocracia, pueden mermar el crecimiento económico de largo plazo. Lo fundamental entonces, para proteger la libertad económica de las personas, es que la regulación facilite el intercambio transparente y exento de fraude, no que lo obstruya, de esta forma *reduciendo* los costes de transacción en vez de incrementarlos¹⁹.

Habiendo repasado los aspectos esenciales de cada una de las cinco variables que componen el índice de libertad económica, es importante mencionar que el puntaje final obtenido por cada país

¹⁸ Para un análisis de economía política respecto a los beneficios y riesgos de la regulación económica y su impacto en el crecimiento económico consultar: Broughel (2017) y Acemoglu y Robinson (2012).

¹⁹ Para entender la relación entre regulación, costes de transacción e intercambios consultar: Coase (1992) y North (1994).

en el índice es el resultado del promedio ponderado final de las cinco variables, asignándole a cada una un valor entre 1 y 10, donde un resultado más alto (10) representa un mayor nivel de libertad económica y un valor más bajo (1), menor nivel de libertad económica²⁰.

3. La importancia de la libertad económica

El índice de libertad económica, al estar compuesto de sub-indicadores, es capaz de condensar en una sola puntuación numérica el grado de libertad económica presente en diversas áreas de un país. Esto permite obtener una panorámica general y comparada de las diversas economías que recoge el índice, sus áreas más débiles o fuertes, y observar tendencias, así como también captar la calidad de las instituciones de cada país.

Los países que han logrado posicionarse en los primeros lugares del ranking —los países con los mayores niveles de libertad económica— son también países en los cuales sus habitantes pueden disfrutar de mejores estándares de vida en comparación con aquellos en los cuales hay nulos o bajos niveles de libertad económica.

Por ejemplo, como hemos mencionado, una gran mayoría de los chilenos en una encuesta reciente declaraban creer que Nueva Zelanda es el país con un modelo de desarrollo preferible al que deberían apuntar como nación. Nueva Zelanda, de hecho, es hoy número 1 en el *ranking* de libertad y facilidad para hacer negocios Doing Business 2020 de la Banca Mundial, y Chile apenas el 59. De esta forma, si Chile quisiera parecerse a Nueva Zelanda, los rankings de libertades económicas y de facilidades para hacer negocios deberían ser un insumo importante al momento de diseñar políticas públicas.

Otro ejemplo paradigmático de lo anterior es la relación de la libertad económica con otros indicadores. A lo largo de los años se

²⁰ El lector interesado en ver cómo se obtienen los valores numéricos de cada variable y la metodología empleada, puede consultar el apéndice: <https://www.fraserinstitute.org/sites/default/files/economic-freedom-of-the-world-2019-appendix.pdf>.

ha demostrado que los países que alcanzan los mayores niveles de libertad económica son también los países con mayor PIB per cápita del mundo, menores niveles de pobreza y mejores indicadores económicos en general; además de ser países en los cuales hay mayor respeto por libertades políticas y civiles, e incluso una mayor expectativa de vida²¹. La evidencia señala que la libertad económica impulsa de manera positiva el bienestar de los ciudadanos, no solo en términos de bienestar material básico y poder de compra, sino que también en términos de indicadores sociales e individuales del bienestar humano en general: áreas como salud, educación y felicidad en la vida son variables que se ven afectadas positivamente con la expansión de las libertades económicas²². Esto es cierto si comparamos diferentes países y regiones entre sí, o si los comparamos a lo largo del tiempo. Así lo ha demostrado, por ejemplo, Heritage Foundation, al evidenciar una fuerte correlación para un gran número de países entre libertad económica y progreso social, estándar de vida, desarrollo humano y medioambiente, entre otras²³.

También es notable constatar que las naciones con niveles más altos de libertad económica tienen además una tendencia hacia una distribución más equitativa del ingreso²⁴, cuestión que, de hecho, también se ha observado para el caso chileno, en donde la tendencia a la reducción de la desigualdad comienza recién a fines de los años ochenta, que coincide con el período de explosivo aumento de las libertades económicas²⁵.

A pesar de los problemas relacionados con la causalidad, la literatura económica cuenta con gran cantidad de estudios empíricos en los cuales, utilizando la libertad económica como variable independiente (para capturar la relación causal), se constata que esta efectivamente sí es *causal directa* de efectos positivos en variables

²¹ Véase Labrie y Doucet (2015).

²² Para ver la evidencia empírica entre mayor libertad económica y mayores niveles de progreso económico y bienestar en general consultar: Gehring (2013), Deaton (2015) y Sen (2000).

²³ Miller, Kim y Roberts (2021), pp. 21-31.

²⁴ Para una revisión de la relación entre libertad económica y desigualdad en América Latina consultar: Sutter y Zahadat (2020) y Paniagua (2021a).

²⁵ Véase: Sapelli (2014), p. 64 y Valdés (2018).

tanto económicas como relacionadas a la calidad de vida y el progreso social en una gran cantidad de casos analizados²⁶.

Como hemos visto, los beneficios de la libertad económica se extienden mucho más allá de mayores ingresos o reducción de la pobreza, sino que también afectan de forma positiva las capacidades de los seres humanos, sus libertades negativas y posibilidades de poder expresarse como individuos libres, y otros aspectos mucho más amplios de la vida como el bienestar social y el desarrollo humano²⁷. Incluso, se han evidenciado relaciones con variables tan relevantes como sentimiento de bienestar de las personas y felicidad reportada (bienestar subjetivo y emocional)²⁸.

Ahora bien, sólo en materia económica, el impacto de la libertad económica es ya sustancial: en 2020 aquellos países que se ubicaron dentro del 25% con menores libertades económicas, registraron que, en promedio, un 31,5% de su población se encontraba bajo la línea de la pobreza extrema, mientras que en los países dentro del 25% con mayor libertad económica el nivel de pobreza descendía a 1,7%. Asimismo, el *ingreso promedio* del 10% más pobre de la población en las naciones con mayor grado de libertad económica, es mucho mayor que el ingreso del mismo segmento (10% más pobre) en las naciones con menores libertades económicas. El mismo informe del *Fraser Institute* de 2020, reveló que las naciones ubicadas en el cuartil superior del índice tenían un PIB per cápita promedio de US\$44,198, comparado con apenas US\$5,754 del cuartil más bajo. En las figuras 1 y 2 se observa la relación entre la libertad económica de los países y variables económicas como el ingreso del 10% más pobre e ingreso per cápita.

²⁶ Para una revisión de la literatura relacionada con la libertad económica y fenómenos de causalidad, véase: Hall y Lawson (2014). Para mayor evidencia consultar: Gehring (2013) y Gropper, Lawson y Thorne (2011). Para una revisión actual de la literatura ver Paniagua (2021b).

²⁷ Para entender el rol liberador y emancipador de la libertad económica y del progreso económico en general, y cómo estos afectan de forma positiva las capacidades de los individuos y sus posibilidades de poder expresarse libremente y de moldear su propio destino ver: Sen (2000). Para examinar el rol emancipador del dinero y de los mercados consultar Peña (2017).

²⁸ Para explorar la relación positiva entre mayor libertad económica y mayores niveles de felicidad y satisfacción personal consultar: Gropper, Lawson y Thorne (2011) y Paniagua (2021b).

FIGURAS 1 Y 2. LIBERTAD ECONÓMICA E INGRESO DEL 10% MÁS POBRE Y LIBERTAD ECONÓMICA E INGRESO PER CÁPITA



Fuente: *Economic Freedom of the World*, 2020.

4. Chile: un análisis histórico de su libertad económica 1980-2021

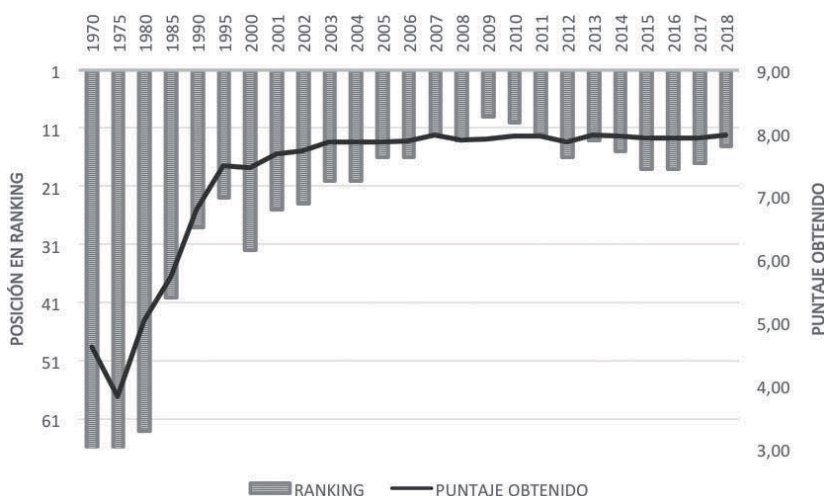
A la luz de los datos revelados en la última medición del *ranking*²⁹, el índice de libertad económica se mantiene encabezado por Hong Kong (8.94), seguido por Singapur (8.65), Nueva Zelanda (8.53), Suiza (8.43), Australia (8.23) y Estados Unidos (8.22). Mientras que en las posiciones más bajas están Libia (4.72), Sudán (4.21) y Venezuela (3.34).

Respecto a Chile, este se situó en el lugar N°14 entre 162 países. De esta manera, Chile *avanza* tres puestos con relación al lugar obtenido en la medición anterior del 2019 (N°17) y mantiene el liderazgo en libertad económica en América Latina, seguido a gran distancia por Perú (7.76, N°29) y Uruguay (7.25, N° 66). Se debe tener en consideración que esta nueva versión del ranking se basó en datos del 2018, por lo que el resultado muestra el escenario país de aquel año. Este punto es clave, ya que el ranking 2020 no evidencia la real situación del país hoy, sobre todo después del «18-O» 2019 (estallido social), ni después de las políticas públicas post-pandémicas (post

²⁹ Véase la última versión del ranking en: Gwartney, Lawson, Hall y Murphy (2020).

Covid-19) expansivas y alejadas en gran medida de la libertad económica. Sin embargo, como veremos, al margen de este leve avance en el ranking, Chile lleva años estancado en materias de libertad económica, debido a que otros países han hecho relativamente mejor la tarea y han logrado avanzar más rápido en estas materias.

FIGURA 3. EVOLUCIÓN DE CHILE EN EL RANKING Y PUNTAJE OBTENIDO 1970-2018



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Fraser Institute*³⁰.

Como se puede evidenciar en la figura 3, hace años que Chile ha desviado el foco en materia económica, y se ha olvidado tanto de la libertad económica como del crecimiento, lo que ha significado no poder retomar las competitivas posiciones (*top ten*) que hace una década dicho país obtenía en el ranking. Los resultados

³⁰ El gráfico presenta en el eje vertical izquierdo la posición de Chile en el ranking de libertad económica (las barras), y, en el eje vertical derecho, el puntaje numérico absoluto obtenido aquel año. Las fechas se muestran en el eje horizontal superior. Por ejemplo, en el año 2012 Chile obtuvo un puntaje absoluto de 7,86 y la posición número 16 dentro del ranking.

de tal negligencia están a la vista. En la figura 3 abajo, se muestra la evolución histórica que ha registrado Chile tanto en sus posiciones relativas alcanzadas en el ranking como en el puntaje numérico obtenido (de 1 a 10 en la escala) para la totalidad del período que existen mediciones³¹. A simple vista se pueden observar los tres grandes periodos de libertad económica que marcan la evolución histórica de Chile: primero, la «gran expansión de las libertades económicas» (1980-1995); segundo, la «consolidación de las libertades económicas» (1995-2009); y, tercero, el «estancamiento y declive de las libertades económicas» (2010-2018). A continuación, analizaremos dichos períodos en detalle.

4.1. *Las dos fases de expansión de la libertad económica: 1985-2009*

Podemos así visualizar de la figura 3 arriba, que no es sino hasta mediados de la década del 70 que Chile comienza a mejorar sus posiciones y puntajes, comenzando desde el puesto número 95 en 1975 hasta lograr situarse número 23 en 1995. El punto más bajo de Chile en su historia en el ranking fue alcanzado en 1975, donde tuvo la posición 95, según las mediciones actuales. Posteriormente, durante las décadas de los 80 y de los 90, Chile experimentó una revolución económica positiva y considerable, pasando a escalar de forma acelerada en el ranking. En 1980 Chile tenía apenas la posición 63 del mundo en libertades económicas, pero ya en 1995 alcanza la posición número 23. Esto evidencia que durante el periodo 1980-1995 Chile vivió un periodo único en sus expansiones de libertad económica, impulsando reformas pro-mercado y expandiendo aceleradamente las libertades económicas de todos sus ciudadanos³². Este período de considerables expansiones de las libertades económicas, ocurrido durante 1980 y 1995, lo denominaremos la «gran expansión de las libertades económicas». Sus efectos positivos en el

³¹ La base de datos con la cual se realizó el análisis corresponde a la actualización 2020 del índice, disponible en: <https://www.fraserinstitute.org/resource-file?nid=13665&fid=14767>.

³² Para un análisis de este período véase Lüders (2007), De Gregorio (2005) y Velasco (1994).

bienestar, el desarrollo humano y en la calidad de vida de los chilenos ha sido evidente³³. Como bien ya lo señalara el PNUD en 1998:

«El país ha tenido una serie de importantes logros en el ámbito económico y social. Ha mantenido una alta tasa de crecimiento. Han aumentado los salarios reales. Ha bajado la inflación y la cesantía a niveles históricos. (...) En suma, Chile, en los últimos diez años, ha más que duplicado su nivel de ingresos per cápita. Junto a ello, disminuye la pobreza en forma constante a la vez que se aumenta el Desarrollo Humano. Se incrementa el gasto social casi al doble, especialmente en educación, salud y vivienda. Se impulsa la descentralización territorial tanto regional como comunal y se prioriza a la gente en el diseño de las políticas públicas.»³⁴

Tal fue el impacto de la expansión de las libertades económicas en la economía chilena (1980-1995), que durante la década de los 90' Chile se mantuvo creciendo a más de dos veces (2,2 veces) la tasa de crecimiento de la economía mundial, en instancias que antes de aquello —entre mediados del siglo XX y 1990— en general lo hacía por debajo de la economía mundial³⁵. Esta experiencia demuestra el impacto que tienen las instituciones —y sus reformas en el caso chileno— en acelerar la expansión de las libertades económicas, que se traduce a continuación en crecimiento económico y en un mayor desarrollo humano. No es casualidad entonces que las reformas institucionales chilenas, enfocadas en la rápida expansión de las libertades económicas de sus ciudadanos durante 1980-1995, se tradujeran luego en un crecimiento económico sin precedentes durante 1990-2000. Esta relación entre instituciones y crecimiento económico, no a través de una planificación tecnocrática, sino mediante una expansión de las libertades económicas, no ha sido reconocida lo suficiente por la literatura³⁶.

³³ Para un análisis social y multidimensional de los impactos positivos que tuvo la modernización capitalista chilena en el desarrollo humano durante el periodo 1980-1996, consultar: el primer y segundo Informe de Desarrollo Humano Chile realizados en 1996 y 1998 respectivamente.

³⁴ PNUD (1998), p. 15-16.

³⁵ Cortázar (2019), pp. 7-8.

³⁶ Véase: Easterly (2014) y Goldstone (2015).

Posterior a aquel periodo (1980-1995) de acelerados avances en las expansiones de las libertades económicas, y luego de un abrupto descenso en el año 2000 —influido por los efectos de la crisis asiática—, Chile da paso nuevamente a un período de alzas en el *ranking* que, si bien fueron sostenidas y positivas en el tiempo, esta vez serían mucho menos significativas y más lentas con respecto al periodo 1980-1995 (ver figura 3).

Es así como Chile logra avanzar desde el puesto número 25 en 2001 hasta alcanzar en 2009 su posición histórica más competitiva en el ranking: la novena economía más libre del mundo. Es decir, en el periodo 1995-2009 Chile vuelve a experimentar una expansión de sus libertades económicas, transitando desde la posición 25 del ranking a ser parte del *top ten* mundial con la posición 9 en el 2009; todo un logro que ha formado parte del milagro económico que ha vivido Chile desde el retorno de la democracia. Este segundo período positivo de expansión, pero bastante menos acelerado, en materias de libertades económicas durante 1995-2009, lo podemos denominar como la «consolidación de las libertades económicas» en Chile.

De esta forma, y sintetizando, Chile desde sus sombríos períodos en materias de libertades económicas en los años 60-70, ha experimentado dos fases altamente positivas y valiosas de expansión de las libertades: la primera fase de la «gran expansión de las libertades económicas», ocurrida durante 1980-1995 y, posteriormente, la segunda fase de «consolidación de las libertades económicas» ocurrida durante 1995-2009. Dos fases extraordinarias en materia de expansión de las libertades económicas, que se tradujeron en las dos décadas de mayor crecimiento en la historia de Chile. Estas dos fases (1985-1995) y (1995-2009) confirman los beneficios del progreso económico y de una permanente y rápida expansión de las libertades económicas, que ayudaron a Chile a vivir su propia experiencia latinoamericana de lo que el Premio Nobel en Economía Angus Deaton denomina «El Gran Escape»³⁷: la transición de las sociedades desde la pobreza y la miseria hacia las oportunidades, las libertades y el progreso³⁸.

³⁷ Véase Deaton (2015).

³⁸ Respecto a las mejoras en las condiciones de vida de los chilenos véase: Dosque y Valente (2018).

4.2. *El estancamiento y descenso de la libertad económica: 2010-2021*

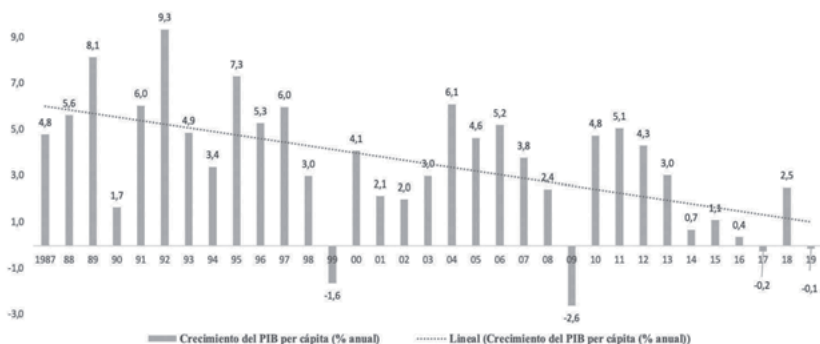
Sin embargo, esta historia de éxito y de expansión de las libertades económicas se ha ido lentamente desacelerando y perdiendo con el paso de los años. De hecho, en la última década (desde el 2010 en adelante) Chile ha experimentado importantes retrocesos y un persistente estancamiento en materias de libertad económica (ver figura 3). Un ejemplo de ello es que si bien Chile alcanzó el *top ten* con la posición 9 en el 2009, ya solo un par de años después, en el 2012, Chile desciende abruptamente al lugar número 16 del ranking, y tres años más tarde, en el 2015, pierde dos posiciones más, llegando al lugar 18 del ranking, situándose por debajo incluso de las posiciones que lograba en 2005.

Es decir, en el 2015 Chile ya había experimentado casi una década completa (2005-2015) de retroceso y estancamiento de sus libertades económicas. De hecho, si se observa la figura 3 con más atención, es posible notar que desde el 2009 en adelante Chile comienza a perder posiciones *relativas* en el ranking mundial y no vuelve nunca más a formar parte del *top ten* del mundo (con excepción del 2010); alcanzando su punto más bajo en los años 2015 y 2016, momento en donde obtiene solo la posición 18 en el *ranking*, la peor posición en libertades económicas para dicho país en la última década.

Otro elemento interesante que se desprende del periodo 2010-2018 es que, si analizamos el puntaje obtenido por Chile (en vez de su posición), podemos notar que este vivió una desaceleración de su expansión de libertad económica, representada por un estancamiento de su puntaje absoluto obtenido. En otras palabras, durante los años 2000 fue cada vez más difícil para Chile continuar expandiendo las libertades económicas, por lo que el puntaje obtenido fue creciendo marginalmente (cada vez menos y menos en el tiempo), notando una marcada desaceleración respecto a los dos periodos anteriores. En efecto, el puntaje numérico absoluto de Chile se *ha mantenido estancado* entorno a 7,86-7,96 desde 2011 en adelante, disminuyendo incluso en algunos años y sin ser capaz de superar aquella barrera o «techo» de su libertad económica, evidenciando un claro estancamiento de sus libertades económicas durante toda la última década.

Resulta también interesante advertir el *timing* o momento histórico en el cual el proceso de expansión de las libertades económicas en Chile se detiene, pues coincide precisamente con el marcado proceso de desaceleración económica que experimenta el país alrededor de los años 2011-2013. Es sabido que Chile comenzó a experimentar un proceso de desaceleración económica desde el año 2011 aproximadamente, momento en el cual el país comienza a crecer a tasas cada vez más bajas³⁹. Este proceso de desaceleración económica se intensifica en el 2013 y en el 2014, marcando el inicio de la peor fase (2014-2019) del crecimiento económico chileno desde la década de los 70'. Este proceso de desaceleración se ve de forma gráfica en la siguiente figura 4 abajo.

FIGURA 4. CRECIMIENTO DEL PIB PER CÁPITA EN CHILE (% ANUAL) 1987-2019⁴⁰



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial.

De la figura 4, podemos observar el marcado proceso de desaceleración económica que comienza a inicios del 2011 aproximadamente

³⁹ Para analizar la desaceleración económica chilena desde una perspectiva macroeconómica, consultar: Bergoeing (2017) y Paniagua (2021a, capítulo 4).

⁴⁰ Tasa de crecimiento porcentual anual del PIB per cápita en moneda local, a precios constantes y su línea de tendencia de largo plazo. Datos disponibles en la base de datos de la Banca Mundial.

y que se intensifica en el período 2014-2017. Si bien la desaceleración económica en Chile, desde el 2014 hasta la fecha, es un fenómeno complejo que lo afectan varios factores tanto internos como externos⁴¹, resulta al menos interesante señalar que dicho periodo de bajo crecimiento económico coincide justamente con un marcado retroceso de las libertades económicas, tanto a nivel absoluto (en el puntaje numérico) como relativo (en el ranking global), evidenciados en la sección anterior. La concurrencia o convergencia en el *timing* y en el horizonte de tiempo de los datos, en el cual Chile comienza a experimentar una marcada desaceleración económica (2013-2019) y a su vez también comienza a exhibir una rápida caída en el ranking de libertad económica (2013-2018), pareciera no ser una mera coincidencia, sugiriendo *prima facie* una correspondencia entre las instituciones que sustentan la libertad económica y la posibilidad de generar crecimiento económico sustentable.

Esto sugiere que existe una relación significativa entre instituciones y la velocidad con las que estas expanden las libertades económicas, generando así las condiciones generales para luego sustentar el crecimiento económico de largo aliento. Podemos conjeturar que la *velocidad* y *constancia* con la cual se expanden las libertades económicas de un país en el tiempo sería el puente entre instituciones y prosperidad económica. Este punto institucional es de suma importancia para las teorías del desarrollo económico, pero que ha sido largamente desatendido por la literatura hasta ahora⁴². Como bien lo ha reconocido el economista Goldstone, al reflexionar sobre el trabajo de Easterly, respecto a los múltiples fracasos de «planificar» el progreso material:

«Lo que aprendemos de la historia del desarrollo económico es que el crecimiento económico sostenido solo se arraiga ahí donde los individuos tienen libertad y la autonomía de rehacer su mundo.

⁴¹ Existen distintas interpretaciones respecto al por qué cayó el crecimiento en Chile desde el 2014: convergencia económica, ciclo externo adverso, malas políticas públicas internas, problemas asociados a una reducción de la capacidad productiva y un creciente mal clima para hacer negocios y emprender, asociados a una polarización política y el fin de los consensos de la transición. Para ver un análisis sucinto de dichas hipótesis consultar: Bergoeing (2017).

⁴² Al respecto véase también: De Soto (2019).

Donde gobiernos opresivos obstruyen dicho proceso, ninguna cantidad de consejos de expertos del desarrollo o de programas diseñados por dichos expertos, pueden producir la energía creativa de los individuos libres. Y, donde los expertos del desarrollo ayudan activamente o empoderan a aquellos regímenes que les quitan los derechos y las libertades a las personas, ¡ay de las personas y su esperanza!»⁴³

Los resultados obtenidos de nuestras estadísticas descriptivas parecieran validar empíricamente dicho punto evidenciado por Goldstone referente a la libertad económica como el verdadero motor del progreso económico. De hecho, la evidencia sugiere que hay una relación causal entre libertad y desempeño económico⁴⁴. De esta forma, la caída de Chile en el ranking de libertad económica, y su incapacidad de volver al *top ten* mundial, es una variable importante a considerar a la hora de buscar explicaciones plausibles para la grave desaceleración económica que continúa afectando a dicho país.

4.3. Evidencia adicional de la atrofia económica en Chile (2010-2021)

Pasaremos ahora a observar qué ha ocurrido con Chile en la última década separando ambas variables: la evolución de Chile y de su libertad económica, tanto en su puntaje absoluto, como en su posición relativa en el índice, con el objetivo de profundizar nuestro análisis anterior. De las figuras 5 y 6 (abajo) se pueden apreciar dos fenómenos relevantes para el análisis:

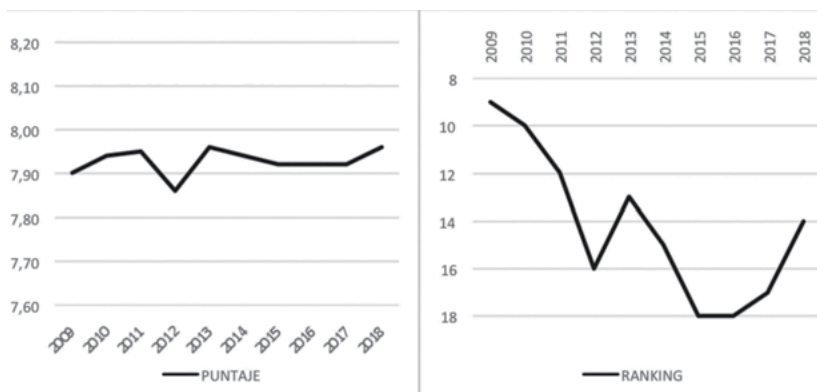
- 1) En primer lugar, en la figura 5 a la izquierda, se puede ver el estancamiento del puntaje absoluto obtenido por Chile durante la última década (solo con una leve mejora para la última medición). Podemos ver que Chile ha estado estancado en la expansión de sus libertades económicas al menos

⁴³ Goldstone (2015), p. 419.

⁴⁴ Véase Hall y Lawson (2014) y la literatura reseñada en dicho ensayo. Véase también: Gehring (2013), De Soto (2019) y Labrie y Doucet (2015).

desde el 2009, con su puntaje de libertades paralizado alrededor del valor 7,90. Es decir, desde el 2009 que Chile ha perdido el foco económico en hacer reformas pro-mercado y no ha realizado el trabajo de profundizar sus libertades económicas; el resultado se ha traducido en una década de escaso crecimiento que no debería sorprendernos a la luz de las estadísticas descriptivas vistas en este ensayo.

FIGURAS 5 Y 6. EVOLUCIÓN DEL PUNTAJE Y POSICIÓN RELATIVA DE CHILE 2009-2018



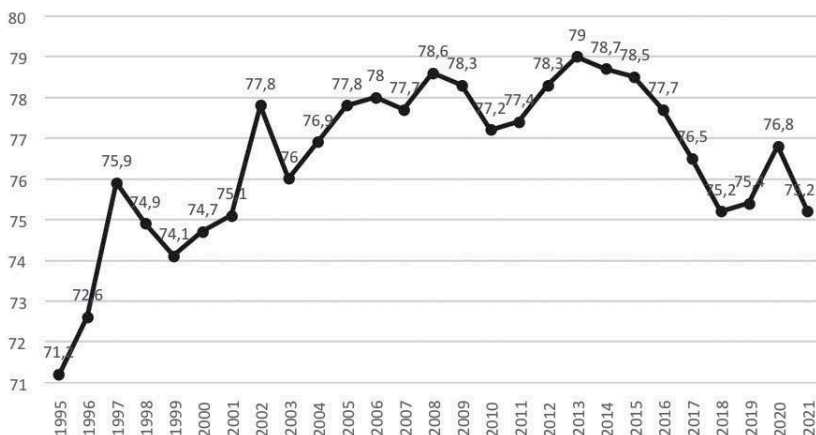
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Fraser Institute*.

- 2) En segundo lugar, dicha inacción (estancamiento) respecto a las libertades económicas se ha traducido también en una pérdida de *competitividad relativa* en comparación con el resto del mundo. Esto se puede apreciar en la figura 6 a la derecha, en donde se observa el significativo retroceso relativo experimentado por Chile en el ranking para la misma década al compararse con otros países del mundo; pasando desde el noveno lugar en el 2009 al lugar 16 (año 2012) y 14 para la última medición (2018). Es decir, la falta de modernización económica y la ausencia de nuevas reformas pro-mercado para seguir expandiendo las libertades se han traducido en una constante caída de competitividad en el ranking mundial, ya que otros países

han hecho mejor dicha tarea de expandir constantemente las libertades económicas en las últimas décadas.

Con el objetivo de reforzar el análisis anterior, resulta pertinente destacar que el auge y caída de la libertad económica en Chile durante el período (2010-2020) se puede percibir además a través de otros índices que complementan al ya mencionado *ranking* del *Fraser Institute*. Por ejemplo, si analizamos la evolución del índice de libertad económica elaborado por Heritage Foundation⁴⁵, podemos ver que dicho país ha perdido sistemáticamente posiciones en la última década. Como podemos ver en la figura 7 abajo, desde el 2013 en adelante que Chile viene perdiendo posiciones en el índice de libertad económica del Heritage. Además, el auge y caída de la libertad económica en Chile también queda en manifiesto con dicho *ranking*.

FIGURA 7. LIBERTAD ECONÓMICA DEL HERITAGE FOUNDATION, CHILE (1995-2021)



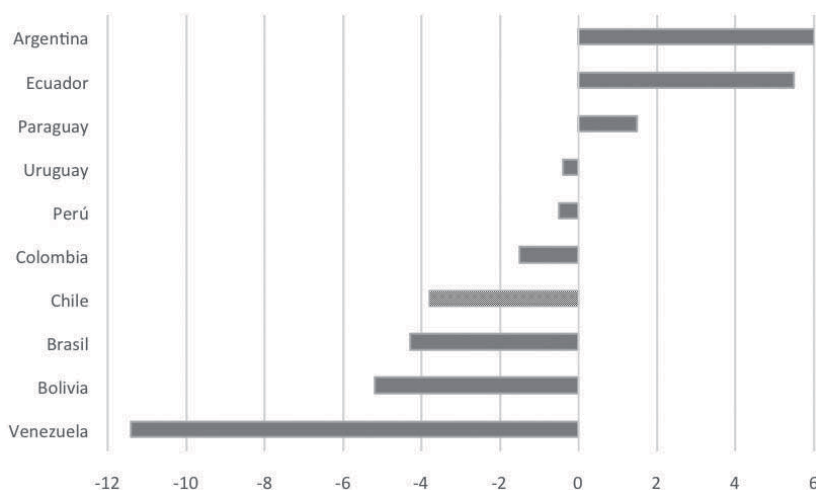
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Heritage Foundation 2021.

⁴⁵ Véase Miller, Kim y Roberts (2021). Además, el lector interesado en ver cómo se construye el índice de la libertad económica del Heritage, puede consultar el apéndice metodológico aquí: https://www.heritage.org/index/pdf/2021/book/index_2021.pdf.

El índice de libertad económica del Heritage Foundation cuenta una historia bastante parecida a aquella ya analizada a través del ranking Fraser, en donde se pueden ver tres marcados ciclos de libertad: 1) un marcado auge y aceleración de la expansión de la libertad económica en Chile (1995-2002), seguido por 2) un periodo de expansión tenue o lento de la libertad económica (2003-2013) y, para concluir, un tercer periodo de 3) marcado deterioro de la libertad económica (2014-2021).

De hecho, de la figura 7 se observa que Chile, desde el 2013 en adelante, lleva una contracción de su libertad económica casi permanente, al punto de retroceder año tras año, hasta llegar al 2021 con su nivel más bajo de libertad en los últimos 20 años. Es decir, Chile retrocedió casi 20 años en su expansión de la libertad económica, siendo uno de los países de Latinoamérica que experimentó una mayor contracción. Esto se puede ver gráficamente en la figura 8 abajo, que muestra la variación del puntaje de libertad económica durante el periodo 2013-2021 para los países de la región.

FIGURA 8. CONTRACCIÓN V/S EXPANSIÓN DE LA LIBERTAD ECONÓMICA (2013-2021)

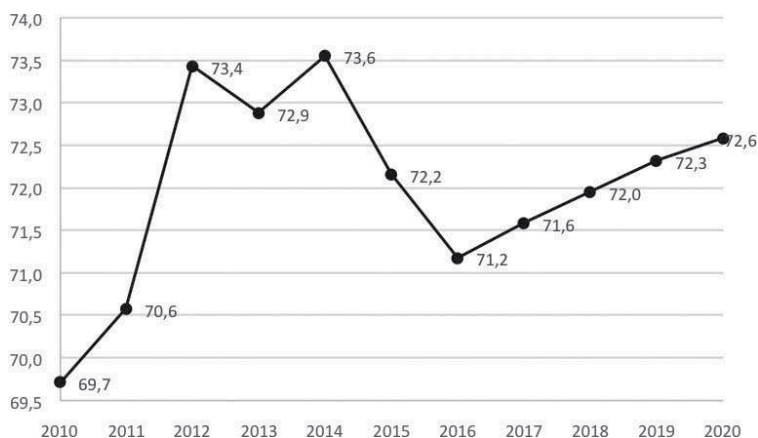


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Heritage Foundation 2021.

Si medimos el cambio absoluto en el puntaje de libertad económica entre los países latinoamericanos, en el periodo 2013-2021, podemos ver que Chile es el cuarto país de la región que más retrocedió en su puntaje de libertad entre dicho periodo. Esta evidencia tiende a corroborar el análisis anterior que hemos realizado y además señala cómo en la última década han habido otros países en Latinoamérica que lo han hecho relativamente mejor que Chile en materias de expansión de sus libertades económicas.

Asimismo, cuando analizamos el puntaje absoluto de Chile en el ranking *Doing Business*⁴⁶, realizado por el Banco Mundial, obtenemos una historia parecida de una marcada aceleración, seguida de un estancamiento respecto a la facilidad para hacer negocios. Esto se puede ver gráficamente en la figura 9 abajo.

FIGURA 9. FACILIDAD PARA HACER NEGOCIOS EN CHILE (2010-2020)⁴⁷



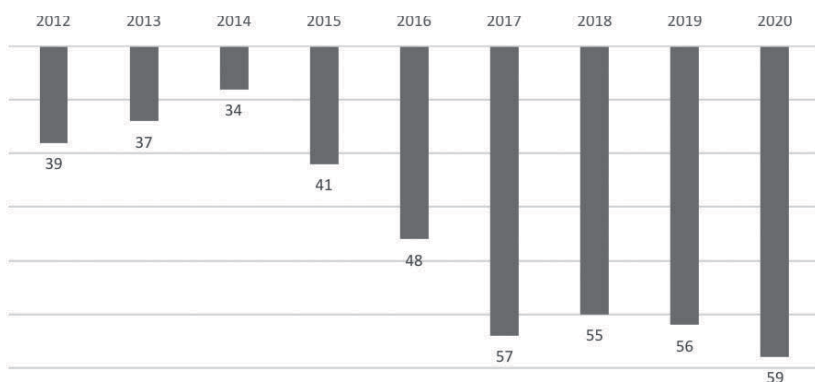
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial 2021.

⁴⁶ El ranking *Doing Business* cuantifica varias dimensiones importantes del entorno regulatorio que se aplica a las empresas locales, con el objetivo de indicar cuán fácil (100) o difícil (0) es iniciar un negocio en un país dado (0 = peor calidad regulatoria y 100 = mejor calidad regulatoria). Un valor numérico alto (sobre 85), indica mejores y generalmente más simples regulaciones para las empresas y protecciones más sólidas de los derechos de propiedad.

⁴⁷ Esta serie numérica combina tres distintas metodologías que *Doing Business* ha utilizado para actualizar el indicador, siendo estas DB2010-2014, DB2015 y DB2016-2020.

De la figura 9 podemos ver además cómo Chile venía expandiendo su facilidad para hacer negocios —que esta íntimamente relacionada con la libertad económica— hasta aproximadamente el 2014, momento en el cual Chile experimentó una fuerte caída en su facilidad para hacer negocios, que se mantiene prácticamente estancada hasta la fecha. Se puede observar además que Chile ha sido incapaz de volver a tener los altos niveles de ‘facilidad en hacer negocios’ que este había obtenido casi una década atrás en el 2012. En simple, en la última década Chile ha sido incapaz siquiera de recuperar su antiguo puntaje obtenido en el 2012.

FIGURA 10. RETROCESO DE CHILE
EN RANKING *DOING BUSINESS* (2012-2020)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial 2021.

De hecho, en el ranking relativo del *Doing Business* 2020, Chile ocupa apenas el lugar 59 entre 190 economías del mundo, lo que es apenas una posición de mitad de tabla y refleja un resultado bastante mediocre con relación a ofrecer facilidades para hacer negocios. Además, dicha posición 59 es la más baja del país en los últimos ocho años de medición, como se puede ver en la figura 10 arriba. Todo esto se relaciona con la baja competitividad regulatoria de Chile y confirma la dudosa calidad y eficiencia de su regulación que

atenta contra la libertad económica del país⁴⁸. Similares resultados se obtienen al analizar otras variables económicas y regulatorias de Chile en comparación con el resto del mundo⁴⁹. En conclusión, al explorar la evidencia para Chile y al analizar otros índices y *rankings* adicionales, podemos ver que los datos históricos confirman el proceso de auge y caída de la libertad económica en dicho país en las últimas décadas.

5. La evolución de la libertad económica por áreas (1970-2018)

Finalizando la digresión respecto a otros índices económicos y volviendo al análisis central de la libertad económica del *Fraser Institute*, podemos ver además que, en una muestra detallada del puntaje obtenido por cada una de las cinco áreas desagregadas (figura 11 abajo), se puede observar que el área menos competitiva de Chile en las últimas mediciones es el área de Regulación Crediticia, Laboral y de Negocios, la cual solo alcanza el puesto número 82 en el ranking mundial (de 162 países). Es decir, en el área de regulación Chile está apenas a mitad de tabla; una posición bastante mediocre para un país que alguna vez fue *top ten* de la libertad económica. La debilidad en esta área enciende alertas respecto a la dirección hacia la cual se están implementando las medidas y mecanismos regulatorios. Lo oportuno sería reorientar el camino con miras hacia el dinamismo económico y una sociedad libre. Específicamente, la baja competitividad en esta área de Regulación Crediticia, Laboral y de Negocios, se debe en mayor medida al desempeño en los subíndices: «regulaciones al mercado laboral», «regulaciones del mercado crediticio» y «regulaciones a negocios».

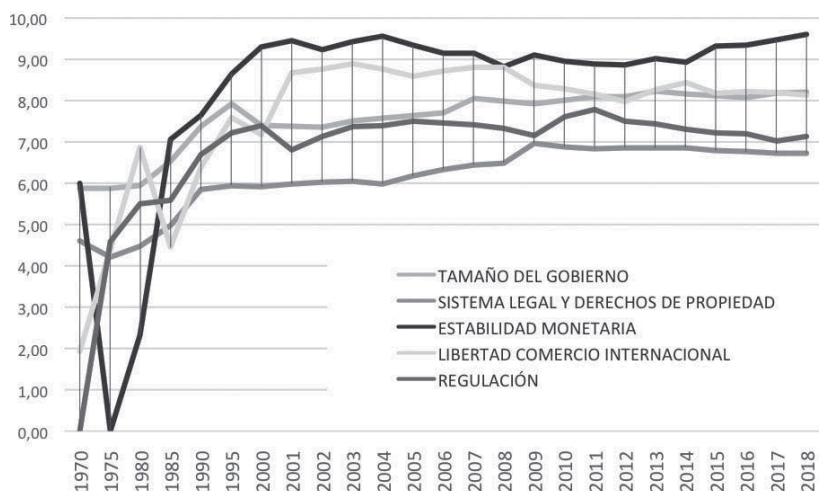
En perspectiva histórica, tal como se expone en la figura número 11 abajo, la categoría más rezagada en cuestión —Regulación económica— viene en constante declive desde el 2011 (con un leve repunte en la última medición). Urge, por tanto, reflexionar sobre el actual

⁴⁸ Para un análisis crítico de la regulación empresarial actual en Chile véase: CNP (2019).

⁴⁹ Para un análisis histórico adicional respecto al auge y caída del proceso de modernización en Chile consultar Paniagua (2021a).

camino hacia la rigidez laboral y regulatoria y retomar el rumbo hacia una regulación simplificada, eficiente y pro-competencia. De esta forma, hemos evidenciado que durante la mayor parte de la última década Chile no ha podido reorientar sus políticas hacia mayores grados de libertad económica tanto en las áreas de «Regulación» como en «Sistema Legal y Derechos de Propiedad», cuestión que ha provocado una disminución sostenida del puntaje obtenido en aquellas áreas.

FIGURA 11. EVOLUCIÓN DEL PUNTAJE POR ÁREAS 1970-2018 CHILE



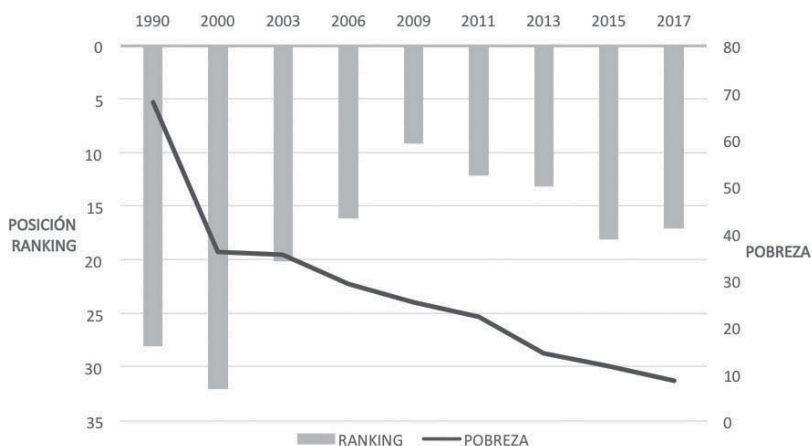
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Fraser Institute* 2020.

Esta baja competitividad regulatoria de Chile confirma la dudosa calidad de su regulación económica y empresarial, la cual, además, sigue creciendo año a año. Como bien fue reconocido por el ex Ministro de Hacienda Ignacio Briones, «nuestro entramado legal es una maraña regulatoria difícil de navegar (...) soy un convencido que el tema de la política regulatoria es probablemente el principal desafío que tiene Chile»⁵⁰. Los resultados de la figura 11,

⁵⁰ Briones (2017). «La Regulación Nuestra de Cada Día», conferencia Icare.

vienen a confirmar los resultados del Doing Business y lo señalado por el ex Ministro Briones, respecto a que el sistema regulatorio chileno y sus burocracias asociadas son uno de los principales problemas que sufre su economía, impidiendo que pueda seguir expandiendo sus libertades económicas y, finalmente, impactando negativamente en su crecimiento económico de largo plazo. Al igual que la revolución macroeconómica que impulsó el país desde el periodo 1985-2000, lo que necesita Chile hoy es una segunda revolución; pero esta vez microeconómica y regulatoria-burocrática con el objetivo de volver a expandir sus libertades económicas y otorgar un segundo aire a su avance económico. Sin duda, la revolución macroeconómica instaurada a inicios de la década de los 90 fue uno de los pilares fundamentales para expandir la libertad económica de los chilenos, al protegerlos de la inflación volátil y proporcionar la estabilidad monetaria y financiera para que los bancos y el sistema de precios puedan expandir el crédito, la inversión y así coordinar la actividad económica⁵¹.

FIGURA 12. RANKING DE LIBERTAD ECONÓMICA Y TASA DE POBREZA EN CHILE 1990-2017



Elaboración propia en base a información de *Desiguales*, PNUD (1990-2006).

⁵¹ Véase: Naudon y Álvarez (2016), p. 16 y también De Gregorio (2005).

En la categoría «Tamaño del Gobierno», a pesar de mostrar una mejoría en términos absolutos, pero no relativos —es decir, Chile aumentó su puntaje de 8,17 a 8,21, pero retrocedió en el ranking del lugar n° 13 al n° 21 en esta área—, en el detalle de sus sub-indicadores se aprecia un retroceso en las puntuaciones de: «Consumo del gobierno» y «Transferencias y subsidios». El tamaño actual del gobierno chileno (el gasto del gobierno central) se multiplicó 5,2 veces entre 1990 y 2018. No obstante, aquel incremento no ha ido aparejado de una mayor sensación de satisfacción por parte de la población⁵².

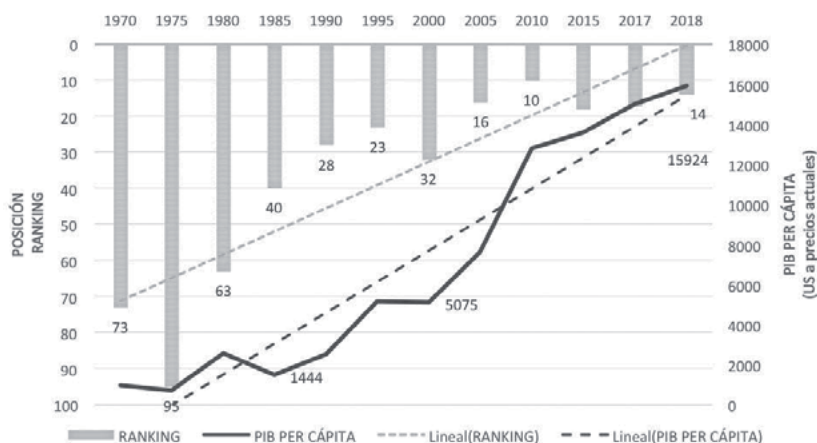
5.1. *Libertad económica en Chile y el Gran Escape*

Un análisis adicional que es posible realizar consiste en observar el desempeño de Chile en materia de libertad económica a la par con la evolución de indicadores económicos clave como PIB per cápita o reducción de la pobreza, a fin de reflejar el grado de asociación y relación de ambos recorridos. De esta forma, como lo muestra la figura 12 arriba, es posible apreciar la evolución de las posiciones obtenidas en el ranking de libertad económica y la reducción de la pobreza en Chile para el período 1990-2017. La evidencia es elocuente: al compás de la expansión en materias de libertad, Chile también logró reducir significativamente la pobreza, pasando de un 68% en 1990 a 8,6% en 2017.

Algo similar ocurre cuando se observa la expansión de la libertad económica en Chile en el tiempo, en concomitancia con el aumento del PIB per cápita de su población, como se ve en la figura 13 abajo. Así las cosas, de las figuras 12 y 13 podemos advertir empíricamente las bondades que resultan de expandir los espacios de libertad económica para los ciudadanos, particularmente para el caso chileno. No es trivial multiplicar por seis el PIB per cápita en solo 30 años (desde 1990 en adelante), especialmente cuando las décadas anteriores estuvieron marcadas por lentos crecimientos, estancamientos económicos e incluso hasta severos desplomes. De

⁵² Andino y Araya (2020).

FIGURA 13. RANKING OBTENIDO
Y PIB PER CÁPITA CHILE 1970-2018



Elaboración propia en base a información del *Fraser Institute* 2020 y Banco Mundial.

la misma forma, no es trivial haber impulsado a más del 50% de la población a salir de la pobreza.

Como hemos visto en este ensayo, pareciera ser que el caso chileno muestra el rol fundamental que tiene la expansión de la libertad económica en proporcionar las bases económico-institucionales claves para poder materializar «El Gran Escape» de los países de la miseria y la pobreza. El auge y expansión de las libertades económicas, evidenciado por el ascenso de Chile en el *ranking* del *Fraser Institute* hasta el 2009, constata lo imprescindible que son las libertades económicas y su *constante expansión*, por sobre la planificación tecnocrática del desarrollo, para poder escapar de la pobreza y el subdesarrollo. En otras palabras:

«Chile ha prosperado relativamente cuando la economía ha sido de mercado, abierta internacionalmente, y con un rol del Estado ya sea mínimo o subsidiario, en cambio no lo ha hecho cuando la economía se cerró relativamente al comercio internacional y el Estado fue crecientemente intervencionista»⁵³.

⁵³ Lüders (2007), pp. 11-15.

Finalmente, hemos visto que los mediocres avances económicos recientes de Chile después del 2009-2013, evidencian el claro efecto negativo que tiene el estancamiento e inmovilidad en materia de libertad económica en la capacidad de un país en generar progreso material sostenido en el tiempo. Se ha presentado evidencia histórica, basada en los *rankings* internacionales, que sugiere —al menos de forma preliminar— que el estancamiento y caída de Chile en materia de libertades económicas está estrechamente relacionado con el persistente proceso de desaceleración económica que dicho país experimenta desde el 2013 hasta la fecha.

6. Conclusiones

Resulta clave comprender que el crecimiento económico y por tanto la prosperidad humana y el bienestar de las personas no dependen solo de las ganancias en productividad y acumulación de factores de producción, como tradicionalmente se sostiene en la economía neoclásica, sino más bien —y en última instancia— se trata de un asunto de libertades económicas, de perfeccionamiento institucional y de expectativas de modificación de estas⁵⁴. Además, sin un consenso estable sobre las bases de la institucionalidad que imperan en un país, no es posible crecimiento sostenido alguno⁵⁵.

Si bien mayores análisis estadísticos son necesarios para hacer conclusiones definitivas, al menos este ensayo ha contribuido a evidenciar factores que han sido largamente olvidados en el debate académico; a saber, los elementos regulatorios, institucionales y, por sobre todo, aquellos referentes a las libertades económicas y la importancia de sus *constantes expansiones* en el tiempo. Una de las conclusiones más importantes de este ensayo es resaltar la relevancia que tienen las reformas institucionales pro-mercado y las constantes expansiones de las libertades económicas a lo largo del tiempo, para poder sostener procesos de crecimiento que se mantengan y que no se disipen. El caso de Chile es ilustrativo de lo

⁵⁴ North (1989) y Acemoglu y Robinson (2019).

⁵⁵ Véase: North, Wallis y Weingast (2009).

anterior, en cuanto fue un país que expandió sus libertades por dos décadas, pero luego se estancó y no supo continuar su proceso de modernización burocrático y mejoramiento regulatorio a nivel microeconómico, haciendo que perdiera constantemente posiciones relativas en la libertad económica al compararse con otros países. Esto contribuyó a que el ‘milagro chileno’ se disipara en menos de una década.

Este ensayo entonces ha contribuido a resaltar la relación entre expansión de la libertad económica, posiciones relativas de la misma en comparación con otros países y la riqueza de las naciones; elementos clave de economía política que no han sido considerados por la teoría del desarrollo económico hasta la fecha. Este ensayo utilizó el caso chileno como ilustración para hacer un punto clave en la teoría del progreso económico, al evidenciar que la relación entre instituciones y crecimiento ocurre a través de *la velocidad con la cual se expanden las libertades económicas* en el tiempo y no necesariamente a través de un proceso tecnocrático y planificado. La evidencia presentada sugiere que la presencia de instituciones que promuevan dinámicamente altos grados de libertad económica es una condición *sine qua non* a fin de sostener tasas de crecimiento sostenibles en el largo plazo. Es de esperar que este ensayo contribuya a iniciar un cambio de foco dentro de la economía, al arrojar luz sobre el vínculo trascendental entre la libertad económica, las instituciones y el crecimiento económico.

Con respecto a Chile, este ensayo evidencia que este, desde el 2009 aproximadamente, pareciese haber llegado a su «techo» de libertad económica y a su mejor posición histórica en el ranking (nº 9), fruto sin duda de un responsable compromiso transversal por preservar la estabilidad institucional de aquel país y un compromiso por expandir las libertades económicas. Sin embargo, desde el 2009-2010 en adelante, Chile no ha podido re-direccionar sus reformas económicas y de políticas públicas para continuar avanzando o al menos mantener aquella posición. Así, los años siguientes (2011-2021) han estado marcados por insignificantes repuntes y varios descensos abruptos. Hemos visto que tal situación de estancamiento y descenso de las libertades económicas ha tenido un correlato análogo en el crecimiento económico de Chile. Con todo, el estancamiento de las libertades económicas durante la última

década, en concomitancia con el escaso crecimiento económico del país desde el 2014, reflejan de buena forma el desafío modernizador y económico que Chile tiene por delante.

Referencias

- Acemoglu, D. y Robinson, J. (2012): *Por qué fracasan los países*, Barcelona, Editorial Deusto.
- (2019): *El Pasillo Estrecho: Estados, Sociedades y como Alcanzar la Libertad*. Barcelona, Editorial Deusto.
- Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J. (2005): «Institutions as the Fundamental Cause of Long Run Growth», *Handbook of Economic Growth*, 1A: 386-472.
- Andino, S. y Araya, F. (2020): «El Gasto Público de Chile en Seis Hechos Estilizados», *Quiroz y Asociados*.
- Asimakopoulou, S. y Karavias, Y. (2016): «The impact of government size on economic growth: A threshold analysis». *Economic Letters*, 139: 65-68.
- Banco Mundial. (2019): *Doing Business 2020*, Washington D.C.: The World Bank Group.
- Bergoeing, R. (2017): «¿Por qué cayó el crecimiento en Chile?», *Puntos de Referencia*, Centro de Estudios Públicos, N° 470.
- Bhagwati, J. (2003): *Free trade today*. Princeton, Princeton University Press.
- Block, W., Gwartney, J. y Lawson, R. (1996): «Economic Freedom of the World 1975-1995», *Fraser Institute*, Canadá.
- Briones, I. (2017): «La Regulación Nuestra de Cada Día», Santiago, Conferencia Icare. Disponible en: <https://www.icare.cl/contenido-digital/la-excesiva-regulacion-trae-costos-productividad-al-pais-afirma-decano-escuela-gobierno-uai/>.
- Broughel, J. (2017): *Regulation and Economic Growth*, Arlington, Mercatus Center.
- Coase, R. (1992): «The Institutional Structure of Production», *American Economic Review*, 82 (4): 713-719.
- Cortázar, R. (2019): «Reglas del Juego y el Fin del Desarrollo Acelerado: El regreso a un Desarrollo Mediocre», *Programa CIEPLAN* — Universidad de Talca.

- CNP (2019): *Calidad Regulatoria en Chile: Una revisión de sectores estratégicos*. Comisión Nacional de Productividad, Santiago, Chile.
- Deaton, A. (2015): *El Gran Escape: Salud, riqueza y los orígenes de la desigualdad*, Santiago, Fondo de Cultura Económica.
- De Gregorio, J. (2005): «Crecimiento Económico en Chile: Evidencia, Fuentes y Perspectivas», *Estudios Públicos*, 9: 19-86.
- Doing Business (2020): «Doing Business Report: Comparing Business Regulation in 190 Economies», World Bank Group, Washington D.C.
- Dosque, P. y Valente, J. (2018): *Del Centenario a los Chilennials: 100 años de transformaciones y 25 tendencias que cambiaron Chile*, Santiago, Ediciones UC.
- Easterly, W. (2001): *The Elusive Quest for Growth. Economist's Adventures and Misadventures in the Tropics*. Massachusetts, MIT Press.
- (2014): *The Tyranny of Experts: Economists, Dictators, and the Forgotten Rights of the Poor*. Nueva York, Basic Books.
- Friedman, M. y Friedman, R. (2008): *Libertad de elegir*, Madrid, Editorial Gota a Gota.
- Gehring, K. (2013): «Who Benefits from Economic Freedom? Unraveling the Effect of Economic Freedom on Subjective Well-Being», *World Development*, 50: 74-90.
- Gropper, D., Lawson, R. y Thorne, J. Jr. (2011): «Economic Freedom and Happiness», *Cato Journal*, 31(2): 237-255.
- Goldstone, J. (2015): «Hayek for development», *Review of Austrian Economics*, 28: 419-424.
- Gwartney, J. y Lawson, R. (2003): «The Concept and Measurement of Economic Freedom», *European Journal of Political Economy*, 19: 405-430.
- Gwartney, J., Lawson, R., Hall, J. y Murphy, R. (2020): *Economic Freedom of the World: 2020 Annual Report*. Canadá: Fraser Institute.
- Hall, J. y Lawson, R. (2014): «Economic Freedom of the World: An Accounting of the Literature», *Contemporary Economic Policy*, 32: 1-19.
- Hayek, F. (1983): «El uso del conocimiento en la sociedad». *Estudios Públicos*, 12: 157-169.
- Horwitz, S. (2003): «The Costs of Inflation Revisited», *The Review of Austrian Economics*, 16: 77-96.
- De Soto, H. (2019): *El Misterio del Capital*. Barcelona, Editorial Planeta.

- Huerta de Soto, J. (2020): *Socialismo, Cálculo Económico y Función Empresarial*, 6ª Edición, Madrid, Unión Editorial.
- Labrie, Y. y Doucet, B. (2015): «Economic Freedom Improves Human Well-Being», *MEI Economic Notes*.
- Lüders, R. (2007): «Crecimiento Económico de Chile: Lecciones de la Historia», *Administración y Economía UC*. 64: 11-15.
- Martínez, L. (2000): *Efecto de la inflación en la desigualdad económica*, México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.
- Miller, T., Kim, A. y Roberts, J. (2019): *Index of Economic Freedom*, Washington, The Heritage Foundation.
- (2021): *Index of Economic Freedom*, Washington, The Heritage Foundation.
- Mises, L. von (1983): «El cálculo económico en el sistema socialista», *Estudios Públicos*, 10: 213-41.
- Naudon, A. y Álvarez, L. (2016): *25 Años de Autonomía del Banco Central de Chile*, Santiago, Banco Central de Chile.
- North, D. (1989): «Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction», *World Development*, 17 (9): 1319-1332.
- (1994): «Economic Performance Through Time», *American Economic Review*, 84 (3): 359-368.
- North, D., Wallis, J. y Weingast, B. (2009): *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Paniagua, P. (2021a): *Atrofia: Nuestra encrucijada y el desafío de la modernización*. RIL Editores: Santiago, Chile.
- (2021b): «El poder de la libertad económica», *Ensayos Asuntos Públicos*, Diciembre 2021. El Libero, Santiago, Chile.
- Peña, C. (2017): *Lo que el dinero sí puede comprar*, Santiago, Taurus.
- PNUD. (1996): *Informe sobre Desarrollo Humano Chile*. Nueva York: Naciones Unidas.
- (1998): *Segundo Informe de Desarrollo Humano Chile*, Santiago, PNUD.
- Sapelli, C. (2014): «Desigualdad, Movilidad y Pobreza: Necesidad de una Política Social Diferente», *Estudios Públicos*, 134: 59-84.
- Sen, A. (2000): *Desarrollo y Libertad*. Buenos Aires, Editorial Planeta.
- Smith, A. (2011): *La riqueza de las naciones*. Madrid, Alianza Editorial.
- Sutter, G. y Zahadat, N. (2020): *Economic Freedom and Inequality in Latin America*, The George Washington University.

- Valdés, R. (2018): «Growth-Redistribution Balance and Shifting Coalitions: A View from Chile», *Latin America Policy Journal*, 7(1): 28-34.
- Velasco, A. (1994): «The State and Economic Policy: Chile 1952-1992». En B. Bosworth, R. Dornbusch y R. Laban (eds.), *The Chilean Economy: Policy Lessons and Challenges*. Washington: Brookings.

ANÁLISIS DE LOS SISTEMAS EDUCATIVOS: POR QUÉ NO MEJORAN Y CÓMO PODRÍAN HACERLO

Education Systems' Analysis: Why They Don't Thrive and How They Could

ANTONIO PEÑA PEÑA*

Fecha de recepción: 17 de septiembre de 2021

Fecha de aceptación: 3 de octubre de 2022

Abstract: In this work we analyse the obstacles that prevent education systems from thriving and innovating disruptively. We provide evidence based on Estonia, South Korea, the United Kingdom, France, the United States and Spain. The results of the study suggest that the inefficiencies and relative stagnation of education in developed countries is due to a rigid framework for action due to the existing legislation. The narrower the framework for action set by government authorities, the lower the incentives for educational agents and the greater the complexity of the economic calculation task. This leads to a decline in the quality of education and deficiencies in the expenditure of capital (causing the costs of education to grow exponentially). The conclusion drawn is that education can only be improved by making regulations more flexible: a much broader framework for action encourages competition, generates incentives for improvement, makes it feasible to implement changes and facilitates economic calculation. All of this is conducive to disruptive innovations.

Keywords: Public education, private education, education system, university, education, economic calculation.

JEL Classification: I20; I21; I23; H11; H21.

Resumen: En este trabajo analizamos los obstáculos que impiden a los sistemas educativos prosperar e innovar disruptivamente. Aportamos evidencia basada en Estonia, Corea del Sur, Reino Unido, Francia, Estados Unidos y España. Los

* Student of Engineering at Autónoma University in Madrid. Email: antonio.pennap@estudiante.uam.es

resultados del estudio apuntan a que las ineficiencias y estado de relativo estancamiento de la educación en los países desarrollados se debe a un marco de acción rígido fruto de la legislación vigente. Cuanto más estrecho es el marco de acción que establecen las autoridades gubernamentales, menores son los incentivos de los agentes educativos y el cálculo económico aumenta en complejidad. Ello devenga en una merma de la calidad de la enseñanza y deficiencias en la erogación del capital (haciendo que los costes de la educación crezcan exponencialmente). La conclusión extraída es que la educación solo puede mejorarse flexibilizando las regulaciones: ante un marco de acción mucho más amplio se impulsa la competencia, se generan incentivos para mejorar, se vuelve viable aplicar los cambios y se facilita el cálculo económico. Todo ello propiciando las innovaciones disruptivas.

Palabras clave: Educación pública; educación privada; sistema educativo; universidad; educación; cálculo económico.

Clasificación JEL: I20; I21; I23; H11; H21.

1. Introducción

Los protocolos inflexibles de las universidades públicas y las estrictas regulaciones del sector privado hacen imposible que la creatividad empresarial de actores individuales pueda florecer, imposibilitando que nuevos métodos de enseñanza y contenidos mucho más actualizados, de calidad y personalizados lleguen a las facultades. Mientras que el resto de sectores no intervenidos —como el de la informática— duplican la calidad de sus productos y servicios más o menos cada año, reduciendo al mismo tiempo el precio de los bienes ofertados, las universidades no han parado de aumentar sus precios a la vez que mantienen métodos de enseñanza propios del siglo pasado.

La diferencia fundamental entre ambos sectores radica en la posibilidad y cantidad de los beneficios derivados del esfuerzo y la innovación. La primera compañía que saque a la venta el primer coche totalmente autónomo de la historia cosechará una generosa remuneración y acaparará tal cuota de mercado que compensará con creces el esfuerzo e inversión realizados en desarrollar el producto. Así, lo que impulsa la innovación son los beneficios económicos y el prestigio

social que se deriva de haber creado algo nuevo (beneficios no monetarios). Sin embargo, estas ganas de mejorar el mundo se lastran cuando ni siquiera se puede conseguir el fin deseado.

1.1. *Impedimentos a la mejora*

La injerencia del Estado lastra el proceso educativo de tres maneras¹:

1. Obstaculiza el proceso de innovación y desarrollo de los métodos educativos imponiendo una visión restringida de qué es considerado como tal.
2. Dicha imposición hace que los rectores y profesores no destinen tiempo ni dinero a investigar cómo mejorar los procesos educativos de sus instituciones.
3. El Estado exige títulos homologados por sí mismo para operar en las instituciones gubernamentales o en ciertas actividades mercantiles (como la medicina) distorsionando la voluntad de los estudiantes, quienes pasan a desear los títulos «oficiales» de baja calidad educativa aun por encima de los títulos «propios» con métodos y contenidos actualizados y de extremada calidad.

Veremos cada uno de estos puntos por separado a continuación.

1.2. *Obstaculización*

El primer impedimento es el más perjudicial de todos. De hecho, el resto de problemas derivan de este. Cuando el Estado establece una metodología y contenidos que son considerados como la única forma de «Educación Superior», entonces cualquier otro

¹ Toda la introducción está fundamentada en el extenso análisis y principios teóricos analizados por Huerta de Soto (1992) para el cálculo económico; así como en el trabajo de *literature review* de Morduchowicz (2004, pp. 172-177) para la discusión de los incentivos, que aglutina numerosos autores que han aportado al análisis de la economía del comportamiento en el sector educativo.

formato y plan de estudios propuesto por un actor individual será excluido de dicha categoría. Es decir, que la educación escolar y formación universitaria será solo aquella que diga un actor individual (gobierno).

Los dos grandes problemas producidos por este impedimento son que (1) el Estado bloquea el surgimiento de nuevos formatos de enseñanza al tacharlos de «extraoficiales»; y que, incluso aunque se erija un «Consejo de Mejora» gubernamental que vele por perfeccionar constantemente los procesos educativos de las facultades, rellenando el hueco que han dejado los ahora inoperativos actores individuales, (2) el limitado número de burócratas y estadistas no pueden *imaginar, diseñar* ni *planificar* por sí mismos toda la serie de mejoras sustanciales que deben aplicarse, con lo que no pueden actualizar constantemente lo que el «actor único» (Estado) considera una buena educación universitaria. El problema (1) produce estancamiento, ya que da igual cuánto se investigue por mejorar el sistema educativo, no se aplicarán los nuevos descubrimientos y propuestas de mejora aportadas por los rectores, profesores y estudiantes, al no considerarse una metodología «oficial». Asimismo, incluso aunque quisiéramos expandir el rango de formatos considerados «oficiales» o deseáramos remplazar los procedimientos anticuados pero actuales por los que fueran surgiendo, veríamos que aparecen nuevos y más complicados inconvenientes. El número de propuestas de nuevas metodologías sería demasiado grande como para llevarlas a la práctica, especialmente a escala nacional. Las leyes son legisladas por un reducido grupo de apenas unos centenares de diputados que tienen miles de tareas como para actualizar y supervisar constantemente una ley educativa. Siguiendo la misma lógica, tendrían que actualizar diariamente todas las regulaciones con relación al sector financiero, alimenticio, sanitario, etc. para hacer eficientes todos estos sectores administrados por el Estado. Y ningún grupo de humanos es capaz de lidiar con tal ingente cantidad de información².

² Los legisladores son conscientes de ello. La relativa autonomía de las universidades es causa de la gran cantidad de información a ser gestionada. De ahí que el gobierno delegue las responsabilidades educativas en una serie de instituciones descentralizadas. No obstante, el problema fundamental sigue persistiendo. Al estar todas las

De la misma manera, como nos dice el fallo (2), de nada serviría delegar las mejoras del sistema educativo a un Consejo gubernamental de un reducido número de personas «expertas». Estas no podrían considerar todas las propuestas de mejora aportadas por los estudiantes y a la vez crear las suyas propias. El problema de «información desbordante» se aplica tanto en este como en el caso del Parlamento: no hay grupo de humanos que pueda producir y procesar las inabarcables cantidades de información que se necesitan para el surgimiento de las innovaciones.

Cabe destacar a su vez que el conocimiento verdaderamente útil para engendrar y aplicar soluciones no es producto directo de las escuelas, sino una externalidad positiva. Es decir, que no es el saber presente en los libros de la escuela o facultad lo que caracteriza y hace competitivo a un profesional, sino su propio interés, habilidades y lo que este investiga por su cuenta, que en gran medida es conocimiento *práctico y privativo*. En otras palabras, la experiencia. El conocimiento práctico engendrado por esta experiencia y valores desarrollados por ciertos actores con la principal causa y motor de las instituciones de mayor calidad en una sociedad. El conocimiento privativo conduce a intuiciones que, al desarrollarse, se convierten en nuevos proyectos empresariales, nuevos descubrimientos científicos y nuevas ideas revolucionarias. De hecho, estas innovaciones producidas por las intuiciones de actores concretos individuales y esparcidos por el mundo acaban por convertirse en el temario impartido en los colegios y universidades. Es decir, que la creatividad conjunta de toda la población supera con creces a los de un puñado de expertos, entre otras razones porque se excluyen a muchos otros investigadores y potenciales eruditos de dicho Consejo. De ahí que las experiencias únicas, irrepetibles e imposibles de representar con precisión en libros de texto debido a su naturaleza tácita y no articulable de millones de personas desborde con creces la capacidad y experiencias limitadas de un reducido grupo de expertos teóricos. Facebook, Google y Airbnb no surgieron como

escuelas y facultades encorsetadas bajo un esquema *rígido, invariable* y carente de *incentivos*, los actores no se encuentran en el entorno adecuado para proponer y aplicar mejoras sustantivas. En suma, no es solo necesaria la descentralización, sino una descentralización *flexible e incentivada*, como veremos en el modelo que plantearemos.

resultado de las deliberaciones de un «Consejo de Innovación Tecnológica» estadounidense. Surgieron porque unos adolescentes encontraron problemas e ineficiencias en los procesos del mercado y quisieron resolverlas. La misma lógica se aplica a la mejora de los procesos educativos. No funciona si se aplica de manera centralizada o se excluye a personas que bien podrían no ser consideradas «expertas»³.

1.2.1. Ausencia de motivación para la investigación

El segundo impedimento tiene relación con la motivación y la atención de los investigadores particulares. Si los actores individuales no pueden aplicar sus descubrimientos, entonces no estarán interesados consciente ni inconscientemente en investigar sobre las posibles mejoras que se puedan aplicar a la actividad docente. De hecho, ni siquiera prestarán atención o espacio mental a dicha actividad. Simplemente ignorarán el asunto, dejando las escuelas y universidades en cierto estado de estancamiento (pues no pueden o sería muy costoso en términos monetarios y no monetarios hacerlo)⁴ y dedicándose a otros asuntos que les ocupan toda su atención, creatividad y recursos.

³ Dada la naturaleza comercial de las escuelas, cuya organización provee un servicio a unos clientes a cambio de una retribución a cambio, empleando factores de capital y trabajadores productivos, podemos concluir que los colegios y universidades son empresas en su manera de funcionar y actuar. Existen numerosos ejemplos en el sector público y privado. Así, como los fundadores de múltiples compañías han demostrado, no es necesario ser un completo experto en nuestro campo para poder erigir una empresa que sea capaz de rivalizar con las demás. John D. Rockefeller y su equipo idearon un riguroso sistema estandarizado de producción del queroseno que lo hacía muchísimo más seguro y confiable que cualquier otro queroseno disponible en el mercado, ganando mucha cuota de mercado. (Henderson, 2016). Tras ello, la producción de productos petroleros aumentó un 393% y el precio de los mismos se redujo un 61%. Tal ventaja comparativa permitió al *trust* recién formado hacerse con un 90% del mercado. (Telser, 1987). Aun sin los estudios oficiales pertinentes, parece que habría sido un grave error excluir a Rockefeller de un posible «Consejo de Coordinación de la Producción de Productos Petroleros» que regulara y decidiera el futuro de los procedimientos petrolíferos.

⁴ Por ejemplo, organizando y financiando campañas políticas, creando programas de concienciación, etc. Tratándose de una pequeña mejora, la mayor parte de agentes considerará que no valdría la pena.

Así, el problema no es solo que los burócratas estén incapacitados para gestionar inmensas cantidades de información, sino que tampoco les llega propuesta sustancial alguna. La única manera de que surjan metodologías revolucionarias y originales es permitiendo que estas se puedan llevar a la práctica de una manera más o menos barata en términos monetarios y no monetarios. En otras palabras, solo se puede innovar si el Estado abandona completamente su relación con el sector educativo, permitiendo que los formatos de educación que vayan surgiendo se apliquen inmediatamente en una escuela (sea nueva o existente) y se compruebe cuál es la recepción por parte de los clientes (estudiantes).

1.2.2. Tentáculos gubernamentales

En cuanto al tercer impedimento, el Estado desplaza la demanda de los consumidores por recibir bienes y servicios de alta calidad por un deseo exacerbado de obtener un título «oficial», incluso aunque lo consideren de baja calidad. Es decir, altera los deseos de los consumidores para perjuicio de los mismos.

En una sociedad donde el Estado es la mayor parte de la economía —y en la mayoría de países desarrollados el gobierno conforma alrededor de la mitad del PIB nacional, como es el caso de España (Semur, 2020)—, se sabe que las grandes oportunidades las tienen aquellos que tienen la posibilidad de acceder a cargos públicos de alto rango. Imagine el lector a un británico recién salido del instituto, con 18 años. Este joven es muy ambicioso, y desea convertirse en el mejor sanitario de todo su país. Para lograrlo, elabora un plan en el que va a la universidad para estudiar medicina y, poco a poco, tras graduarse, ir acumulando una valiosa experiencia laboral con la que vaya escalando poco a poco de mero becario a cirujano especializado. El objetivo final es convertirse en un neurorcirujano de éxito en el hospital más prestigioso de Londres. Así, va decidido a las páginas web de las mejores universidades de Reino Unido, tratando de recibir la mejor educación posible. Sin embargo, se encuentra con que todas las universidades de la nación son bastante parecidas tanto en métodos de enseñanza como en las materias impartidas, cuya metodología no ha cambiado mucho en

siglos. ¿Cómo va a convertirse en el mejor cirujano si recibe la misma educación que todos los demás?

El joven estudiante británico no tiene más opción que estudiar la carrera en una de estas universidades, con metodologías rígidas y desactualizadas, ya que requiere del título homologado para operar. No solo porque es ilegal que un médico opere sin licencia, sino porque además todos los centros sanitarios de la nación son propiedad del gobierno, y este no contrata a nadie que no posea un título «oficial». De esta manera, da igual cuánto demande el consumidor una educación revolucionaria y de extraordinaria calidad: no la obtendrá a ningún precio porque es ilegal, como vimos, ser médico sin haber estudiado mediante la metodología especificada por el gobierno. En suma, el consumidor dejará de demandar una educación excelente y pasará a desear una carrera que dé el título «oficial» de medicina, incluso aunque la calidad de la misma sea bastante pobre. (Cabe decir que el deseo de encontrar la mejor educación posible sigue patente entre los estudiantes, incluso en un entorno coactivo como el establecido en el sector sanitario en Reino Unido. Los estudiantes prefieren ir a Oxford o Cambridge que a Lancaster o Loughborough. Sin embargo, estos rechazan sistemáticamente toda otra opción de aprendizaje que pueda ser revolucionaria pero no «oficial», incluso aunque en realidad supere con creces la metodología de Oxford o Cambridge en uno o varios aspectos). Estos cursos quedan relegados a un segundo plano tanto por empresas como profesionales. La calidad de *enseñanza* de los institutos y universidades no es inherentemente mala. Pero podría ser mejor. De hecho, una gran proporción de estudiantes han de estudiar por su cuenta adquiriendo apuntes (por regla general, recursos súper didácticos en comparación con los del profesor. De otra forma, ¿para qué compraría o pediría apuntes a sus compañeros?) o buscando por Internet explicaciones alternativas a los conceptos que ha dado el docente. Una escuela «no oficial» pero que posea una excelente didáctica será considerada, en el mejor de los casos, una academia de clases particulares para ayudar al alumno a sobrellevar con mayor facilidad los estudios.

En suma, el principal problema que tiene el sector educativo es la existencia de un único actor que regula y gestiona de manera centralizada la mayor parte del terreno educativo, de manera

rígida e invariable. Esta es la fuente de la que emanan la gran mayoría de los defectos del sistema de enseñanza, y sus ineficiencias se perpetúan gracias a que la mayor parte del electorado no identifica cuál es la causa esencial de la mediocridad en las escuelas y facultades. La solución pasa por la flexibilización del modelo educativo y una posible liberación total del mismo. En suma, potenciar los *incentivos*, *flexibilidad* y la *autonomía* (descentralización libre) de los marcos legislativos acerca de la educación. Estonia ha hecho un excelente trabajo al respecto, mediante un sistema basado en la competencia, cuya remuneración de escuelas y universidades depende de la atracción de nuevos alumnos⁵ (que se ven atraídos por un buen centro educativo, pues los datos son completamente públicos), con casi total libertad para los profesores y escuelas para determinar su método de enseñanza siempre y cuando estos se atengan a la excelencia (que sus alumnos prosperen) y los contenidos que enseñen, aunque en último término sea decidido por la escuela, esté basado en el plan de estudios nacional de contenidos mínimos. Véase Lees (2016) y fuentes oficiales del Ministerio de Educación de Estonia (n. d.). Un ejemplo similar es el presente en Reino Unido con las escuelas especializadas (Enkvist, 2006). Sin embargo, es posible que un sistema educativo sin presencia gubernamental alguna potencie de manera mucho más intensa los mecanismos de disrupción en la innovación de los contenidos y procesos educativos, siendo el diseño de un marco legislativo único y coactivo potencialmente dañino para la evolución del sector, incluso aunque este sea considerablemente amplio. Veremos con posterioridad el sistema idóneo para propiciar estas mejoras en la enseñanza.

1.3. *Ausencia de cálculo económico*

El Estado no solo desconoce cuáles deben ser los detalles concretos del sistema educativo, sino que tampoco puede saber con exactitud cuántas escuelas debe haber, de qué calidad han de ser, qué servicios han de ofertar, etc., con lo que toda política gubernamental

⁵ Entre otras variables.

para constituir instituciones públicas de enseñanza tendrá resquicios de ineficiencia. Este problema del cálculo económico es el mismo que el del diseño y mejora del sistema educativo, pero aplicado a la erogación de los bienes de capital. Al igual que los burócratas carecen de recursos materiales, temporales y cognitivos para diseñar y mejorar por sí solos qué se concibe como educación «oficial» (la única válida), también les resulta complicado, en el ámbito de la gestión pública, cómo debe suplirse la demanda de formación a los consumidores. En este sentido, lo que impide al gobierno diseñar una administración y distribución efectiva de los medios de que dispone son la (1) inexistencia de precios; la (2) ausencia de pérdidas y ganancias económicas (monetarias) y psicológicas o personales (incentivos); y (3) la estructura burocrática cuya eficiencia generalmente es poco destacable, devengando en una aplicación lenta o parcial de las medidas más beneficiosas para el aprovisionamiento de servicios docentes.

Acerca del primer problema, nadie puede saber cuáles son los verdaderos deseos de los consumidores si no hay precios. Los precios son relaciones históricas de tipo numérico entre dos partes, en las que quedan reflejados los deseos de obtención y producción de los consumidores y empresarios. Así, el precio del cobre es en realidad la media de transacciones históricas realizadas por un comprador y un vendedor, quienes acuerdan transferir X kilogramos de cobre por Y unidades monetarias de cierta moneda. El agregado de transacciones realizadas entre todas las partes (todos los vendedores y todos los compradores) que participan en el mercado son las que determinan el valor del cobre (ley de oferta y demanda). De esta manera, el lector podría tratar de vender un kilogramo de cobre por 10.000 dólares estadounidenses, pero sería poco probable que un inversor comerciara con usted si hay otros vendedores que intercambian sus kilogramos de cobre por 9,26 dólares. Si usted fuera el único ser en todo el planeta que posee reservas de cobre y la demanda del mercado por este metal se mantuviera, entonces sí podría cobrar tales precios. No obstante, la lógica de los precios en ambos casos es la misma. El precio medio del cobre será el valor marginal asignado a la última unidad fungible de cobre deseada por los consumidores (véase la Ley de utilidad marginal decreciente).

Esta característica de los precios hace que sirvan de guía para medir cuáles son los deseos reales de la población. Aunque la oferta de oro disminuya, no siempre el precio del oro subirá. Tal vez la demanda de oro haya caído más que la producción y extracción del mismo, con lo que su precio descendería cuantiosamente. De la misma manera, como es más habitual, si la demanda se mantiene o incrementa a la vez que el inventario de oro disminuye, los precios del metal aumentarán. Sin embargo, la única manera posible que tenemos para medir el nivel de demanda de los consumidores son los precios. Sabemos hasta qué punto los ciudadanos están dispuestos a pagar por un determinado producto (hasta qué punto lo desean y valoran) en base a la cantidad de dinero que son capaces y están dispuestos a desembolsar. En un sistema de gestión estatal donde no hay precios es muy complicado saber dónde, en qué medida y de qué forma se debe producir algo, ya que no se posee una medida de la demanda correcta, así como de actualización constante e inmediata. Las métricas sucedáneas (tasa de crecimiento de la población, notas de cortes de los grados, empleabilidad...) son de gran utilidad al dirimir el curso de acción idóneo, pero no han demostrado ser tan efectivas como la presencia de precios y la persecución de beneficios (Huerta de Soto, 1992).

En suma:

1. El gobierno no sabe dónde, con qué calidad y de qué forma se debe producir un bien.
2. El aparato gubernamental tampoco puede medir cuáles son los deseos de la población con ausencia de precios, que son la viva encarnación de los verdaderos anhelos de los consumidores. (Solo pueden ser verdaderos si actúan libremente, sin coacción estatal, porque de lo contrario sus deseos se alteran artificialmente). Así, el Estado tampoco puede saber cuánta educación precisa la gente, con lo que irremediablemente encontrará ineficiencias en sus políticas públicas.
3. Los funcionarios no pueden predecir el futuro ni determinar el valor de los bienes y servicios de manera manual tanto porque no pueden introducir los deseos perennemente cambiantes y de naturaleza tácita y no articulable de los consumidores en una fórmula teórica y explícita, tanto por los

problemas 1 y 2 y por el problema 3 narrado en el apartado *Impedimentos a la mejora*.

Veamos a continuación las estrategias que pueden implementarse para propiciar la competencia, excelencia y, en última instancia, la innovación disruptiva en la educación. Propondremos un modelo que puede implementarse tanto en el ámbito público como privado, trayendo a colación ejemplos de cómo Inglaterra, Corea del Sur y Estonia han logrado mejorar drásticamente sus métodos de enseñanza como países. Especial interés nos despierta el modelo estonio, pues implementa un modelo basado en la competencia entre las distintas escuelas. Corea del Sur muestra cómo un entorno de precios privados puede ser financiado por la población en general (en su mayoría) y el caso inglés nos presenta la comunión entre empresa y escuelas especializadas, que se ven obligadas a preparar a sus estudiantes con los conocimientos, habilidades y valores necesarios para acometer el mundo profesional.

2. Externalidades

Uno de los argumentos más empleados para justificar la participación del Estado en el terreno educativo es el de las externalidades. Estas se definen como los beneficios o pérdidas que una persona o sociedad percibe sin que medie transacción monetaria alguna, a raíz de la acción de un individuo u organización (Stiglitz, 2015). Varios autores han remarcado la necesidad de incluir estos «beneficios sociales» al cómputo de costes y beneficios, no solo teniendo en cuenta las repercusiones monetarias. Así, se argumenta que una educación extendida por todas las capas sociales nos beneficiaría en (Wolfe, Zuvekas, 1995): (1) el estado de salud, al haber una relación positiva entre esta y la educación de una persona; (2) paz y salud mental tanto en las familias como en los egresados, tras obtener el título; (3) una mejor toma de decisiones (como las de consumo) tras haber sido escolarizado y tener gente formada en el entorno de trabajo; (4) y mejora incluso en elecciones relacionadas con la fertilidad (Morduchowicz, 2004, p. 64).

Ahora bien, las externalidades positivas de un sistema (público) han de compararse con las externalidades positivas de la alternativa (privada), así como tener en cuenta a su vez las externalidades negativas de uno y otro. Los beneficios enumerados anteriormente y otros omitidos (o desconocidos) podrían estar presentes también en el entorno privado. Tal vez esta tenga otras externalidades positivas que superen o contrarresten con creces a las propias del sistema público.

2.1. *Acceso a la educación*

La educación gratuita y universal no parece haber sido el objetivo de los sistemas públicos contemporáneos. En 1860, el censo de los Estados Unidos muestra cómo en los Estados de las 13 colonias originarias, el grado de alfabetización en la ciudadanía blanca era del 99 por ciento en aquellos Estados con provisión pública y del 93 por ciento en los que carecían de ella. Esta divergencia puede verse parcialmente influida por la naturaleza rural de las regiones en las que la educación era todavía proveída de forma privada (Montgomery, 1878).

De forma más reciente, Milton Friedman (1976) destacó el ínfimo beneficio marginal que podría obtenerse de un pequeño porcentaje más de escolarización entre la población:

«I have never found any plausible argument for net positive externalities from schooling that would not be satisfied if 90 percent, to take an arbitrary figure, received schooling—the three R's. I have yet to see a plausible argument for any net positive marginal externality from additional schooling. But if this be so, and if private interest alone could lead to at least this much schooling—as I believe it is overwhelmingly plausible that it would—then there is no case from externalities for either compulsory schooling or the governmental financing of schooling.»

En suma, en un entorno privado las personas han tenido históricamente un alto grado de acceso a las escuelas por sí mismas, sin presencia gubernamental.

2.2. *Motivación al estudio*

En Nueva York, las escuelas públicas no fueron gratuitas hasta 1867, y la escolarización no fue obligatoria hasta 1874. (West, 1967). No obstante, el grado de alfabetización era muy elevado. En 1821, Nueva York contaba con 352.479 estudiantes escolarizados de una población total de 380.000 niños entre 5 y 16 años. (West, 1967). Asimismo, se estima que a finales de la década de 1830 en Inglaterra, entre dos tercios y tres cuartos de las clases trabajadoras estaban alfabetizadas (Webb, 1957). Estos datos implican la clara tendencia de la ciudadanía en una sociedad con oportunidades de elevar su nivel de educación. Los padres quieren que sus hijos tengan un futuro por sí mismos. No desean mantenerlos durante toda la vida. Estos a su vez quieren independencia y ciertos lujos, como un muy buen trabajo, que solo pueden obtener mediante la escolarización. En ciertos casos, algo de formación es necesaria para desempeñar trabajos que dotan una remuneración aceptable, y mucho estudio es menester para apuntar a puestos de mayores salarios en relación con el esfuerzo realizado. Todo ello se obtiene generalmente a través de la educación y la formación. En otras palabras, en un entorno donde (1) existan oportunidades; y (2) las personas estén motivadas por incentivos (como el miedo a no encontrar un trabajo o el anhelo de ganar grandes cantidades al mes), estas se verán irresistiblemente tentadas a embarcarse en cursos y lecciones. Incluso aunque no sean tan agradables como ver un partido de televisión. Al igual que la gente trabaja por un salario, la gente estudia para obtener ese trabajo. Cuanto mayor el salario y más afable el puesto de trabajo correspondiente, mayor motivación tendrá el alumno para avanzar en sus estudios.

En suma, históricamente las externalidades negativas de un sistema público han sido marginalmente superiores que las de un sistema privado. Así, el coste de semejante estancamiento educativo no parece ser justificable por aumentar ligeramente la población estudiantil. Con ello se cercenan las innovaciones que podrían permitir a los menos pudientes (o menos motivados) aspirar a la educación y formación que antes no veían asequible o atractiva. El proceso de innovación es un bien más valioso que la ganancia marginal resultante de la escolarización gubernamental.

2.3. Otras externalidades

Más allá de las expuestas con anterioridad, existen otras consecuencias de la adopción de un sistema no gubernamental que pueden moldear las sociedades en las que se aplique. Por ejemplo, un sistema privado cuyos precios sean más altos que en el sistema público (1) aumentaría el sentido de responsabilidad de las familias desde antes de tener al bebé y de los individuos que serán estudiantes desde edades muy tempranas; (2) debido a esta llamada a la responsabilidad, las personas de una ciudad podrían ser mucho más honradas y serias, si pueden lograr sus proyectos de vida (mandar a sus hijos a la universidad, por ejemplo) con algo de tiempo, planificación y esfuerzo; (3) los niños podrían prepararse la universidad mucho antes estudiando con mayor ahínco e interés en lo que actualmente es la educación secundaria (recordemos que el currículo de la enseñanza sería menor al actual, en gran medida por estar este obsoleto tanto en duración como en extensión y contenidos), ser más cultos (al aprender bajo un mejor método y con contenidos de mayor calidad), tener una mayor capacidad de resolución —incluso mejor que con la escolarización pública, adoptando métodos como el de María Montessori (Qais Faryadi, 2017)—, por tanto educando mejor a sus hijos; (4) lo que hará prosperar al país vertiginosamente al haber gente cada vez mejor educada y sistemas educativos muchísimo más competitivos en relación calidad-precio; (5) los alumnos no serán obnubilados por un océano de materias inconexas y, en gran medida, irrelevantes para los intereses del estudiante⁶, cursando solo aquello que les llama la atención

⁶ Los adolescentes no suelen ser reconocidos por ser quienes más claro tienen qué hacer en su vida como adultos, pero sí saben qué no les gusta. Al *friki* de la informática promedio no le suele gustar las artes plásticas o la biología en ningún punto de su vida. De esta manera, lo correcto sería que el joven pudiera elegir desde pequeño qué contenidos ver y cuáles descartar. En la vía tradicional, no estaría más que perdiendo el tiempo y maldiciendo el sistema educativo al enseñarle contenidos que no usará ni por los que siente interés. Asimismo, en el sistema privado pueden idearse mecanismos de «descubrimiento» bajo los que los estudiantes puedan explorar la parte «divertida» de un campo de estudio e indagar más acerca de él en caso de gustarle, al mismo tiempo que se hace con la información básica hoy en día promulgada en las escuelas primarias y secundarias. Así, los alumnos tendrían lo mejor de los dos mundos:

con un interés genuino⁷, lo que propiciará la aparición de profesionales mucho más emocionados y satisfechos con su vida al haber desarrollado una gran pasión por su trabajo.

Otra externalidad a destacar, que puede considerarse negativa o positiva según se mire, es la retribución y contratación de profesores de ciertas materias. Uno podría valorar el trabajo de los artistas o los historiadores como demasiado importante para que estos no encuentren un puesto académico o laboral acorde a su larga y profunda preparación. Igualmente, podría argumentarse que tal vez pagar a los docentes en Historia lo mismo que a los profesores en Matemáticas o tener mayor número de plazas para la primera que para la segunda —véase las plazas ofertadas en la Universidad de Granada, (2022)— conlleve unas externalidades negativas mucho peores que las positivas anteriores.

En conclusión, no parece haber una clara ganancia en la existencia de escuelas públicas cuando en el mercado los agentes pueden acceder a la educación en una proporción considerable, están motivados a ser más competitivos e identifican el aprendizaje como la principal herramienta para elevar sus habilidades y atractivo a ojos del mercado. De hecho, el balance parece resultar negativo, ya que durante más de una centuria y media el proceso innovador y de reinención en las instituciones de enseñanza se ha congelado. Si bien es encomiable el deseo de escolarizar a los menos pudientes, ciertas instituciones como la educación en línea (de calidad, no MOOCs) y la caridad (becas) pueden suplir parcialmente la cantidad de rezagados. Asimismo, la innovación en los procesos puede ser mayor benefactor que cualquier organización política o caritativa. Como diría Adam Smith (citado en Mankiw, 2004, p. 9), los agentes buscando su propio interés contribuyen de mejor manera al bienestar de la sociedad en su conjunto que si ese fuera verdaderamente su objetivo.

cultura universal divirtiéndose aprendiendo, y un desarrollo muy profundo en las áreas que más placenteras le parecen al alumno.

⁷ Al igual que se hace en la universidad actualmente, más o menos: el estudiante de ingeniería elige y puede vivir muy bien eligiendo no aprender nada acerca de las células o la historia del Derecho. En caso de estar interesado en tales asuntos podría estudiarlos por separado, pero no por desconocerlos sería un inculto. El mismo caso se da con los estudiantes de Biología o Derecho inhábiles para confeccionar modelos de inteligencia artificial.

3. Modelo

Los objetivos del sistema público están orientados a garantizar la igualdad tanto en el acceso como en la calidad de la educación. Para ello se vale de una reglamentación muy rígida y estricta de qué ha de ser considerado como una educación válida u «oficial». Ello lastra la capacidad inventiva, como vimos anteriormente, de manera que el sistema educativo queda condenado al estancamiento en la innovación.

La única manera de solventarlo es implementando la institución de los beneficios/pérdidas y la competencia en libertad. Estos dos elementos son necesarios y suficientes para, por sí solos, motivar una «disrupción educativa» en la que poco a poco se vayan abaratando los costes de la educación en relación con su calidad, así como las estrategias de enseñanzas evolucionen de forma vertiginosa hasta resultar en grandes avances para el terreno lectivo. (Como ha ocurrido hasta ahora en todos los sectores no intervenidos por el Estado). En los años previos a la invención de los ordenadores de sobremesa (especialmente los de Apple), la oferta estaba restringida a voluminosos computadores cuyo acceso era prohibitivamente caro y su manejo demasiado intrincado para ciudadanos e investigadores. Los catedráticos solo podían analizar grandes cantidades de datos enviando una solicitud a un especialista encargado de un gran computador. Estos gigantescos ordenadores eran compartidos por cientos y a veces hasta miles de usuarios, la mayoría provenientes de facultades. Asimismo, el proceso era muy lento: tan solo rellenar la solicitud podía tomar días. Y si un sesgo era detectado en los *inputs*, el proceso empezaba de nuevo.

Tras la invención de los ordenadores de sobremesa de Apple (y, posteriormente, de IBM), los recursos de la computación fueron accesibles a institutos y familias, a un precio asequible. No obstante, los ordenadores de Apple no eran usados por universidades y largas compañías debido a sus restricciones computacionales (según siendo menos potentes que los grandes computadores). Sin embargo, esta tecnología fue evolucionando con los años y logró reemplazar salas enteras llenas de estantes y placas bases por un solo dispositivo. Lo que en un inicio solo despertaba el interés de clientes «indirectos» (quienes previamente no eran clientes de los grandes computadores)

acabó siendo útil para los consumidores «directos» (quienes sí demandaban los servicios de alta carga computacional). Una innovación disruptiva, mucho más barata y de mayor calidad, sentenció a los productos anteriores —más tradicionales, asentados y caros— suplantándolos completamente. (Christensen, Eyring, 2011, p. 17).

3.1. *Características de los beneficios*

Estos son el principal indicador de aquello que es más demandado por la sociedad y los estudiantes que desean aprender. Un método más efectivo y eficiente en el uso de recursos generará muchos más beneficios, lo que atraerá a una mayor cantidad de agentes económicos a invertir y desarrollar el sector en esa dirección. No obstante, estos han de seguir el mismo camino que en un entorno no intervenido. En otras palabras:

1. Ha de ser financiado por los agentes económicos excluyendo al Estado. La presencia de este último ha demostrado ser perniciosa en el desarrollo de los entornos docentes privados, quienes se convierten en entes predatorios y acaparadores de ayudas (especialmente préstamos) públicas. Véase el caso de las escuelas «*for-profit*» estadounidenses: el precio de sus matrículas puede estar sufragado por hasta un 90% por financiación estatal vía crédito federal (Kelchen, 2017). También es destacable el fallo de los cupones (*vouchers*), que trataremos posteriormente.
2. Los precios han de ser puestos en libertad de acción. De esta manera, se asegura un dinamismo tal que permita a las empresas innovar y adaptarse, dedicando mayores recursos al aprovisionamiento de recursos.
3. Los ingresos han de percibirse en base a los clientes, y no a posibles donantes. Las universidades privadas respaldadas por una institución sin ánimo de lucro tienden a preservar el método y la tradición lectiva de la misma en lugar de innovar disruptivamente en los procesos. Ello se debe a que sus beneficios o financiación vienen a raíz de donantes, en lugar de clientes.

3.2. *Características de las pérdidas*

Estas son la otra cara de los beneficios, y son igualmente necesarias para alcanzar una disrupción educativa lo más óptima y rápidamente posible. El objetivo de los ingresos negativos es desincentivar la inversión en sistemas obsoletos, al igual que los beneficios tienden a destinar esos recursos a los proyectos innovadores y de mayor satisfacción, resultados, etc. a ojos de los usuarios finales (estudiantes). Los números rojos han de repercutir en la escuela o centro de enseñanza correspondiente, de manera que sus propietarios perciban de forma inmediata tales pérdidas. De tal forma, se crea un entorno fuertemente incentivado a la reestructuración de las partes menos productivas de la organización y las escuelas más exitosas reciben la remuneración de las más obsoletas.

El Estado no debe impedir la existencia de este mecanismo fundamental cubriendo parcial o totalmente, de cualquier manera posible, los déficits financieros de los colegios. De lo contrario se cortaría de raíz el incentivo para la innovación y las escuelas más innovadoras verían mermada su competencia frente a las menos eficientes, al gozar estas últimas de capital gubernamental (que les permite mantenerse a flote con pérdidas, algo así como subir los precios sin que los pague el consumidor) precisamente por tener un peor desempeño.

En un sistema educativo proveído por el Estado es igualmente posible incluir sistemas de pérdidas en el sistema, aunque es menos eficiente que en el mercado. De hecho, lo más habitual en un sistema gubernamental es reducir los beneficios poco a poco hasta cero (cierre), en caso de que una escuela no esté dando buenos rendimientos. No hay casos en los que se le imponga a los directores pérdidas notables de su capital personal (sus «acciones» sobre la escuela, el capital que invirtió de su bolsillo para fundarla...). Ello provoca que perdure durante más tiempo del que lo haría en un mercado libre (de ahí que la interacción estatal aumente las ineficiencias), aunque con ello puede asegurarse un acceso gratuito y universal a la educación «formal». Analizaremos más en profundidad los mecanismos tanto del sistema público como privado en breve.

3.3. *Características de la competencia*

Los docentes han de tener libertad para elegir qué contenidos impartir y cómo hacerlo, empleando para ello cuantas metodologías crea más adecuadas y efectivas para cada alumno. Esta es la conocida «libertad de cátedra».

La competencia, autonomía y libertad de los profesores ha de estar aherrojada bajo un «marco de acción». Al igual que los ciudadanos son libres en su proceder y tienen derechos a obrar espontáneamente mientras se atengan al marco legal vigente, los profesores han de actuar en idéntico grado de autonomía siempre que actúen bajo los estándares de un marco de acción oportuno, que incluye la serie de incentivos necesarios para que dé lo mejor de sí en enseñar a sus pupilos. Este marco ha de establecerse en base a (1) los resultados de los alumnos; (2) la satisfacción de los mismos; (3) la eficiencia con la que se desarrollan los conocimientos; (4) en el campo de estudio correspondiente; y (5) formando a los profesionales o académicos más preparados posibles.

El «marco de acción» es la estructura y el conjunto de normas que rige a la cátedra. En el sistema actual, este es el plan de estudios obligatorio (primaria) y el particular de cada carrera (formación). En un mercado libre, además, serían los deseos particulares de los consumidores, que orientarían a los directores y rectores para reconocer qué carreras y docentes son buenos, cuáles malos y en qué medida. Así, en caso de que Matemáticas sea más demandado que Historia, el número de plazas de la primera aumentará enormemente al mismo tiempo que se verá una reducción en la segunda. De esta manera, los desequilibrios entre oferta/demanda presente en los grados irá mermando con el tiempo. Hoy en día ello no ocurre, debido a la inelástica capacidad de las facultades para adaptarse. De esta manera, por ejemplo, la nota de corte de Matemáticas de la Universidad Autónoma de Madrid es de un 12,668 sobre 14 (2022). Historia asciende a un 5 sobre 14 (2022). El número de plazas en Matemáticas es de 75, mientras que en Historia alcanza los 120. Mayor competencia entre estudiantes (demanda) en la carrera de ciencias y menor cantidad de butacas (oferta) disponible hace que la nota requerida para su acceso (precio) suba. Carece de sentido que esté más disponible y se destinen tanto o mayores recursos a un bien tan poco deseado por el público.

No obstante, actualmente el marco de acción en el mundo desarrollado (plan de estudios) es rígido. Ello propicia una gran homogeneidad entre las escuelas, pero es perjudicial para la innovación en los métodos de enseñanza. No todos los niños deberían aprender lo mismo, ni en la misma cantidad. En el caso de los universitarios, estos también cuentan con distintos objetivos e intereses, incluso aquellos que estudian un mismo grado. Un informático puede querer dedicarse al desarrollo web mientras que otro al desarrollo móvil. Otros a las inteligencias artificiales o al *Big Data*. Y los conocimientos para tales caminos acostumbra a divergir entre sí, aunque se comparta una serie de saberes básicos.

En la práctica, ello quiere decir que un orientador profesional habría de analizar cada caso particular para dirimir el camino más adecuado para cada alumno. De esta manera, los estudiantes recibirán *recomendaciones* de qué asignaturas escoger en cada caso (con lo que no habría un único plan de estudios), de manera que la carrera de cada alumno sea *personalizada*. Este es el papel de las asignaturas optativas hoy en día. Sin embargo, aunque útiles, su rango es bastante limitado. Un informático que desee dedicarse a la inteligencia artificial no podrá sin un máster o doctorado, ya que ni su programa de estudios «troncal» ni sus optativas le preparan para ello. La solución actual acostumbra ser el surgimiento de una carrera completamente nueva (grado en inteligencia artificial, grado en ciencia de datos...), que comparte un gran número de asignaturas con algunas ya existentes. No obstante, este proceso acostumbra a ser muy lento y tarda años en llevarse a cabo debido a la burocracia y recursos necesarios. Las universidades generalmente cuentan con profesores que ya imparten la gran mayoría de asignaturas propicias para la formación de un ingeniero en inteligencia artificial (por ejemplo), pero muchos alumnos no pueden establecer su «propia carrera» debido a la espera y rigidez del sistema⁸. La respuesta ha de ser estructurar el plan de estudios de

⁸ Se entiende que, en caso de que una universidad careciese de unas pocas asignaturas necesarias y específicas de la inteligencia artificial, en este caso, el estudiante podría adquirirlas en otro centro de formación. Luego estas podrían convalidarse y lograrse el título.

cada alumno de tal forma que, por así decirlo, en su «grado» venga incluido el «máster».

Un enfoque similar fue adoptado por Charles Eliot al convertirse en presidente de Harvard a mediados del siglo XIX. Este quiso ensanchar el catálogo de asignaturas ofertadas a la par que aumentaba la libertad de elección de los estudiantes para elegir sus propias materias. Este sistema ya se aplicaba en la institución americana, aunque de forma mucho más modesta. Los alumnos solo podían escoger un 40 por ciento de sus materias. Eliot no creó la tendencia. Solo la llevó al extremo. Una medida que distinguiría a Harvard de sus congéneres estadounidenses y europeos, pues cuando el sistema de elección completa de las asignaturas alcanzó el 100% de personalización a finales de la década de 1890, la universidad promedio establecía el 80 por ciento del plan de estudios. (Christensen, Eyring, 2011, pp. 54-55). Este último es el modelo actual en España.

3.4. Señalización de los títulos

Las universidades privadas acostumbran ser muy parecidas a las públicas en los territorios cuyas leyes educativas son estrictas, con lo que el sector público y privado carece de diferenciación y señalización. De esta manera, las escuelas de organizaciones privadas no tienen por qué ser necesariamente mejores que las gubernamentales (o, al menos, no en una medida apreciable) en caso de estar estas sujetas a un estricto plan de estudios estatal. A ojos de sus potenciales clientes, recibirán los mismos contenidos bajo una metodología similar, pero a un precio mayor. Tal vez reciban mayor apoyo psicológico, profesional, los centros tengan mejores recursos, se establezcan contactos más interesantes e incluso los profesores tengan mayor capacidad didáctica, pero en la práctica no habrá una distinción lo suficientemente notable como para lograr que las familias realicen el sacrificio de enviar a sus vástagos a instituciones privadas. Por ende, aunque el mercado sea un mecanismo mucho más eficiente motivando a sus actores, estos deben tener libertad de acción y estar sometidos a la competencia para con sus contrapartes en aras de alcanzar la excelencia en el sector.

Veamos el caso español. En el año 2022, dos escuelas de negocios hispánicas son reconocidas como la séptima y décima mejores del mundo por el QS World University Global MBA Ranking (2022) debido a sus másteres en Administración y Dirección de Empresas (MBA). Estas fueron la IE University y la IESE Business School, quienes subieron 2 y 1 posiciones en comparación con al año anterior, respectivamente (QS Rankings, 2021a). Estas organizaciones desputan muy por encima de sus homólogas nacionales que quedan rezagadas en otras materias (matemáticas, biología...) a puestos intermedios en los ránquines mundiales. Las universidades públicas y privadas españolas no gozan, en general, de puestos superiores al 100 a nivel mundial para la casi totalidad de sus asignaturas (QS Rankings, 2021b). Y ello puede deberse a la naturaleza del marco legal español.

El Real Decreto 1393/2007 flexibilizó en España la concesión de títulos oficiales para los estudios universitarios (BOE, 2007). No fue hasta entonces que las escuelas de negocios españolas solicitaron la homologación de sus títulos como oficiales. La IE University ofreció sus primeros programas de Máster en Administración y Dirección de Empresas (MBA) en 1973 bajo el nombre de IE Business School (IE University, n. d.). No obstante, no fue hasta el 2014 que obtuvo una homologación del título bajo el nuevo decreto (Registro de Universidades, Centros y Títulos, 2014). En el caso de la IESE Business School, esta comenzó a impartir su programa MBA en formato *Executive* en 1982 (IESE, n. d.), recibiendo por primera vez la homologación de tales estudios en 2017 (Registro de Universidades, Centros y Títulos, 2017). La reputación, calidad y flexibilidad de sus programas permitió a ambas instituciones aplicar los métodos más ventajosos para sus estudiantes con gran agilidad. Así, el IESE se convirtió en la primera institución de Europa continental en ofrecer un programa de dos años de MBA gracias a la rápida aplicación del por entonces novedoso de análisis de casos creado en Harvard (Crack The MBA, 2014). La flexibilidad de su marco de acción, incentivos y cálculo económico permitió a estas instituciones alcanzar elevadas cotas de éxito en sus programas aun cuando el resto de universidades españolas no conseguían despegar, incluso tras las ocho leyes educativas aprobadas entre 1973 y 2022 (Martín, 2021).

3.5. Educación y formación

La educación es todo aquel sistema a través del que un niño o adulto adquiere una serie de valores y habilidades básicas que le ayudan a encarar el mundo con gran destreza y habilidad. En cambio, la formación busca especializar la técnica y conocimiento científico del estudiante en cierta área. En suma, la educación trata de enseñar valores y conocimientos básicos mientras que la formación instruye en el entendimiento y uso de cierto saber.

A grandes rasgos, cualquier contenido influyente (padres, madres, amigos, películas) y la educación obligatoria (primaria, secundaria, preparatoria...) se conciben como «educación»⁹, mientras que todo estudio posterior se considera «formación» (universidades, academias, autoescuelas...). En ambos aspectos, la influencia gubernamental conduce a las ineficiencias detalladas en el primer apartado. No hay un baremo objetivo ni lo suficientemente dinámico que establezca los valores adecuados bajo los que educar a nuestros hijos ni las metodologías de enseñanzas adecuadas para impartir lecciones teóricas.

Una vez definidas las dos grandes ramas del aprendizaje, podemos argüir que la mejor educación es aquella que construya la mejor versión del estudiante (desarrollar las habilidades personales y emocionales del mismo), mientras que la mejor formación es aquella que genera al mejor profesional (adquirir una base de conocimiento técnico capaz de solucionar tareas y problemas de forma directa). Ambas están íntimamente relacionadas, ya que la mejor versión de un estudiante acostumbra a ser curiosa, emprendedora y culta, con lo que a menudo recurrirá a la formación para hacerse con las herramientas que le permitan cambiar o entender el mundo, según desee.

La formación puede darse de varias maneras. De hecho, es aconsejable que así sea. Hay una gran literatura mostrando cómo la adaptación del formato y los contenidos a las necesidades educativas, ciclo de aprendizaje e incluso estilo de aprendizaje (Estrada, 2018; İlçin, *et al.*, 2018; Cameron, Clark, De Zwaan, English, Lamminmaki,

⁹ La educación obligatoria se concibe como tal dada la habitual influencia que el régimen de la mencionada etapa educativa ejerce sobre el estudiante.

O'Leary, Rae, Sands, 2015; Hong, Kinshuk, 2004). Las universidades, ciclos superiores y formación profesional realizan un buen trabajo en la instrucción de sus alumnos (si bien las innovaciones no se dan tan frecuentemente como deberían, por las razones comentadas al inicio del artículo), con lo que no nos detendremos a analizar cómo debería ser. A efectos de este apartado solo nos interesa saber en qué consiste: en la adquisición de conocimiento especializado de cierto ámbito. Incluso la cultura podría considerarse formación, especialmente cuando se trata de un perfil investigador concreto (historiadores, economistas...), ya que este constituye una gran herramienta bibliográfica que emplear en la elaboración de contenido académico. No obstante, para la gran mayoría de personas la cultura se incluye dentro de la adquisición de valores y habilidades —es decir, de la educación—, con lo que concluimos esta ha de ser parte de la educación. Las artes y las obras culturales (clásicos, filosofía...) proveen cuantiosos beneficios para la salud y el aprendizaje, como una mejor capacidad de pensamiento, mejor autoestima y mayor resiliencia (Ministerio de Turismo, Cultura y Deporte de Canadá, 2022). Un ejemplo ilustrativo de cuán grande puede ser la ayuda de la cultura en la mejora personal puede verse en un estudio (Cultural Learning Alliance, 2011) en el que se expuso a ciertos estudiantes de bajos ingresos a actividades culturales. Estos fueron posteriormente comparados con sus homólogos de familias humildes y se observó cómo los niños que tomaron parte en actividades artísticas en el colegio tenían el triple de probabilidades de obtener una carrera.

Otros estudios respaldan la teoría de que la educación ha de orientarse al desarrollo de habilidades, valores y conocimientos básicos (o culturales). John List (2022, p. 5) y su equipo llevaron a cabo experimentos en un colegio preescolar que emplearon como laboratorio, basando el currículo en el desarrollo de habilidades personales y emocionales cuyos beneficios han sido ampliamente demostrados, tales como la socialización, escucha activa y gratificación instantánea. Los resultados hasta ahora han sido considerablemente buenos, aunque el equipo sigue de cerca a los estudiantes para ver su desempeño a largo plazo. También destaca el famoso experimento del malvavisco (Mischel, Ebbesen, Raskoff Zeiss, 1972), cuyos resultados nos revelan que los estudiantes con mayor capacidad de soportar y tendencia a eludir la gratificación instantánea acostumbran tener mejor

desempeño académico y profesional, así como una mayor destreza controlando el estrés y la frustración (Mischel, Shoda, Rodriguez, 1989). Ello produce ventajas en la consecución de objetivos personales, como por ejemplo el deporte. De hecho, los niños con tendencia a la gratificación pospuesta tienden a contar con un índice de masa corporal más saludable que el promedio 30 años después (Schlam, *et al.*, 2013).

Estas capacidades son útiles para toda la vida del adulto en el que se está convirtiendo el niño. Ello supone un desempeño mejorado en los estudios superiores (formación) y en cualquier proyecto que se plantee el estudiante a lo largo de su vida. Por ende, antes que la formación ha de venir la educación y esta debería centrarse sobre todo en la adquisición de habilidades y destrezas personales y emocionales, incluyendo ciertos conocimientos básicos o culturales que sean necesarios en el contexto de un país desarrollado (matemáticas básicas, dietética...). Este último puede considerarse formación en algunos casos, pero mucho más simplificada y menos exigente. Los libros infantiles, aplicaciones o vídeos animados (y, en general, todo recurso ultradidáctico) son de gran ayuda para que los niños puedan aprender de manera más o menos entretenida. A medida que maduren su discernimiento será más amplio y su aptitud a la hora de acometer textos y conceptos más abstractos y avanzados, así como la necesaria tarea de repasarlos en casa, será mucho mayor si previamente se les ha «educado» de forma contundente. La educación conduce a una madurez acelerada y, por ende, a un drástico desarrollo de habilidades intrapersonales —como hemos visto—, con lo que los padres verán con mejores ojos la inserción de sus hijos en «escuelas ultradidácticas» y/o «especializadas» que les provean con una muy buena educación al principio (con tintes de formación, en cuanto a los conocimientos básicos) y, paulatina y progresivamente, su alistamiento en instituciones más centradas en la formación tales como las facultades especializadas o las escuelas de formación profesional. Así sucedía a finales del siglo XIX, donde la mayor parte de escuelas privadas eran religiosas, (Lott, 1987, p. 476) y en Inglaterra hoy en día, donde las familias valoran la educación (como nosotros la definimos) en las escuelas especializadas a las que mandan a sus hijos. Enkvist (2006, p. 45), en

su investigación acerca de las escuelas especializadas británicas, lo narra de la siguiente manera:

«Tanto los directores de estos colegios como los padres consideran esencial que se dé una formación en valores a los jóvenes. Escuchando el debate educativo de nuestros días, se puede pensar que existe contradicción entre la formación en valores y un buen aprendizaje cognitivo, pero los ejemplos ingleses muestran que no es así.»

3.6. *Recursos ultradidácticos*

He aquí la ventaja más destacable e importante del modelo planteado. El material que apodaremos «ultradidáctico» es aquel cuyo uso produce una adquisición y asimilación de conceptos con un grado de inmersión muy profundo, de manera entretenida, secuencial y adaptada a cada alumno. Normalmente estos recursos tenderán a ser digitales, como una aplicación móvil para aprender idiomas o una página web para repasar matemáticas. Véanse Babbel (babel.com) y Brilliant (brilliant.org), respectivamente. Asimismo, pueden incluirse vídeos que podríamos denominar «clases trascendidas», en las que se explican conocimientos no mediante la forma tradicional sino más parecido a como lo haría un *influencer*. Con ello se busca un mayor grado de inmersión y retención de la atención por parte de los alumnos. Estos vídeos acostumbrarán a tener una gran cantidad de animaciones, elementos visuales, sonidos estratégicos que llamen la atención, etc. Ejemplos de ello pueden observarse en los canales de YouTube 3Blue1Brown, QuantumFracture y Lemnis-math.

Estos materiales son mucho más complicados y costosos de preparar. La gran mayoría de profesores no cuentan con los conocimientos de diseño, elaboración de historias, guiones, etc. que hacen falta para dar a luz uno de estos recursos (vídeos o aplicaciones). Por ello, será necesario formar un equipo de profesionales con diversas habilidades para plasmar los conocimientos de cada profesor en las aplicaciones o vídeos correspondientes. Un informático, diseñador gráfico, guionista, equipo de audición, entre otros, serán contratados para ir desarrollando los diferentes materiales

ultradidáticos (libros, aplicaciones, vídeos, audios...) guiados y supervisados todos ellos por el docente. De esta manera, se favorece la especialización y disminuye el desempleo entre los profesionales a contratar, al haber muchas más líneas productivas a las que adherirse.

Actualmente, los recursos ultradidáticos son empleados por personajes educativos de las redes sociales para atraer y entretener audiencia. Estos generan ingresos mediante la publicidad, patrocinio y colaboración con marcas que puedan estar interesadas en conectar con el público del *influencer* en cuestión. En el modelo educativo planteado, estos recursos serían cada vez más demandados por los estudiantes y, por ende, se destinarían ingentes cantidades de capital a equipos de desarrollo de material ultradidático. Los beneficios serían acaparados por estas empresas especializadas en la elaboración de material innovador en lugar de por las toscas y tradicionales escuelas primarias y facultades universitarias. Las empresas productoras de estos materiales pueden colaborar con escuelas y facultades para el aprovisionamiento de material, o también podrían proveer ellas mismos al cuerpo estudiantil. Así, quienes no puedan financiar una educación o formación completamente presencial podrán adoptar un modelo semipresencial o completamente en línea.

Un estudio realizado por Tuan Nguyen (2015) concluye con «evidencias robustas que sugieren que el aprendizaje en línea es, por regla general, como mínimo tan eficaz como el formato tradicional». Aquellas escuelas que mejor resultados obtienen acostumbran a ser aquellas con un sistema establecido y basado en la enseñanza digital. Por ejemplo, los estudiantes de la Universidad de Trakia (Bulgaria) no experimentaron una caída significativa en su desempeño con la llegada de las medidas COVID-19. Ello se debe a que la universidad tenía, desde 2008, un entorno virtual bien implementado y ya asentado (Dineva, 2022). No obstante, para la mayoría de universidades los resultados de sus alumnos disminuyeron considerablemente durante la época del confinamiento (Cuellar, 2022). Con profesores muy poco habituados a su grabación, así como sistemas pobremente diseñados para el entorno virtual propiciaron un ambiente de desasosiego y malos resultados que solo se recuperaron tras la finalización del confinamiento.

Tales sugerencias empíricas sugieren que el modelo totalmente en línea puede resultar útil, siempre y cuando esté bien desarrollado y orientado al grueso de estudiantes. Con las mejoras incrementales y disruptivas que surgen en un sistema basado en los beneficios, las pérdidas y la competencia, el desempeño de los estudiantes ha de incrementarse a su vez. Según los estudios de Clayton Christensen (1997), las innovaciones disruptivas nacen en una etapa primitiva, con menores prestaciones que los productos y servicios que pretenden suplantarlo, satisfaciendo las necesidades de un sector de la población que no son consumidores directos de los productos o servicios establecidos. Véase el caso de Apple y los voluminosos ordenadores. Los portátiles de Steve Jobs no podían por entonces sustituir las grandes instalaciones de los computadores tradicionales, con lo que sus principales consumidores fueron ciudadanos de a pie y no catedráticos ni grandes empresas. Con el paso de los años, esta innovación disruptiva fue adoptada por los antiguos clientes de las grandes computadoras: universidades y grandes compañías. Un proceso similar le ocurriría al sistema educativo en caso de adoptarse este modelo. A lo largo de los años irían surgiendo, mediante la prueba y error empresariales, distintas alternativas (entre ellas, los recursos ultradidácticos) que buscarán satisfacer las demandas educativas de la población. Actualmente, estas van dirigidas no a estudiantes, sino a curiosos. Véanse los seguidores de los canales educativos de 3Blue1Brown o Lemnis-math. Con el modelo descrito y con el paso del tiempo, el material ultradidáctico iría mejorando en su rigurosidad y orientación al cuerpo estudiantil. Así, lo que en un principio fue material de curiosidades y entretenimiento acaba convirtiéndose en el plan de estudios de una nación. La innovación disruptiva primero alcanza a un público de consumidores «indirectos» y, con el desarrollo de su tecnología, se hace con el mercado de compradores «directos».

La falta de recursos ultradidácticos, junto con el sentimiento de fracaso en general, podría ser una de las principales causas de abandono de las escuelas y universidades por parte de los alumnos. Como nos narran Doll *et al.* (2013):

«Watt and Roessingh (1994) added a third factor called falling out of school, which occurs when a student does not show significant

academic progress in schoolwork and becomes apathetic or even disillusioned with school completion. It is not necessarily an active decision, but rather a “side-effect of insufficient personal and educational support”» (p. 293).

La mejor ayuda docente que se le puede brindar a los estudiantes es una enseñanza tan didáctica como entretenida y atrapante. Probablemente estemos lejos de lograr enganchar a los estudiantes de cálculo a sus apuntes tanto como un amante de novelas policíacas lo está con Agatha Christie, pero hay claras evidencias de que podemos acercarnos. Las redes sociales tienen equipos de diseñadores encargados de idear maneras por las que hacer sus productos y servicios más fáciles y estimulante para sus consumidores, permaneciendo en consecuencia durante mucho más tiempo en sus plataformas (Villate, 2021). Mediante mejoras sustantivas en el contenido de las materias pueden las escuelas y facultades atraer y retener mucho más efectivamente la atención e interés de sus estudiantes. Véase cómo ocurre con los canales didácticos de YouTube o los documentales de National Geographic. Si bien estos no incluyen la profundidad y riqueza teórica y conceptual de los libros de texto, son un punto de referencia para la creación de los contenidos más rigurosos y densamente cargados. En otras palabras, los libros de texto pueden convertirse en vídeos o aplicaciones, total o parcialmente (pueden servir a modo de material de apoyo), y estos a su vez pueden adoptar tonos narrativos para explicar de forma didáctica y entretenida los conceptos (para luego pasar a definirlos formalmente).

La docencia en entornos auspiciados por la competencia tiende a ser cualitativamente superior a los modelos menos exigentes con sus profesores, aunque (al menos por ahora) los recursos no alcanzan a ser «ultradidácticos». No obstante, se deduce que, de aumentar el número de competidores y ámbito de relevancia de las escuelas privadas, la necesidad de diferenciación sería mayor, los ingresos más cuantiosos y el interés en mejorar y sobreponerse a los competidores sería igualmente creciente. Todo ello desembocando en un ambiente propicio para la aparición de esta clase de recursos. Ello podemos asumirlo por la evidencia contemporánea entre resultados y metodologías públicas y privadas, siendo estas

últimas generalmente mejores que sus homólogas gubernamentales en el aspecto docente. Así, los contenidos, maneras y ayuda profesional brindada al estudiante son mucho mayores en instituciones privadas. Esta es una de las razones por las que las tasas de abandono escolar e insatisfacción con los docentes son muy altas entre las escuelas públicas y bastante bajas entre escuelas privadas (Kennedy, 2019). En palabras de investigadores que analizaron el grado de satisfacción entre los universitarios que cursaban estudios relacionados con la odontología en Brasil (Chapper, *et al.*, 2007):

«The results revealed that the students in the private school had more positive perceptions than those in the public school of how much the didactic classes contributed to professional practice, the level of motivation for the topics discussed, and how well coursework related to clinical practice. Both groups mentioned the importance of the clinical component of learning and perceived that professors showed little commitment to the professional preparation of dental students. Students' perceptions of their preparation to work in different Brazilian communities and with different segments of society varied widely. The qualitative analyses confirmed students' dissatisfaction with their learning.»

3.7. *Escuelas especializadas*

Anteriormente hemos definido la educación como el aprendizaje llevado a cabo casi de manera automática e inevitable por un individuo, generalmente a través de sus familiares y amigos. No obstante, una buena educación también incluye conocimientos básicos acerca de una diversidad de temas tanto de interés general como del interés particular del estudiante. Especialmente de esto último, ya que este aprenderá e indagará muchísimo más acerca de aquello que despierte su curiosidad, aunque los niños suelen verse atraídos fácilmente por todo lo que les rodea.

Hoy en día no se acepta como educación nada que no incluya la docencia formal en un centro dedicado a ello, con lo que aquí analizaremos cómo ello puede darse en un entorno privado. Para ello, analizaremos el caso de las escuelas especializadas inglesas, las

cuales son las más deseadas por el público general. Y, por ende, el estilo de sistema educativo que sería más demandado en un sistema sin presencia gubernamental.

Las *specialist schools* inglesas establecen una asignatura de especialización alrededor de la que gira toda la vida escolar. A esta se le suman las asignaturas obligatorias comunes a todas las escuelas inglesas (matemáticas, inglés...). Ejemplo de categorías a las que pertenecen estas materias especializadas son las de Tecnología, Arte o Deporte. El procedimiento para convertirse en una escuela especializada pasa por su solicitud mediante la presentación de un plan que establezca cómo se realizará el trabajo de mejora. Asimismo, la escuela ha de recabar 50.000 libras esterlinas de empresas locales. A continuación, si la petición es aprobada, el centro recibe 100.000 libras esterlinas del gobierno más otras 123 por cada alumno y año. Al cabo de cuatro años, la escuela se somete a examen y se determina si ha logrado las metas propuestas. En caso negativo, pierde su posición de *specialist school* y los beneficios concomitantes (Enkvist, 2006, p. 43).

La búsqueda de capital empresarial local propicia enormemente el cálculo económico. El objetivo es que el centro se vea como parte de la localidad y colabore con otras entidades. Así, le será de ayuda para comprobar si sus servicios son particularmente deseados por los habitantes de la comunidad, pues los directores habrán de ponerse en contacto con otras personas que organizan actividades en la zona. Esto facilita también el forjamiento de relaciones que dimanan en una especie de «bolsa de trabajo» para los alumnos miembros de la escuela (al negociar plazas de prácticas) y el encuentro de tutores para estudiantes que precisan de mayor contacto con adultos (Enkvist, 2006, p. 44).

Asimismo, estas escuelas presentan sus características e historia mediante «folletos», que funcionan a modo de pantalla publicitaria e informativa para todos aquellos interesados en escolarizar a sus hijos. El *Hyde Technology School* presenta en su folleto el concepto de «disciplina positiva», consistiendo en una serie de derechos y deberes propios del alumno. Los primeros tratan de asegurarle al estudiante que tendrá una muy grata experiencia en las aulas del centro, mientras que lo segundo recaba todo aquello que la escuela espera del comportamiento de sus pupilos. Entre los derechos encontramos

cuatro: (1) un ambiente positivo y estimulante para aprender; (2) el reconocimiento de su esfuerzo; (3) estudiar en un ambiente silencioso; y (4) conocer las normas de comportamiento (y las consecuencias de no respetarlas). Por otro lado, las reglas que han de seguir los estudiantes en esta clase de escuelas abordan multitud de aspectos de la vida estudiantil, como pueden ser el uso de la bisutería, peinados, cigarrillos, chicles, etc. Asimismo, en muchos folletos se menciona la enseñanza en valores, religión, gimnasia y educación sexual, especificando cuáles son obligatorias en cada caso. Y en qué medida.

Cabe destacar el interés que despiertan en la población general. Estas escuelas destacan entre, las más exitosas del Reino Unido, despertando por ello gran satisfacción por sus asistentes (y allegados de los mismos) y profundo interés por quienes oyen hablar de ellas. Ello queda reflejado en el excedente que supone el número de solicitudes de familias con respecto a la cantidad de plazas ofertadas. (Enkvist, 2006, p. 45).

Asimismo, el cálculo económico de estas escuelas es facilitado por el *Specialist Schools Trust*, fundado en 1987 (con el nombre *Technology Colleges Trust*) y financiado por empresas privadas e individuos particulares, así como por el gobierno británico. Esta organización asesora en multitud de cuestiones a las escuelas especializadas y no-especializadas del territorio para alcanzar un mayor éxito y eficiencia. A las primeras les ayuda en su actividad. A las segundas, en su conversión a especializadas. En suma, el desarrollo de las escuelas en general mediante:

- La obtención de capital.
- Conversión de escuelas normales a especializadas.
- Desarrollo de sus planes de estudio para mejorar el aprendizaje.
- Lograr que las buenas ideas lleguen a más escuelas.
- Crear redes de contacto entre escuelas para que aumente su rendimiento.

Como nos cuenta Enkvist (2006, p. 46):

«El *trust* puede asesorar sobre cómo encontrar parcelas para construir escuelas, cómo conseguir un permiso de construcción, cómo

elegir a un arquitecto, cómo mejorar el material didáctico o cómo formar a los docentes. Muchas veces, el conseguir una buena orientación en el momento oportuno puede convertir un proyecto en una realidad. Solo un ejemplo: una escuela tenía dificultades para encontrar docentes en un área muy cara de Londres. La solución fue construir un edificio y alquilar los pisos por un precio módico a los profesores.»

3.8. *Facultades especializadas*

Siguiendo con el modelo de escuelas independientes inglés, la universidad puede dividirse entre los estudios profesionales y académicos. Los primeros son aquellos cuya finalidad es la de preparar al estudiante para el mercado laboral. Los segundos otorgan una preparación mucho más enfocada en la futura investigación que desee realizar el alumno. Así, los caminos que sigan profesionales e investigadores serán parecidos, pero distintos. Parecidos, porque un doctorado en física de partículas previamente ha tenido que obtener los mismos conocimientos que aquel cuyo camino se haya centrado en la persecución de un trabajo relacionado con las energías renovables. Distintos, porque uno habrá hecho mayor hincapié en métodos de investigación y modelos matemáticos que el otro. Antes vimos que una carrera ideal ha de ser aquella que implemente un plan de estudios distinto por cada estudiante en la que el «grado» viene incluido con el «máster» (refiriéndonos a la mayor especialización del egresado). Asimismo, aquellos alumnos que no deseen tal nivel de preparación y conocimientos podrán aspirar a los equivalentes contemporáneos a Ciclos Formativos o Formación Profesional, que son mucho más centrados en habilidades concretas demandadas por el mercado laboral. De hecho, los estudios universitarios (grados) además de ser personalizados (máster), deben tener una íntima relación con el mercado laboral (ciclos y formación profesional), ya que la gran mayoría de ciudadanos aspiran a estudios superiores con los que ser más capaces en su terreno y atractivos para el mercado (Christensen, Eyring, 2011, pp. 348-351). Véase Alemania, donde el Estado ofrece grandes facilidades, subvenciones y ayudas para quienes desean acceder a la

universidad, pero solo un 30% de personas con 25 a 34 años cuentan con un título de educación superior (Kohli, 2015).

Las facultades serán en realidad escuelas especializadas que provean ellas mismas de todos los conocimientos particulares relacionados con su disciplina. Así, la facultad de matemáticas se encarga de impartir los intrincados teoremas que apliquen ingenieros, arquitectos y filósofos. Ello facilita la especialización de la facultad/escuela y el cálculo económico acerca de los estudios a ofertar, así como aumenta las opciones y movilidad del estudiante. En caso de que un alumno concreto de ingeniería informática desee dedicar su vida a la construcción de inteligencias artificiales, no podrá hacerlo si su universidad no oferta tal carrera. También le será complicado alternar entre asignaturas de distintos grados y escuelas, pues el modelo actual es muy rígido en ese aspecto. No obstante, con facultades/escuelas especializadas y completamente independientes de la universidad (es decir, si la universidad se fragmenta en múltiples escuelas, llamadas facultades, que proveen ellas mismas y de manera autónoma los estudios de su campo), los alumnos de la Universidad de Arkansas pueden desplazarse a una de las facultades de la Universidad de Barcelona con el objetivo de hacer una o varias asignaturas que le hagan falta para aspirar a su título (privado) especializado. También podrían atender clases más cercanas, como las de la Universidad de Kentucky, o tomar lecciones ultradidácticas en línea impartidas por profesores de la Universidad de Barcelona. O, en caso de volverse menos elitistas, de Duke, Harvard u Oxford.

En caso de que una facultad de matemáticas vea que muchos de sus alumnos se desplazan momentáneamente a otra institución para tomar clases de cierto ámbito, perdiendo así beneficios, tendrán un alto convencimiento y rapidez a la hora de implementar tales estudios en su currículo. De la misma manera, si ven que un número cada vez menor de estudiantes demandan las matemáticas propias de filosofía, cambiarán el formato de estos estudios a unos que resulten rentables y sigan satisfaciendo las necesidades de la sociedad. Por ejemplo, mediante formato digital y eliminando la presencialidad *en esa facultad concreta* —tal vez en otra facultad ubicada en una localidad con mayor interés en la filosofía mantenga sus estudios presenciales—. Un aula que no se llenaba por

haber escasez de estudiantes en su zona queda repleta al apuntar a los estudiantes de todo el mundo.

Igualmente, de preservar la modalidad presencial, híbrida (presencial con recursos digitales ultradidácticos) o semipresencial (como la híbrida, pero con todavía mayor dependencia del material ultradidáctico), las facultades tenderán a emplazarse físicamente cerca entre sí, de forma similar al sistema actual. Los profesionales más capaces requieren un régimen multidisciplinar de asignaturas. Un biólogo requiere preparación matemática, conocimientos en programación, erudición teórica en ciertos procesos químicos, instrucción acerca del devenir histórico de su disciplina, etc.¹⁰. Ello facilita un ambiente intelectual y estudiantil mucho más fértil y numeroso, en el que un matemático puede encontrar en su facultad a un filósofo o un biólogo, de igual forma que un historiador hará migas más fácilmente con laureados en economía o derecho. Si las facultades de medicina o matemáticas no estuvieran en el mismo «campus», las conexiones entre estudiantes de distintos grados serían menos frecuentes.

Otra forma de promover la especialización y personalización de las asignaturas de cada estudiante es mediante el «alquiler de clases». Bajo este sistema, una promotora construye una serie de edificios dedicados a la vida estudiantil y los profesores o empresas alquilan tales espacios para impartir sus clases. De esta manera, los estudiantes reducen los metros a desplazarse pudiendo acudir a sus clases subiendo o bajando de planta. Así, podrían incluso surgir rascacielos en los que se aglutine una o varias «universidades» (multitud de facultades independientes, en este caso) y se impartan clases según qué planta. Este es el modelo empleado actualmente por la IE University en España (IE University, 2017).

En suma, el modelo de formación privada es similar al mecanismo de mercado: ofrecer el máximo valor al menor coste. Las personas quieren desarrollar sus habilidades profesionales y/o académicas, para lo cual recurrirán a las escuelas adecuadas: aquellas que más profunda y rápidamente enraícen conocimientos

¹⁰ Estas son asignaturas de los estudiantes de biología de la Universidad Autónoma de Madrid. Véase el plan de estudios disponible en su página web (www.uam.es/uam/biologia). Consultado a fecha de agosto de 2022.

(expliquen mejor) y sean menos costosas monetaria y/o psicológicamente al seguir sus cursos (a mayor comodidad, mayor demanda por los estudiantes. Por ende, mayor será el precio). De la misma manera, los empleadores e institutos de investigación quieren asegurarse de que sus aspirantes a ser contratados cuentan con un perfil capaz de satisfacer sus necesidades (sea generar ingresos, aumentar la producción o publicar artículos). Para ello, recurren a elementos de señalización que respaldan las competencias propias de los candidatos. Así, los solicitantes de empleo o cátedra se preparan para (1) cursar estudios que les hagan competentes en su campo; y (2) adquirir certificaciones fidedignas y de alto valor en el mercado para ser deseados por los agentes empresariales y académicos. Ello resultará en la demanda tanto por empleadores como empleados de certificaciones precisas reflejando el nivel de competencias del profesional, incluyendo matices. Un certificado *Professional* vale más que un *Associate*, al igual que un diploma de Harvard ostenta mayor valor que uno de Missouri. Actualmente, estos problemas de información asimétrica son solucionados por los títulos universitarios en su gran mayoría (DiFranza, 2019). No obstante, en un mercado completamente privado, es bastante probable que las titulaciones más demandadas sean las creadas por agentes independientes («auditores de conocimiento»), con lo que las universidades pasarían a ser inminentemente didácticas y flexibles.

La regla de inferencia que empleamos para llegar a tales conclusiones son el estado actual de los mercados educativos dominados por entes privados. Véanse el sector de las autoescuelas, formación profesional e incluso sectores disruptivos. Todos ellos cuentan con escuelas especializadas que preparan para competencias profesionales demandadas por el mercado (permiso de conducir, destreza con los alimentos en caso de aspirar a cocinero, capacitación en un sector nuevo), siendo los títulos ajenos a la institución de enseñanza. De ello se deduce que las facultades podrían preparar mejor a sus estudiantes aumentando el grado de especialización, de manera que emulen a las escuelas especializadas y provean a sus alumnos con las mejores enseñanzas posibles en su campo. De esta manera, los alumnos no quedan atados a una institución y pueden elegir más libremente entre las asignaturas a escoger. Asesorado

por tutores, podrá dirimir entre las asignaturas más orientadas a teoría abstracta y académica (lógica, topología, estudios sobre la ética de su profesión...) y centrarse en las más prácticas y útiles (programación, estructuras de datos, manipulación de sistemas eléctricos...), de manera que sea deseado por el mercado mucho antes de finalizar sus estudios. Ello facilitará la adquisición de experiencia mediante prácticas, pues podrá tenerlas desde mucho antes al cuarto año. Con ello logra eliminar los contenidos menos utilitarios y los deja para el final de sus estudios (un programador no necesita saber lógica matemática para desempeñar sus labores. Al menos, no para comenzar sus prácticas).

Otro beneficio que conlleva el sistema es el foco del estudiante. El camino que recorre un programador al entrar en la universidad es el de aprender bajo la asignatura «Programación I» al mismo tiempo que ha de utilizar varios lenguajes de programación para desenvolverse en las prácticas de «Álgebra Lineal»¹¹. No obstante, carece de sentido aprender a usar una herramienta a la vez que se le exige al estudiante un uso más o menos avanzado de la misma. Ambas son necesarias y oportunas, pero sería más eficiente dadas una tras de otra. Así, sería mejor apuntar a pocas asignaturas cada curso pero con mayor profundidad y ahínco que encarar varios frentes a la vez. La inmersión cultural es una metodología de estudio con contrastados beneficios en el aprendizaje (Canfield, *et al.*, 2009; Buchanan, *et al.*, 2021). En caso de que la «inmersión del plan de estudios» en ciertas asignaturas funcione de forma similar a la inmersión cultural, un plan de estudios centrado reportaría numerosos beneficios para el aprendizaje, siendo deseable no solo para desarrollar habilidades con las que encarar otras asignaturas, sino también para potenciar el aprendizaje. Por ejemplo, podría estudiarse toda la asignatura de «Cálculo I» antes que la de «Álgebra Lineal», para pasar inmediatamente a esta segunda. No obstante, estas proposiciones están sujetas a la rigurosa y necesaria contrasatación empírica.

Asimismo, el sistema planteado promueve la especialización y la precisión de los elementos de señalización del cuerpo laboral, ya que

¹¹ Véase el plan de estudios de Ciencia e Ingeniería de Datos en la Universidad Autónoma de Madrid (www.uam.es/uam/ingenieria-datos).

todo estudiante puede aspirar al certificado que más se adapte a sus capacitaciones¹². Véase el caso de las empresas de sectores altamente competitivos y cambiante. Estas demandan en gran medida certificados profesionales (no universitarios, pues se sobreentiende que estas organizaciones todavía no ofertan titulaciones para las habilidades solicitadas por las compañías) cuando requieren capital humano para solucionar problemas muy complejos o diseñar productos muy específicos y de elevada especialización. Ello se debe a que las instituciones de enseñanza tradicionales no ofertan, en un inicio, los estudios correspondientes. La necesidad de arquitectos de inteligencia artificial vino años antes de que existieran los primeros másteres o grados oficiales relacionados con el aprendizaje automático. Los informáticos más entusiastas al respecto aprendían por su cuenta y recibían certificaciones profesionales (por ejemplo, de Microsoft) para respaldar los conocimientos adquiridos (Cantor, 2002).

3.9. Investigación

La expansión del saber humano se alcanza mediante el estudio, la experimentación y el aprendizaje. Siempre está avanzando a cotas más altas. Debido a ello, eruditos cada vez más cultos y audaces han acrecentado las barreras de entrada y los conocimientos requeridos para poder ir a los «bordes» de la ciencia y poder expandirlos desde allí. Los descubrimientos en el campo de la Biología de hoy no puede realizarlo una persona sin un grado, máster o doctorado. Ello contrasta con sus inicios, en los que incluso un fraile —Gregor Mendel— publicó sus descubrimientos acerca de la genética sin contar con estudios formales en el campo (las hoy conocidas como leyes de Mendel).

Por ende, los catedráticos han de dedicarse no solo a la docencia y distribución del conocimiento, sino también a la investigación y

¹² Los estudiantes que más se esfuercen en una universidad podrían recibir distinciones, como un título *Expert* en lugar de *Profesional*, estrellas o menciones honoríficas que sus compañeros menos productivos podrían no recibir. Ello sería de ayuda al mercado para distinguir entre los audaces y cualificados de los cualificados pero no tan motivados.

descubrimiento del mismo. Ello solo puede llevarse a cabo (generalmente) por personas con gran saber en el campo a tratar (el que se enseña en las facultades). Así, además de trabajar como asalariados para las empresas educativas, estos pueden desempeñar su labor académica mediante institutos de investigación especializados.

Estos institutos pueden darse, y así ocurre actualmente, dentro de la propia facultad. Los catedráticos de la facultad de medicina realizan estudios empleando los recursos de dicho edificio para sus propias elucubraciones. Sin embargo, en caso de que en el modelo privado las facultades deseen dedicarse únicamente a la enseñanza, la comunidad científica puede formar asociaciones (institutos) de investigación con los que conducir sus tan amadas indagaciones científicas. Ejemplos de estos institutos no son ajenos al sistema gubernamental, pues en España el Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) ostenta más de un centenar de centros e institutos de investigación repartidos por todo el territorio (CSIC, n. d.). Véase la relativa abundante presencia de los mismos en el campus de la Universidad Autónoma de Madrid. Esta organización obtiene su financiación por entes privados y públicos, y los afiliados al mismo compiten con sus proyectos para obtener tales capitales (CSIC, n. d.). Ello propicia una mejor asignación de los recursos monetarios, pues la investigación estaría centrada en aquellos proyectos con mayor utilidad para las empresas y el público general (al cual sirven las compañías). De esta manera, aquellos físicos que deseen estudiar el funcionamiento del Sol en una mayor profundidad tendrán más posibilidades de recibir financiación (por empresas de telecomunicaciones o Estados, que cuentan con satélites sensibles a las tormentas solares) que un geólogo interesado en la naturaleza de ciertos sedimentos o el biólogo interesado en catalogar especies de mariposas. Estos últimos podrán llevar a cabo sus análisis, pero no contarán con tantos recursos ajenos a los suyos al ser sus pesquisas poco relevantes para el resto de la sociedad. Y, aun así, podría darse el caso de ser el propio público quien demande tales estudios. Véase el caso del volcán de La Palma y los investigadores del CSIC que fueron financiados por el gobierno español para inquirir acerca de las repercusiones de dicha catástrofe natural (Ministerio de Ciencia e Innovación, 2021).

De la misma manera, los receptores de las publicaciones científicas demandan independencia, veracidad y ausencia de conflicto de intereses en aquello que leen. Un artículo financiado por un proveedor de café cuyas resoluciones sean falsamente favorables al consumo de dicha sustancia no habría de incluirse dentro del marco del saber humano, y sus conclusiones habrían de ser ignoradas.

Para asegurar la veracidad y correcta metodología científica en las publicaciones, la comunidad científica vela por «garantías» tales como la declaración de existencia o ausencia de conflicto de intereses, así como revistas académicas independientes. Estas revistas son administradas por una asociación o universidad, pública o privada, que dedica su cuerpo y alma a la revisión y valoración de los artículos que les envían otros académicos. Muchos de los revisores lo hacen gratuita y desinteresadamente, aunque otros cobran una pequeña tasa para costear el tiempo y atención que le dedica uno de estos revisores. Véase el caso de la *Quarterly Journal of Economics* —gratuita— (QJE, n. d.) y la *American Economic Review* —con tasas— (AEA, n. d.). Una vez completados los trámites, se valorará su publicación en base a la imparcialidad, metodología y conclusiones propias del manuscrito revisado. Si es aprobada, se incluirá en una edición muy visitada y escudriñada por numerosos estudiosos en su ámbito. La fama e ingresos de una revista académica depende del interés que la comunidad científica ponga en ella. En caso de que sus artículos no sean científicos los estudiosos no la tendrán en cuenta. Así, existe un grandísimo interés en las grandes revistas por mantenerse imparciales.

En un entorno completamente privado no sería diferente. Las empresas y gobiernos pueden decidir el aspecto a estudiar (por ejemplo, las radiaciones solares en el caso de las empresas telefónicas o formas de desincentivar el consumo de drogas en el caso de los gobiernos), pero no sus resultados. Fabricar pruebas y/o conclusiones es un acto delictivo a ojos de la comunidad científica. Aquellos artículos corrompidos por el interés político, económico o ideológico (futuro cargo público, gran remuneración, adhesión fanática a una doctrina) y que, por ende, no cuenten con el aval científico serán inmediatamente rechazados por los correctores de los mismos. La única salida posible para estos sería su publicación en una página web administrada por los autores, la organización

interesada o en una revista cuyos criterios de selección sean reducidos. Y en ninguno de tales casos dichos artículos serían valorados, al menos no por la comunidad científica. Ni por los clientes, en cuanto los científicos más imparciales debatan la fidelidad de las publicaciones comerciales.

3.10. *Licencias*

El Estado exige un alto nivel de profesionalidad y conocimientos para que ciertos profesionales puedan operar en el mercado. Doctores y abogados requieren de sus respectivos permisos para poder desempeñar sus puestos laborales. En estos casos, será el propio aparato gubernamental quien determine ciertos títulos privados que cuenten con los requisitos necesarios para poder operar o, idealmente, sea él mismo quien expida tales licencias mediante sus propias agencias «auditoras del conocimiento». Este es el procedimiento que rige actualmente los permisos de conducción.

Las carreras universitarias auspiciadas por el Estado acostumbra a otorgar, simultáneamente, un permiso de desempeño de las labores profesionales en las que está facultado el egresado a la par con el diploma universitario. De esta manera, quienes estudian Medicina, al graduarse, podrán lanzarse al mundo laboral sin necesidad de someterse a exámenes adicionales para obtener sus licencias. Tan solo han de inscribirse en uno de los colegios adheridos al Consejo General de Colegios Oficiales de Médicos, en el caso español (Health Group, n. d.). Esto es muy conveniente para el egresado y aligera la carga material y temporal que los mismos han de soportar.

No obstante, el primer caso es mucho más deseable que el segundo. Primero, porque como vimos antes que una escuela expida sus propios títulos no es lo idóneo (a no ser que asegure y muestre garantías suficientes como para defender la imparcialidad y señalización de los certificados). Segundo, porque para que un Estado reconozca a una «escuela-auditora del conocimiento» como dotada de autoridad para emitir licencias, esta seguramente tendría que soslayar su plan de estudios a aquel impuesto por los criterios de selección del gobierno. Asimismo, pueden darse más

fácilmente casos de tráfico de influencias en la colaboración público-privada que con el exclusivo monopolio gubernamental. Una compañía emisora de certificados podría formar grupos de presión con los que impulsar al gobierno a financiar sus exámenes por la importancia y necesidad de estos, a regular o invalidar los productos de sus competidores al no ser estos oficiales, etc. De ahí que el mejor escenario posible sea el de las titulaciones siendo totalmente privadas y competentes entre ellas y las licencias y permisos siendo monopolio del Estado (al ser este quien las exige coercitivamente).

En caso de considerar necesaria la existencia de licencias estatales, sea porque este es dueño de las carreteras y ordena la obtención de tales autorizaciones para poder circular por sus calles (de titularidad pública) o para tratar relaciones comerciales delicadas (cirugías, administración de capitales...), tales permisos han de ser propios del aparato gubernamental y ser un complemento a los títulos del sector privado. De esta manera, los títulos demuestran los conocimientos de su tenedor en ciertas áreas mientras que las licencias le permiten operar en ellas por cualquiera de las razones mencionadas. La posibilidad de tener en cuenta ciertos títulos como suficientes para que, de solo obtenerlos, se le otorgue a su poseedor su licencia correspondiente, trae conmensurables peligros. Estos son las (1) ineficiencias potenciales derivadas del (2) posible monopolio coercitivo que podría establecerse (por mera acción gubernamental, siendo estas agravadas en caso de mediar alguna clase de influencia política). En caso de ser exclusivamente uno o dos títulos válidos para poder no solo (A) demostrar los conocimientos de su tenedor; sino tener también (B) capacidad legal para ejercerlos, se formaría un monopolio u oligarquía, respectivamente. Ello conduciría a una reducción considerable en la señalización (c) debido a una merma en la competencia y rivalidad, así como en el incremento de las barreras de entrada al mercado de las titulaciones. Es decir, a un empeoramiento de la calidad de los diplomas y un probable aumento de su coste.

Este esquema de verse obligado a obtener primero una titulación (sistema privado) para luego tener que prepararse unos exámenes aparte para aspirar a una licencia (sistema público) puede parecer tedioso, pero es la forma en la que funciona actualmente el

sistema de la abogacía. Desde 2011 en España, un aspirante a abogado no solo requiere un grado homologado por el Estado, sino también la obtención de un máster oficial de acceso a la abogacía que le permita «desarrollar las competencias profesionales específicas» y, posteriormente, superar un *examen independiente gubernamental* convocado por el Ministerio de Justicia —ajeno al programa de máster (ESERP, n. d.)—.

4. Redistribución del prestigio

El prestigio de una institución se define de manera parecida independientemente de cuál sea su razón social. Este lo definimos y analizamos a partir de la siguiente ecuación:

$$\rho_i = \kappa_i \alpha \frac{\sum_{i \in [1, n]} \kappa_{\varepsilon i} \varepsilon_{\zeta i}}{\sum_{i \in [1, n]} \kappa_{\varepsilon i}}$$

Cuyo ε_{ζ} puede definirse como:

$$\varepsilon_{\zeta} = \varphi \varsigma \psi$$

En la que cada variable representa:

- ρ_i $\equiv$ Prestigio de una institución i , en términos de cuan deseable, imponente, respetable o relevante resulta a ojos del público general. Es el resultado de sumar todos los elementos de señalización (ε_{ζ}) de todos los miembros o egresados (en caso de ser una escuela o universidad) de la institución ponderados por cuán reconocidos sean por la población —es decir, si la gente está al tanto de su existencia, si los consideran relevantes, etc.— (κ_{ε}), dividido por el número (n) de elementos de señalización (ε_{ζ}), multiplicado por su reconocimiento (κ_i) y afabilidad (α) de marca.
- κ_i $\equiv$ Reconocimiento de marca de la institución, cuyo valor oscila entre 0 y 1, dependiendo de cuán conocida sea por el público. Ello es relevante porque el prestigio solo se define

en base a la opinión colectiva, externa a la institución. Aunque el lector cree una escuela primaria en una montaña y críe en ella a decenas de niños que acabarán ganando numerosos premios Nobel, Pulitzer y demás, el prestigio de la escuela será nulo debido a su inexistente reconocimiento de marca. Salvo sus integrantes, nadie la conoce. Solo una institución cuya existencia sea notada por los ciudadanos (de la que los agentes económicos tengan constancia o estén informados de ella) podrá aspirar a desarrollar su prestigio. Primero viene el reconocimiento; luego la veneración.

- κ_ε $\equiv$ Reconocimiento del elemento correspondiente (i), cuyo valor oscila entre 0 y 1. Siguiendo con el ejemplo anterior, en caso del lector constituir una escuela de genios y que los logros de estos sean reconocidos parcialmente, habrá un gran número de elementos de señalización (ε_ζ) no reconocidos (multiplicados por κ_ε , cuyo valor en el ejemplo es $\kappa_\varepsilon=0$). Así, no se tendrán prácticamente en cuenta en el cálculo del prestigio de la institución. En cambio, los títulos ampliamente reconocidos y valorados por la población ($\kappa_\varepsilon\approx 1$) se tendrán en cuenta al calcular ρ_i .
- α $\equiv$ Afabilidad de la institución, cuyo valor oscila entre 0 y 1. En caso de que una empresa o facultad anuncie públicamente que segregará a sus clientes por el color de su piel o remunerará sistemáticamente menos a las mujeres que a los hombres, hará que su respeto y prestigio se reduzcan drásticamente ($\alpha\approx 0$).
- n $\equiv$ Número total de elementos de señalización (ε_ζ) que acumulan sus egresados. Por ejemplo, número de premios Nobel, Pulitzer, citas, etc.
- ε_ζ $\equiv$ Elemento de señalización. Es cualquier cosa que «señalice» aptitud, capacidad y/o habilidad en cierto ámbito. Por ejemplo, un título universitario o un premio Nobel. Ambos «señalizan» aptitud, capacidad y/o habilidad. Su valor dependerá de tres variables: cuán difícil o duro sea alcanzar el elemento (φ), cuán preciso sea señalizándolo (ς) y cuán veraz, fiable y preciso sea a ojos del mercado (ψ). Su valor oscila entre 0 y 1.
- φ $\equiv$ Dificultad o dureza a la que se enfrenta un aspirante a obtener el elemento de señalización correspondiente. Un

premio Abel es más complicado de conseguir que un certificado de Coursera. Por ende, a igualdad de circunstancias, el primero es mucho más valorado que el segundo. Su valor oscila entre 0 y 1.

- ς $\equiv$ Grado de señalización del elemento, en términos de cuán precisa y fielmente representa las aptitudes, capacidades o habilidades de su poseedor. Su valor oscila entre 0 y 1.
- ψ $\equiv$ Precisión percibida, en términos de la capacidad de las personas para validar las otras variables del elemento (ε_z). Por ejemplo, si los certificados de una escuela de reciente creación X Inc. prepara a los mejores profesionales del mundo y cuenta con un grado de señalización perfecto pero ningún agente económico conoce la marca, entonces estos rechazarán sus títulos (al menos, en un primer momento). Su valor oscila entre 0 y 1.

Esta representación matemática del concepto, que ayuda a comprender el funcionamiento del prestigio en el sector educativo, hace especial hincapié en los títulos. Estos son los elementos de señalización más útiles a la hora de certificar y validar la tenencia de ciertos conocimientos, junto con los años de experiencia del profesional. Asimismo, son la vía a través de la que las universidades desarrollan un elevado prestigio comercial. La Universidad de Harvard ofrece estudios de mucha calidad y atrae a estudiantes con grandes capacidades. Esto hace que los elementos de señalización a los que puede aspirar cada matriculado sean de mayor calidad. Así, φ del título de la universidad es mayor que la de su competencia, como la Universidad de Wisconsin ($\varphi_H > \varphi_W$), demostrándose que al graduarse un egresado cuenta con mayores habilidades que otros estudiantes de otras universidades. El informático promedio de Harvard podría finalizar sus estudios con conocimientos en desarrollo web, móvil, sistemas embebidos, etc. mientras que en Wisconsin podría egresarse solo con conocimientos sobre sistemas embebidos. Al mismo tiempo, dada la homogeneidad de los títulos (todos ellos tienen el título de «informático»), los estudiantes de Harvard (más preparados que sus homólogos en Wisconsin) son más rápidamente absorbidos por el mercado laboral y académico. De esta manera, los reclutadores de empresas se percatan de que personas con títulos de Harvard cubren mejor sus

necesidades que otros egresados de organizaciones diversas. Ello tiene el doble efecto de categorizar a los profesionales provenientes de Harvard como extremadamente capaces y preparados en su ámbito (aumenta ς) y construir fiabilidad en la institución (aumenta ψ). De esta manera, mejora el prestigio de sus facultades, con lo que atrae a más y mejores estudiantes, quienes muchos se quedan fuera por la inflexible oferta de plazas de Harvard, la cual puede elegir entre los estudiantes más selectos por no querer expandirse¹³, etc. A cada nuevo estudiante extraordinario aumenta su reconocimiento de marca (κ) al aparecer las hazañas de sus estudiantes constantemente en los medios de comunicación, publicitando la universidad y atrayendo a cada vez mejores estudiantes. El círculo virtuoso se establece y perpetúa con el tiempo.

No obstante, en un sistema flexible y altamente competitivo, el prestigio se redistribuye entre los distintos agentes económicos participantes en el aprovisionamiento y reconocimiento de las capacidades, aptitudes y habilidades. Las escuelas y facultades independientes prepararán a sus estudiantes para obtener diplomas exógenos, con lo que todo aquel con conocimientos necesarios podrá obtener los títulos más codiciados. En la actualidad sería similar a permitir que cualquier estudiante del mundo pudiera obtener un título de Oxford, Harvard o Yale, siempre y cuando tuviera la preparación necesaria y aprobase sus exámenes. El prestigio dejará de basarse en el elitismo y la exclusividad¹⁴, redistribuyéndose hacia las escuelas que mejor preparen a sus alumnos para la consecución de logros de su interés (títulos, inserción en el mercado laboral, obtención de un buen puesto...).

¹³ Hace unos años, Harvard aseguró que podría haber duplicado el número de admitidos de primer año sin perjuicio para su calidad educativa. Pero no lo hizo. (Galloway, 2018, p. 245).

¹⁴ En las *empresas* que se dediquen a la enseñanza, no en *otras entidades* como institutos de investigación, que en ciertas circunstancias puedan brindar servicios de docencia. Al no buscar beneficios, estos últimos pueden mantener su oferta más o menos inflexible y basarse en el elitismo tal y como ocurre actualmente. Asimismo, cabe destacar que una escuela con altos precios no se considera como «exclusiva» o «elitista», sino aquella que sea increíblemente selectiva y exigente a la hora de elegir sus estudiantes y posea una oferta más o menos fija de plazas y no tenga intención de ensancharla.

4.1. *Títulos*

La separación de títulos y enseñanza es el principal causante de esta erogación del reconocimiento, en caso de establecerse un sistema libre. Los títulos más valiosos pasarán a ser aquellos más (1) complicados, ya que para aprobarlos hará falta un gran dominio en el campo correspondiente (φ); y (2) confiables, pues el mercado ha de tener la certeza de que no se han otorgado arbitrariamente (ζ y ψ).

La institución que los expida acostumbrará a ser independiente. En caso de que una misma escuela certifique a sus estudiantes cuando estos acaben sus cursos, será más sospechosos a ojos del empleador o facultad. Al igual que una compañía no audita ella misma sus cuentas, las escuelas independientes no han de expedir títulos por sí mismas. Estos acostumbrarían a tener un valor muy inferior al estándar del mercado. Compárese los certificados de Babel o Duolingo a los de Cambridge. Los primeros son completamente ignorados, mientras que los segundos son vastamente tenidos en cuenta.

La razón es la muy posible indulgencia de una escuela en sus evaluaciones. Siguiendo el ejemplo de los idiomas, los certificados de Duolingo son expedidos en base al progreso que se lleve en la aplicación. Por ende, cualquier usuario avisado podría darle su teléfono móvil a un amigo y que este conteste las respuestas/niveles complicados por él, emplear asiduamente los traductores de la red, etc. Incluso aunque la preparación de Duolingo fuera excelente (su factor φ fuera alto), la señalización y percepción por parte del mercado de la misma serían inexistentes (ζ y ψ serían bajos). A raíz de ello se precisan de organizaciones independientes dedicadas a la expedición de estos títulos. Ejemplos de empresas certificadoras reconocidas son Microsoft, Google o IBM. En el caso de los lenguajes, Cambridge.

El interés de estas empresas es ofrecer el mayor rango de niveles posibles (los idiomas comúnmente van desde A2 hasta C2, con un total de 6 etapas) para ofrecer la señalización (ζ) más precisa posible al mayor número de personas que pueda. Los distintos candidatos tendrán distintas capacidades (φ), con lo que si solo se incluyen a los más habilidosos (φ es más alta, cercana a 1) se estaría dejando sin excelentes herramientas de señalización (ζ) a quienes

fueran menos capaces (φ es más baja, cercana a 0). Así, en el mercado se constituyen multitud de diferentes niveles para determinar la habilidad de un profesional. Véase el Python Institute, cuyos certificados aparecen entre los más valorados por las empresas (descontando el de las universidades) a nivel internacional (Bhadwal 2022). Estos van desde el nivel introductorio (*Entry*) para aquellos con un dominio prematuro del lenguaje, hasta el nivel experto (*Professional 2*). También cuenta con certificados para análisis de datos y experimentación con Python (OpenEDG Python Institute, n. d.). Tal especificidad permite una flexibilidad y tranquilidad inmensa para los estudiantes, ya que podrán señalar sus habilidades en caso de no terminar los cuatro o seis años de carrera. En caso de que un alumno haya de pausar sus estudios por causas financieras, estando a la mitad, podrá demostrar sus conocimientos de «medio» matemático, «medio» biólogo o «medio» psicólogo. Estos usuarios serán menos deseados a ojos de las empresas, pero les permitirán, por lo menos, mostrar de forma patente que son considerablemente competentes en su ámbito. Con ello sus perspectivas laborales aumentan, incluso en el peor de los escenarios.

El prestigio de una institución expedidora de títulos estará basado en la fiabilidad (ψ) y señalización de los mismos (ς). El de un título concreto, en cuán difícil sea de obtener (φ). El interés de tales «auditoras del conocimiento» será el de mantenerse lo más imparciales posibles. De la misma manera, estará amplísimamente interesada en detectar y contrarrestar las falsificaciones, ideando para ello todo un repertorio de métodos de verificación, como subir el diploma a Internet en el portal web de la institución y poder acceder a él mediante el enlace impreso en el certificado. Este es el método de Edutin Academy (León, n. d.). En caso de que una de estas organizaciones corrompa sus procesos de evaluación y otorgue diplomaturas falsificadas, los agentes económicos tarde o temprano se percatarán de ello (los titulados no desempeñan su trabajo adecuadamente, sus conocimientos no son tan altos como se esperaba...) y dejarán de valorar tales certificados. Por ende, para mantener su posición de autoridad en el mercado, las «auditoras del conocimiento» se verán abocadas e interesadas en mantener y potenciar la confianza que los agentes económicos depositan en ella. Principalmente, siendo confiables.

4.2. *Escuelas*

Las universidades interesadas en alcanzar gran prestigio buscan desesperadamente aumentar la calidad de sus egresados (con mayores facilidades, profesores con gran capacidad didáctica, mejores oportunidades en el futuro...) (φ) para que así sus títulos señalicen asaz destreza de forma rigurosa y precisa (ς). Esta gran señalización y, sobre todo, la calidad de las personas con tales títulos hace correr la voz acerca de la institución y sus logros (ψ). Con ello, el poder de marca de la organización educativa aumenta estratosféricamente, entrando en el círculo virtuoso descrito anteriormente (véase el ejemplo de Harvard). Tal poder de marca en manos de una fundación, cuya búsqueda de beneficios no es su objetivo principal, hace perpetuar la tradición de la escuela e ir puliéndola y mejorándola. Así, la calidad educativa se incrementa a cada año, pero no innova disruptivamente.

En un entorno competitivo (y libre) en el que todos sus agentes estén motivados por la búsqueda de beneficios, las escuelas buscarían ser las mejores en términos de enseñanza (y, las ligadas a institutos de investigación, también maximizar la calidad y número de publicaciones científicas), para así hacerse con mayor cuota de mercado y maximizar sus beneficios. Para ello, estas tenderían a mejorar de forma perenne. Cada cierto tiempo, ciertos agentes innovarían disruptivamente, como hizo Apple en su sector, con el objetivo de desbancar a las compañías establecidas y hacerse ellos con la mayor porción del pastel posible.

De hecho, así fue como Harvard logró convertirse en lo que es hoy. Todavía en el siglo XIX, esta era una institución muy poco respetada por sus coetáneos y de calidad inferior en comparación con su competencia (por ejemplo, Yale). Charles Sumner, senador por Massachusetts y famoso abolicionista, declaró de su experiencia con la universidad que no estaba al tanto «that any one single thing is well taught to the Undergraduates of Harvard College». (Christensen, Eyring, 2011, p. 39). O como diría Samuel Morison (1936, pp. 35 y 324):

«Yet Harvard College was hidebound, the Harvard Law School senescent, the Medical School ineffective, and the Lawrence

Scientific «the resort of shirks and stragglers.» [...] It was a saying that all a Harvard man had to do for his Master's degree was to pay five dollars and stay out of jail.»

El cambio en el sistema universitario estadounidense vino a raíz de (1) las necesidades de la industria; y (2) las demandas de los estudiantes desde principios del siglo XIX. Es decir, la demanda del mercado. En un entorno de rápida industrialización, los hombres de negocios eran cada vez más reticentes a las instituciones de educación superior. Estas todavía se adherían al plan de estudios clásico, diseñado por el clero y cuyo énfasis residía en la preparación teológica. Los alumnos aprendían griego y hebreo para poder leer la Biblia en su versión original obligatoriamente. (Christensen, Eyring, 2011, p. 34) No obstante, el conocimiento de los clásicos era poco útil a ojos de la industria, con lo que los hombres de negocios mostraron menos interés por enviarles a sus hijos o donar grandes cantidades de dinero a tales instituciones. (Marsden, 1991). Las presiones de estudiantes que anhelaban un cambio y sus padres fueron acrecentando, de manera que figuras relevantes comenzaron a esbozar distintas alternativas con las que solventar este problema. En 1825, el por entonces presidente de Harvard y pastor John Kirkland llevó a cabo modificaciones sustanciales en la institución. Por primera vez en su historia, la mentada universidad permitió a sus estudiantes escoger libremente ciertas asignaturas. En lugar de los requerimientos clásicos de latín y griego, estos podrían optar por elegir entre español, francés, italiano o alemán. (Lewis, 2007). De la misma manera, Charles Eliot le sucedería poco tiempo después para realizar la mayor transformación de la institución y el sistema americano de educación superior. (Christensen, Eyring, 2011, p. 46).

Estos cambios fueron auspiciados por la búsqueda de beneficios, y devengaron en grandes cambios estructurales e innovaciones en los métodos educativos y de enseñanza. Dependían de las donaciones y estudiantes de la élite estadounidense, quienes eran en última instancia sus clientes. No obstante, el rango de la búsqueda por los beneficios fue limitado, con lo que el grado de innovación del sector se ha visto también severamente limitado. La regulación, prestigio, gran estabilidad e independencia financiera

y lealtad de legisladores y anteriores alumnos de las grandes universidades actuales les permiten sortear la necesidad de reinvencción. (Christensen, Eyring, 2011, p. 18). Así, son capaces de mantener sus métodos de enseñanza sin grandes mejoras. La educación en línea no puede considerarse una innovación disruptiva, pues la dinámica de las clases es idéntica a como era siglos atrás. Si bien ayuda en múltiples aspectos (clases en vídeo de fácil y rápido acceso, asignación de trabajos y deberes vía telemática...), no es capaz de revolucionar el sector. Es el equivalente a tener caballos más rápidos y fuertes, con carruajes más robustos y cómodos. Estos hacen más rápidos los trayectos, pero siguen siendo peor opción que los vehículos de combustión.

Por todo ello, las escuelas más prestigiosas no han de ser las más exclusivas (insertas en el círculo virtuoso), sino las que mejor preparen a los estudiantes (aunque estas últimas acostumbran a ser las de mejor preparación). En un entorno libre, en caso de darse grandes disrupciones en la educación, las escuelas que produjeran tales cambios ocuparían el mismo puesto que Harvard en su día, fagocitando el prestigio que actualmente ostentan las instituciones tradicionales. El modelo actual era de gran utilidad en la era industrial, en la que no existían recursos digitales. No es tal la situación actual. Los tiempos han cambiado, y también ha de hacerlo la educación.

Las empresas educativas, bajo el modelo propuesto, quedan dedicadas a la enseñanza del conocimiento. Así, las más valoradas por los clientes son aquellas que mejor satisfagan sus necesidades. En otras palabras, las más didácticas, que más y mejor enseñen con el menor esfuerzo requerido, y que mayor preparación dejen para perseguir una titulación valorada en el mundo académico y laboral.

Similar es el caso de las autoescuelas en la mayoría de países del mundo. Estas son muy especializadas y compiten libremente por ser las mejores en la preparación de sus alumnos. Normalmente cuentan con locales modestos (en comparación con los grandes campus universitarios) y la mayor parte de la educación es en línea. La Autoescuela Carmelo, la primera que aparece en los resultados de búsqueda de Google dada la ciudad del autor, ofrece los más «modernos sistemas audiovisuales» para la enseñanza, consistentes en «clases grabadas en formato digital, test propios asistidos por ordenador y la retroproyección de ejemplos

reales en clase». (Autoescuela Carmelo, n. d.). El mecanismo a través del que se define el prestigio de una universidad no es diferente bajo la ecuación ρ_e que aplica en el modelo propuesto.

5. Financiación

Múltiples son las estrategias que las organizaciones pueden emplear para reducir sus costes mientras aumentan la calidad de sus productos y servicios. Igualmente amplia es la miríada de opciones disponibles para apuntalar los precios educativos por parte de las familias y sufragar el aprendizaje de sus hijos. En esta sección veremos primero cómo se encuentra el acceso a la educación en el sistema público (Estados Unidos y Francia), continuando con una descripción de las características de un modelo basado en el mecanismo de precios del mercado (Corea del Sur) y cuán grande es el acceso a la educación en dicho país. Asimismo, finalizaremos mencionando los principales mecanismos a seguir (sea por el mercado en su conjunto o el Estado en concreto) para mitigar el coste asumido por los estudiantes y sus progenitores en un entorno enfocado en los mecanismos de mercado.

5.1. Radiografía del acceso a la Educación Superior

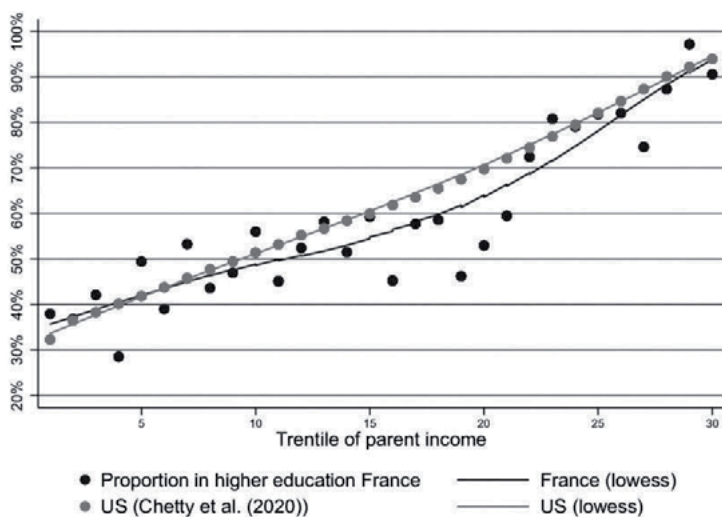
Los precios son la mayor preocupación de los ciudadanos de a pie. Lamentablemente, el modelo privado podría no erradicar, e incluso tampoco paliar, el hecho de que muchas familias deban incurrir en créditos, ayuda gubernamental o caridad privada para sufragar los costes de la matrícula universitaria¹⁵. Lo mismo podría decirse de los primeros niveles educativos (primaria, secundaria...). Por ende, es necesario saber cuán sensible es la población al precio de los servicios de enseñanza, tanto en un sistema cuyos costes sean

¹⁵ Refiriéndonos a la educación presencial tradicional. Es muy probable que en la práctica las familias más desfavorecidas encuentren maneras de formarse en aquello que desean mediante el aprendizaje en línea o innovaciones que puedan venir en el futuro.

ampliamente subvencionados por el Estado (Francia) como por aquel cuyos precios en términos reales sean más elevados, incluso en el caso de las instituciones públicas (Estados Unidos).

El acceso a la universidad en los países mencionados, siendo Francia la alternativa barata y los Estados Unidos la cara, no está directamente relacionado con el precio de la matrícula universitaria. En la nación gala, las matrículas anuales se establecen en 170 euros anuales —salvo determinados «cursos de ingeniería en ciertas instituciones», que pueden alcanzar los 601 euros anuales (Equipo de Study.eu, 2020)—, mientras que esa misma cifra asciende hasta los 9.400 dólares al año de media en la región anglosajona (National Center for Education Statistics, n. d.). En ambos

FIGURA 1. ACCESO A LA UNIVERSIDAD SEGÚN LOS INGRESOS FAMILIARES ANTES DE IMPUESTOS, DIVIDIDO EN TERCIOS



Gráfica presente en el estudio de Bonneau y Grobon, publicado en enero de 2022. Vemos cómo el 16,67% más pobre de estudiantes (0-5) gozan de una ligera ventaja con respecto a sus homólogos estadounidenses. Esta diferencia es cercana al 2,5 por ciento. No obstante, para el resto de la población, especialmente la clase media-baja (5-10), media (10-20) y la media-alta (20-25), las dádivas educativas del sistema estadounidense son mucho más dulces. Asimismo, puede apreciarse una ligera ventaja para los miembros de la clase alta estadounidense con respecto a la francesa, aunque esta no sea significativa.

casos se consideran los precios cargados a estudiantes nacionales (y estatales, en el caso de Estados Unidos) que asisten a sus respectivas universidades públicas inscribiéndose en carreras de cuatro años de duración. Cabría esperar que tal diferencia en la cuantía de las inscripciones a las instituciones de educación superior supusiera una menor participación de los estudiantes pobres y de clase media-baja en Estados Unidos con relación a las cifras francesas. Sin embargo, puede observarse en la Figura 1 cómo el acceso a la universidad según el nivel de renta es muy similar tanto en el sistema estadounidense como con el galo. De hecho, el país americano cuenta con una clase media (segundo tercio) más participativa en los estudios superiores que la francesa. En suma, no parece existir una correlación directa entre el coste de la educación y el acceso a la misma (Bonneau, Grobon, 2022), al menos cuando este no es inasumible por las familias.

Los factores que explican esta paradoja son diversos, siendo el más importante la educación infantil que reciben las familias según su renta económica. Mientras que solo el 20% de los niños de las familias más pobres eran capaces de reconocer letras al comenzar el parvulario, más del 70% de los niños de las familias de clase media eran capaces de hacerlo (Najarian, *et al.*, 2009). Y ello pese a que, en un principio, la renta familiar no debería ser tan determinante en etapas tan tempranas del aprendizaje infantil (pues la enseñanza proveída en centros públicos es idéntica). Esta disparidad devenga en peores resultados y mayores dificultades para los menos pudientes, quienes en consecuencia obtendrán calificaciones más bajas que el resto de sus compañeros. Y, por tanto, dada la excesiva dificultad que encuentran en la educación primaria (propicia para un mayor fracaso escolar), cuenten con menos posibilidades para asistir a una superior.

Seguido de cerca, nos encontramos con los costes derivados de la asistencia universitaria. Por regla general, los estudiantes se enfrentan a costes tan acuciantes como la alimentación, el transporte o el alquiler (en caso de que vaya a una ciudad lejana con respecto a su residencia habitual). Ello conduce inexorablemente a disparidades entre los gastos que son capaces de financiar las distintas familias según su nivel de renta. En Francia, de los 9 estudiantes por cada 10 que reciben ayuda económica de sus padres,

las cuantías percibidas por los estudiantes más humildes rondan los 3.000 euros, mientras que en el caso de los más pudientes estas ascienden hasta los 10.000 (Bonneau, Grobon, 2022). Así, dado que la holgura financiera de las clases acomodadas es mayor que las menos favorecidas, estos últimos tienden a verse perjudicados en el caso de la formación superior presencial¹⁶.

El último factor son los créditos estudiantiles. Actualmente una gran porción de los estudiantes estadounidenses ha de acarrear deudas considerables para poder sufragar sus estudios académicos (APLU, 2022). Esto facilita enormemente el acceso a la universidad, especialmente para aquellos que presentan un perfil solvente y cuyas perspectivas de obtener un trabajo en el futuro con el que poder pagar el crédito sea alto. Esa es una de las razones por las que, como puede apreciarse en la Figura 1, las familias de clase media en un entorno no subvencionado logran una mayor participación en la vida universitaria, al poder sufragar con mayor flexibilidad y facilidad tanto los costes de vida (comida, transporte, alquiler...) y material escolar (libros, libretas, bolígrafos...) como la matrícula misma¹⁷.

5.2. Ahorro y previsión

La educación en Corea del Sur es mayoritariamente proveída por agentes privados y financiada mediante el mecanismo de precios

¹⁶ Se sobreentiende que, en el caso semipresencial, los costes acarreados al estudio universitario se verían reducidos, así como en el caso virtual desaparecerían prácticamente por completo.

¹⁷ Téngase en cuenta que, por regla general, las becas estudiantiles van destinadas sobre todo al pago de matrículas universitarias, descartando gran cantidad de gastos adicionales que pueden ser cubiertos por los préstamos particulares. Asimismo, subsidios gubernamentales adicionales como las ayudas al transporte o al alquiler no suelen cubrir el coste total de dichos servicios, así como excluyen otros de índole más diversa como clases particulares, libros adicionales que el estudiante quiera adquirir, conferencias o seminarios a los que desee asistir e incluso equipamiento más «sofisticado» (tabletas con *pen*, ciertos programas informáticos que ayuden al estudiante a obtener mejores resultados, etc.) que haga al alumno más productivo. En contraposición, los créditos son tan flexibles que pueden incluso llegar a gastarse en fiestas, servicios de limpieza, entretenimiento (deporte, conciertos...), ropa, etc. (Litant, 2022).

de mercado. Las familias deben ahorrar y reservar cierta cantidad para sufragar los costes del aprendizaje de sus hijos. Así, alrededor del 75 por ciento de la educación primaria y secundaria se da en escuelas privadas (Statistics Korea, 2020) y más del 80 por ciento en el caso de los estudios universitarios (Mani, Trines, 2018). Las instituciones privadas, aunque acostumbran a ser constituidas como «*non-profit*», actúan como si se tratara de empresas. En el año académico 2000, el 78 por ciento de los ingresos de las universidades surcoreanas proviene de los precios cobrados a sus estudiantes, pues el nivel de donaciones y subsidios gubernamentales a la educación son muy reducidos (Kim, Kim, 2004). El gasto mensual promedio por estudiante en 2017 ascendió a los 254 dólares estadounidenses (Yonhap, 2019). El coste de las matrículas a las universidades privadas surcoreanas asciende a los 6.760.000 wons —unos 6.000 dólares a 13 de noviembre de 2020— al año de media (Yoon, 2022a). El salario mediano en Corea del Sur en 2019 fue de unos 28.200.000 wons al año —unos 25.380 dólares anuales a 13 de noviembre de 2020— (Yeong, 2020). De esta manera, los surcoreanos financian la gran mayoría de sus gastos en educación mediante las previsiones, ahorro y trabajo que llevan a cabo las familias. Las ayudas económicas en Corea del Sur son muy reducidas, y no aplican para la gran mayoría de estudiantes nacionales. El mayor ahorro se da al asistir a universidades públicas, cuya tasa de matrícula se reduce a los 4.200.000 wons —unos 3.780 dólares a 13 de noviembre de 2020— (Yoon, 2022b).

De esta manera, los servicios de enseñanza pueden brindarse a un coste no demasiado elevado —pues las universidades públicas en los Estados Unidos poseen tasas incluso más elevadas que en el caso de las privadas surcoreanas (Kerr, Wood, 2022)— aun bajo el modelo presencial tradicional. Ello lo logran las familias surcoreanas mediante la autogestión de sus finanzas, siendo previsores desde la tenencia de los hijos hasta su independencia en la adultez.

5.3. *Economización*

Veamos ahora el funcionamiento de los principales mecanismos para reducir el coste de las tasas educativas.

5.3.1. Mejor asignación de recursos

Las instituciones privadas tienden a ser mucho más eficientes en la erogación de capital que las instituciones públicas. Tal es el caso que los siguientes mecanismos a analizar (mucho más concretos) serán en realidad una concretización de este. Durante los años académicos 1976-77 y 1977-78, los gastos por estudiantes por parte de las instituciones educativas estadounidenses fueron cercanos a la mitad que sus homólogos públicas. Tres cuartos de las escuelas privadas estadounidenses de dicha época contaban con afiliación religiosa, y en sus presupuestos figuraba una media del 11 por ciento de gasto en personal eclesiástico, cuya remuneración era cerca de la mitad que la de sus homólogos laicos (Brigham, 1982, pp. 38-56). No obstante, incluso supliendo esta diferencia, los costes por cabeza estudiantil de la provisión pública ascendían a una media aproximada de 1,83 veces el de las escuelas privadas. Sin tal ajuste, los costes de la provisión gubernamental más que duplicaban el de sus alternativas en los mercados (véase Tabla 1).

TABLA 1. DESGLOSE DE GASTOS POR ESTUDIANTES DEPENDIENDO DE LA NATURALEZA DE LA ORGANIZACIÓN EDUCATIVA. EMULACIÓN DE LA ELABORADA POR JOHN LOTT (1987, P. 476)

<i>Año escolar</i>	<i>Gastos por estudiante (USD)</i>			<i>Ratio Público/ Privado</i>	<i>Privado Ajustado (USD)</i>	<i>Ratio Público/ Privado Ajustado</i>
	<i>Media</i>	<i>Público</i>	<i>Privado</i>			
1976-77	1.353	1.544	760	2,03	844	1,83
1977-78	1.512	1.736	819	2,12	909	1,91

Los incentivos de los colegios privados son mucho más propicios para la calidad educativa, el buen trato y preocupación por el estudiante y la buena administración de los recursos que su alternativa pública. Tras analizar 59.000 institutos de educación secundaria se encontró que «después de controlar las variables del entorno familiar que predicen el rendimiento, los niños que asisten a escuelas

privadas aprenden a un ritmo más rápido» (Coleman, *et al.*, 1982). De la misma manera, empleando pruebas estandarizadas de rendimiento en dos países en vías de desarrollo (Colombia y Tanzania), Cox y Jiménez (1987) aportaron evidencia empírica que apuntaba hacia la superioridad del rendimiento en la escuela privada por encima de la pública.

En el año 2010, el equipo formado por McKinsey & Company (Auguste, *et al.*) elaboró un artículo en el que se analiza la productividad y eficiencia de las instituciones educativas en relación con la educación proporcionada. De estas, se encuentra que, las instituciones «ganadoras» para los títulos de grado son todas ellas privadas. Por otro lado, las organizaciones públicas destacan en eficiencia con respecto a los certificados y títulos *associate*. En el artículo se analiza con detalle las distintas estrategias llevadas a cabo por las organizaciones estudiadas para lograr un aumento de la productividad (reducción de costes en relación al servicio ofrecido) de hasta el 60 por ciento sin comprometer la calidad de los estudios (Auguste, *et al.*). Una de las universidades analizadas, la Universidad de DeVry, es un 50 por ciento más eficiente en tareas administrativas que sus homólogas tradicionales. De la misma manera, la eficiencia operativa de BYU-Idaho le permite remunerar más generosamente a sus catedráticos con hasta un 15 por ciento mayor retribución que sus compañeros en otras facultades. Y ello mientras reducían el coste impuesto a sus estudiantes al igual que ensanchaban el cuerpo de alumnos. De hecho, según encontraron, «on average, there is a 34 percent difference in cost per degree between the average institution and those institutions that fall in the top quartile of productivity for each segment». El estudio ofrece una evidencia sólida de que las escuelas pueden mejorar sustancialmente su eficiencia operativa mediante los incentivos adecuados. Estos se dan con mucha mayor fuerza en un marco de beneficios y pérdidas que en uno de relativa estabilidad, pues en este último se hace mucho más complicado reestructurar los planes de estudio, rediseñar el método de enseñanza o la depuración de servicios poco esenciales¹⁸.

¹⁸ Nótese que tales reformas fueron identificadas por el reporte de McKinsey como las más esenciales a la hora de mejorar la eficiencia institucional.

El estudio de McKinsey nos permite llegar a la conclusión de que una organización orientada a la búsqueda de beneficios y clientela pondrá gran interés en satisfacer las necesidades de sus clientes al menor coste posible. Para ello se eliminarán vías improductivas (*intercollegiate athletics*), se mejorarán los procesos —erogación obsoleta de salarios, aumentando la remuneración de un docente según sus años de experiencia (Lott, 1987, pp. 476-477)—, se contratará y despedirá personal según cuán bueno sea el desempeño de sus alumnos, se aprovechará al máximo el espacio físico (instalaciones disponibles durante todo el año), se buscarán maneras tan innovadoras como eficientes de proveer el servicio educativo («productivización») y, en suma, se realizará todo lo que es común a un entorno de libre mercado: reduciendo costes, mejorando el servicio o producto, alcanzando a más personas, estableciéndose en el mercado como empresas consolidadas con «métodos probados» y siendo posteriormente reemplazadas por competidores disruptivamente innovadores con «métodos revolucionarios».

5.3.2. Productivización

Definiremos la «productivización» como el proceso a través del que se convierte un servicio en un producto. Por ejemplo, cuando un profesor graba sus clases y las sube a Internet como material digital está convirtiendo sus servicios (clases) en un producto (vídeos y material). Este mecanismo permite al estudiante obtener una educación encomiable a un precio irrisorio al mismo tiempo que aumenta la remuneración del profesor, pues una clase virtual o el acceso a una aplicación acarrea costes ínfimos en comparación con la asistencia casi anual a una clase física y permite alcanzar a muchos más estudiantes potenciales.

Los beneficios de la productivización son los siguientes:

- *Mayor refinamiento de la enseñanza.* Un profesor puede reformular o volver a grabarse en multitud de ocasiones para lograr la explicación más didáctica de la que sea capaz.
- *Personalización.* Especialmente mediante el análisis y seguimiento del alumno mediante la plataforma o aplicación

- empleada por este para aprender, se podrá llevar a cabo un seguimiento y adaptación al mismo que mejore sus resultados.
- *Reducción del precio.* Un producto (sea digital o análogo) puede someterse a un nivel de producción industrial, de manera que cada cliente adicional posea un coste marginal ínfimo en comparación con el alumno adicional en una clase. Asimismo, la escalabilidad de un material digital (clase en línea o aplicación de seguimiento) es varios órdenes de magnitud superior al aprovisionamiento de servicios.
 - *Acceso a mejores profesores.* Los docentes con mayor discernimiento y capacidad de docencia tendrán la capacidad de atender a un número potencialmente infinito de estudiantes mediante el material que haya subido a las plataformas a las que se encuentra afiliado.

Entre sus inconvenientes destacan:

- *Menor contacto.* Los profesores y compañeros de clase no hablan entre sí cara a cara. Solo pueden hacerlo mediante correo electrónico, foros y otros canales que ponga la institución a disposición de sus integrantes.
- *Disciplina.* La metodología en línea hasta ahora solo ha funcionado bien con personas con una disciplina y autocontrol como mínimo decentes (Xu, Jaggar, 2013).

Los beneficios de la productivización son múltiples. El principal es (1) la personalización de la educación; así como (2) la inmersión en la misma. A este tenor se han dedicado numerosos estudios que analizan los efectos positivos de la repetición espaciada y algoritmos diseñados específicamente para programas informáticos que pueden usar centros educativos o particulares (Karpicke, Bauernschmidt, 2011), algunos de los cuales son tan complejos que no pueden ser gestionados manualmente por el estudiante (Tabibian, Upadhyay, De, Zarezade, Schölkopf y Gomez-Rodriguez, 2019). Otras consecuencias de un modelo basado en la libre competencia es el acceso de los estudiantes a los mejores educadores y, por ende, una estratificación en el mercado educativo. Véase la evidencia presente en Corea del Sur. En este país, algunos profesores

gozan de salarios exorbitados gracias a su exquisita didáctica y magnífica reputación. Entre los profesores más famosos está Kim Ki-Hoon, quien gana unos 4 millones de dólares al año siendo un profesor de inglés y cuyos ingresos vienen principalmente de las clases virtuales que ofrece a un vasto número de estudiantes (Crotty, 2013). La productivización de sus clases le ha permitido acceder a un mayor número de personas. De la misma manera, los alumnos surcoreanos pueden acceder a las clases de los mejores profesores incluso aunque sean demasiados como para entrar en un aula.

El modelo semipresencial parece ser la mejor opción para la mayoría de estudiantes. Estos tienden a reproducir resultados estadísticamente muy similares a la formación presencial (Bachelor, 2019; Gray, DiLoreto, 2016; Means, *et al.*, 2009). Incluso el formato en línea, cuando se gestiona adecuadamente, puede dar resultados similares a la formación presencial (Nguyen, 2015). De igual forma, el enfoque semipresencial y virtual reducen la carga financiera soportada por una familia drásticamente, resultando en un acceso más amplio a la educación para las familias menos favorecidas y de clase media (Deming, Goldin, Lawrence, Yuchtman, 2015). Todo ello mediante un descuento en las matrículas de las facultades y escuelas (en el caso de las asignaturas en línea) y de los costes asociados a la vida estudiantil —alquiler de residencias, transporte, etc.— (Bartley, Golek, 2004).

Con respecto a la resolución de las posibles dudas que puedan surgirles a los estudiantes, los centros educativos tienen a su disposición la asignación de «tutores» (personas especializadas en el ámbito correspondiente que, si bien no se dedican a enseñar tal y como lo hace un catedrático actualmente, destinan su tiempo a la supervisión de los estudiantes). Los tutores son una figura poco valorada hoy en día para la calidad que aporta al proceso de aprendizaje (Oxford, St. John's College, n. d., p. 4). Entre sus beneficios se encuentran una mayor personalización (en la que se incluye la respuesta de preguntas del estudiante), retroalimentación instantánea, supervisión del alumno en aspectos como la disciplina o el método de estudio, mentoría e incluso clases particulares. La institución educativa más destacada que emplea este método es la Universidad de Oxford (n. d.).

En una institución menos prestigiosa que la anterior —y más barata, cuya ratio profesor-alumnos fuera mayor a 11— (College Factual. n. d.) esta metodología podría aplicarse tanto de manera presencial como virtual (mediante llamadas telefónicas, videollamadas...). Una o dos veces cada semana, un alumno pasa cierto tiempo con su tutor (quien atiende a varios estudiantes a la vez) y lleva a cabo las actividades anteriormente citadas: resolución de dudas, contacto con el estudiante, ayuda en términos de productividad y habilidades blandas, etc.

Los inconvenientes de la productivización educativa pueden paliarse mediante una serie de (1) medidas aplicadas al establecimiento de relaciones duraderas entre estudiantes; así como del (2) diseño de la plataforma de aprendizaje, de manera que se motive el aprendizaje. En cuanto al contacto físico, las escuelas pueden adoptar el modelo semipresencial o híbrido «en bloques» o realizar actividades y prácticas de manera presencial. El modelo en bloques consiste en tener un cierto período lectivo en el que todas las clases sean puramente en línea y otro en el que todas las clases sean presenciales. El primero es especialmente adecuado para las clases teóricas menos abstractas —cuya interacción presencial no es imprescindible¹⁹ y el segundo para pruebas en laboratorios o simplemente refuerzo/repaso de lo aprendido mediante el aprendizaje en línea —imposible de llevar a cabo si no es cara a cara—.

Con respecto al problema de la disciplina, existen diversos mecanismos para estimular la motivación y sentidos, de manera que la experiencia sea mucho más gratificante (Mucharraz y Cano, Venuti, 2020). El principal es la ludificación, consistente en la implementación de elementos, técnicas y dinámicas propias de los juegos, videojuegos y otras formas de ocio en el aprendizaje. La «gamificación» de la educación atrae numerosos beneficios entre los que destacan una mejora en los niveles de motivación, participación y productividad

¹⁹ Un ejemplo es el alumno de cálculo. Bajo un programa informático adecuado, el *software* puede diseñarle un horario adaptado a sus hábitos de estudio. De la misma manera, puede mostrarle los contenidos a repasar automáticamente, sin que este haya de decidir en qué ponerse a estudiar. Así, el programa personaliza el contenido del repaso de manera que quienes tienen mayores dificultades con las integrales las practiquen más que aquellos cuyas penurias son mayoritariamente con los límites. Ejemplos de estos programas son Anki y Brainscape.

por parte de los estudiantes (Deterding, *et al.*, 2011; Hamari, *et al.*, 2014; Kapp, 2012; Landers, Callan, 2011). De hecho, «la gamificación en el ámbito académico puede crear incluso un estado de dependencia sano» (Díaz, Troyano, 2013).

5.3.3. Horario trimestral

El recinto de las facultades y colegios infantiles ha de emplearse durante todo el año, sin tenerlo inactivo durante el grueso del verano y parte de primavera e invierno. Esto devenga en unas instalaciones muy costosas completamente en desuso, así como profesores y estudiantes se enzarzan en actividades ociosas durante tales lapsos de tiempo. Las vacaciones fueron introducidas por primera vez en Harvard con el objetivo de aplacar las revueltas estudiantiles a causa de la mala gestión de la época²⁰. (Christensen, Eyring, 2011, pp. 39-40). La hipótesis era que los tumultos se daban más frecuentemente cuando hacía calor, con lo que sería mejor enviar a los estudiantes a casa durante la estación veraniega. De esta manera, cuando los costes de instalaciones y profesores eran relativamente bajos, así como no existían avanzados sistemas de aire acondicionado, el coste de unas largas vacaciones era modesto en comparación con la estabilidad que propiciaban. Pero, con el devenir de los años, el sistema vacacional de hace centurias se ha encarecido drásticamente.

Un sistema sin periodo vacacional ha sido puesto en marcha satisfactoriamente por la universidad BYU-Idaho. Según el informe de McKinsey (Auguste, *et al.*, 2010), ello permitió a la universidad ensanchar su cuerpo de estudiantes a un coste reducido al mismo tiempo que incrementaba los salarios de su profesorado. El informe estima que los docentes de BYU-Idaho gozaban de una remuneración anual de 92.439 dólares, mientras que sus homólogos en otras instituciones hacían una media de 80.867 dólares anuales.

²⁰ Recordemos que en aquellos años la universidad era casi como una vergüenza para el país. Andrew Peabody, quien se convirtió en profesor y presidente en funciones de Harvard, arguyó que «a youth who was regular in his habits, and who made some sort of an answer, however wide of the mark, at half of his recitations, commonly obtained his degree». (Lewis, 2007).

Una forma de aligerar los costes y a su vez contar con los beneficios del descanso mental son el cambio de un esquema estudiantil cuatrimestral a uno trimestral. Al final de cada trimestre, los profesores devengarán entre 3 y 7 días de vacaciones que, al cabo de un año, monte un total de entre 15 días y 1 mes de tiempo libre (lo estándar en otros sectores no intervenidos de la economía). De la misma manera, pueden establecerse meses (de invierno y primavera) o incluso trimestres enteros (verano) de menor carga lectiva, en la que los estudiantes vayan progresando —tal vez con material en línea, o con la mitad de horas de estudio, etc.— poco a poco, de manera que no estén completamente inactivos durante dicho periodo. Ello reduciría la dificultad del curso escolar en el resto de trimestres, así como se podría alcanzar, en caso de no reducir demasiado la dificultad trimestral del currículo, un título equivalente al universitario en menos tiempo que en el sistema actual.

5.3.4. Eliminar las competiciones interuniversitarias

En el modelo americano, es común que las distintas organizaciones de educación superior provean a sus alumnos con *intercollegiate athletics*. Las instituciones se agrupan en asociaciones tales como la NCAA o la NAIA y coordinan distintos campeonatos a nivel nacional. Ello pretende integrar la vida deportiva en el entorno académico de los estudiantes, al mismo tiempo que provee de espectáculo y entretenimiento a quienes deseen acudir a tales campeonatos. Hay disponible un amplio catálogo de competiciones que van desde el remo al fútbol americano. Este último despierta especial interés en la sociedad estadounidense, llamando la atención de cientos de miles de espectadores y miles de jugadores a nivel nacional. (NCAA, 1994).

No obstante, si bien cualquier esfuerzo para incentivar a los estudiantes a ejercitarse asiduamente para desarrollar y mantener su salud es encomiable, esta clase de campeonatos son excesivamente costosos e ineficientes al acometer tal objetivo. En 2010, la Universidad de California-Berkeley se enfrentó a dificultades fiscales y se vio en la vicisitud de recortar su presupuesto en los *intercollegiate athletics*. Estas reducciones en el gasto afectaron solamente al 20 por ciento del cuerpo de atletas estudiantil y a trece entrenadores. Sin

embargo, los ahorros fueron enormes: esos cinco deportes reportan un ahorro de 4 millones de dólares al año. Y ello sin eliminar los más relevantes (a excepción del baloncesto)²¹ (Drape, 2010).

Los ingresos que generan estas competiciones no son suficientes para sufragar los gastos de las mismas. Solo 14 de los 120 programas de la Football Bowl Subdivision generaron beneficios en el año 2008-2009. (ESPN, 2010). Tanto es así que el aparato gubernamental estadounidense se ve abocado a subsidiar generosamente estas competiciones. Los partidos de primera división de la NCAA, por ejemplo, reciben un dólar por cada tres gastados. (Jones, Rudolph, 2015). Entre 2005 y 2010, el gasto deportivo por estudiante-atleta aumentó un 51% entre aquellos afiliados a la Football Bowl Subdivision (FBS), un 61% entre las instituciones de la Football Championship Subdivision (FCS), y un 39% entre las instituciones de la primera división de la NCAA sin programa de fútbol americano (Desrochers, 2013).

La Universidad de Stanford financia cada año unos 100 millones de dólares en total en *intercollegiate athletics*. Los ingresos derivados de tal actividad (venta de tickets, derechos de emisión en televisión...) ascienden hasta aproximadamente un tercio del gasto, con lo que las pérdidas netas son de unos 67 millones de dólares. De los 7.645 estudiantes de grado con los que cuenta la universidad, solo unos 900 participan en estas actividades. (Majerovitz, 2015). Ello nos deja unos costes totales por estudiante de grado (participen o no en competiciones atléticas) de 8.763,90 dólares. Una cantidad muy jugosa para ser ahorrada.

En el resto de instituciones de enseñanza estadounidenses los gastos son más modestos, pero siguen siendo un coste alto. En el año académico de 2020-2021, la Universidad de California-Berkeley asignó un presupuesto en *intercollegiate athletics* que se aproxima a los 89 millones de dólares. Sin subsidios gubernamentales como parte de sus ingresos, generaría unas pérdidas netas cercanas a los 14 millones. La media de pérdidas netas para la FBS (aun incluyendo tales subsidios) es de casi 10 millones de dólares (Knight-Newhouse, 2020-2021).

²¹ Se eliminaron, en total, el baloncesto, rugby gimnasia masculina y femenina y el *lacrosse* femenino. (Drape, 2010)

Los estudiantes pueden incurrir en actividades deportivas en mayor cantidad, satisfacción y variedad desentendiéndose de este sistema. En la universidad BYU-Idaho, sus directores decidieron deshacerse del programa de *intercollegiate athletics* ahorrando así los 5 millones de dólares consumidos por estas actividades. En su lugar, idearon un nuevo ambiente en el que administradores y estudiantes sugirieron una amplia variedad de actividades que iban desde las deportivas (fitness, natación...) hasta las actividades recreativas al aire libre, la música, entretenimiento, hobbies, artes escénicas, etc. Asimismo, este sistema contaba con la particularidad de que los alumnos más hábiles y aventajados podrían actuar como entrenadores, maestros o supervisores. Un novicio del voleibol podía entrar al equipo y, con el paso de los años, pasar de jugador a capitán, entrenador del equipo o incluso organizador de ligas. Además, esta última posición puede venir acompañada una beca o estipendio, aunque las otras han de realizarse voluntariamente.

Este sistema acabó conociéndose como el «modelo de liderazgo estudiantil», permitiendo y fomentando la enseñanza y asesoramiento entre estudiantes. De igual manera, supuso un grandísimo ahorro para la institución. Actividades deportivas y no deportivas solo conllevaron un tercio del coste de los *intercollegiate athletics*. Asimismo, la participación fue mayor que en el anterior sistema, involucrando a un mayor número de estudiantes. En 2009, la organización tenía disponibles 192 programas únicos, promovidos por un cuerpo cercano a los 7.500 estudiantes. Donde antes había un equipo de fútbol, ahora había cuatro. Donde antes no existían equipos de natación, ahora había cuatro. (Christensen, Eyring, 2011, p. 244).

5.3.5. Ayudas privadas

La caridad de múltiples agentes particulares brinda una ligera ayuda para familias sin suficientes recursos. Las becas proveídas por fundaciones o incluso empresas y las escuelas comunitarias desempeñan una labor encomiable y representativa en países en vías de desarrollo. Especialmente interesante es el análisis de James Tooley (2013) acerca de cómo los agentes constituyen escuelas de muy bajo coste en regiones desfavorecidas como China, la

India o África, logrando competir con las alternativas gubernamentales. Aunque la caridad privada sería claramente insuficiente para suplir la educación pertinente a las familias desfavorecidas (Friedman, 1962, p. 191), cabe destacar que ayudan, en sus diversas formas, a un porcentaje relevante de personas. Estas ayudas van desde la remuneración monetaria (becas de fundaciones) a la constitución de escuelas competitivas de muy bajo coste (Tooley, 2013).

5.3.6. Ayudas estatales

Los subsidios gubernamentales son aquellas erogaciones directas de capital monetario a individuos y familias con dificultades económicas o excelentes expedientes académicos para sufragar total o parcialmente sus gastos escolares y universitarios. Estas tienen la ventaja de ser un instrumento excelente recapitalizando a los agentes económicos con pocos recursos. No obstante, trae consigo la semilla de las ineficiencias, pues los subsidios acostumbran a darse dados una serie de parámetros. El Estado ha de primero considerar qué es una educación «válida» (sinónimo de «oficial»), con lo que podrían darse las ineficiencias comentadas en la introducción en caso de que una gran porción de la ciudadanía accediese a tales ayudas. Con toda seguridad alteraría el comportamiento de los agentes, encaminándolos a una metodología y contenidos de estudio concretos. Así, se estaría en un sistema similar al de Corea del Sur (que establece un marco de estudios como la inmensa mayoría de países) pero de financiación estatal.

Tales presuposiciones fueron propuestas por Friedman (1962, p. 89) bajo el sistema de cupones (*vouchers*). Acorde a esta mecánica, la provisión de la oferta educativa sería dada por instituciones privadas pero financiadas por cupones suministradas por el Estado. Estos podrían ser canjeados por las familias por el valor que en ellos se refleja, cuyo importe solo podría destinarse a los gastos de escolarización. Según se defiende, este sistema podría mejorar la calidad de la educación y bajar su precio al haber competencia entre escuelas, emulando los mecanismos del mercado. En suma, no se trata de eliminar el Estado por completo, sino que sea este el que financie los costes de los estudiantes y estos aprendan en colegios de su elección.

No obstante, esta no es una solución viable, dado que (1) se siguen cumpliendo las ineficiencias relatadas en la primera parte; y (2) el coste total no se reduce, sino que aumenta.

Lo primero fue detallado en la primera parte: si el Estado constituye una administración para sufragar la formación de los alumnos que acudan a instituciones privadas, este habrá de establecer una serie de parámetros bajo los que dilucidar qué servicios son una educación apta y cuáles no (Levin, 1991). De no hacerlo, los subvencionados podrían gastar el dinero en entradas de cine, conciertos musicales (¿acaso no pueden considerarse ambas formas de cultura y/o educación?) o, siendo más sutiles y perspicaces, en una formación que no cumpla con ciertos estándares de calidad, como un curso «*for-profit*» que no exija grandes sacrificios al estudiante (no hayan exámenes, los deberes sean muy reducidos o sencillos y no preparen realmente al alumno para el mercado laboral o académico...) o un curso muy superficial que aborde el conocimiento de manera muy promiscua (otra manifestación de las escuelas «*for-profit*» bajo el sistema actual), dejando al pupilo con pocos conocimientos sobre la materia pero con una certificación al acabar el programa.

Lo segundo se debe a que, si bien el coste de la enseñanza en sí se reduce, al sumar las erogaciones necesarias para sustentar la *administración* del esquema de cupones estatales, el coste supera al del sistema público tradicional: aquel en el que el Estado financia y provee la educación por sí mismo, sin subvencionar la demanda de servicios privados (Morduchowicz, 2004, p. 318). En conclusión, el sistema de cupones no parece brindar mejora alguna al sistema educativo, incluso si la participación del Estado se reduce al mínimo posible.

Una solución serían las «ayudas a ciegas». Estas consisten en el aprovisionamiento de capital a familias según parámetros que no tengan relación con el sector educativo en sí mismo. Por ejemplo, las ayudas al número de hijos o las ayudas al alquiler para los menores de 25 años. Estos mecanismos pueden tener en cuenta, a su vez, el nivel de renta o patrimonio líquido e ilíquido (teniendo el primero mayor peso que el segundo) en la asignación de las ayudas. Asimismo, la cuantía mensual de esta ayuda podría ser mayor en la etapa temprana de los niños, donde se sobreentiende la educación es

mucho más prioritaria, e ir reduciendo las ayudas a medida que envejecen (hasta los 25 años, o 20, o 18, por ejemplo), juzgando la formación más barata (dada la mejora en los procesos, así como las opciones de aprendizaje en línea para casos extremos) y menos esencial que la adquisición de habilidades y valores.

En España en el año 2021 hay 11.489.973 habitantes menores de 25 años, incluyendo extranjeros (INE, 2021). En 2016, el gasto medio por alumno según fuentes oficiales del Ministerio de Educación y Formación Profesional (informe de 2019) fue de 5.903 euros. Ello equivale a unos 490 euros mensuales (incluyendo los meses de vacaciones). Asumiendo dicha cuantía como la necesaria para sufragar los costes educativos de una persona de los 0 a los 25 años (sin diferenciar en este ejemplo entre familias con distinto nivel de renta), acaparando así a los estudiantes universitarios de grado y potencialmente de máster, nos quedaría un gasto total de 67.825.310.619 euros anuales. Eso equivale a un 5,5 por ciento del PIB español en 2016 (Banco Mundial, 2016a). El gasto en educación como porcentaje del PIB español en 2016 era del 4,2 por ciento (Banco Mundial, 2016b). Nótese que este es incluso menor al promedio de los países pertenecientes a la OCDE, que acumulan un 9,1 por ciento del PIB (OCDE, 2019).

Recapitalizar a la ciudadanía de forma directa, de manera que esta pueda autogestionar su educación y formación en total libertad permitiría a las familias con menos recursos acceder a clases (presenciales y no presenciales) de gran calidad al mismo tiempo que eligen entre agentes motivados (al ser las escuelas todas ellas privadas). Así, se da (1) un incremento exponencial en la eficiencia en la erogación del gasto educativo, dada la mayor efectividad con la que los agentes privados cuidan el capital (véase la Tabla 1); al mismo tiempo que (2) proliferan las innovaciones disruptivas y la educación de calidad. Las familias no tendrán por qué permanecer encorsetadas al currículo «oficial», pudiendo elegir entre opciones y metodologías que valoren de mucha mayor calidad, como las escuelas independientes inglesas o las escuelas Montessori, cuyos precios en España no distan mucho de las cifras. De hecho, tras efectuar la búsqueda «¿Cuánto cuesta una escuela Montessori en España?» en Google, el primer resultado que le apareció al autor a día de 19 de septiembre de 2022 fue el resumen de horarios y precios de la escuela Montessori Subirats (2022-2023). Esta ofrece un

rango de precios variados, que depende del número de horas, número de niños por familia y número de años que lleve un alumno matriculado. El primer año la matrícula y material suponen un coste anual de 500 €. A partir del segundo año, este se reduce a 350 €. Escogiendo el horario de 09:00 a 15:30 (seis horas y media), los costes anualizados para una familia el primer año serían:

1. Matriculado un hijo, 6.190 € (515,83 € al mes).
2. Matriculados dos hijos, 5.510 € por hijo (459,17 € al mes).
3. Matriculados tres (o más) hijos, 5.050 € por hijo (420,83 € al mes).

A los que habría que restar 150 € anuales por hijo a partir del segundo curso.

Estas «ayudas a ciegas» son en esencia similares a una «renta básica universal por niño». Sus efectos también lo son, con lo que el análisis a dedicar ha de ser semejante. Las únicas diferencias apreciables son que (1) dicha renta solo aplica hasta el final de la juventud de una persona (desde el nacimiento hasta los 25 años, más o menos); y (2) es un tercero (los padres) quien percibe estos ingresos. Adicionalmente, a las ayudas a ciegas pueden sumarse becas —tanto a ciegas como con miras a ciertas escuelas preseleccionadas— para los casos de malversación del capital. Si los padres de un adolescente han sido irresponsables y han malgastado todo el capital recibido, de manera que no les quede nada para sufragar la educación de sus hijos, estos últimos pueden apelar a ayudas estatales mucho más «estrechas» (el sistema de cupones de Friedman) o simplemente atender una educación en línea. Sin embargo, cabe destacar que estas ayudas deben ser o bien minoritarias o bien cuasi a ciegas, de manera que no tengan un impacto sustancial en el sector educativo y no pueda el Estado definir los modelos «oficiales» *de facto*, aunque no *de iure*. La maña política de partidos y diputados podría devolver el estado de la educación a la situación actual mediante el aprovisionamiento de ayudas lo suficientemente cuantiosas y dirigidas como para, en la práctica, dirigir un sistema similar al surcoreano, pero con las ineficiencias añadidas de la competición sin precios (Avery, Lee, Roth, 2014).

Por fortuna, cabe destacar que en un mundo tan competitivo como el actual la tendencia natural de las familias es la de aspirar a niveles cada vez mayores de educación, formación y especialización. Ya en 1812 un informe solicitado por el Estado americano (West, 1967, p. 103) resaltaba que:

«In a free government, where political equality is established, and where the road to preferment is open to all, there is a natural stimulus to education; and accordingly *we find it generally resorted to unless some great local impediments interfere.*»

Así, en caso de considerar necesaria la intervención gubernamental para propiciar un mayor bienestar social mediante el acceso generalizado al aprendizaje formal, la estrategia más recomendable a seguir es la de las ayudas a ciegas, parcialmente a ciegas (tal vez a las familias más acaudaladas se les deniegue la misma), o «rentas básicas por niño». Estas tienen el potencial de financiar una parte considerable de la educación al mismo tiempo que evitan el advenimiento de inoperancias. No obstante, cabe destacar que aun con este sistema sigue existiendo el riesgo de que aparezcan. Se ha de seguir de cerca los potenciales efectos perniciosos de la competición sin precios que pudiera surgir de estas ayudas en caso de ser excesivamente generosas y extendidas. Igualmente peligroso es el surgimiento de ineficiencias análogas a las existentes actualmente en Corea del Sur debido al marco de acción rígido de las instituciones educativas.

6. Conclusión

Los sistemas educativos han quedado rezagados bajo una metodología y contenidos similares durante décadas e incluso siglos debido a la rigidez del marco en el que operan. Las mejoras implementadas no han cambiado la educación en su forma o grado. El salto cualitativo de una pizarra de tiza a una digital conlleva beneficios, pero no es revolucionario (Tsayang, *et al.*, 2020). Los mecanismos de libre competencia, incentivos de beneficios y pérdidas (tanto monetarias como intangibles; tanto dólares como sensación

de logro), libertad de cátedra y flexibilidad institucional son los factores que impulsan la innovación y excelencia en el sector educativo. Allá donde se han dado pasos en la mejora de estos factores la educación ha mejorado. Véase Estonia, Corea del Sur y Reino Unido. En cambio, los países cuya legislación es excesivamente rígida y no cuenta con suficientes incentivos, el surgimiento y aplicación de innovaciones es cuasi inexistente.

La injerencia estatal en la educación requiere de la rigidización del marco de acción de los agentes involucrados en el proceso de investigación y enseñanza, trayendo sus concomitantes e inexorables ineficiencias. Estas pueden justificarse por un aumento en la igualdad de acceso y contenidos de la enseñanza, así como otras externalidades, aunque resulta dudoso que estas sean más beneficiosas que un sistema de completa libre acción. Por ende, los resultados de este estudio demuestran una especie de la «ley de ineficiencia» dada a causa de un marco de acción estrecho y rígido. La privatización del sector no es suficiente. Las diferencias entre una escuela privada y una gubernamental tienden a ser muy reducidas debido al currículo oficial. Cualquier escuela requiere una serie de contenidos que han de darse bajo una metodología concreta, de manera insoslayable. Ello resulta en muy poca señalización para las familias, así como en una incapacidad de los actores de llevar a la práctica las reformas más ambiciosas.

Así, la solución estriba en la creación de un sistema en el que los agentes, además de estar motivados por recompensas y castigos (incentivos), tengan la capacidad de aplicar métodos innovadores y potencialmente beneficiosos (marco flexible) compitiendo contra una serie de instituciones homólogas (competencia) que puedan ser elegidas entre las familias (libre mercado) de manera que los beneficios se destinen a las organizaciones y docentes más productivos y capaces al mismo tiempo que se drenan recursos de los agentes obsoletos, viéndose obligados estos últimos a ser reemplazados por las organizaciones y docentes de mayor virtud. Véase el caso de Corea del Sur.

En suma, una regulación estricta acerca del marco de acción trae consigo distorsiones que dañan seriamente el proceso evolutivo de los modelos escolares y universitarios. La creatividad empresarial descentralizada no puede darse de forma plausible, al

igual que la información dispersa no confabula con el objetivo de mejorar los procedimientos del sector. Incluso intromisiones indirectas, como el financiamiento sustancial o completo de ciertos modelos o contenidos educativos (el Estado define qué es educación y formación «oficial») conlleva a las ineficiencias mencionadas. Por ende, se recomienda encarecidamente la retirada paulatina de la influencia gubernamental en la educación. Ello beneficiará a todo el sector y, por tanto, a la sociedad en su conjunto, pudiendo esta elegir entre los sistemas, profesores y escuelas más sobresalientes a un precio en muchos casos asequible (sea mediante mejora en los procedimientos, ahorro y previsión, reducción de la carga impositiva o recapitalización de las familias mediante ayudas estatales «a ciegas»).

Referencias bibliográficas

- AEA. n. d. «AER: Submission Guidelines». American Economic Association. Consultado el 28 de septiembre de 2022. <https://www.aeaweb.org/journals/aer/submissions/guidelines>.
- APLU. 2022. «What is the typical debt load for graduates of four-year public universities?» Association of Public & Land-Grant Universities. <https://www.aplu.org/our-work/5-archived-projects/college-costs-tuition-and-financial-aid/publicvalues/student-debt.html>.
- Auguste, Byron G., Adam Cota, Kartik Jayaram, y Martha C. Labossière. 2010. «Winning by degrees: the strategies of highly productive higher education institution». McKinsey & Company. <https://aascu.org/corporatepartnership/McKinseyReport.pdf>.
- Autoescuela Carmelo. n. d. «Enseñanza — Autoescuela Carmelo». Autoescuela CARMELO. Consultado el 17 de agosto de 2022. <https://www.autoescuelacarmelo.com/ensenanza.html>.
- Avery, Christopher, Soohyung Lee, y Alvin E. Roth. 2014. «College Admissions as Non-Price Competition: The Case of South Korea». National Bureau of Economic Research. <https://www.nber.org/papers/w20774>.
- Bachelor, Jeremy W. 2019. «The On-ground, Hybrid, Online, y Flipped Classroom: A Comparative Study of Didactic Methods in

- L2 Teaching». *Revista Educación* 43 (2): 527-539. <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/educacion/article/view/34014>.
- Banco Mundial. 2016a. «PIB (US\$ a precios actuales) de España». Banco Mundial. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?locations=ES>.
- Banco Mundial. 2016b. «Gasto público en educación, total (% del PIB) de España». Banco Mundial. <https://datos.bancomundial.org/indicador/SE.XPD.TOTL.GD.ZS?locations=ES>.
- Bartley, Sharon J., y Jennifer H. Golek. 2004. «Evaluating the Cost Effectiveness of Online y Face-to-Face Instruction». *Educational Technology & Society* 7 (4): 167-175.
- Bhadwal, Akhil. 2022. «Top 5 Best Python Certification Programs of 2022». [hackr.io](https://hackr.io/blog/python-certification). <https://hackr.io/blog/python-certification>.
- BOE. 2007. «Real Decreto 1393/2007, de 29 de octubre, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales». BOE.es. <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-18770>.
- Bonneau, Cécile, y Sébastien Grobon. 2022. «Unequal Access to Higher Education Based On Parental Income: Evidence from France». *EconPapers*. <https://econpapers.repec.org/paper/msecesdoc/22005.htm>.
- Brigham, Frederick H. 1982. «United States Catholic Elementary y Secondary Schools 1993-1994. Annual Statistical Report on Schools, Enrollment and Staffing». ERIC. <https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED391828.pdf>.
- Buchanan, Kate, Marrienne Velandia, Marina Weckend, y Sara Bayes. 2021. «Learning objectives of cultural immersion programs: A scoping review». *Nurse Education Today* 100, n° 104832 (Mayo). <https://doi.org/10.1016/j.nedt.2021.104832>.
- Cameron, Robyn, Pat Clark, Laura De Zwaan, Diane English, Dawne Lamminmaki, Conor O'Leary, Kirsty Rae, y John Sands. 2015. «The Importance of Understanding Student Learning Styles in Accounting Degree Programs». *Australian Accounting Review* 25, n° 3 (Septiembre): 218-231. <https://doi.org/10.1111/auar.12065>.
- Canfield, Brian S., Lori Low, y Alan Hovestadt. 2009. «Cultural Immersion as a Learning Method for Expanding Intercultural Competencies». *The Family Journal* 17, n° 4 (Septiembre). <https://doi.org/10.1177/1066480709347359>.

- Cantor, Jeffrey A. 2002. «Skills Certifications and Workforce Development: Partnering with Industry and Ourselves». *Leadership Abstracts* 15, n° 1 (Enero). <https://eric.ed.gov/?id=ED481380>.
- Chapper, Ana, Simone Campani, Verônica da S Paiva, Camila de A de Assis, Eduardo Garcia, y Fernando A. Abreu e Silva. 2007. «Comparison of Student Satisfaction in Public Versus Private Dental Schools in Brazil». *Journal of Dental Education* 71, n° 10 (Octubre): 1363-1369. <http://dx.doi.org/10.1002/j.0022-0337.2007.71.10.tb04401.x>.
- Christensen, Clayton M. 1997. *The innovator's dilemma: when new technologies cause great firms to fail*. Cambridge: Harvard Business School Press.
- Christensen, Clayton M., y Henry J. Eyring. 2011. *The Innovative University: Changing the DNA of Higher Education from the Inside Out*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Coleman, James S., Thomas Hoffer, y Sally Kilgore. 1982. *High School Achievement: Public, Catholic, and Private Schools Compared*. Nueva York: Basic Books.
- College Factual. n. d. «The Oxford College of Emory University Student to Faculty Ratio & Faculty Composition». College Factual. Consultado el 21 de septiembre de 2022. <https://www.collegefactual.com/colleges/emory-university-oxford-college/academic-life/faculty-composition/>.
- Cox, Donald, y Emmanuel Jimenez. 1990. «The relative effectiveness of private and public schools: Evidence from two developing countries». *Journal of Development Economics* 34, n° 1-2 (Noviembre): 99-121. [https://doi.org/10.1016/0304-3878\(90\)90078-P](https://doi.org/10.1016/0304-3878(90)90078-P).
- Crack The MBA. 2014. «Five Decades of Europe's First Two-Year MBA Program». Crack The MBA. <https://www.crackthemba.com/2014/05/29/five-decades-of-europes-first-two-year-mba-program/>.
- Crotty, James M. 2013. «South Korean Tutor Makes \$4 Million A Year. Can You?» *Forbes*. <https://www.forbes.com/sites/james-marshallcrotty/2013/08/11/south-korean-tutor-makes-4-million-a-year-can-you/?sh=62b9e425697c>.
- CSIC. n. d. «Investigación». Consejo Superior de Investigaciones Científicas. Consultado 28 de septiembre de 2022. <https://www.csic.es/es/investigacion>.

- Cuellar, María. 2022. «Traditional vs. Online Education». ResearchGate. https://www.researchgate.net/publication/360572179_Traditional_vs_Online_Education.
- Cultural Learning Alliance. 2011. «The Case for Cultural Learning». Cultural Learning Alliance. <https://www.culturallearningalliance.org.uk/imagination-the-case-for-cultural-learning-published-today/>.
- Deming, David J., Claudia Goldin, Lawrence F. Katz, y Noam Yuchtman. 2015. «Can Online Learning Bend the Higher Education Cost Curve?» *American Economic Review* 105, n° 5 (Mayo): 496-501.
- Desrochers, Donna M. 2013. «Academic Spending versus Athletic Spending: Who Wins?» *Delta Cost Project at American Institutes for Research*, (Enero).
- Deterding, Sebastian, Dan Dixon, Rilla Khaled, y Lennart Nacke. 2011. «From Game Design Elements to Gamefulness: Defining «Gamification.»» *ACM Digital Library*. <https://dl.acm.org/doi/10.1145/2181037.2181040>.
- Díaz, Jesús, y Yolanda Troyano. 2013. «El potencial de la gamificación aplicado al ámbito educativo». idUS. <https://idus.us.es/handle/11441/59067>.
- DiFranza, Ashley. 2019. «Degree vs. Certificate Programs: What's the Difference?» Northeastern University. <https://www.northeastern.edu/bachelors-completion/news/degree-vs-certificate/>.
- Dineva, Snejana. 2022. «Challenges in Education During the Second Year of Pandemic». ResearchGate. https://www.researchgate.net/publication/361794851_Challenges_in_Education_During_the_Second_Year_of_Pandemic.
- Doll, Jonathan J., Zohreh Eslami, y Lynne Walters. 2013. «Understanding Why Students Drop Out of High School, According to Their Own Reports: Are They Pushed or Pulled, or Do They Fall Out? A Comparative Analysis of Seven Nationally Representative Studies». *SAGE Open* 3, n° 4 (Noviembre). <https://doi.org/10.1177/2158244013503834>.
- Drape, Joe. 2010. «Cal Cuts Five Athletic Programs, Saving \$4 Million». *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/2010/09/29/sports/29cal.html>.

- Enkvist, Inger. 2006. *Educación, Educación, Educación: Aprender de las reformas sociales inglesas*. Madrid: Consejería de Educación de la Comunidad de Madrid.
- Equipo de Study.eu. 2020. «Tuition fees in France: Everything you need to know». Study.eu. <https://www.study.eu/article/tuition-fees-in-france>.
- ESERP. n. d. «¿Qué hay que estudiar para ser abogado?» ESERP Business & Law School. Consultado el 19 de septiembre de 2022. <https://es.eserp.com/articulos/que-estudiar-para-ser-abogado/>.
- ESPN (Associated Press). 2010. «NCAA report: Economy cuts into college athletics». ESPN. <https://www.espn.com/college-football/news/story?id=5490686>.
- Estrada, Alex. 2018. «Estilos de aprendizaje y rendimiento académico». *Pedagogía, pedagogos y ámbitos de educación* 7, n° 7 (Julio). <https://revista.redipe.org/index.php/1/article/view/536>.
- Faryadi, Qais. 2017. «The Application of Montessori Method in Learning Mathematics: An Experimental Research». ERIC. <https://eric.ed.gov/?id=ED581693>.
- Friedman, Milton. 1976. «Are Externalities Relevant?» Collected Works of Milton Friedman Project. <https://miltonfriedman.hoover.org/objects/57616/comment-are-externalities-relevant>.
- Friedman, Milton. 2002. *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press.
- Galloway, Scott. 2018. *Four. El Adn Secreto de Amazon, Apple, Facebook Y Google / The Four: The Hidden DNA of Amazon, Apple, Facebook, and Google*. Barcelona: CONECTA.
- Gray, Julie A., y Melanie DiLoreto. 2016. «The Effects of Student Engagement, Student Satisfaction, and Perceived Learning in Online Learning Environments». *NCPEA International Journal of Educational Leadership Preparation* 11, n° 1 (Mayo): 1-173. https://www.icpel.org/uploads/1/5/6/2/15622000/ijelp_volume_11_number_1_spring_2016_.pdf.
- Hamari, Juho, Jonna Koivisto, y Harri Sarsa. 2014. «Does Gamification Work? — A Literature Review of Empirical Studies on Gamification». IEEE Xplore. <https://ieeexplore.ieee.org/document/6758978/>.
- Health Group. n. d. «Requisitos para Trabajar en España en el Sector Sanitario». Health Group. Consultado el 28 de septiembre de

2022. <https://healthgroup.es/requisitos-para-trabajar-en-espana-en-sector-sanitario/>.
- Henderson, David R. 2016. «Los barones ladrones: ni barones ni ladrones». ElCato.org. https://www.elcato.org/los-barones-ladrones-ni-barones-ni-ladrones#_ftn4.
- Hong, Hong, y Kinshuk. 2004. *Adaptation to Student Learning Styles in Web Based Educational Systems*. Lugano: Association for the Advancement of Computing in Education. <https://www.learn-techlib.org/p/12978/>.
- Huerta de Soto, Jesús. 1992. *Socialismo, Cálculo Económico Y Función Empresarial* (2020). 6ª Edición, Madrid: Unión Editorial, S.A.
- IESE. n. d. «Título oficial en España del Executive MBA». IESE Business School. Consultado el 28 de septiembre de 2022. <https://executivemba.iese.edu/programa/documentacion-oficial/>.
- IE University. 2017. «IE Tower». IE University. <https://www.ie.edu/es/universidad/acerca-de/estudiar-en-madrid/ie-tower/>.
- IE University. n. d. «Nuestra historia». IE. Consultado el 28 de septiembre de 2022. <https://www.ie.edu/es/universidad/acerca-de/quienes-somos/hitos-de-nuestra-historia/>.
- İlçin, Nursen, Murat Tomruk, Sevgi Sevi Yeşilyaprak, Didem Karadibak, y Sema Savcı. 2018. «The relationship between learning styles and academic performance in TURKISH physiotherapy students». *BMC Medical Education* 18, n° 291 (Diciembre). <https://doi.org/10.1186/s12909-018-1400-2>.
- INE. 2021. «Población por edad (grupos quinquenales), Españoles/ Extranjeros, Sexo y Año». INE. <https://www.ine.es/jaxi/Tabla.htm?path=/t20/e245/p08/10/&file=01002.px&L=0>.
- Jaggars, Shanna, y Di Xu. 2013. «Adaptability to Online Learning: Differences Across Types of Students and Academic Subject Areas». Columbia University Libraries. <https://academiccommons.columbia.edu/doi/10.7916/D82N59NB>.
- Jones, Willis A., y Michael J. Rudolph. 2015. «Athletics Subsidies and College Costs: Are Students Paying for Rising Costs in Intercollegiate Athletics Spending?» *Knight Commission On Intercollegiate Athletics*, (Abril).
- Kapp, Karl M. 2012. *The Gamification of Learning and Instruction: Game-based Methods and Strategies for Training and Education*. San Francisco: John Wiley & Sons.

- Karpicke, Jeffrey D., y Althea Bauernschmidt. 2011. «Spaced retrieval: absolute spacing enhances learning regardless of relative spacing». PubMed. <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/21574747/>.
- Kelchen, Robert. 2017. «How much do for-profit colleges rely on federal funds?» Brookings Institution. <https://www.brookings.edu/blog/brown-center-chalkboard/2017/01/11/how-much-do-for-profit-colleges-rely-on-federal-funds/>.
- Kennedy, Robert. 2019. «Comparison of Private and Public Schools». ThoughtCo. <https://www.thoughtco.com/comparison-of-private-and-public-schools-2773903>.
- Kerr, Emma, y Sarah Wood. 2022. «See the Average College Tuition in 2022-2023». US News. <https://www.usnews.com/education/best-colleges/paying-for-college/articles/paying-for-college-in-fographic>.
- Kim, Seung-Bo, y Sunwoong Kim. 2004. «Private Universities in South Korea». International Higher Education. <https://ejournals.bc.edu/index.php/ihe/article/view/7442>.
- Knight-Newhouse. 2020-2021. «University of California-Berkeley». College Athletics Database. <https://knightnewhousedata.org/fbs/pac-12/university-of-california-berkeley>.
- Kohli, Sonali. 2015. «Why you can get a free college education in Germany but not in California». *Los Angeles Times*. <https://www.latimes.com/local/education/community/la-me-edu-free-college-education-in-germany-but-not-in-california-20151029-htmls-tory.html>.
- Landers, Richard N., y Rachel C. Callan. 2011. *Casual Social Games as Serious Games: The Psychology of Gamification in Undergraduate Education and Employee Training*. Nueva York: Springer. https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-1-4471-2161-9_20.
- Lees, Mihkel. 2016. «Estonian education system 1990-2016: Reforms and their impact». Estonian Ministry of Education and Research. http://4liberty.eu/wp-content/uploads/2016/08/Estonian-Education-System_1990-2016.pdf.
- León, Sara. n. d. «¿Qué información incluye mi certificado de estudios?» Edutin Academy. Consultado el 14 de agosto de 2022. <https://edutin.com/helps/certificates/q12>.

- Levin, Henry M. 1991. «The economics of educational choice». *Economics of Education Review* 10 (2): 137-158. [https://doi.org/10.1016/0272-7757\(91\)90005-A](https://doi.org/10.1016/0272-7757(91)90005-A).
- Lewis, Harry. 2007. *Excellence Without a Soul: Does Liberal Education Have a Future?* Nueva York: PublicAffairs.
- List, John A. 2022. *The Voltage Effect: How to Make Good Ideas Great and Great Ideas Scale*. Nueva York: Currency.
- Litant, Lisa. 2022. «From books to burgers: What private and federal student loans can be used for». Sallie Mae. <https://www.salliemae.com/blog/what-to-use-student-loans-for/>.
- Lott, John R. 1987. «Why Is Education Publicly Provided? A Critical Survey». *Cato Journal* 7 (2): 475-501.
- Majerovitz, Jeremy. 2015. «The price of athletics at Stanford». *The Stanford Daily*. <https://stanforddaily.com/2015/02/22/the-price-of-athletics-at-stanford/>.
- Mani, Deepti, y Stefan Trines. 2018. «Education in South Korea». WENR. <https://wenr.wes.org/2018/10/education-in-south-korea>.
- Mankiw, N. G. 2004. *Principles of Economics*. Edición Española Cambridge: Thomson/South-Western.
- Marsden, George M. 1991. «The Soul of the American University» First Things. <https://www.firstthings.com/article/1991/01/the-soul-of-the-american-university>.
- Martín, Ana. 2021. «Las ocho leyes educativas de los 40 años de democracia». RTVE.es. <https://www.rtve.es/noticias/20210913/ocho-leyes-educativas-cuatro-decadas-democracia/2170094.shtml>.
- Means, Barbara, Yukie Toyama, Robert Murphy, Marianne Bakia, y Karla Jones. 2009. «Evaluation of Evidence-Based Practices in Online Learning: A Meta-Analysis and Review of Online Learning Studies». Center for Technology in Learning. <https://repository.alt.ac.uk/629/>.
- Ministerio de Ciencia e Innovación. 2021. «El Gobierno aprueba 2,5 millones de euros en ayudas para apoyar la actividad científica de nueve instituciones en La Palma». Ministerio de Ciencia e Innovación. <https://www.ciencia.gob.es/va/Noticias/2021/Diciembre/El-Gobierno-aprueba-2-coma-5-millones-de-euros-en-ayudas-para-apoyar-la-actividad-cientifica-de-nueve-instituciones-en-La-Palma.html>.

- Ministerio de Educación y Formación Profesional. 2019. «Gasto en educación por alumno». Ministerio de Educación y Formación Profesional. <https://www.educacionyfp.gob.es/inee/dam/jcr:f276fe7e-c1e1-468c-9964-b15c6fb0ad36/f2.pdf>.
- Ministerio de Turismo, Cultura y Deporte de Canadá. 2022. «The importance of culture». Ontario.ca. <https://www.ontario.ca/document/environmental-scan-culture-sector-ontario-culture-strategy-background-document/importance-culture>.
- Ministry of Education and Research of the Republic of Estonia. n. d. «Estonian education system». Education Estonia. Consultado el 12 de septiembre de 2022. <https://www.educationestonia.org/about-education-system/>.
- Mischel, Walter, Ebbe B. Ebbesen, y Antonette Raskoff Zeiss. 1972. «Cognitive and attentional mechanisms in delay of gratification». *Journal of Personality and Social Psychology* 21 (2): 204-218. <https://doi.org/10.1037/h0032198>.
- Mischel, Walter, Yuichi Shoda, y Monica L. Rodriguez. 1989. «Delay of Gratification in Children». *Science* 244, n° 4907 (Mayo): 933-938. <https://doi.org/10.1126/science.2658056>.
- Montessori Subirats. Curso 2022-2023. «Horarios y Precios». Escola Montessori Subirats. <https://www.montessorisubirats.com/es/horaris-preus.php>.
- Montgomery, Zack. 1878. *Anti-Parental Education*. San Francisco.
- Morduchowicz, Alejandro. 2004. *Discusiones De Economía De La Educación*. Buenos Aires: Losada/Argentina. <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000150777>.
- Morrison, Samuel E. 1986. *Three Centuries of Harvard, 1636-1936*. Cambridge: Harvard University Press. <https://www.hup.harvard.edu/catalog.php?isbn=9780674888913&content=bios>.
- Mucharraz y Cano, Yvette, y Francesco Venuti. 2020. «Online Learning Can Still Be Social». Harvard Business Publishing Education. https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/62797489/Online_Learning_Can_Still_Be_Social___Harvard_Business_Publishing_Education-libre.pdf?1586000163=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DOnline_learning_can_still_be_social.pdf&Expires=1664379608&Si.
- Najarian, Michelle, Judith M. Pollack, Alberto G. Sorongon, y Elvira G. Hausken. 2009. «Early Childhood Longitudinal Study,

- Kindergarten Class of 1998-99 (ECLS-K)». National Center for Education Statistics. <https://nces.ed.gov/pubs2009/2009002.pdf>.
- National Center for Education Statistics. n. d. «Tuition costs of colleges and universities». National Center for Education Statistics. Consultado el 12 de septiembre de 2022. <https://nces.ed.gov/fastfacts/display.asp?id=76>.
- NCAA. 1994. «Release». NCAA. http://fs.ncaa.org/Docs/stats/football_records/Attendance/2013.pdf.
- Nguyen, Tuan. 2015. «The Effectiveness of Online Learning: Beyond No Significant Difference and Future Horizons». *MERLOT Journal of Online Learning and Teaching* 11, n° 2 (Junio): 309-319.
- OCDE. 2019. «Education resources — Education spending». OECD Data. <https://data.oecd.org/eduresource/education-spending.htm#indicator-chart>.
- OpenEDG Python Institute. n. d. «OpenEDG Python Institute Certifications». Python Institute. Consultado el 14 de agosto de 2022. <https://pythoninstitute.org/certification-tracks>.
- Oxford. n. d. «Personalised learning». University of Oxford. Consultado el 21 de septiembre de 2022. <https://www.ox.ac.uk/admissions/undergraduate/student-life/exceptional-education/personalised-learning>.
- Oxford, St. John's College. n. d. «Professional Senior Tutor». Oxford. Consultado el 18 de septiembre de 2022. https://www.sjc.ox.ac.uk/documents/FPs_Professional_Senior_Tutor_final_version.pdf.
- QJE. n. d. «Instructions to Authors». Oxford Academic. https://academic.oup.com/qje/pages/General_Instructions.
- QS Rankings. 2021a. «QS Global MBA Rankings 2021». Top Universities. <https://www.topuniversities.com/university-rankings/mba-rankings/global/2021>.
- QS Rankings. 2021b. «QS World University Rankings 2022». Top Universities. <https://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2022>.
- QS Rankings. 2022. «QS Global MBA Rankings 2022». Top Universities. <https://www.topuniversities.com/university-rankings/mba-rankings/global/2022>.
- Registro de Universidades, Centros y Títulos. 2014. «Máster Universitario en Dirección de Empresas por la IE University». Ministerio de Universidades. <https://www.educacion.gob.es/>

- ruct/estudiouniversidad.action?codigoCiclo=SC&codigoEstudio=4314197&actual=universidad.
- Registro de Universidades, Centros y Títulos. 2017. «Máster Universitario en Ejecutivo en Dirección de Empresas por la Universidad de Navarra». Ministerio de Universidades de España. <https://www.educacion.gob.es/ruct/estudio.action?codigoCiclo=SC&codigoTipo=M&CodigoEstudio=4316083&actual=estudios>.
- Schlam, Tanya R., Nicole L. Wilson, Yuichi Shoda, Walter Mischel, y Ozlem Ayduk. 2013. «Preschoolers' Delay of Gratification Predicts their Body Mass 30 Years Later». *The Journal of Pediatrics* 162, n°1 (Enero): 90-93. <https://doi.org/10.1016/j.jpeds.2012.06.049>.
- Semur, Almudena. 2020. «El sector público rebasa el 51% del PIB y supera por primera vez al privado». *elEconomista.es*. <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/10531888/05/20/El-sector-publico-rebasa-el-51-del-PIB-y-supera-por-primeravez-al-privado.html>.
- Statistics Korea. 2020. «Private Education Expenditures Survey of Elementary, Middle and High School Students in 2019». KOSTAT. <http://kostat.go.kr/portal/eng/pressReleases/11/2/index.board?bmode=read&aSeq=381630&pageNo=&rowNum=10&amSeq=&sTarget=&s>.
- Stiglitz, Joseph E. 2015. *Economics of the Public Sector*. Nueva York: W. W. Norton & Company.
- Tabibian, Behzad, Utkarsh Upadhyay, Abir De, Ali Zarezade, Bernhard Schölkopf, y Manuel Gomez-Rodriguez. 2019. «Enhancing human learning via spaced repetition optimization». *PubMed*. <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/30670661/>.
- Telser, Lester G. 1987. *A Theory of Efficient Cooperation and Competition*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511528378>.
- Tooley, James. 2013. *The Beautiful Tree: A Personal Journey Into How the World's Poorest People Are Educating Themselves*. Washington D. C.: Cato Institute.
- Tsayang, Gabatshwane, Tshepo Batane, y Aaron Majuta. 2020. «The impact of interactive Smart boards on students' learning in secondary schools in Botswana: A students' perspective». *International Journal of Education and Development using Information*

- and Communication Technology* 16 (2): 22-39. <https://files.eric.ed.gov/fulltext/EJ1268872.pdf>.
- Universidad Autónoma de Madrid. 2022. «Oferta de plazas, ponderaciones y notas de corte (2022-2023)». Universidad Autónoma de Madrid. <https://www.uam.es/uam/ofertas-plazas>.
- Universidad de Granada. n. d. «Grados que se ofertan en el curso 2022-2023». Servicio de Acceso, Admisión y Permanencia. Consultado el 12 de septiembre de 2022. <https://saap.ugr.es/sites/serv/saap/public/ficheros/ficheros%20admi%C3%B3n/Oferta%20Plazas/Oferta%20Grados%202022-2023.pdf>.
- Villate, Laura C. 2021. «Social media: how do they keep us hooked?» UOC. <https://www.uoc.edu/portal/en/news/actualitat/2021/015-social-media-hooked.html>.
- Webb, R. K. 1957. «The Victorian Reading Public». Wiley Online Library. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1468-2273.1957.tb00935.x>.
- West, Edwin G. 1967. «The Political Economy of American Public School Legislation». *The Journal of Law & Economics* 10 (Octubre): 101-128. <https://www.jstor.org/stable/724871>.
- Wolfe, Barbara L., y Samuel H. Zuvekas. 1995. «Nonmarket outcomes of schooling». IDEAS/RePEc. <https://ideas.repec.org/p/wop/wispod/1065-95.html>.
- Yeong. 2020. «The Average Salary & Median Salary In Korea 2021». Creatrip. <https://www.creatrip.com/en/blog/5448>.
- Yonhap. 2019. «7 in 10 S. Korean students use private education: data». The Korea Herald. <http://www.koreaherald.com/view.php?ud=20190227000843>.
- Yoon, L. 2022a. «Average yearly tuition fees of universities in South Korea as of April 2022, by major». Statista. <https://www.statista.com/statistics/715561/south-korea-tuition-fees-for-university-by-major/>.
- Yoon, L. 2022b. «Average yearly tuition fees of public universities in South Korea from 2016 to 2022». Statista. <https://www-statista.com/statistics/715706/south-korea-tuition-fees-for-public-university/>.

LA CRISIS DEL FERROCARRIL: EXPANSIÓN Y RECESIÓN EN ESPAÑA (1859-1866)

The Railway Crisis: Boom and Bust in Spain (1859-1866)

MARCOS BENJAMÍN GONZALO*

Fecha de recepción: 28 de julio de 2021

Fecha de aceptación: 2 de noviembre de 2022

Abstract: The railway crisis in 1864-66 was a key moment in the history of Spanish early industrialization. This crisis was preceded by a boom in railway companies which started in 1859, fueled by a subsidy program of the Spanish government. The consequences of this crisis were such that they contributed to an escalation of social tension that culminated in the Revolution of 1868. This period of expansion and recession in the Spanish economy happened during what it's believed to be Spain's first experiment on free banking (1856-1873), that is, a system of unhampered and competitive note issue. In this paper, we analyze the institutional framework preceding the crisis as well as the boom and bust stages of the Spanish economy. We conclude that between 1856 and 1873 there was a system of false free banking and a quasi-monopolization of note issue, which ultimately caused the unsustainable expansion and the subsequent recession of the Spanish economy.

Keywords: business cycle; free banking; railway crisis.

JEL classification: B53; E32; G21; N13; N23.

Resumen: La crisis del ferrocarril en los años 1864-66 fue un momento clave en la historia de la temprana industrialización española. La crisis fue precedida por un *boom* de las compañías ferroviarias que empezó en 1859, alimentada

* Student at the Master in Austrian Economics at King Juan Carlos University, Madrid.

por un programa de subsidios del gobierno español. Las consecuencias de esta crisis fueron tales que contribuyeron a la escalada de la tensión social que culminó en la Revolución de 1868. Este periodo de expansión y recesión en la economía española sucedió durante lo que se conoce como el primer experimento con la libertad bancaria en España (1856-1873), esto es, un sistema desregulado y competitivo de emisión de billetes. En este artículo se analizará el marco institucional previo a la crisis así como las etapas de expansión y recesión de la economía española. Se concluirá que entre 1856 y 1873 hubo un sistema de falsa libertad bancaria y cuasi-monopolización de la emisión de billetes que en última instancia causó la expansión insostenible y subsecuente recesión de la economía española.

Palabras clave: ciclo económico; libertad bancaria; crisis del ferrocarril.

Clasificación JEL: B53; E32; G21; N13; N23.

I. INTRODUCCIÓN

La España del siglo XIX es un periodo marcado por la inestabilidad tanto a nivel político como, como veremos en este trabajo, a nivel económico. Pese a ser un periodo de transición del Antiguo Régimen a la modernidad política y económica, es también un periodo marcado por las revoluciones, alzamientos y transiciones violentas de poder, guerras civiles y periodos de expansión insostenible seguidos de crisis y depresión económica. De entre todos los sucesos económicos, el más destacable es la crisis de 1864-66, también llamada «crisis del ferrocarril». Esta crisis parece estar precedida de una fuerte expansión de la construcción ferroviaria e, igualmente, del sistema financiero español, así como de atracción de capitales extranjeros. En este respecto, Huerta de Soto (1998, 379) habla de la «fuerte expansión crediticia durante los años 1859-1864 que fomentó una generalizada mala inversión sobre todo en ferrocarriles» que propició en 1864 «una recesión que alcanzó su apogeo en 1866.» Este parece un episodio más de las llamadas «*railway manias*» que acontecieron en los países occidentales por aquella época, especialmente en Reino Unido y en Estados Unidos,

teniendo el caso español la peculiaridad de la involucración del gobierno en la financiación de las construcciones ferroviarias en estrecha colaboración con el sistema bancario, especialmente con el Banco de España, entidad especialmente privilegiada con respecto al resto de bancos de emisión al cual, finalmente en 1874, se le otorgaría el monopolio de la emisión de billetes, convirtiéndose *de facto* en un banco central.

La literatura sobre la crisis del ferrocarril hasta ahora se ha centrado en la cuestión de si la inversión en el sector ferroviario en la segunda mitad del siglo XIX estuvo justificada dado el escaso nivel de desarrollo de la economía española. Los llamados «pesimistas» (Tortella Casares 1998; Nadal 1975) argumentan que la inversión en el sector ferroviario entre los años 1855 y 1866 fue excesiva y limitó el capital disponible para otras empresas. El «optimismo» ferroviario, por otro lado, vino a estar representado por la obra de Gómez Mendoza (1982), que, *contra* los pesimistas, el coste social que suponía emplear medios de transporte alternativos al ferrocarril era mucho mayores que este, por lo que la inversión en el sector ferroviario supuso un ahorro social que resultó crucial para el posterior desarrollo de la economía española. Si bien Herranz Loncán (Herranz Loncán 2003) estima que los cálculos de Gómez Mendoza estaban sesgados al alza, este no encuentra evidencia suficiente para argumentar que hubo un exceso de inversión en el sector ferroviario.

Por otro lado, este periodo de la economía española se ha tratado como el primer experimento en España de un sistema de libertad bancaria, esto es, un sistema de libre competencia entre los bancos de emisión. Selgin (1988, 10) escribe sobre este periodo que «España tenía una política bancaria relativamente liberal en los años previos a 1873. Tuvo muchos bancos de emisión, de los cuales la mayoría eran monopolios únicamente en su provincia de establecimiento», con la excepción del Banco de España, que tenía tratos favorables con el Gobierno. Sudrià y Blasco-Martel (2019) han tratado en detalle el funcionamiento del sistema bancario durante este periodo de la economía española.

En este artículo pretendemos dar un fundamento teórico a la visión pesimista de la inversión ferroviaria: se tratará de argumentar que la inversión ferroviaria entre 1859 y 1864 fue una *mala inversión*

producto de la expansión crediticia del sistema bancario (y en especial del Banco de España) y del programa de subsidios del gobierno español tras la Ley de 1856. Igualmente, se estudiará el sistema financiero de la segunda mitad del siglo XIX para considerar si se trata realmente de un sistema de libertad bancaria. En la segunda sección se estudiará con brevedad la economía real y monetaria española anterior a 1859 y el marco institucional previo a la crisis de 1864. La tercera sección trata el periodo expansivo entre 1859 y 1864. La cuarta sección analiza la crisis de 1864 y la depresión que duró hasta 1866. Finalmente, en quinto lugar, se tratarán de dilucidar las consecuencias de este periodo expansivo-recesivo, especialmente aquellas que pudieron tener efectos a largo plazo.

II. ANTEDECENTES

En primer lugar, es preciso tener una visión panorámica de la economía española anterior al siglo XIX y, especialmente, a 1859. Este capítulo dará un vistazo general a la economía a principios de siglo, aunque se hará especial hincapié en el sector bancario y ferroviario.

Lo primero a destacar de la economía española en los primeros años del XIX es su atraso con respecto a sus vecinos europeos. La transición de una economía agraria a una industrial fue una ardua tarea en España, mientras que el campo emplea técnicas de producción anticuadas para la época y dispone de poco capital. Ha de señalarse el especial contraste entre esta época y la inmediatamente anterior: el siglo XVIII en España destaca por ser una época de crecimiento demográfico y desarrollo económico, marcado por las nuevas técnicas de cultivo y producción agraria, así como del comercio con las colonias americanas en un periodo caracterizado por una política exterior librecambista. El comercio interior proliferaba sin trabas ni aranceles regionales (Tortella Casares 1998, 1-2). Tortella (2-5) enumera las causas del subdesarrollo español en tres: (1) la rígida estructura política y social imperante en el Reino, caracterizada por la imposibilidad de la movilidad social y la acumulación de la capacidad productiva de la nación en castas privilegiadas

(nobleza, gremios), (2) la dotación escasa de recursos naturales en la península y (3) la pérdida de las colonias tras la invasión napoleónica.

En realidad, España recibió una de cal y otra de arena en su localización geográfica. Por un lado, es una localización bastante afortunada desde un punto de vista comercial, estando muy bien conectada con Europa y el Norte de África. Por otro lado, sin embargo, la disposición del terreno resulta adversa para el comercio interno: «El país es abrupto, montañoso, con una alta meseta central separada de la periferia por fallas o cadenas montañosas y tiene ríos de torrente irregular y cauce poco profundo. El transporte terrestre y fluvial se ven por ello seriamente dificultados» (6).

Evidentemente, esta desafortunada situación con el terreno peninsular fue una gran desventaja para la construcción de caminos y, especialmente, para la construcción ferroviaria. Por otro lado, España tiene riqueza de recursos minerales, pero las tierras resultan poco propicias para el cultivo, lo que para una economía de su época era una gran desventaja. Ante estas adversidades se esclarecen las razones del atraso español a comienzos del siglo XIX, pero abre la cuestión de qué explica el progreso del siglo anterior. Tortella apunta a la demanda ultramarina de las colonias, que aseguraba un saldo positivo en la balanza comercial de la península, que estimularía la industria y atraía importaciones de oro y plata vía remesas. Sin embargo, el Imperio Español resultaba en realidad ser un gigante con pies de barro, hecho que se hizo evidente tras la pérdida de las colonias. Este hecho, además, tuvo un impacto negativo sobre el Tesoro, cosa que debería haber puesto freno a la insaciable maquinaria de guerra que había caracterizado la política exterior del Imperio durante los últimos siglos, de no ser porque, como veremos, el gobierno decidió echar mano del crédito que la banca le otorgaba para financiar sus guerras, tanto dentro como fuera de su territorio.

En verdad, pese al hecho que acabamos de mencionar, los vicios monetarios del gobierno español ya estaban unidos de antes a su política militar. Cuando Carlos III se alió con Francia y las colonias americanas en contra de Inglaterra en 1779, la guerra dificultó el comercio marítimo de España mientras que el gasto militar ponía presión sobre la solvencia del Tesoro. La solución del gobierno fue la emisión de «vales reales» contra un empréstito otorgado por un

sindicato de banqueros franceses, holandeses y españoles presidido por el francés Francisco Cabarrús. Los vales reales estaban a medio camino entre ser dinero-crédito y dinero fiduciario. Por un lado, eran títulos de deuda amortizables en 20 años a un 4% de interés, por otro lado, eran considerados como moneda de curso legal, aún si bien tenía ciertas limitaciones (Sardá 1998, 35-36). La conversión de estos vales reales se convirtió en un problema, para lo que Cabarrús propuso como solución la creación de un banco para la administración y emisión de los vales: el Banco de San Carlos. Pronto, estos vales se emplearían para la financiación de obras públicas —y otras guerras— indicada en la Tabla 1.

TABLA 1. EMISIÓN DE VALES REALES (1785-1799)

<i>Fecha</i>	<i>Emitidos (en millones de pesos de vellón)</i>	<i>Motivo</i>
1785	4,2	Acequia Imperial de Aragón Canal de Tauste
1788	2,4	
1790	3,9	Subvención a la Compañía de Filipinas
1794 (enero)	16	Guerra con Francia (probablemente entre otros gastos)
1794 (agosto)	18	
1795	80	
1799	53,1	Guerra contra Inglaterra empezada en 1796 (probablemente)

Fuente: Sardá (1998), Tortella Casares (1995). Elaboración propia.

Como era de esperar, los vales sufrieron una importante depreciación, a la par que el Banco de San Carlos se vio abrumado no pudiendo hacer frente a sus acreedores debido, entre otras cosas, a la morosidad de sus deudores (40-41). El Banco era especialmente dependiente del gobierno español, cuya deuda representaba el 47% de sus activos, de la Compañía de Filipinas, el Ayuntamiento de Madrid y el gobierno francés prerrevolucionario, deudores ilíquidos

que representaban una cuarta parte de sus activos (Tortella Casares 1998, 23). Intentando dar solución al aprieto del Banco, en la Cédula del 17 de Julio de 1799 se suprimirían las limitaciones al curso forzoso de 1780, con consecuencias adversas para la economía española. Como explica Hülsmann (2021, 131), la confianza en un certificado monetario no puede ser decretada:

«[P]rivilegiar un certificado mediante leyes sobre moneda de curso legal perturba el equilibrio que se hubiera establecido en el mercado. De este modo, se produce una inflación de certificados y una deflación de monedas de oro y/o plata. Los certificados gozan de una circulación más amplia comparada a la que hubiera tenido a la luz de la confianza que los particulares en el mercado depositan en ellos.»

Tras la suspensión del pago de intereses del Banco, la confianza en la entidad financiera estaba evidentemente en tela de juicio: la ley de curso forzoso era un intento a la desesperada de aparentar solvencia. Finalmente, el gobierno tuvo que desistir y, en la Orden Circular del 7 de abril de 1800 autorizó la exclusión contractual de los vales reales como medio de pago, habiendo perdido los vales reales en 1811 el 96% de su valor.

España entra en el siglo XIX, pues, con un elevado déficit y deuda pública, una presión sobre la economía productiva por el elevado gasto militar debido a la invasión napoleónica y a las rebeliones hispanoamericanas y, con ello, la falta de remesas de oro y plata desde las colonias. Puede que, sin embargo, esta falta de oro y plata se viera contrarrestada por la circulación del dinero francés —al que más tarde se le uniría el británico y portugués— que fue decretado por José Bonaparte como moneda de curso legal el 5 de septiembre de 1808, estableciendo una equivalencia legal con el real de plata español que claramente favorecía el napoleón francés (Sardá 1998, 31). La consecuencia inevitable era que el dinero español empezara a atesorarse mientras que el dinero francés circulaba por territorio español como moneda principal.

Ante la penosa situación financiera del gobierno, la insuficiencia de las amortizaciones para aliviar el déficit presupuestario y la negativa del Banco a concederle nuevos préstamos, el propio Fernando VII busca la ayuda de sus ministros moderados, entre ellos

el ministro de Hacienda Luís López Ballesteros, que impulsó reformas entre las que se encontraba la liquidación del Banco de San Carlos y la fundación del Banco de San Fernando el 9 de julio de 1829, formado con capital mayoritariamente proveniente del San Carlos. La fundación del nuevo Banco fue compensada con la renuncia de este a los créditos que el Estado tenía con el anterior Banco (Tortella Casares 1998, 27). El nuevo Banco sería concebido como un banco de emisión, el cual parecía mantener un coeficiente de caja del 100% en sus contratos explícitamente de depósitos, *no* en cuenta corriente:

«En cuanto a los depósitos, se estipulaba en la cédula fundacional que devengarían intereses en favor del banco, el cual disminuía severamente la potencialidad de esta partida en su pasivo. Estaba también facultado el banco para recibir fondos en cuenta corriente, pero las operaciones de cuenta corriente y depósito estaban separadas, lo que implicaba que los cuentacorrientistas no gozaban de las fuertes garantías que protegían a los depositantes (28).

Los depósitos voluntarios eran gratuitos y se aceptaban monedas españolas, extranjeras en concepto de pastas, barras y alhajas de oro y plata y efectos de la deuda. Los depósitos judiciales pagaban un derecho de custodia. En general, en la banca española anterior a 1874, el papel de los depósitos puede prestarse a confusión ya que esencialmente los depósitos a plazo en metálico eran escasos (lo cual tiene sentido porque no eran remunerados). Lo que abundaba eran depósitos precintados por lo que la función del banco parecía ser de mera custodia.» (Blasco-Martel 2019, 150)

El Banco, pues, separaba entre un contrato de depósito que, por la cuota que él recibía en calidad de depositario, podemos entender que era un contrato de guardia y custodia, mientras que la cuenta corriente parecía ser un contrato distinto. Según cuenta Tortella, de hecho, la política de emisión del Banco fue bastante conservadora, a fin de mantener la credibilidad que su predecesor había perdido tras el fiasco de los vales reales y su turbulenta relación con el gobierno. Sin embargo, sus lazos con el gobierno entre 1833 y 1839, esto es, durante la guerra carlista, dejaron de lado sus relaciones con el sector privado por completo, poniendo al Estado como «cliente privilegiado y monopolístico del Banco [...]. El Banco

quedaba así reducido a ser el apéndice del Estado en continuos apuros financieros» (Tortella Casares 1998, 29).

En enero de 1844 se fundaba el Banco de Isabel II, a quien se otorgaba la potestad de emitir «cédulas al portador» (que eran realmente billetes, aunque el legislador quería emplear un término alternativo para evitar problemas con la condición de monopolio de emisión del Banco de San Fernando). El Isabel II introdujo los billetes de baja denominación para el «bajo» comercio, popularizando el empleo de certificados monetarios. El Banco aprovechó al máximo su capacidad de emisión, uniéndose inmediatamente el Banco de San Fernando. Así, la circulación de medios fiduciarios en Madrid pasaría de 24 millones de reales en enero de 1844 a 110 millones a septiembre del año siguiente. Esta situación se volvió insostenible debido a la insuficiente base metálica para sostener este aumento de los certificados monetarios, que se juntó a un aumento internacional del precio de la plata en 1847, lo que dificultaba su obtención así como alimentaba los deseos de sus clientes de retirar la plata de sus depósitos. Ante la situación, el Banco de Isabel II tuvo que suspender sus pagos, hecho que el gobierno aprovechó para promover su fusión con el Banco de San Fernando (Sardá 1998, 95-96).

Por esta década empieza el interés de la economía española en el ferrocarril. Desde principios del siglo XIX hasta 1840 la acción del Estado con respecto a la construcción de redes ferroviarias era la de concesión de privilegios de monopolio:

«El episodio de esta tentativa inicial prefigura en cierto modo los rasgos fundamentales de la historia del ferrocarril en España y revela cómo, en un principio, el Estado se limita prácticamente al papel meramente receptor de las solicitudes, aplicando a su solución una figura típica del ordenamiento administrativo del Antiguo Régimen, como era el otorgamiento de un Real Privilegio» (Artola 1978, 33).

En 1844, la política del Estado dejaría de ser de concesión de privilegios de monopolio a una política dirigista estipulada en la Real Orden del 31 de diciembre del mismo año, influenciada por el informe redactado por una comisión de ingenieros de caminos presidida por su Inspector General Juan Subercasse, donde se establecía

un criterio para las concesiones de construcción de vías ferroviarias y se explicitaba su preferencia por la intervención estatal:

«Los autores opinaban que era importante poner freno desde el principio a los intereses privados, buscando armonizar estos con la utilidad social y trataban de infundir en el gobierno la máxima preocupación por asegurar las garantías administrativas contra toda desviación capaz de perjudicar los intereses públicos» (42)

Esta iniciativa tuvo desastrosos resultados que dejaron huella en la futura construcción de vías ferroviarias y en la comunicación con el resto de Europa, entre ellas la muy conocida decisión de construir las vías con un ancho mayor que el de sus vecinos europeos, estando convencidos de que era necesario para la circulación de las locomotoras que había en España (Tortella Casares 1998, 167). Además las concesiones del gobierno parecían si acaso arbitrarias. Las condiciones eran provisionales durante dieciocho meses en los cuales debería el contratista dar pruebas claras de que, en efecto, estaba dispuesto a terminar las vías. «La evaluación de la buena fe del contratista quedaba al arbitrio del Gobierno» (167-168). La mayor parte de las concesiones resultaron en vías incompletas, si es que algunas se empleaban y no eran objeto de especulación. Antes que reconocer la evidente falta de información que el Estado tenía para discriminar entre aquellos proyectos de construcción que pudieran otorgar un retorno satisfaciendo las necesidades de la sociedad, el gobierno optó por prácticamente prohibir las sociedades por acciones en enero de 1848.

La Revolución de 1854 se presentó como esperanzadora para el pueblo español. El nuevo gobierno liberal-progresista traería las reformas necesarias para dinamizar la economía y liberarla de las tramas burocráticas que la aprisionaban. Lamentablemente, el primer año de lo que más tarde los historiadores llamarían «Bienio Progresista» coincidió con la guerra de Crimea, que hizo aumentar el precio de los productos agrícolas a la par que los salarios españoles se estancaban. No ayudó a esta de por sí mala situación el hecho de que el gobierno, liderado en esta iniciativa por el economista y diputado Pascual Madoz, decidiera expropiar las tierras no sólo a la nobleza y al clero, sino también a los Ayuntamientos y a aquellas que

eran propiedad colectiva de los campesinos. «[L]a Ley Madoz privó a los pueblos de casi todas sus tierras y dejó a los campesinos más pobres sin uno de sus principales medios de vida» (50).

Sin embargo, sí había dos leyes que parecieran, en un principio, tener buena trayectoria: La Ley de Ferrocarriles (1855) y la Ley de Bancos de Emisión y de Sociedades de Crédito (1856). La Ley de Ferrocarriles del 3 de junio de 1855 permitía al gobierno conceder autorizaciones provisionales a las constructoras de ferrocarriles sin necesidad de aprobación de las Cortes. Ofrecía, además, garantías legales a los inversores extranjeros, supresión de aranceles para la importación de material ferroviario, etc. Sin embargo, la Ley incluía también un programa de subvenciones, cuya cuantía quedaba a determinar por las Cortes (51). No parecía haber aprendido el nuevo gobierno la lección 1847, y esta decisión sería determinante en agravar el ciclo económico de los años 1859-66. El ingeniero de caminos Práxedes Mateo Sagasta anunciaría la imposibilidad de aquello que el gobierno pretendía:

«Habéis —dijo— designado líneas que se rechazan, que se oponen absolutamente; allá se ve un punto insignificante servido por tres y más líneas importantes; acullá se ve una línea imposible de realizar; y de lo que resulta acá, allá y acullá, hay un conjunto hasta repugnante... Y esto ¿para qué?, para tener el gusto de ver una porción de líneas trazadas en el papel con la imposibilidad de realizarlas, de llevarlas a término... En una palabra, para imposibilitarnos de hacer lo realizable, por querer hacer lo imposible; para imposibilitar de hacer lo menos, por querer lo más» (Artola 1978, 96)

De igual interés es la Ley de Bancos de Emisión del 26 de enero de 1856. Pese a las intenciones liberalizadoras de la Ley, lo cierto es que esta nació al albur del enfrentamiento entre grupos de presión del sector bancario. Por un lado, el Banco de San Fernando llevaba emitiendo billetes explotando el máximo legal desde 1852 y pedía más sucursales, más capital social y, sobre todo, conseguir un privilegio monopolístico de emisión de billetes en todo el territorio español. Por otro lado, había una alianza de empresarios extranjeros unidos únicamente por su intención evitar la concesión de privilegios monopolísticos al Banco de San Fernando (Tortella Casares

1998, 51-53). Entre ellos había decididos proponentes de la libertad bancaria, de entre los cuales destacan el Marqués de Albaida y Camilo Obrador.

En el primer proyecto de Ley se establecía que la circulación fiduciaria no podía ser el doble del capital desembolsado por el banco, así como se acataban las anteriores y muy restrictivas leyes bancarias. Por supuesto, el proyecto de Ley no gustó demasiado al Banco de San Fernando, que protestó inmediatamente contra este, aparentemente lo suficiente como para que el ministro de Hacienda diera su brazo a torcer. Así, un nuevo proyecto de Ley incluía en el artículo 3 la prioridad del Banco de San Fernando, ahora Banco de España, para crear sucursales en las nueve ciudades más importantes donde todavía no existían bancos de emisión. Al mismo tiempo, el artículo 8 establecía que no podía establecerse más de un banco de emisión por cada plaza, lo que otorgaba al Banco de España virtualmente un monopolio sobre la emisión de billetes. Se intentaron añadir enmiendas que limitaran los privilegios del Banco y garantizaran la libertad bancaria, pero no evitaron que el resultado final fuera una quimera, un documento ambiguo en el mejor de los casos y contradictorio en el peor. Tortella (55-56) disecciona con precisión los artículos 3 y 4 de la Ley. El artículo 3 era de por sí contradictorio: trataba de dar prioridad al Banco de España para la apertura de sucursales en las nueve ciudades, al mismo tiempo que garantizaba a otros bancos la posibilidad de abrir sucursales con los mismos privilegios que el Banco. El artículo 4 no ayudaba a esclarecer la intención su predecesor:

«Para complicar aún más las cosas, el segundo párrafo del artículo 4 estaba escrito de manera tan incierta que podía tener dos significados distintos: el uno favorable y el otro desfavorable a los privilegios del Banco de España y ambos incompatibles con la primera frase del artículo 3. Uno de los posibles significados de este párrafo es que si dentro de los tres meses siguientes a la publicación de la Ley no se registra ninguna petición para fundar un banco privado en alguna de las ciudades mencionadas en el artículo 3, el Banco de España tendría prioridad para abrir una sucursal en esa plaza [...].

El segundo posible significado es que, a los tres meses de publicación de la Ley, el Banco de España debía decidir, de una vez para siempre, si quería o no abrir sucursal en alguna de las plazas

mencionadas en el artículo 3. Si la decisión era negativa, perdía todos sus derechos a establecer sucursales» (56)

Así, los diputados progresistas defendían la segunda postura, mientras que la Comisión del Banco de España argumentaba por lo contrario. Pese a que la Real Orden del 12 de junio de 1856 apoyó la segunda interpretación, esta fue olvidada una vez el gobierno progresista fue derrocado. Así, los puntos a destacar de la Ley de Bancos de Emisión son: (1) Se permite la «pluralidad de emisión», aunque esta estaba *de facto* subordinada a los privilegios monopolísticos del Banco de España, (2) la emisión de certificados monetarios no puede exceder el triple del capital desembolsado ni un tercio de las reservas en metálico del banco (*Palmer Rule*), (3) el gobierno podía ejercer control sobre el Banco de España a través de su gobernador y sobre otros bancos de emisión a través de los Comisarios Regios y (4) los tenedores de billetes de banco y poseedores de cuentas corrientes serían considerados como acreedores privilegiados de los bancos (57). Queda claro, pues, que la Ley de 1856 daría inicio, en realidad, a un periodo de *falsa libertad bancaria*, en la que el Banco de España se establecería como cuasi-monopolista de emisión sobre el cual, además, podía el gobierno ejercer control.

No evitó esto, sin embargo, que se crearan nuevos bancos de emisión. Al contrario, a partir de 1859 se observa un crecimiento espectacular en la creación de estos y, sobre todo, de sociedades de crédito, que eran empleadas igualmente para emitir certificados monetarios. La Tabla 2 muestra la evolución de la creación de bancos de emisión entre 1859 y 1874, donde pueden, además, identificarse las fases expansivas y recesivas del ciclo:

TABLA 2. BANCOS POR ACCIONES EN ESPAÑA (1829-1874).
CAJAS DE AHORROS EXCLUIDAS

Año	Bancos de emisión	Sociedades de crédito	Otros	Total
1829-43	1	0	0	1
1844	3	0	0	3

.../...

.../...

<i>Año</i>	<i>Bancos de emisión</i>	<i>Sociedades de crédito</i>	<i>Otros</i>	<i>Total</i>
1845	3	0	1	4
1846	4	0	3	7
1847	3	0	3	6
1848-54	3	0	1	4
1855	3	0	2	5
1856	4	6	3	13
1857	10	6	3	19
1858	10	7	3	20
1859	10	7	3	20
1860	11	8	3	22
1861	11	12	3	26
1862	12	17	3	32
1863	14	20	3	37
1864	21	34	2	57
1865	21	35	2	58
1866	21	32	1	54
1867	21	26	0	47
1868	20	21	0	47
1869	19	14	0	33
1870	16	14	0	30
1871	16	14	2	32
1872	16	14	4	34
1873	16	13	4	33
1874	1	13	8	22

Fuente: Tortella (1995).

La única pieza que queda en nuestro puzzle a resolver es la participación del capital extranjero, especialmente del capital francés,

en la expansión del sector bancario y ferroviario en España. En concreto, los tres grandes actores extranjeros fueron tres sociedades de crédito fundadas por empresarios franceses: El Crédito Mobiliario, la Sociedad Española Mercantil e Industrial y la Compañía General de Crédito en España. Las tres compañías parecían haberse creado específicamente para la financiación de las construcciones ferroviarias en la península.

Con un capital de 114 millones de pesetas, el Crédito Mobiliario era la compañía de los Pierre en España. El *portfolio* del Crédito resultaba paradigmático de las compañías financieras de la época: tenía el 63,5% de su activo invertido en el ferrocarril del Norte y el resto, en su mayoría, estaba invertido en deuda pública. Aparentemente, era el plan de los Pierre integrar verticalmente la construcción de ferrocarriles en España: por un lado, compró la Compañía del Gas Madrid en 1856 por 3,75 millones de pesetas así como minas de explotación que se creían muy ricas; por otro lado, fundó la Compañía de los Caminos de Hierro del Norte de España (CCHNE) en diciembre de 1858, que sería el pilar principal del imperio de los Pierre (69-72).

La Sociedad Española Mercantil e Industrial se fundó en 1856 con 15,2 millones de pesetas de capital social, cifra que ascendió a 22,8 millones en 1857, aunque volvió a su valor original en 1861. Fue la compañía de los Rothschild en España, aunque la sombra de esta familia llegaba también a instituciones cercanas al gobierno, como el Banco de España, con el que la Sociedad Española compartía 5 de los 21 miembros de su Consejo de Administración. La actitud de los Rothschild no fue tan ambiciosa como la de los Pierre, si bien estaban también claramente interesados en el negocio del ferrocarril, para lo que fundó la Compañía de los Ferrocarriles Madrid-Zaragoza-Alicante (MZA), llamada así por las dos líneas principales que pretendía construir: la Madrid-Zaragoza y la Madrid-Alicante (73-74).

Finalmente, la Compañía General de Crédito en España, fundada por un grupo de inversores franceses, tenía autorizado un capital social de hasta 99,75 millones de pesetas, pero nunca desembolsó más de un tercio de la cifra. Tan ambiciosos como los Pierre, este grupo fundó al amparo de la General de Crédito la Compañía del Ferrocarril de Sevilla a Jerez y Cádiz así como

promovieron la fusión de las compañías de seguros Unión Española y Provenir de las Familias, que resultó en la Compañía de la Unión, la cual se fusionaría más tarde con Fénix, creada por el Crédito Mobiliario. Por si no fuera poco, creó en 1857 la Compañía General de Minas de España, con la que pronto empezaron a adquirir cuencas mineras por toda España (75-77). Parecía el interés de este grupo francés ser el mismo que el de los Pierre: crear un imperio mediante la integración vertical de la construcción ferroviaria en España.

III.

EL «BOOM» DEL FERROCARRIL (1859-1864)

Empezaremos nuestra interpretación de los hechos del «boom» del ferrocarril por el sector real y financiero, pues es ahí donde está, entendemos, el origen del ciclo económico. Ya sabemos que la Ley de Bancos de Emisión de 1856 tuvo como consecuencia un aumento abrupto de la creación de bancos de emisión, aunque el Banco de España gozaba de una posición de cuasi-monopolio debido a las ventajas legales que esta Ley le daba. Así, si el capital de los bancos de emisión era el 21,3% del total del sector financiero, el Banco de España poseía más capital que el resto de bancos juntos (110). Al mismo tiempo, podemos ver un incremento de la circulación de los medios fiduciarios entre 1859 y 1867 un incremento de la circulación de medios fiduciarios que tiene su punto álgido en 1864, como indica la Tabla 3:

TABLA 3. CIRCULACIÓN FIDUCIARIA EN ESPAÑA (1861-1864).
MILLONES DE PESETAS

<i>Año</i>	<i>Banco de España</i>	<i>Banco de Barcelona</i>	<i>Total</i>
1859	66,9	12,9	79,8
1860	64,3	12,6	76,9
1861	44,9	15,5	60,4

.../...

.../...

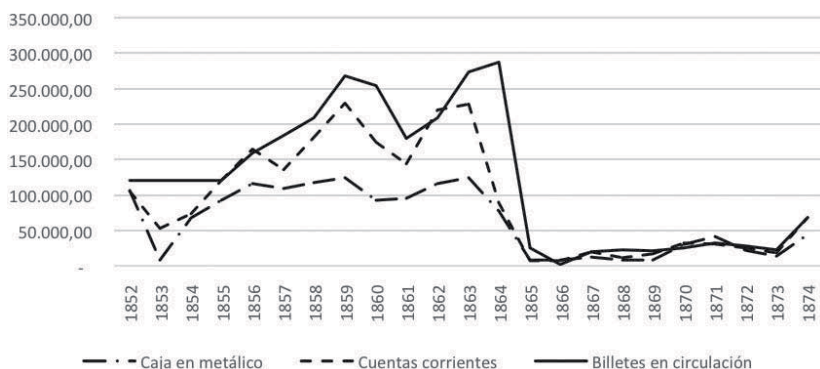
<i>Año</i>	<i>Banco de España</i>	<i>Banco de Barcelona</i>	<i>Total</i>
1862	52,0	14,8	66,8
1863	68,3	14,8	83,1
1864	71,8	14,8	86,6
1865	61,5	14,8	76,6
1866	44,5	21,4	65,4
1867	49,4	22,4	71,8

Fuente: Sardá (1998).

Cabe hacer, por ahora, dos observaciones. En primer lugar, la deflación de medios fiduciarios entre los años 1859 y 1861. Este problema se debe, principalmente, a la ya recurrente escasez de plata en el país, la cual se empezaba a exportar por su elevado precio a nivel internacional, que, sumado al estallido de la Guerra de Secesión Americana en 1861, la cual produjo tensiones económicas debido, entre otras cosas, al desplome de la exportación de algodón por parte de los Estados del Sur, resultó en un pánico bancario que presionó al Banco de España a ser más conservador en la emisión de certificados monetarios (Sardá 1998, 145). La situación vino a relajarse con la entrada de capitales extranjeros que vendría acompañado con la llegada de nuevo metal para acuñar. Es probable que las nuevas expectativas más optimistas por la llegada de capital extranjero y la inversión en ferrocarriles relajara la demanda de dinero metálico, dando a los bancos de emisión la suficiente confianza para empezar su expansión crediticia. En segundo lugar, ha de destacarse la política relativamente conservadora del Banco de Barcelona entre los años 1859 y 1865.

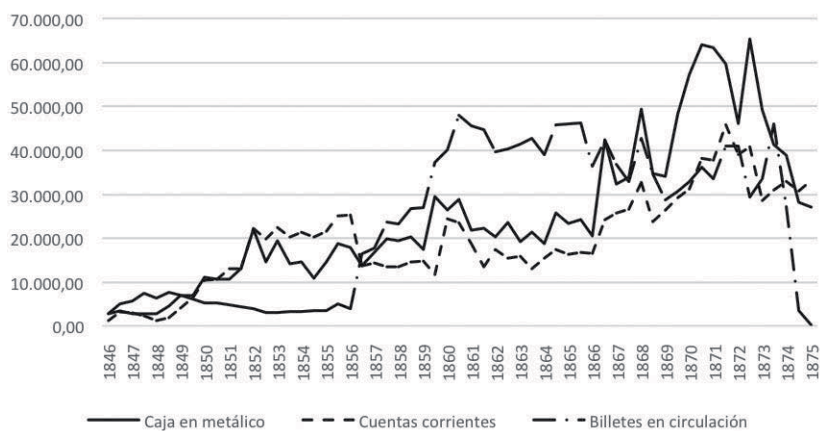
El Gráfico 1 resulta complementario a la Tabla 3. Vemos como, entre 1856 y 1867 los billetes en circulación exceden por mucho las reservas de metálico. La tendencia cíclica es observable: tras un repunte de la emisión en 1861, vuelve a descender en 1864, año de la crisis, mientras que en 1866 y, como veremos, especialmente en 1868, empieza a adquirir metálico.

GRÁFICO 1. CAJAS, BILLETES Y CUENTAS CORRIENTES
DEL BANCO DE ESPAÑA



Fuente: Cuentas anuales del Banco de San Fernando y del Banco de España¹.

GRÁFICO 2: CAJAS, BILLETES Y CUENTAS CORRIENTES DE LOS
BANCOS PROVINCIALES



Fuente: (Blasco-Martel 2016 Apéndice).

¹ Las cuentas anuales se han obtenido de la biblioteca oficial del Banco de España. Las cuentas históricas del Banco de San Fernando pueden verse en <https://repositorio.bde.es/handle/123456789/334>. Para las del Banco de España véase <https://repositorio.bde.es/handle/123456789/3164>.

Los bancos provinciales seguirían una estrategia similar: relajarían mucho más la emisión de billetes en 1864, año en el que empezarían a adquirir metales al tiempo que los clientes piden el reembolso de sus billetes.

«No todos los bancos provinciales actuaron de igual manera. Tanto su origen como su modo de operar respondieron a las características propias del territorio donde funcionaron. Y no todos tuvieron una captación de recursos similar. Lo que sí todos compartieron fue el uso intensivo de los billetes» (Blasco-Martel 2019, 154).

La mayoría del capital financiero estaba destinado a las construcciones ferroviarias: «los activos de estas grandes sociedades (sus préstamos a largo plazo, sus operaciones de aseguramiento de títulos, sus negociaciones en el extranjero, sus carteras de renta) estaban claramente orientadas a las compañías ferroviarias y después, en cuantía menor, a la Deuda pública». Las únicas excepciones fueron el Crédito Mobiliario y la Compañía general, que tenían también inversiones en las ya comentadas compañías de gas y de extracción minera, aunque «la cuantía de estas inversiones no resistía comparación con las cifras destinadas al ferrocarril o a la Deuda pública» (110). Es, aun así, reveladora la posición acreedora que tenía el Banco de España con respecto al sector privado y al gobierno, especialmente con este último. Tortella llega a afirmar que «la política del Banco de España con respecto al sector privado era un subproducto de las exigencias del Estado» (103). Así, la financiación al gobierno fue cuatro veces superior a la que otorgó al sector privado en el decenio 1857-1866. Se puede ver también una tendencia similar en el Banco de Barcelona: en la Tabla 4 viene recogida su proporción de préstamos por partida:

TABLA 4. DISTRIBUCIÓN DE LOS PRÉSTAMOS CON GARANTÍA EN PORCENTAJES (1858-1867)

<i>Año (Dic.)</i>	<i>Títulos de ferrocarriles</i>	<i>Acciones industriales</i>	<i>Deuda pública</i>	<i>Otros activos</i>	<i>Total (millones de ptas.)</i>
1858	43,3	14,9	29,9	11,9	6,7

.../...

.../...

<i>Año (Dic.)</i>	<i>Títulos de ferrocarriles</i>	<i>Acciones industriales</i>	<i>Deuda pública</i>	<i>Otros activos</i>	<i>Total (millones de ptas.)</i>
1859	58,9	10,7	30,4	0,0	5,6
1860	13,6	11,4	70,5	4,5	4,4
1861	20,0	11,4	60,0	8,6	3,5
1862	29,4	8,8	58,8	2,9	3,4
1863	45,9	8,1	43,2	2,7	3,7
1864	31,0	3,4	62,1	3,4	2,4
1865	22,0	2,0	74,0	2,0	5,0
1866	6,0	3,0	87,9	0,1	3,3
1867 (Nov.)	7,1	0,0	90,5	2,4	4,2
Media	29,7	8,0	57,8	4,5	4,2

Fuente: Tortella (1995).

Puede verse, entonces, como los dos principales bancos de emisión en la península tienen sus inversiones fuertemente sesgadas hacia el ferrocarril y, especialmente, hacia la deuda pública, mientras que el resto de industrias quedan prácticamente marginadas.

Llega, pues, el periodo de auge de la construcción ferroviaria. Entre los años 1859 y 1864 hay una intensa construcción ferroviaria en España, la cual queda reflejada en la Tabla 5. Esta expansión vino a estar alimentada por los generosos subsidios que el gobierno otorgaba a las compañías ferroviarias, siendo la modalidad más común la subvención por kilómetro construido. Así, existía una importante desproporción entre los costes de construcción y las subvenciones percibidas (169). Además, las subvenciones estaban concentradas en las grandes compañías de capital extranjero que se habían asentado en España.

«De las 22 compañías que actuaban en territorio español tan sólo 14 recibieron subvenciones. De estas 14 las nueve que más recibieron habían acumulado más del 90 por cien en 1864; la MZA y el Norte recibieron conjuntamente casi la mitad del total y las cinco compañías francesas en conjunto alcanzaron casi tres quintos» (175).

TABLA 5. LA RED FERROVIARIA, 1844-1913 (MEDIAS DECENALES Y LONGITUD TOTAL EN KILÓMETROS, VÍA DE ANCHO NORMAL)

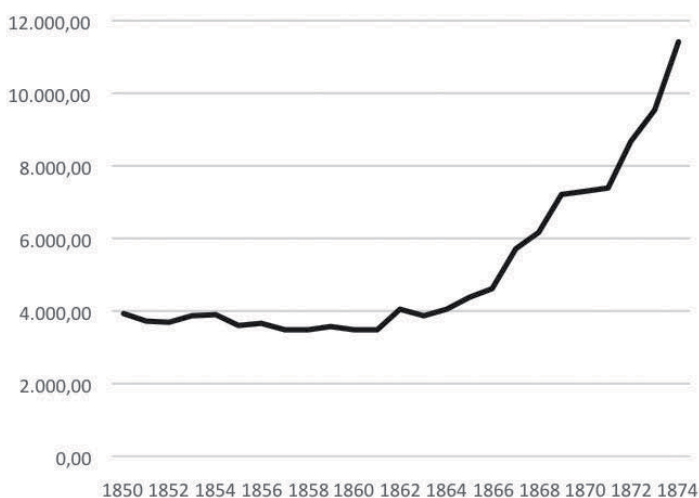
<i>Año</i>	<i>Longitud media abierta</i>	<i>Longitud total</i>
1848-55	55	440
1856-65	431	4.730
1866-75	108	5.840
1876-85	256	8.400
1886-95	212	10.525
1896-1905	80	11.300

Fuente: Gómez Mendoza (1982).

Vemos, entonces, dos fuerzas en acción. Por un lado, la emisión de medios fiduciarios canalizada por el mercado de fondos prestables directamente a las compañías ferroviarias. Por otro lado, vemos como el gobierno activamente subvenciona estas compañías, especialmente las francesas. Ahora bien, sabemos también que los bancos de emisión tenían una parte importante de sus activos invertidos en deuda pública. Teniendo en cuenta el crecimiento exponencial que tuvo la deuda pública mostrado en el Gráfico 3, podemos intuir que el gasto en las subvenciones a compañías ferroviarias fue con cargo a deuda (257), la cual fue indirectamente financiada por los bancos de emisión, probablemente a través de la emisión de medios fiduciarios. Estaríamos asistiendo a una suerte de *monetización de la deuda* empleada por el gobierno para financiar de forma directa la construcción de infraestructuras. Así, hemos de sumar a la expansión crediticia artificial el efecto en el mercado de fondos prestables el aumento de la demanda de crédito por parte del gobierno. El Gráfico 4 muestra ambos efectos por separado, donde la monetización de la deuda se ha representado como un desplazamiento a la derecha de la curva de demanda de fondos prestables y, con ello, un movimiento de la inversión de I_0 a I_1 junto con un aumento del ahorro de S_0 a S_1 . Ahora bien, este ahorro no corresponde a un descenso de la preferencia temporal. Al ser el tipo de interés más alto es esperable que más individuos se animen

a prestar su dinero. Sin embargo, no está habiendo un aumento de la demanda de fondos prestables por parte del sector privado, es más, siendo el tipo de interés ahora más alto, es posible que esta sea incluso *menor*. Así, proyectos de inversión alternativos que pudieron haberse emprendido no se emprenderán, siendo sustituidos por aquellos proyectos en los que el gobierno decide invertir. Es decir, hay un efecto *crowding out* en la inversión: el gobierno se está haciendo con recursos del sector privado que pudieron haberse invertido de otra manera (Garrison 2001, 149-52). Este efecto se muestra en ambos ejes: en el eje correspondiente al interés hay un movimiento a la baja hacia π' , que representa la menor rentabilidad de aquellas industrias que, teniendo que pedir préstamos a tipos más altos, encontrarán una rentabilidad menor en sus proyectos empresariales. Por eso mismo, en el eje correspondiente al ahorro y la inversión hay un movimiento a la izquierda hacia I' , representando la menor inversión en estas etapas. Estos movimientos son compatibles con el movimiento positivo *en agregado* de I_0 a I_1 . Finalmente, el Gráfico 5 muestra ambos efectos combinados.

GRÁFICO 3. DEUDA PÚBLICA ESPAÑOLA EN CIRCULACIÓN, 1855-1875 (MILLONES DE PESETAS)



Fuente: (Comín 2005 Apéndice).

GRÁFICO 4. EXPANSIÓN CREDITICIA Y MONETIZACIÓN DE LA DEUDA, POR SEPARADO

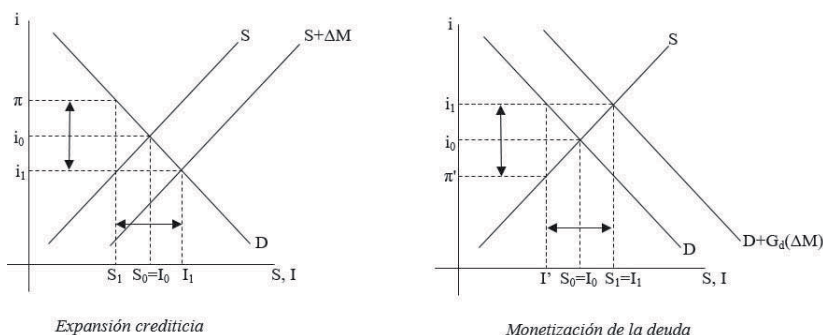
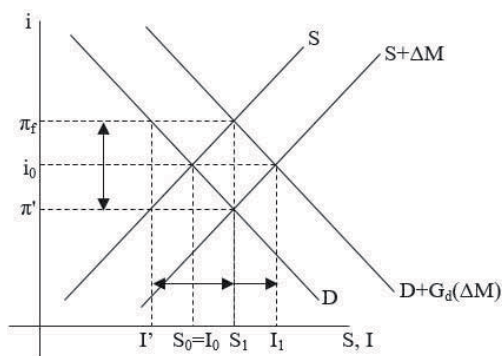


GRÁFICO 5. EXPANSIÓN CREDITICIA Y MONETIZACIÓN DE LA DEUDA, EFECTO COMBINADO



El tipo de interés, debido a los efectos contrapuestos, puede mantenerse *constante*. Sin embargo, lo cierto es que está, por un lado, *artificialmente bajo*, debido a la expansión crediticia, y, por otro, *artificialmente alto*, debido a la monetización de la deuda pública. Ambos movimientos, aunque aparentemente se contrarresten, implican aumentos de la inversión que han sucedido *sin que el ahorro aumente en cuantía suficiente*. Podemos pensar que ha habido un aumento del ahorro de S_0 a S_1 como efecto del aumento de la demanda de crédito del gobierno, pero ha habido un aumento

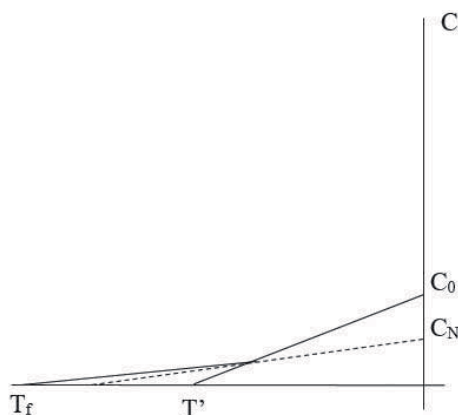
adicional de la inversión que coloca I_1 aún más a la derecha sin que haya habido un *segundo* aumento del ahorro. En caso de que ambos movimientos sucedieran *simultáneamente* y el tipo de interés no variara, entonces no habría aumento del ahorro en absoluto. Es decir, persiste el desajuste entre el ahorro y la inversión. El efecto *crowding out* se muestra, una vez más, en el movimiento hacia I' . Por otro lado, encontramos dos tasas de beneficio distintas: π_f , que representa la mayor rentabilidad esperada de las compañías favorecidas por los subsidios (en este caso, las compañías ferroviarias), y π' , que representa la menor rentabilidad esperada de las otras compañías debido al mayor tipo de interés. Por otro lado, la estructura productiva también muestra desajustes. En el Gráfico 6 se ven dos «alargamientos» de la estructura productiva: uno correspondiente a la expansión crediticia (la línea discontinua en el eje temporal) y otro correspondiente a dicha expansión *más* los subsidios gubernamentales a la producción (T_f en el eje temporal). La falta de ahorro también se evidencia en la falta de inversión en otras industrias (T' en el eje temporal)².

² Se puede observar una contradicción entre el mercado de fondos prestables y la estructura productiva: por un lado, el beneficio del ferrocarril se ve como más alto que el tipo de interés natural, pero en la estructura productiva se ve una tasa de rentabilidad implícita *menor*. Lo contrario sucede con el beneficio esperado del resto de la industria. Garrison explica el problema aludiendo a una contradicción de intereses entre el Estado y el mercado, mientras que el mercado se aleja de los proyectos más consumidores de tiempo por el mayor tipo de interés, el Estado activamente invierte en esos proyectos:

«El gobierno, en efecto, va en contra del mercado. Se endeuda a un tipo de interés elevado y gasta en proyectos que consumen tiempo en términos relativos. Además, algunos recursos privados seguirán a los públicos si las consideraciones de complementariedad del capital son suficientemente favorables» (Garrison 2001, 150).

Esto mismo es aplicable al ferrocarril y otras industrias. Si el valor actual de un proyecto de inversión puede representarse como $VA = \sum_{t=1}^n \frac{Q_t}{(1+i)^t}$, donde n representa el número de etapas productivas (t) restantes para la maduración del proyecto, entonces hay dos efectos considerables en un episodio de monetización de la deuda para inversión en infraestructuras. Por un lado, el mayor tipo de interés fruto de la mayor demanda de fondos prestables por parte del gobierno reduce la rentabilidad de los proyectos de inversión, *especialmente aquellos más alejados del consumo final (mayor n)*. Sin embargo, las subvenciones a la construcción de redes ferroviarias suponen un mayor valor de los flujos de caja (Q_t) de las inversiones ferroviarias. El valor actual de las inversiones ferroviarias sufre una colisión de dos efectos adversos: el mayor tipo de interés y los mayores flujos de caja. Pero el resto de industrias sólo reciben el efecto

GRÁFICO 6. EXPANSIÓN CREDITICIA Y SUBSIDIOS GUBERNAMENTALES, EFECTO COMBINADO EN LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA



Esta falta de inversión en industrias no ferroviarias está documentada en detalle por Tortella. Así, explica que «excluyendo préstamos directos a largo plazo, el volumen de capital disponible para los ferrocarriles a finales de 1864 era unas 15 ó 16 veces mayor que el disponible para todas las otras sociedades por acciones manufactureras e industriales en su conjunto» (177). La industria siderúrgica en concreto muestra tasas de crecimiento para el periodo 1861-75 casi nula, «con fluctuaciones muy violentas» (205)³.

adverso del aumento del tipo de interés. Si las subvenciones aumentan los flujos de caja de las inversiones ferroviarias lo suficiente, es concebible un trasvase de recursos del resto de industrias a la construcción de redes ferroviarias.

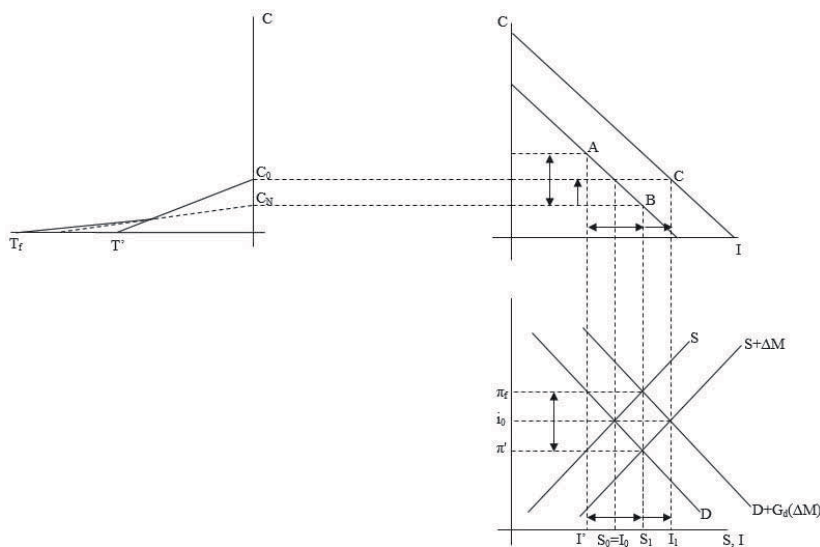
³ Tortella (1998, 212 y 214), pese a partir de la misma evidencia, tiene una hipótesis que contrasta con la nuestra:

«Incluso si esto fuera así, y el Estado hubiera decidido disminuir los permisos concedidos anualmente, no es probable que hubiera favorecido a las compañías de pequeño capital a expensas de otras. Puede atribuirse incompetencia, incluso corrupción, a los funcionarios, pero no veo justificación para acusarles de perversidad económica» (212).

Así, en la misma página dice que «si la baja promocional se debiera a una escasez de capital causada por la competencia de bancos y ferrocarriles, sería de esperar que también hubiera caído el tamaño medio de las nuevas empresas». Tortella falla, a nuestro juicio, que la excesiva inversión en la industria se debe a una expansión crediticia

El mapa completo se encuentra en el Gráfico 7, donde juntamos los Gráficos 5 y 6, ahora con el cuadrante de la FPP que muestra el *trade-off* entre consumo e inversión. El resultado es un aumento en el consumo y la inversión *en agregado*, mientras que en la estructura productiva se ve como, realmente, *no toda la inversión ha aumentado*, pues otras industrias han sido privadas de los fondos necesarios para desarrollar sus proyectos empresariales. Vemos, además, como la FPP se ha *desplazado* a la derecha. Esto es así porque la FPP lineal que nosotros empleamos *no* representa la producción de bienes de consumo e inversión, sino su *valor monetario*. La cantidad de recursos no ha aumentado (no ha habido acumulación de capital real), pero sí ha aumentado la cantidad de dinero (en forma de medios fiduciarios) en la economía, dando lugar a un aumento del valor monetario, al menos potencial, de los bienes de consumo e inversión.

GRÁFICO 7. CICLO ECONÓMICO CON MONETIZACIÓN DE LA DEUDA



que no hubiera sido posible sin el privilegio legal del sistema bancario y del Banco de España en particular, así como de una política de fomento del ferrocarril del gobierno que privó de los recursos necesarios al resto de industrias.

IV. CRISIS Y DEPRESIÓN (1864-1866)

Tal situación insostenible tenía que llegar a su fin. Las principales líneas del sistema radial ya se habían construido en 1864, el negocio del transporte ferroviario estaba cerca de realizar su estelar debut. Sin embargo, fue precisamente este año en el cual los ingresos de las compañías ferroviarias, ya no teniendo el amparo del gobierno para la construcción de las vías, empiezan a declinar (192). La demanda de transporte ferroviario era muy deficiente con respecto a las exageradas expectativas del gobierno y las compañías ferroviarias: «la demanda de transporte tenía una baja «responsividad» a los desplazamientos de la oferta, es decir, que los desplazamientos de la oferta hacia la derecha provocaban desplazamientos menores en la demanda» (190). La Tabla 6 muestra los ingresos brutos por kilómetro entre los años 1860-67 para las principales compañías ferroviarias, donde se observa una caída en el año 1864 y un estancamiento posterior⁴.

TABLA 6. FERROCARRILES ESPAÑOLES: INGRESOS BRUTOS
POR KILÓMETRO (1860-1867). MILES DE PESETAS

	1860	1861	1862	1863	1864	1865	1866	1867
MZA	24,5	24,3	23,4	20,6	19,0	15,0	16,4	16,9
CCHN	5,6	15,8	15,4	19,3	25,7	24,7	24,9	23,3
TB	0,0	0,0	0,0	16,6	16,2	14,7	12,7	10,7
SJC	16,9	21,3	24,3	27,7	31,3	27,3	23,0	22,3
CS	10,8	11,7	14,4	14,7	20,8	14,6	21,7	15,8
Alar	31,4	39,9	29,0	28,3	b	20,6	21,6	19,4
BZ	9,1	11,1	16,2	18,7	18,5	18,7		
BZP				16,8	16,1	16,6	16,8	17,4

.../...

⁴ Un análisis exhaustivo de la contabilidad de la MZA, paradigmática entre las compañías ferroviarias, entre 1856 y 1874 puede consultarse en Santos, Fidalgo, y Santos (2012).

.../...

	1860	1861	1862	1863	1864	1865	1866	1867
ZP	1,4	5,8	12,0	13,1	12,4	12,6		
BS	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	49,2	43,5	40,7
Total	16,5	18,5	19,3	19,6	20,6	18,1	18,8	18,3

Fuente: Tortella Casares (1998).

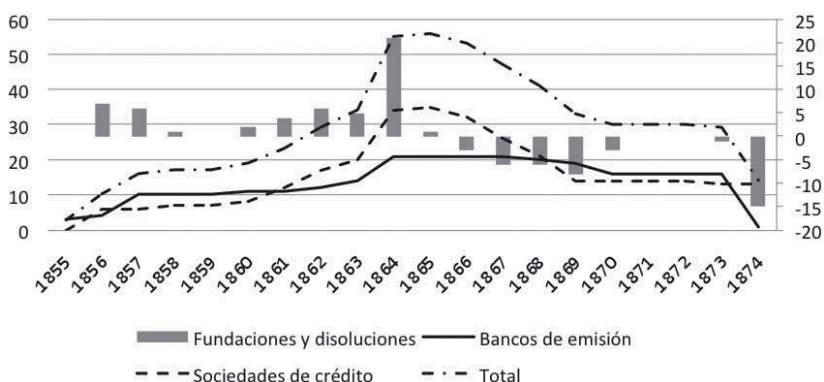
Faltos de ingresos, las compañías ferroviarias se vieron imposibilitadas de pagar las deudas que contrajeron con el sistema bancario. El parón de la producción hizo imposible para las empresas mantener el nivel de empleo al tiempo que las expectativas de los inversores eran cada vez más pesimistas. No tardaron en caer en la cuenta de que los recursos destinados a la construcción ferroviaria estuvieron mal invertidos:

«Cayeron los precios y la actividad en bolsa, aumentó el paro, bajó la producción de hierro, se redujo el ahorro de las clases humildes, los periódicos hablaron abundantemente de «la crisis presente» y hubo frecuentes explosiones de malestar y rebeldía social. Pero el indicador más visible de la contracción fue el colapso del sistema bancario» (243).

El Gráfico 8, complementario con la Tabla 2 muestra el impacto de las quiebras e impagos de las compañías ferroviarias. A partir de 1864 empiezan a disolverse las compañías financieras, así como va reduciendo su número, prueba de la fuerte depresión económica hasta los 70, donde parece recuperarse y estabilizarse (la repentina y acusada bajada de 1874 se debe a la disolución de la mayoría de bancos de emisión cuando se otorga el monopolio al Banco de España). Las entidades más afectadas fueron las sociedades de crédito, mientras que la banca de emisión, si bien se resintió, no pareció hacerlo tanto. De entre estas estaba la ambiciosa extranjera General de Crédito que, negándose a aceptar la realidad, decide adquirir otra concesión ferroviaria, la de la línea Mérida-Sevilla. Fue una pésima idea: los activos que poseía la General eran de por sí muy ilíquidos, debido a que los bienes de capital empleados en el sector

ferroviario difícilmente pueden emplearse en otras industrias, lo que los hace muy difíciles de vender en un contexto en el que lo que se necesita es, precisamente, liquidez para pagar a los acreedores. Era cuestión de tiempo que, en octubre de 1864, la General de Crédito suspendiera pagos y no volviera a saberse de ella (258).

GRÁFICO 8. BANCOS POR ACCIONES, FUNDACIONES, DISOLUCIONES Y NÚMERO DE BANCOS EXISTENTES



Fuente: Tabla 2.

Evidentemente, esto tuvo consecuencias contractivas sobre la circulación fiduciaria. La Tabla 3 muestra la reducción de los medios fiduciarios entre 1864 y 1866. El Banco de España, que había mantenido, por su privilegio cuasi-monopolístico, la mayoría de la oferta de medios fiduciarios, se tornó a una política conservadora y *deflacionista*. «Durante tres años consecutivos [el Banco de España] contrajo su oferta monetaria de tal modo que en diciembre de 1866 había destruido más de la mitad del dinero que había lanzado en 1863» (251).

Al mismo tiempo, la situación del Estado era especialmente apretada. En el transcurso del ciclo, y especialmente en 1864, el gobierno había estado pidiendo préstamos al sistema bancario y, especialmente, al Banco de España. Por si no fuera poco, el gobierno decidió también volver a la vieja costumbre de empezar aventuras

militares. El elevado gasto militar y la continua cesión de subvenciones a las compañías ferroviarias llevaron al gobierno a emitir más deuda a tipos de interés cada vez más altos.

«En 1864, la presión de las compañías ferroviarias que reclamaban más subvenciones, combinadas con unos gastos crecientes exigidos por el servicio de la deuda pusieron al Gobierno en una posición insostenible, ya que se vio forzado a endeudarse al máximo para pagar lo que debía, con lo cual no hacía sino aumentar la deuda del año siguiente» (255).

¿Por qué no era rentable el ferrocarril? Tortella (193) apunta al escaso desarrollo de la economía española, sumado a otros factores secundarios como la ya mencionada dificultad orográfica y la baja densidad de población. Ya en 1856 un economista del periódico *El Economista* que firmaba con el nombre de M. G. Quijano apuntaría con precisión que «donde falta el capital no hay productos y donde no hay productos de nada sirven carreteras, ni canales, ni ferrocarriles, si no es de esterminar [sic] los míseros restos del capital y hacer cada vez más imposible la creación espontánea de productos» (196). Esta opinión fue más tarde compartida por otros periódicos, entre ellos la propia *Gaceta de los Caminos de Hierro*, gran divulgador de las maravillas del ferrocarril, cuyo redactor jefe, Gustavo Hubbard admitió que España «no estaba preparada para tanto adelanto» como para construir el ferrocarril. Incluso periódicos franceses se hicieron eco de la catástrofe española, entre ellos el *Journal des Travaux Publics* que señalaba que «[a]ntes de establecer los caminos de hierro han debido crearse los recursos que debían alimentarlos» (197).

El año 1866 fue desesperado. Las compañías ferroviarias seguían sin ofrecer rentabilidad, mientras que el sistema bancario apenas podía hacer frente a sus obligaciones de conversión de billetes. Esta situación asolaba especialmente al Banco de España, el que, como sabemos, fue el principal emisor de medios fiduciarios en el país. Ante esta situación, se dio orden a los Tribunales de Comercio de «no dictar sentencias en los casos relativos a demandas sobre convertibilidad de billetes» (275). Así, quedaba a discreción de cada banco de emisión la convertibilidad de cada billete. En otras palabras, se

otorgaba a los bancos el privilegio de evadir con total impunidad sus obligaciones contractuales. Probablemente esto se debiera a que el gobierno no estuviera dispuesto a perder su principal fuente de financiación.

No ayudaba a la situación la quiebra de la casa londinense Overend, Gurney & Co., provocando una reducción de la llegada de capital extranjero en España, así como una reducción de la llegada de metales para convertir los billetes, sumado al pánico que causó en el país, especialmente en Barcelona, donde dos sociedades de crédito quebraron, provocando una situación de incertidumbre que se tradujo en un pánico bancario (Sardá 1998, 147-149). La autoridad militar de Barcelona intentó dar oxígeno a los bancos barceloneses haciendo sus billetes moneda de curso forzoso (Tortella Casares 1998, 280).

La situación no sólo era desastrosa a nivel económico, sino también a nivel político. La desconfianza con el gobierno y las entidades financieras era general mientras que el fervor revolucionario empezaba a notarse en las calles. El 22 de junio de 1866, poco después de la dimisión del ministro de Hacienda Manuel Alonso Martínez, se produciría el levantamiento en el Cuartel de San Gil, Madrid. El gobierno de O'Donnell, temeroso de una posible revolución social semejante a la Revolución Francesa, decidiría dar la orden de fusilamiento a 40 sargentos como represalia. Ante la respuesta horrorizada del pueblo español, la reina Isabel II despidió al gobierno, sustituyéndolo por Ramón María Narváez, que gobernó con puño de hierro hasta su muerte en 1868 (280). Finalmente, el 18 de septiembre de ese mismo año, los generales Francisco Serrano y Juan Prim se pronunciarían contra el gobierno y contra la reina, y el día 30 del mismo mes la reina y las Cortes se verían obligados a exiliarse.

IV. CONSECUENCIAS

Ya hemos visto una consecuencia importante de la crisis de 1864: el deplorable estado de la economía española contribuyó a la tensión social que culminó en la Revolución de 1868 que acabó con el

reinado de Isabel II. Esta Revolución finalmente traería, ahora sí, un gobierno liberal. Por lo general, el nuevo gobierno se decantaría por una política librecambista con el exterior (304-306) y defensora de la libertad de asociación en la política nacional (302-304).

En materia bancaria el nuevo gobierno también parecía tener tendencias liberalizadoras. El Decreto del 10 de diciembre de 1868 eliminaba los comisarios regios de los bancos de emisión y los inspectores de las sociedades de crédito, argumentando que estos sirvieron de poco para evitar la ruina de las entidades financieras. Las únicas excepciones eran el Banco de España y el Banco de Barcelona, «a causa de las relaciones que estos dos establecimientos han tenido y conservan aún con el Tesoro Público». Eventualmente, este Decreto dio a luz a la Ley del 22 de marzo de 1869, la cual proclamaba la libertad de creación de asociaciones mercantiles, incluyendo bancos de emisión y sociedades de crédito (Blasco-Martel 2016). Esta ley, firmada por el ministro José Echegaray, pudo haber sido influenciada por el economista liberal Luíś María Pastor, a quién José Luis García Ruíz (1991) identifica como miembro de la *Free Banking School*. Defensor de la libertad bancaria y la «doctrina de las letras reales» pero adversario del patrón oro. Los bancos, ahora, podrían emitir billetes hasta la cantidad que fijaran sus estatutos, y estos billetes eran de libre adscripción, es decir, no eran de curso forzoso. Igual que en 1856, se intentó deshacerse del monopolio de emisión en plazas, pero la sombra del Banco de España no permitió que se llevara adelante. Son reveladoras las palabras del ministro de Hacienda Constantino de Ardanaz:

«Hay varios Bancos en España que están en relaciones íntimas con el Gobierno, que tienen pendientes negociaciones importantísimas que hacer y servicios al Estado, y que el Gobierno se halla en el caso de reconocer aquí. Por todas estas consideraciones y por no alterar en estos graves momentos las relaciones que existen entre esos bancos y el Tesoro Público, que repito son muy íntimas, ruego a la Comisión que se sirva admitir [...]» (Blasco-Martel 2016)

Lamentablemente para los *free bankers*, esta Ley no tuvo mucho recorrido. Dos hechos importantes acontecieron en el año 1873: uno a nivel nacional y otro a nivel internacional. A nivel internacional, la

compañía de Jay Cooke, *Jay Cooke & Company*, que irónicamente había hecho su fortuna a base de explotar su monopolio de suscripciones de deuda del Tesoro estadounidense y la venta de bonos de compañías ferroviarias, quebró en el pánico bancario de 1873 (Rothbard 2002) provocando cierta inestabilidad en los mercados financieros internacionales. A nivel nacional, ocurre la abdicación del rey Amadeo de Saboya, el 11 de febrero, durante el transcurso de la Tercera Guerra Carlista. Nos encontramos, entonces, ante un clima de inestabilidad política, guerra civil y un pánico bancario que se contagia a España. Por un lado, tenemos al sistema bancario teniendo problemas para convertir los billetes en metálico al tiempo que se habían suspendido las acuñaciones de monedas de oro (en su intento por entrar en o al menos imitar la Unión Monetaria Latina, el gobierno estuvo intentando mantener un patrón bimetálico que, a partir de ese año, se convirtió en un patrón plata *de facto* hasta 1876) (Sardá 1998, 158-161). Por otro lado, tenemos un gasto militar creciente y la imposibilidad del gobierno de obtener recursos por la vía tributaria.

La solución del gobierno provisional fue poner fin al periodo de «libertad de emisión» en España. El Decreto del 19 de marzo de 1874, conocido como «Decreto Echegaray», concedía el monopolio de la emisión de billetes al Banco de España, ofreciendo al resto de bancos de emisión a cambiar su denominación o a fusionarse con el Banco. Irónicamente, el mismo ministro Echegaray que firmó la Ley más liberal del siglo XIX en cuanto a la creación de sociedades bancarias sería el que pusiera fin a esta, enterrando un proyecto que apenas tuvo tiempo de debutar. El Banco de España, por su parte, agradeció este gesto con un préstamo de 500 millones de pesetas (Blasco-Martel 2016). Entre otras cosas, al Banco de España ahora se le permitiría emitir hasta cinco veces su capital (Sardá 1998, 173). En 1883, tras un aumento de la circulación fiduciaria y un descenso de la acuñación de monedas en oro y plata, se suspende la convertibilidad de los billetes en metálico (195). Aun así, en Banco de España iría comprando oro y guardándolo en sus reservas hasta que, en los años 1891-92, el oro había desaparecido de la circulación (aunque la plata siguió circulando y, de hecho, con más intensidad) (202). España entra en la nueva era del patrón fiduciario.

En retrospectiva, la historia del Banco de España, desde la fundación de su predecesor el Banco de San Carlos, es una historia de

privilegios legales y cercanía con el poder político. El Banco ha estado siempre al socorro del gobierno, sea para financiar sus aventuras militares o sus caprichosas decisiones de inversión como es el caso del ferrocarril. A lo largo del siglo XIX ha estado previniendo al gobierno de la responsabilidad fiscal, al tiempo que este le ha sacado de sus apuros en los casos de pánicos bancarios, por medio de leyes de curso forzoso o suspensiones de la convertibilidad en metálico, en contra de los deseos de sus clientes. Finalmente, se le otorgó el privilegio de monopolio de emisión en 1874, pero en realidad, como hemos visto, esta entidad tenía un poder cuasi-monopolístico en la emisión de billetes desde 1856, desbaratando un Proyecto de Ley que pudo haber traído una verdadera libertad bancaria a España.

En *La Ética de la Producción de Dinero*, Jörg Guido Hülsmann repasa los hitos principales en la historia del Banco de Inglaterra y su relación con el poder político, siendo sus elementos principales:

«[1] estatus de monopolio para un metal precioso (oro), [2] bancos de reserva fraccionaria privilegiados al servicio de la financiación gubernamental, [3] estatus de curso forzoso para los billetes de estos bancos, [4] la consecuente cartelización de toda la industria bancaria nacional; y [5] la autorización final a suspender indefinidamente la redención de los billetes del banco privilegiado, con lo que éste se convierte en el productor nacional de papel moneda» (Hülsmann 2021, 192)

Hülsmann argumenta que estos rasgos son identificables en otros casos históricos, y creemos que el del Banco de España es uno de ellos. Por eso mismo, influenciados por este autor, hemos realizado una tabla que resume los principales hitos del Banco de España que hemos estado viendo a lo largo de este artículo:

TABLA 7. HITOS EN EL DESARROLLO DEL BANCO DE ESPAÑA

Año	Acción legal a favor del banco	Quid pro quo financiero
1782	Acta constitutiva (Banco de San Carlos)	Financiación de obras públicas y guerras

.../...

.../...

Año	Acción legal a favor del banco	Quid pro quo financiero
1799	Los vales reales se convierten en moneda de curso legal	
1829	Acta Constitutiva (Banco de San Fernando)	Condonación de la deuda contra el gobierno
1844	Acta Constitutiva (Banco de Isabel II)	
1847	Suspensión de pagos del Banco de Isabel II Fusión entre el Banco de Isabel II con el Banco de San Fernando	Préstamos al gobierno
1856	Ley de Bancos de Emisión (cuasi-monopolio del Banco de España)	Financiación indirecta de los gastos del gobierno
1866	Permiso para suspender la convertibilidad de los billetes con total impunidad	Mantener la relación financiera
1874	Monopolio legal de emisión de billetes del Banco de España	Préstamo al gobierno
1884	Suspensión de la convertibilidad de los billetes en oro	Mantener la relación financiera

Fuente: Sardá (1998) y Tortella Casares (1995). Elaboración propia inspirada en Hülsmann (2021).

V. CONCLUSIONES

En este artículo hemos repasado la historia económica e institucional de España en el siglo XIX, haciendo especial énfasis en el periodo de expansión y recesión económica entre los años 1859 y 1866 y en el marco institucional en el que se desarrolló el sistema financiero español. Por un lado, hemos visto como la Ley de Bancos de Emisión de 1856 dio lugar a un periodo de falsa libertad bancaria, la cual *de facto* daba al Banco de España privilegios monopolísticos sobre la emisión de billetes. Por otro lado, hemos visto cómo el *quid pro quo* entre el Banco y el Gobierno puede en última instancia explicar el periodo expansivo de la economía española entre 1859 y 1866 y su consecuente recesión. El Banco de España sostuvo la expansión crediticia artificial entre 1859 y 1864 y financió el programa de subsidios al

sector ferroviario del gobierno español. Este evento contribuyó al ya existente malestar social que, eventualmente, trajo consigo la Revolución de 1868.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Artola, M. (1978): *Los Ferrocarriles En España (1844-1943)*. Salamanca: Banco de España.
- Blasco-Martel, Y. (2016): «Regulación Bancaria y Bancos Provinciales En España». En *La Pluralidad de Emisión En España 1844-1874*, editado por Carlos Suidrá y Yolanda Blasco-Martel, 83-105. Bilbao: Fundación BBVA.
- (2019): «Reputation and the Palmer Rule in the Origins of Banking in Spain». *Journal of Iberian and Latin American Economic History* 37 (1): 139-67.
- Comín, F.; Díaz, D. (2005): «Sector Público Administrativo y Estado Del Bienestar». En *Estadísticas Históricas de España: Siglos XIX-XX*, editado por Albert Carreras y Xavier Tafunell, 2a ed., 1:873-966. Bilbao: Fundación BBVA.
- García Ruíz, J. L. (1991): «Libertad de Emisión En España, 1856-1874: Una Revisión». *Cuadernos de Estudios Empresariales* 1: 79-88.
- Garrison, R. W. (2001): *Tiempo y Dinero: La Macroeconomía de La Estructura de Capital*. 3a ed. Madrid: Unión Editorial.
- Gómez Mendoza, A. (1982): *Ferrocarriles y Cambio Económico En España (1855-1913)*. Madrid: Alianza Editorial.
- Herranz Loncán, A. (2003): «¿Fracasó El Sistema Ferroviario En España? Reflexiones en Torno a La «paradoja Del Ferrocarril Español»». *Revista de Historia Industrial*, n.º 23: 39-64.
- Huerta de Soto, J. (1998): *Dinero, Crédito Bancario y Ciclos Económicos*. 2020, 7a ed. Madrid: Unión Editorial.
- Hülsmann, J. G. (2021): *La Ética de La Producción de Dinero*. Madrid: Unión Editorial.
- Nadal, J. (1975): *El Fracaso de La Revolución Industrial En España, 1814-1913*. Barcelona: Ariel.
- Rothbard, M. N. (2002): *A History of Money and Banking in the United States. The Colonial Era to World War II*. Auburn: Ludwig von Mises Institute.

- Santos, B., E. Fidalgo, y M. Santos (2012): «Construcción de La Infraestructura Ferroviaria En España a Través de La Contabilidad: Estudio Histórico-Contable de MZA (1856-1874)». *Spanish Journal of Accounting History* 17: 158-86.
- Sardá, J. (1998): *La Política Monetaria y Las Fluctuaciones de La Economía Española En El Siglo XIX*. Barcelona: Editorial Alta Fulla.
- Selgin, G. (1988): *The Theory of Free Banking. Money Supply under Competitive Note Issue*. Boston: Rowman & Littlefield Publishers.
- Sudrià, C, y Y. Blasco-Martel (2019): *The Origins of Modern Banking in Spain: The Role of Monetary Plurality*. New York: Routledge.
- Tortella Casares, G. (1998): *Los Orígenes Del Capitalismo En España*. 3rd ed. Madrid: Editorial Tecnos.

Notas

EL EFECTO FINANCIERO DE LA INFLACIÓN

The financial effect of inflation

FRANCISCO JOSÉ MARTIJA GAMBRA*

Fecha de recepción: 28 de septiembre de 2020

Fecha de aceptación: 8 de marzo de 2021

Abstract: This work aims to demonstrate the double effect that inflation has on the interest rate. The «mainstream» economic theory has not considered the financial part of economic processes. Traditionally — and in particular in this case — only the economic effect has been taken into account, but there is also a financial effect that can significantly distort resource allocation. This approach makes it possible to see that institutional factors and the treatment of real time as a determining phenomenon contribute to the non-neutrality of money in the economy.

Keywords: inflation; interest rate; economic analysis; financial analysis; allocation; neutrality of money.

JEL Classification: D61; E49; G21.

Resumen: En este trabajo se pretende demostrar el doble efecto que la inflación genera en el tipo de interés. La teoría económica «mainstream» no ha contemplado la parte financiera de los procesos económicos. Tradicionalmente, y en particular en este caso, solo se ha tenido en cuenta el efecto económico, pero se produce también un efecto financiero. Este último puede ser profundamente distorsionador en la asignación de recursos. Esta visión permite comprobar que factores institucionales y el tratamiento del tiempo real como fenómeno determinante contribuyen a la no neutralidad del dinero en la economía.

Palabras clave: inflación; tipo de interés; análisis económico; análisis financiero; asignación; neutralidad del dinero.

Clasificación JEL: D61; E49; G21.

* General Manager at LATAM Capital-LATAM Capital Proyectos Inmobiliarios, Spain.

1. Introducción

Se pretende descubrir la verdadera naturaleza del efecto que la inflación tiene sobre los tipos de interés y otros parámetros económicos. Si bien consideramos técnicamente el término inflación, en un sentido estricto, como el incremento del nivel de precios generado por un incremento de la oferta monetaria, en este estudio se utiliza en sentido amplio, como cualquier subida generalizada de precios, con independencia de la causa. Nuestro objetivo es demostrar que estamos tratando una variable económica de forma errónea al no tener en cuenta su verdadera naturaleza. En términos más generales, esperamos demostrar la importancia de tener en cuenta el tiempo, y por tanto las corrientes financieras, en el análisis económico. En este sentido, y aunque sea de enorme interés en otros casos, tampoco nos detendremos en la distinción sobre si la moneda es mercancía o fiat. El nivel de precios podría variar tanto por emisión de dinero-fiat como por incremento de dinero-mercancía (afluencia de oro americano) y sería irrelevante a estos efectos.

Tradicionalmente la economía «mainstream» no ha tenido en cuenta el «tiempo real» en su análisis; al incorporarlo, tomamos consciencia de que todos los fenómenos en el ámbito económico tienen dos tipos de efectos; un efecto económico en sentido estricto (ingresos y gastos) y un efecto financiero (cobros y pagos) de acuerdo con los criterios de devengo y cobro que son habituales en las disciplinas de contabilidad y finanzas.

En el caso de la inflación, y su efecto sobre la economía, al tener en cuenta su verdadera naturaleza, vemos que el efecto financiero distorsiona la asignación de recursos aunque el efecto estrictamente económico sea nulo. El efecto económico al que tradicionalmente venimos llamando «Efecto Fisher», que afecta a la corriente real de ingresos y gastos es el único que hemos considerado hasta la fecha, intentado corregirlo añadiendo el tipo de inflación sobre el tipo de interés real a la hora de establecer los tipos nominales. En la teoría económica tradicional, sin tiempo real, la corriente financiera era despreciada, considerando que todos los ajustes se realizan de forma instantánea. El incorporar tanto las corrientes económicas como las financieras en el análisis, habitual en Economía de la Empresa y en escuelas recientes

como algunas Nekeynesianas, permite detectar los efectos completos de los fenómenos económicos.

2. Tipo de interés nominal y real

Desde los trabajos de Irving Fisher (1867-1947) ha quedado establecido para la teoría económica la diferenciación entre los tipos de interés nominales y reales. Hasta la aparición de estos estudios, la economía científica estaba centrada en la naturaleza del tipo de interés y de su nivel, sin plantear la diferenciación entre su nivel real o monetario. Los trabajos de Böhm-Bawerk y Knut Wicksell son probablemente los más representativos de esta época. El tipo de interés nominal sería el que aparece en el mercado, de contrato, referido al patrón monetario que haya en cada momento. Es el tipo de interés explícito que aparece en todas las operaciones que realizamos. El tipo de interés real sería el que refleja el verdadero valor económico del mismo teniendo en cuenta la variación de valor que se genera en el patrón monetario.

Fisher, sin embargo, se plantea adicionalmente el efecto que los niveles de precios tienen sobre el verdadero importe de los tipos de interés. Es consciente de que la valoración depende del patrón monetario que se utilice y que este patrón monetario no permanece constante sino que varía con el tiempo. Por lo tanto, el tipo de interés real sólo coincidirá con el tipo de interés monetario si el poder adquisitivo permanece constante. Con el transcurso del tiempo, en la devolución de un préstamo no estamos devolviendo el capital en la misma unidad de medida, debido a la variación de los precios monetarios. Aunque el propio Fisher es consciente de la dificultad de establecer índices de variación de precios; de lo que también es pionero; considera la necesidad de ajustar los tipos nominales en función de índices de variación de precios para conseguir que los tipos reflejen la verdadera naturaleza de su importe y no generen distorsiones en la economía real, en la asignación de recursos.

Se establece el ajuste económico descontando del tipo de interés nominal el efecto que la variación de precios representa.

Podemos verlo con un ejemplo: se realiza un préstamo de 100.000 € a un año al 5% y el nivel de precios varía en un 2% en el periodo.

Aunque la rentabilidad nominal (la vista en el mercado) sea del 5%, la rentabilidad real sería de aproximadamente del 3% ya que cuando se produce la devolución de los 100.000€ prestados se hace en un patrón monetario diferente al que existía cuando se realizó el préstamo. Con ese dinero, en el momento de la devolución podemos adquirir los mismos bienes que se podían adquirir con 98.000€ en el momento inicial. Es así que en términos reales he recibido 5.000€ de intereses pero la pérdida de valor de los 100.000€ iniciales es de unos 2.000€ por tanto la ganancia real en términos de valor constante, en el mismo patrón monetario sería de unos 3.000€ únicamente.

Hemos hecho que el tipo de interés nominal coincida con la suma del tipo de interés real más el tipo de inflación por simplificar y tener una primera visión intuitiva del efecto. En realidad el efecto de los tipos de interés no sería el que corresponde con su suma. El tipo de interés nominal respondería a la siguiente fórmula: $TI_{Nom.} = (1 + TI_{Real}) * (1 + T_{Inflac.}) - 1$ (en este caso concreto $(1.03) * (1.02) - 1 = 5.06\%$.) a partir de ahora, calcularemos así los tipos de interés.

De esta manera el «Efecto Fisher» permite reconocer que en el tipo de interés nominal, una parte solamente corresponde al tipo de interés real mientras otra supone la recuperación del valor real del capital prestado, en un mundo donde las variables económicas son nominales pero su verdadero efecto económico corresponde a su valor real.

3. Efecto económico y financiero

Este «Efecto Fisher» no es el único que plantea la inflación sobre los tipos de interés y su efecto en la economía real. En la Economía Neoclásica los efectos monetarios no tenían influencia sobre las variables reales, no afectaban a la asignación de recursos. Las variaciones monetarias solo tenían efecto sobre los precios absolutos, ni siquiera sobre la estructura de precios relativos. Se ha considerado tradicionalmente que el proceso de mercado asignaba los recursos de acuerdo con variables reales, siendo el dinero un velo que únicamente establecía el valor monetario absoluto de los bienes sin afectar a su asignación. Se ha supuesto tradicionalmente que el nivel de dinero era «neutral». Por tanto, no se ha dado importancia al efecto financiero que la inflación puede tener en la economía real. La

incorporación, relativamente reciente, de disciplinas vinculadas tradicionalmente a la empresa (principios de contabilidad, finanzas, etc.) a la teoría económica; así como el auge de determinadas escuelas como la Austriaca o la Postkeynesiana ha hecho que aumente el interés por fenómenos financieros dentro de la Teoría Económica.

La Economía de la Empresa y en general el mundo empresarial distingue claramente la corriente económica de la corriente financiera. La económica como la corriente real de bienes y servicios basada en el criterio del devengo y la financiera como la corriente monetaria de cobros y pagos. Ateniéndonos a estos dos criterios, descubrimos el efecto financiero que la inflación tiene sobre la realidad económica, adicional al efecto económico que describió Irving Fisher.

Siempre que la liquidación de intereses se produzca en un periodo anterior a la amortización del préstamo, se genera una distorsión financiera que afecta a la economía real.

Necesitamos ver si el efecto de la inflación en la Economía Real, en la asignación de recursos es neutra siempre que recojamos el efecto inflación dentro del interés nominal.

Con un ejemplo pondremos de manifiesto este efecto:

Supongamos un préstamo de 100.000€ concedido a un año al 3% de interés, con liquidación anual de intereses y con inflación nula. Esto implica que devolvemos en el mismo patrón monetario que en el primer periodo.

FIGURA 1. PRÉSTAMO SIN INFLACIÓN

Tipo Interés Nominal		
	3,00%	
Inflación	0,00%	
Tipo Interés Real	3,00%	
	<u>0</u>	<u>1</u>
Préstamo	100.000	-100.000
Intereses	0	-3.000
Saldo Económico	100.000	-103.000
Saldo Financiero	100.000	-103.000

FIGURA 2. PRÉSTAMO CON INFLACIÓN

Tipo Interés Nominal	5,06%	
Inflación	2,00%	
Tipo Interés Real	3,00%	
	<u>0</u>	<u>1</u>
Préstamo	100.000	-100.000
Intereses	0	-5.060
Saldo Económico	100.000	-105.060
Saldo Financiero	100.000	-105.060
Ajuste Valor Capital	0	2.000
Ajuste Valor Intereses	0	60
Saldo Económico Real	100.000	-103.000

Supongamos ahora, en el mismo préstamo de 100.000€ concedido a un año al 3% de interés, con liquidación anual de intereses, que la inflación no es nula. Supongamos la inflación del 2%. Ya no devolvemos en el mismo patrón monetario que en el primer periodo. Para ajustar el tipo de interés el mercado establece el tipo de interés monetario en el 5%.

Podemos comprobar que en el periodo 1 los 105.060€ son equivalentes a los 103.000€ en un escenario sin inflación. En principio podríamos comprar los mismos bienes. Por tanto, no existiría distorsión en la asignación de recursos en la economía real. En una economía donde el tipo de interés nominal recogiera los efectos de la inflación y los periodos de liquidación coincidieran con los de amortización, la asignación de recursos sería, ceteris paribus, la misma que en un escenario sin inflación.

Como podemos ver, cuando coinciden los periodos de liquidación de intereses con los de amortización del mismo importe de deuda que genera esos intereses, tampoco se produce distorsión aunque tengamos inflación.

Este ha sido el escenario tradicional que defendía la neutralidad, suponiendo que el ajuste económico era suficiente para la no distorsión económica.

No se ha tenido en cuenta, sin embargo, que en un supuesto de liquidación de intereses menor a la amortización total de la deuda que los genera, aparecen dos corrientes en paralelo, la corriente real y la monetaria o financiera.

En cada periodo de liquidación de intereses, se compensaría el incremento en el tipo de interés que liquidamos con la pérdida de valor del préstamo pendiente; pero los intereses los pagamos completos y la compensación de valor no genera cobro. Si por ejemplo los intereses se liquidan anualmente pero no se amortiza todo el crédito en ese año, queda pendiente de amortización un importe que no tiene el mismo valor que al inicio. Este efecto produce siempre una distorsión que puede ser determinante en la asignación de recursos.

Supongamos un préstamo de 100.000€ a más de tres años y con amortización final (no incluimos la amortización para no distorsionar).

En el supuesto de que no haya inflación, en cada periodo el saldo económico (ingresos-gastos) sería de -3.000€ ya que los ingresos son cero y los gastos son los de los intereses liquidados en el periodo. El saldo financiero (cobros-pagos) sería también de -3.000€ ya que no cobramos nada y pagamos los 3.000€ de los intereses.

FIGURA 3. PRÉSTAMO A LP SIN INFLACIÓN

	Sin Inflación.			
Tipo Interés Nominal	3,00%			
Inflación	0,00%			
Tipo Interés Real	3,00%			
Periodos	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>
Préstamo	100.000	100.000	100.000	100.000
Intereses	0	-3.000	-3.000	-3.000
Ajuste Inflación	0	0	0	0
Saldo Económico	0	-3.000	-3.000	-3.000
Saldo Financiero	0	-3.000	-3.000	-3.000

En el supuesto de que existiera inflación, el saldo económico sería de -3.060, equivalente a los 3.000€ anteriores por haber transcurrido un periodo. Serían 5.060€ de intereses pero habría un ingreso de 2.000€ correspondiente a la pérdida de valor del capital pendiente de amortización. Sin embargo el saldo financiero sería de -5.060€ ya que no existirían cobros (el ajuste de valor de la deuda no genera movimiento financiero) y sí que se tendrían que pagar los 5.060€ de intereses.

FIGURA 4. PRÉSTAMO A LP CON AJUSTE INFLACIÓN

	Con Inflación.			
Tipo Interés Nominal	5,06%			
Inflación	2,00%			
Tipo Interés Real	3,00%			
Préstamo	100.000	100.000	100.000	-100.000
Intereses	0	-5.060	-5.060	-5.060
Ajuste Inflación	0	2.000	2.000	2.000
Saldo Económico	0	-3.060	-3.060	-3.060
Saldo Financiero	0	-5.060	-5.060	-5.060

Por tanto, en este supuesto, aunque en términos económicos se produzca el ajuste necesario, en términos financieros genera distorsiones que afectan a la economía real y pueden llegar a ser importantes. En la cuota del primer periodo, que son sólo intereses, en el escenario sin inflación el coste son 3.000€ y el movimiento financiero también de 3.000€. En el supuesto con inflación, si bien se corrige el efecto coste, ya que de los 5.060€ solamente 3.000€ serían coste real y el resto recuperación del valor del capital y de los intereses, el movimiento monetario seguiría siendo de 5.060€; no siendo equivalente al supuesto de mantenimiento del nivel de precios. En realidad estamos generando una amortización acelerada que genera

distorsiones en el sistema económico, en algunos casos determinantes.

No es cierto, por tanto que el ajuste económico exclusivamente, es decir, de costes y no de flujos financieros sea suficiente para la no distorsión. Existen, por tanto, dos efectos de la inflación en las asignaciones, el efecto económico (Efecto Fisher) y un segundo efecto de carácter financiero. El efecto que sobre el consumo tiene la variación de los saldos disponibles hace que resulten inviables las decisiones de los sujetos.

Como venimos demostrando, *estamos tratando como un aumento en los intereses lo que en realidad es un ajuste en el valor real de la deuda pendiente*. Esto, que desde un punto de vista económico, de ingresos y gastos no tiene gran transcendencia ya que el saldo neto sería el mismo, desde un punto de vista financiero, sí que lo tiene ya que uno de los efectos tiene movimiento monetario y el otro no.

Se trata de un problema institucional que podría ser soluble tratando las variables de acuerdo con su verdadera naturaleza económico-financiera. No es una cuestión intrínseca al sistema sino generado por la mala interpretación de las variables económico-financieras por parte de los agentes. Esto genera efectos distorsionadores en los acuerdos. Si tratamos en los acuerdos financieros el ajuste correspondiente a la inflación, no como un mayor interés sino como el ajuste del valor en el patrón monetario, también desde el punto de vista financiero, se corregiría este segundo efecto, el financiero, que genera la inflación. Consistiría sencillamente en tratar el diferencial de inflación como lo que realmente es, desde un punto de vista tanto económico como financiero; ajuste en el valor del capital pendiente y no mayor importe del interés.

No se trata exclusivamente de una cuestión teórica. En la mayoría de los países, los préstamos hipotecarios se amortizan por el sistema francés o de cuota constante. En este caso, la distorsión financiera puede ser tan grande que imposibilite la posibilidad de adquirir una vivienda. Sobre todo, en países con altas tasas de inflación la diferencia financiera en cuadros que serían económicamente equivalentes, puede ser enorme.

Este efecto además se hace mucho más importante cuando los tipos de interés son variables y se negocian a largo plazo. En estos

supuestos, si un incremento en la inflación eleva los tipos nominales de interés generará un incremento de las necesidades de liquidez que puede generar problemas graves a los agentes y en cualquier caso, distorsión sobre lo que el proceso económico real generaría. Debe quedar claro que el efecto que se trata de corregir, lo hace exclusivamente sobre el efecto de la inflación; en ningún caso sobre las variaciones que pueda hacer el tipo real de interés en el transcurso del tiempo.

Veamos un ejemplo que nos permita vislumbrar el efecto práctico en supuestos de préstamos, generalmente hipotecarios, a largo plazo y con el sistema de amortización francés de cuota constante. Ya que estos son los cuadros de amortización habituales en el tráfico mercantil. Vamos a considerar un préstamo a 30 años a un tipo de interés real del 5% y una inflación del 6%. Veremos el efecto con y sin inflación.

Los tipos son muy altos para ver claramente el efecto al que aludimos.

A mayor plazo se ve también mejor el citado efecto.

Utilizamos los 10 primeros años únicamente para no recargar ya que es más que suficiente para percibir la distorsión.

El siguiente cuadro de amortización sería el correspondiente a los diez primeros años de un préstamo de 100.000€ al 5% y 30 años en una economía sin inflación.

FIGURA 5. CUADRO DE AMORTIZACIÓN CUOTA CTE. SIN INFLACIÓN

AÑOS	CAPITAL	TANTO	Nº PERIODOS	
	100.000		0,05	30
	CUOTA	AMORTIZACION	INTERESES	CAPIT.PTE.
1	6.505	1.505	5.000	98.495
2	6.505	1.580	4.925	96.914
3	6.505	1.659	4.846	95.255
4	6.505	1.742	4.763	93.513
5	6.505	1.830	4.676	91.683
6	6.505	1.921	4.584	89.762
7	6.505	2.017	4.488	87.745
8	6.505	2.118	4.387	85.627
9	6.505	2.224	4.281	83.403
10	6.505	2.335	4.170	81.068
TOTAL	65.051	18.932	46.120	

Este siguiente cuadro de amortización sería correspondiente a los diez primeros años de un préstamo de 100.000€ al 5% real en una economía con una inflación del 6% y 30 años. El tipo de interés nominal equivalente sería el 11.30%

FIGURA 6. CUADRO DE AMORTIZACIÓN CUOTA CTE. CON INFLACIÓN

AÑOS	CAPITAL	TANTO	Nº PERIODOS	
	100.000		0,113	30
	CUOTA	AMORTIZACION	INTERESES	CAPIT.PTE.
1	11.774	474	11.300	99.526
2	11.774	528	11.246	98.998
3	11.774	588	11.187	98.410
4	11.774	654	11.120	97.756
5	11.774	728	11.046	97.028
6	11.774	810	10.964	96.218
7	11.774	902	10.873	95.316
8	11.774	1.004	10.771	94.313
9	11.774	1.117	10.657	93.196
10	11.774	1.243	10.531	91.953
TOTAL	117.743	8.047	109.696	

Como se puede comprobar, y aunque sean equivalentes en términos económicos la diferencia de cuota es del 81.64% en el momento inicial, lo que puede hacer inviable la operación para sujetos a los que sí resultara factible en una situación con el mismo interés real y sin inflación. Económicamente sería equivalente ya que el tipo nominal de interés del 11,30% sería equivalente al 5% real con una inflación del 6%. Sin embargo, en términos reales, financieramente se produciría una amortización acelerada que puede impedir la suscripción inicial de este tipo de préstamos. Este problema sería peor en el supuesto de que sea sobrevenido por ser contratados con tipos de interés variables y las variaciones en el tipo nominal de interés se produzcan posteriormente como consecuencia de incrementos en el nivel de precios.

Por otra parte, los tipos fijos, como alternativa impedirían ajustarse a las verdaderas condiciones de mercado tanto para deudores

como acreedores. Fijémonos que no se trata de ajustar las variaciones reales del tipo de interés que se vayan produciendo sino únicamente el efecto «artificial» generado por tratar como un mayor tipo de interés lo que en realidad es una corrección de valor del capital pendiente.

Veremos los efectos sobre consumo que demuestra la distorsión en la asignación de recursos: Supongamos unos ingresos anuales de 10.000€ y un préstamo de 100.000€ como los anteriores.

En un supuesto sin inflación (Cuotas cuadro anterior *sin* inflación) generaría el siguiente cuadro de tesorería:

FIGURA 7. SALDO FINANCIERO SIN INFLACIÓN

Periodos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
Cuotas Hipoteca	-6.505	-6.505	-6.505	-6.505	-6.505	-6.505	-6.505	-6.505	-6.505	-6.505
Saldo Financiero	3.495	3.495	3.495	3.495	3.495	3.495	3.495	3.495	3.495	3.495

El sujeto podría liquidar el préstamo y libera 3.495€ para consumo.

En el supuesto con inflación (Cuotas cuadro anterior *con* inflación) económicamente equivalente generaría el siguiente cuadro de tesorería:

FIGURA 8. SALDO FINANCIERO CON INFLACIÓN

Periodos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ingresos	10.600	11.236	11.910	12.625	13.382	14.185	15.036	15.938	16.895	17.908
Cuotas Hipoteca	-11.774	-11.774	-11.774	-11.774	-11.774	-11.774	-11.774	-11.774	-11.774	-11.774
Saldo Financiero	-1.174	-538	136	850	1.608	2.411	3.262	4.164	5.120	6.134

Aunque los ingresos anteriores de 10.000€ se ajustaran igual a la inflación, el efecto financiero haría que no generara liquidez suficiente para mantener su nivel de consumo.

Hasta que hayan transcurridos 8 años no se podría establecer el modelo de consumo equivalente a la situación de ausencia de inflación.

Como comentábamos, se trata de entender el verdadero efecto de las variables económico-financieras y tratarlas de acuerdo a su naturaleza.

Por lo tanto proponemos un nuevo cuadro de amortización que consistiría en calcular la cuota de acuerdo con el tipo de interés real y ajustarlas con posterioridad de acuerdo con la inflación del periodo y ajustaríamos la variación en la pérdida de valor del capital pendiente. Aunque tratemos más detalladamente la matemática financiera necesaria, la transformaríamos en unas cuotas en progresión geométrica de acuerdo con el índice de inflación del periodo y ajuste de la amortización.

Este siguiente cuadro de amortización *propuesto* sería correspondiente a los diez primeros años de un préstamo de 100.000€ al 5% real en una economía con una inflación del 6% y 30 años, pero con el ajuste sobre los supuestos propuestos con anterioridad.

FIGURA 9. CUADRO DE AMORTIZACIÓN CON AJUSTES

CAPITAL		TANTO		Nº PERIODOS			
100.000				0	30		
	CUOTA	AMORTIZACION	INTERESES	Ajuste	CAPIT.PTE.	CAPIT.PTE.ACT.	
1	6.895	1.595	5.300	6.000	104.405	98.495	
2	7.309	1.776	5.533	6.264	108.893	96.914	
3	7.748	1.976	5.771	6.534	113.450	95.255	
4	8.213	2.200	6.013	6.807	118.058	93.513	
5	8.705	2.448	6.257	7.083	122.693	91.683	
6	9.228	2.725	6.503	7.362	127.329	89.762	
7	9.781	3.033	6.748	7.640	131.936	87.745	
8	10.368	3.376	6.993	7.916	136.477	85.627	
9	10.990	3.757	7.233	8.189	140.908	83.403	
10	11.650	4.182	7.468	8.455	145.181	81.068	
TOTAL	90.888	27.068	63.820				

Este cuadro consiste en actualizar las cuotas de un cuadro sin inflación (Cuadro de Amortización 1) actualizándolo por la inflación

para conseguir una cuota equivalente al valor actualizado al nuevo nivel de precios ($6.895=6.505*(1.06)$). Ajustaríamos la amortización añadiendo el componente correspondiente al efecto inflación. Capital pendiente por tasa de inflación. De esa forma, el capital pendiente sería el equivalente al que resultaría sin inflación al valor actual ($104.405/1.06=98.495$), como podemos ver en las dos últimas columnas. Si ajustamos el capital pendiente nominal (104.405) a términos reales, coincide con el capital pendiente que se generaría sin inflación (98.495) de la Figura 5.

Se supone el ajuste a posteriori, sobre la variación del nivel de precios real del periodo y no sobre la prevista, ya que las cuotas son pospagables en general. Aunque en teoría el ajuste así sería perfecto, en la práctica, por tiempos de disponibilidad de datos, podemos operar con el valor real de inflación del periodo anterior. El decalaje debería ser, en cualquier caso despreciable comparado a no hacer ningún ajuste.

Podemos comprobar que con este sistema, el cuadro de amortización no solo es equivalente económicamente sino también financieramente. Los recursos que se liberan son, también en términos financieros, equivalentes a los que supondrían en un supuesto sin inflación, como podemos comprobar en el siguiente cuadro con la tesorería de los primeros 10 años.

FIGURA 10. SALDO FINANCIERO CON AJUSTES Y ACTUALIZADO

Periodos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos	10.600	11.236	11.910	12.625	13.382	14.185	15.036	15.938	16.895	17.908
Cuotas Hipoteca	-6.895	-7.309	-7.748	-8.213	-8.705	-9.228	-9.781	-10.368	-10.990	-11.650
Saldo Financiero	3.705	3.927	4.162	4.412	4.677	4.958	5.255	5.570	5.904	6.259
Saldo Financ. Actualiz.	3.495	3.495	3.495	3.495	3.495	3.495	3.495	3.495	3.495	3.495

Con este sistema no existirían desajustes en la asignación y los tipos de interés variables, con la incertidumbre que supone a largo plazo se ajustarían automáticamente. Existe una ventaja adicional que consiste en que con este tipo de cuadro, es mucho más significativa sobre la cuota, la ampliación de plazos en los préstamos.

Es cierto que con los actuales tipos de interés o de inflación, la transcendencia es menor, pero no quita su valor teórico. Adicionalmente, esta situación no tiene sentido que sea permanente y siguen existiendo países con altos tipos tanto de interés como de inflación. Estos países suelen ser además los más problemáticos para el acceso de sus ciudadanos a la vivienda.

4. Conclusión

Al contemplar el fenómeno de la inflación y su incidencia en la economía desde los puntos de vista económico y financiero, podemos apreciar la verdadera naturaleza de éste. Hemos analizado únicamente su efecto económico en la tradición «mainstream», y eso nos ha llevado a realizar ajustes que no compensan realmente la distorsión. Si contemplamos el efecto sobre los ingresos y gastos (efecto económico) es irrelevante realizar el ajuste sobre el tipo de interés nominal o sobre la diferencia de valor en el capital pendiente. Sin embargo, como hemos demostrado, es fundamental desde un punto de vista de cobros y pagos (efecto financiero).

En otro sentido nos permite observar que la introducción del *tiempo real* es fundamental en el análisis económico, sin el cual quedan enmascarados efectos fundamentales por los equilibrios estáticos. Así, aunque sea suficiente tener en cuenta las diferentes preferencias y propensiones de los individuos para justificar la *no* neutralidad del dinero, en un escenario de tiempo real y no ajustes automáticos; creo que el presente análisis permite detectar la importancia del factor tiempo y otros de carácter institucional que deberíamos tener en cuenta. Este caso permite replantearnos con carácter general la incorporación de planteamientos financieros en el análisis económico que se ponen de manifiesto por la incorporación del tiempo real.

Referencias bibliográficas

Aguirre, J.A. de (2009): *El Capitalismo y la Riqueza de las Naciones*. Unión Editorial.

- (Editor) (2016): *La Moneda del Veinte y la Política Monetaria no Convencional*. Ediciones Aosta.
- Argandoña, A. (1972): *La teoría Monetaria Moderna*. Universidad de Barcelona.
- Böhm-Bawerk, E. von (1998): *Teoría Positiva del Capital*. Ediciones Aosta.
- (2009) *Valor, Capital, Interés*. Unión Editorial.
- (2015): *Capital e Interés*. Ed. Innisfree.
- Fisher, I. (1999): *La Teoría del Interés*. Ediciones Aosta.
- Huerta de Soto, J. (2011): *Dinero, Crédito Bancario y Ciclos Económicos* 5ª Ed. Unión Editorial.
- Keynes, J.M. (1998): *La teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero*. Ediciones Aosta.
- Locke, J. (1999): *Escritos Monetarios*. Ediciones Pirámide.
- Lutz, F.A. (1974): *La Teoría del Interés*. Confederación Española de Cajas de Ahorros.
- Mises L. von (1980): *The Theory of Money and Credit*, Indianapolis, Liberty Classics (ed. Esp.: *La teoría del Dinero y del Crédito* Unión Editorial, 2ª ed. 2012).
- (1996): *Human Action. A Treatise on Economics*. San Francisco, Fox & Wilkes. (Ed. Esp.: *La acción humana. Tratado de Economía*, Unión Editorial 10ª ed. 2011).
- Myrdal, G. (1999): *Equilibrio Monetario*. Ediciones Pirámide.
- Rothbard Murray, N. (2013): *El Hombre, La Economía y El Estado Vol. 2* Unión Editorial.
- Wicksell, K. (1947): *La Tasa de Interés y el Nivel de los Precios*. Ediciones Aosta.
- (2000): *Lecciones de Economía Positiva*. M. Aguilar.

Anexo

FIGURA 11. DIFERENCIAS DE CUOTA
EN FUNCIÓN DE TIPOS Y PLAZOS

FRACCIONAMIENTO		TIPO REAL		TANTO EFECTIVO				
1		5,00%		0,05				
INFLACIÓN		6,00%		TIPO EFECT. 11,30%				
Nº PERIODOS		CAPITAL		TANTO				
		100.000		0,05				
Cuadro 1		Cuadro 2		Cuadro 3				
	CUOTA	-	CUOTA	-	CUOTA	-	AHORRO	%
10	12.950	100,00%	17.194	100,00%	13.727	100,00%	3.467	20,16%
20	8.024	61,96%	12.805	74,47%	8.506	61,96%	4.299	33,57%
30	6.505	50,23%	11.774	68,48%	6.895	50,23%	4.879	41,44%

DE LA SÍNTESIS NEOCLÁSICA A LA SÍNTESIS HETERODOXA EN LA ECONOMÍA DIGITAL*

From Neoclassical synthesis to Heterodox synthesis in the digital economy

ANTONIO SÁNCHEZ-BAYÓN**

Fecha de recepción: 19 de julio de 2022

Fecha de aceptación: 11 de noviembre de 2022

Abstract: Analytical review, under a critical-hermeneutical approach, on the rise and decline of the neoclassical synthesis and the emergence of the heterodox synthesis, driven by the Austrian Economics revival. A diagnosis of the exhaustion of orthodox economic thought is offered, given its formalist and instrumental excess, far removed from reality, in addition to accelerating its extinction due to the postulates of the current neo — and post-Keynesian direction since the Great Recession of 2008. As a corrective alternative, which returns Economics to the Social Sciences side and to the mainline based on real human action, there is a sample of the heterodox synthesis and its model of wellbeing economics, adapted to the digital economy.

Keywords: Neoclassical Synthesis; Heterodox Synthesis; Austrian Economics; Digital Economy.

JEL Classification: A12; B5; D8; F5; K0; O3; Z1.

Resumen: Revisión analítica, de corte crítico-hermenéutico, sobre el auge y declive de la síntesis neoclásica y la emergencia de la síntesis heterodoxa,

* Agradecimientos: trabajo realizado con el respaldo de GESCE-URJC, GID-TIC TAC CCEESS-URJC, Centro de Doctorado Henry Hazlitt-UFM, HOS-UEMC, INES-UNIR y TRANS-REAL LAB-UVA.

** PhD in Law (UCM), Theology (UM), Humanities (UVA) and Philosophy (UCM). Prof. Applied Economics at Universidad Rey Juan Carlos (antonio.sbayon@urjc.es); ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4855-8356>

impulsada por la revitalización de la Escuela Austriaca. Se ofrece un diagnóstico del agotamiento del pensamiento económico ortodoxo, dado su exceso formalista e instrumental, alejado de la realidad, además de acelerarse su extinción por los postulados de la actual dirección neo y poskeynesiana desde la Gran Recesión de 2008. Como alternativa correctora, que devuelva la Economía al entorno de las Ciencias Sociales y a fundamentos basados en la acción humana real, se presenta una muestra de la síntesis heterodoxa y su modelo de economía de bienestar personal, adaptado a la economía digital.

Palabras clave: Síntesis Neoclásica; Síntesis Heterodoxa; Escuela Austriaca; Economía Digital.

Clasificación JEL: A12; B5; D8; F5; K0; O3; Z1.

«Si torturas los datos el tiempo suficiente, confesarán» (R. Coase).

«La mayor petición que se le puede hacer al método matemático es que esté basado en una buena teoría económica» (G. Stigler).

«Muchos jóvenes parece que se han inspirado más en los problemas de los modelos técnicos planteados en artículos ya publicados, que en los problemas, más complejos y confusos, del mundo en que vivimos» (A. Lindbeck).

«No hay características estadísticas para el comportamiento humano. Es intencional más que aleatorio, y cambiante más que constante» (J. Herbener).

«Pedagógicamente (...), es esencial articular la reflexión conceptual y la investigación empírica (..) [y] subrayar la pluralidad de enfoques y la coherencia general de estos enfoques» (M. Verni).

«La economía sufre de matematitis» (P. Romer).

1. Problema: de la esterilización en economía

Para evitar los sesgos ideológicos en economía, a mediados del s. XX, se procuró formular una suerte de esperanto académico llamado «síntesis neoclásica», que diera cabida a casi todas las corrientes, siempre que se comunicaran en lenguaje matemático y aceptaran la lógica probabilística. Pareció así que se había logrado cierta esterilización en Economía, permitiendo además su acercamiento a las

Ciencias Naturales e Ingenierías, cuando en realidad se había iniciado su esterilidad (por un exceso de positivismo formalista, en forma de modelos econométricos), resultando infecunda para guiar el crecimiento y desarrollo de la humanidad. El problema del reduccionismo formalista de la economía vía su síntesis neoclásica y su deriva aplicada (centrada en calcular supuestos y poniendo en cuarentena la teoría económica, Huerta de Soto, 1994 y 2002), es su autismo (PAE, 2000; Castaño, 2001; Alcorn y Slarz, 2006), separándose de la realidad social subyacente y de otras Ciencias Sociales conexas, dando lugar a su caducidad y urgente revisión para afrontar la transición digital.

Como resultado del positivismo formalista estatal en la red de universidades públicas (Sánchez-Bayón, 2010), se ha implantado en las Facultades de Economía la visión *mainstream* (o dominante/ortodoxa) y su síntesis neoclásica, lo que ha la larga ha generado desconcierto y frustración entre sus estudiantes: los alumnos de Economía de hoy, ¿hasta qué punto entienden lo que estudian, tiene sentido para ellos y les sirve para la vida real? Actualmente, los estudiantes ¿son preparados como profesionales (gestores del sistema y modificadores del mismo) o resultan meros técnicos (aplicadores del sistema dado)? Gracias a la matematización del positivismo formalista, ¿puede la economía ser más predictiva que realista? ¿Basta con cuantificar (información) o se requiere de comprensión (conocimiento)? Para responder a estas preguntas basta con pasear por cualquiera de las Facultades de Economía de buena parte de Occidente, donde suele escucharse la siguiente conversación entre los alumnos (respondiendo a la pregunta anterior):

Estudiante 1: «¿Cómo lo llevas?»

Estudiante 2: «Puff, tengo más problemas que un libro de Micro[economía]».

Para entender el alcance de la citada conversación apócrifa, permítase una breve aclaración sobre el devenir del pensamiento económico. Resulta que, hasta la primera mitad del s. XX, había economistas matemáticos y literarios (Henderson y Quandt, 1958). Con la generación de economistas de posguerra (nacidos entre 1900-20, coincidente con los primeros *Premios Nobel de Economía*: Samuelson, Arrow, Hicks,

Friedman, Tobin, et al.), se consagró el modelo *mainstream* o convencional (también considerado dominante u ortodoxo). Dicho modelo pretendió servir de convergencia y fue denominado *síntesis neoclásica*, al combinar a los neoclásicos finiseculares con los intervencionistas del s. XX (sobre todo, los fiscalistas o keynesianos —por ello se les llamó también neokeynesianos). Su misión fue modelizar la Economía de bienestar estatal (una economía mixta, correctora de fallos de mercado y con intervención redistributiva y dinamizadora del Sector público), desde planteamientos de economía positiva y herramientas econométricas (para evitar sesgos ideológicos —facilitándose la citada convergencia—, v.g. así lo intentó formalizar Samuelson en sus redefiniciones periódicas de bienes públicos y externalidades, a raíz de sus debates de refutación con integrantes de la Escuela de Chicago, como Friedman o Coase). El problema es que desde entonces la economía enseñada ha sido de corte instrumental, priorizándose su dimensión aplicada y econométrica, sobre sus fundamentos —está bien saber plantear problemas prácticos de economía, pero sin descuidar los marcos teóricos—. Ello ha causado que las nuevas generaciones de economistas dispongan de aparatos metodológicos más sofisticados, aunque reduccionistas, por tender al monismo metodológico de las ciencias naturales e ingenierías. De tal manera, se ha producido una mayor descompensación entre la capacitación instrumental (para plantear problemas), con respecto a su formación teórica (con un menoscabo en el acervo de ideas, principios y debates entre escuelas, para comprimirse toda reflexión en modelos matemáticos de síntesis neoclásica —asumiéndose cuestiones antropológicas complejas, como el egoísmo individualista de Friedman, 1953, o las expectativas racionales y esperadas de Lucas, 1972 y 1975). Así, se ha venido perdiendo riqueza de fundamentos (o sea, ideas, teorías y principios) ofrecida por la variedad de enfoques y escuelas de pensamiento económico disponibles, con sus debates entre sí.

Resulta que, antes de que eclosionara la *Gran Recesión de 2008*, poniendo fin al predominio de la síntesis neoclásica en la línea impulsada por la Escuela de Chicago (vigente desde la estanflación de los años 70), dicha visión ya venía siendo muy criticada por los neokeynesianos normativos o *MIT boys*: con su crítica, pretendían deconstruir el (des)calificado «fundamentalismo de mercado» y «agenda neoliberal» de los *Chicago boys* (Stiglitz, 2002

y 2003; Krugman, 2009 —con antecedentes en Krugman, 1990), de modo que les fuera posible el tomar el relevo *mainstream* o fijar la nueva ortodoxia. Ahora bien, lo que sí se facilitó fue el ascenso de escuelas contestarias (o *radicals*) y anti-capitalistas (vid. figura 1), como los poskeynesianos y posmarxistas (Fullbrook y Morgan, 2021; Keen, 2021), con variantes de renovación híbrida, tipo economía ecológica y feminista (con resonancias de discursos de la Academia de las Ciencias Soviéticas en los años 60): Daly, Farrell, Koch, Morgan, Nelson, Rees, Smith, et al. (vid. supra). En la década del 2000, también se habían unido a la crítica los estudiantes de Economía de todo Occidente (en Francia, Bélgica, Países Bajos, EE.UU., Canadá, etc.)¹, organizándose vía iniciativas tipo *Post-Autistic Economics* (PAE, 2000): la economía enseñada era calificada de autista y problemática (Castaño, 2001; Alcorn y Slarz, 2006). Tal cuestionamiento había puesto de manifiesto una paradoja en el desarrollo de los estudios de economía: desde su reconocimiento como ciencia moderna (Smith, 1776), la Economía había sido rica en variedad de enfoques y escuelas económicas en competición (vid. figura 1), pero a medida que se fue consolidando y logrando un mayor reconocimiento científico-académico, la economía ha tendido al positivismo formalista (en su variante trasplantada de las ciencias naturales e ingenierías, v.g. error de Walras, Friedman, Lipset, Samuelson, et al. —vid. supra), produciéndose su reduccionismo y empobrecimiento (al estudiarse sólo un enfoque y sus modelizaciones matemáticas alejadas de la voluble y compleja realidad social (Lindbeck, 1971), tal como se ha reconocido desde el *mainstream* por generaciones posteriores de Premios Nobel de Economía: Lucas, 1976; Solow, 2010; Romer, 2015 y 2016; Akerlof, 2020). Pareciera entonces —como se viene apuntando— que se haya dado una cierta transvaloración económica: de estudiarse principalmente la economía teórica (como ciencia base, con sus disciplinas generales y sus diversos enfoques y escuelas), hoy se concentra la atención en la economía aplicada (la resolución de problemas socioeconómicos), con énfasis

¹ Como ya pasara en 1968, con protestas y organizaciones tipo *Union for Radical Political Economies*, *Young Socialist Alliance*, *Students for Democratic Society*, etc. (Cohen y Hale, 1966. Ali, 1969. Mermelstein, 1970).

en la econometría y los experimentos naturales (tipo Card y Krueger, 1994 y 1995, o la defensa encendida de la experimentalidad de Cahuc y Zylberberg, 2016); de tal suerte, pareciera que también se ha pasado de considerar la economía como una ciencia social más (analítico-empírica), a pasar a considerarse parte de las ciencias naturales e ingenierías (experimentales). ¿Cómo se ha llegado a tal situación, cuáles son las principales críticas al respecto y qué soluciones cabe plantearse?

2. Relaciones ortodoxia-heterodoxia ante el positivismo formalista

Como se ha indicado ya, la economía nació como ciencia (social) con gran riqueza de enfoques y escuelas de pensamiento, sin embargo, en su evolución ha tendido al reduccionismo y empobrecimiento, al dar lugar a una suerte de monopolio u ortodoxia de pensamiento económico (llamado *mainstream* —como ya se ha mencionado), imperante en las disciplinas principales de los estudios de economía, así como en sus revistas científico-académicas más prestigiosas (v.g. indexadas en JCR, ABCD list). A modo de efecto centrífugo, el resto de enfoques y escuelas han sido irradiadas a los márgenes, quedando presentes de manera testimonial en disciplinas de libre elección y con pocas publicaciones (casi endogámicas y sirviendo de cajas de resonancia, para el sesgo de confirmación, como postula la economía conductual). Una vez más, ¿cómo se ha llegado a esta situación? La respuesta corta es: por el auge del positivismo formalista, impulsado por la sabiduría común y el cientificismo, se ha dado lugar a un modelo de síntesis neoclásica de convergencia, que en realidad se ha convertido en monopolio de ortodoxia, olvidándose de alternativas y elevándose la anédocta de los datos particulares a categorías generales y universales, de valor predictivo (al respecto, enfoques y escuelas de la síntesis heterodoxa, como el de la Escuela Austriaca, claramente se ha diferenciado entre teoría e historia económica, además de dudar de las predicciones, Mises, 1949 y 1957). Al final, a la economía positiva le ha pasado factura el exceso instrumental, la falta de diversidad de enfoques y metodologías, junto con las crisis deslegitimadoras de programas de investigación,

produciéndose un efecto pendular, que ha favorecido el auge de planteamientos normativistas, desde los elitistas *MIT boys* hasta los colectivistas poskeynesianos². Afortunadamente, parece ser que se está abriendo un nuevo periodo de reflexión al respecto, con un giro hermenéutico y su revolución copernicana, ofreciéndose la oportunidad de revisar y cambiar el *mainstream*, reconectándolo con el *mainline* o enfoque de fundamentos, heredero de los clásicos (Boettke et al, 2016. Sánchez-Bayón, 2020 y 2021). A continuación, se aclaran todos estos conceptos y sus correlaciones (como problemas de fundamentación y avance de la economía):

- a) Sabiduría convencional, velos y cientificismo: la expresión *sabiduría convencional* la popularizó en Harvard el semi-institucionalista y poskeynesiano Galbraith (1958), siendo ratificado en Cambridge por la poskeynesiana Robinson (1962). Estos autores se referían así a aquellas teorías generalmente aceptadas en un periodo y por una generación, aunque después pudieran considerarse falsas (incluso, sin requerirse la falsación de Popper, 1934, bastando con su descarte del modelo *mainstream*). Esta circunstancia es más habitual de lo deseado en la corta trayectoria de la ciencia económica: también la denunció Hayek (1944) frente a los progresistas, Keynes (1936) frente a los clásicos, Menger (1883) frente a la Escuela histórica alemana, o Smith (1776) frente a los mercantilistas. En definitiva, suele ser frecuente un hábito de pensamiento compartido, asentado como creencia generalmente aceptada

² Regresándose así a las pretéritas fórmulas de los años 60 de la Academia de las Ciencias Soviéticas y sus embajadores en Occidente (v.g. Lange, Lerner, Mandel, Taylor) y la llamada Nueva izquierda económica (Mermelstein, 1970. Lindbeck, 1971), sirviéndose de dicho acervo tras la Gran Recesión para la defensa de la desglobalización, el decrecimiento, etc., incluso del fin del capitalismo y su estudio económico (Keen, 2001; Koch, 2019). Ahora bien, los poskeynesianos de hoy vuelven a caer en los mismos errores argumentales de entonces, como son el patetismo (sentimiento compartido, v.g. combatir un enemigo común, como la explotación y desigualdades del capitalismo) y el determinismo (su pronóstico es irreversible y sin embargo instan a la revolución). Otras contradicciones habituales son: a la vez que se insta al decrecimiento global, por el bien del planeta, en cambio, se promueve la reindustrialización local, por el bien de los trabajadores, que en realidad verán deflactadas sus vidas al reducirse sus opciones de consumo y la calidad del mismo (vid. supra).

y mantenida por inercia (bien para evitar salir de la zona de comodidad, bien por falta de alternativas), que en definitiva supone una resistencia al cambio, aunque éste sea persistente en la realidad. Si ha esto se le añade los velos de confusión (discursos intencionalmente ocultadores de la realidad) y el cientificismo (hibridación de metodología e ideología para suplantar la auténtica ciencia, Sánchez-Bayón, 2017), se entenderá entonces la persistencia *mainstream*, no falta de autocritica (como ya se ha mencionado las de Lucas, Solow, Romer o Akerlof, vid. figura 2), pero sí preocupada por mantener cierta convergencia y los riesgos del descrédito. El problema es que al tardarse en reaccionar e imponerse la realidad con la Gran Recesión de 2008, más la crítica demoledora del consenso previo por parte de los *MIT Boys* (contra los *Chicago Boys*), la oportunidad ha sido aprovechada por los poskeynesianos, para demoler la síntesis neoclásica (Keen, 2001, con antecedentes focalizados en Macroeconomía en Boyer, 1992 —y con anterioridad, allanadores de caminos, tipo Galbraith, 1963 y 1973). En realidad, bastaría con repetir la labor de los neo-institucionalista, tendiendo puentes entre escuelas (vid. supra).

En cuanto al cientificismo o cientismo, se recupera así el debate del método o *methodenstreit* (Menger, 1883), que Hayek (1952a-b y 1980) confronta con el neopositivismo (o positivismo lógico) y su intensificación con el positivismo formalista de la síntesis neoclásica: se alude al riesgo de un racionalismo extremo alejado de la realidad (construido y sin atención del desarrollo sociocultural). También se alude al problema del reduccionismo económico (al ignorar otros enfoques y métodos), al pretender la asimilación con las ciencias naturales e ingenierías (imponiéndose un monismo, o casi monopolio). Otra interpretación complementaria del cientificismo, es la relativa al riesgo de hibridación de metodología e ideología para suplantar la ciencia —tal como criticaba Habermas, a la vez que lo practicaba— (Sánchez-Bayón et al, 2017).

- b) Positivismo formalista: como se ha adelantado, se trata de una desnaturalización de la economía, separándola de las ciencias sociales, para intentar su asimilación con las ciencias

naturales e ingenierías (Sánchez-Bayón, 2020 y 2021). Para ello se recurrió al positivismo lógico, con limitaciones de cláusulas como *caeteris paribus*, que implicaban modelos relativos, hasta la eclosión de la econometría (también criticada por sus excesos, Siegfried, 1970; Lucas, 1976), y actualmente con la llamada ciencia de datos y el análisis de inteligencia artificial. Puede fijarse como hitos de tal deriva (en analogía con la desnaturalización y subordinación de la Filosofía durante el Medievo, convirtiéndola en *ancilla Theologiae* o sierva de la Teología, Stahel, 2021): el error de Walras (convirtiendo a la Economía en sierva de la Física para lograr modelos de equilibrio, Walras, 1883), el error de Friedman-Lipset (*idem* con la Estadística para predecir mediante la ley de los grandes números, Friedman, 1953; Lipset, 1963); el error de Samuelson (*ibidem* con la Ingeniería para ofrecer modelos relacionales intemporales, Samuelson, 1947).

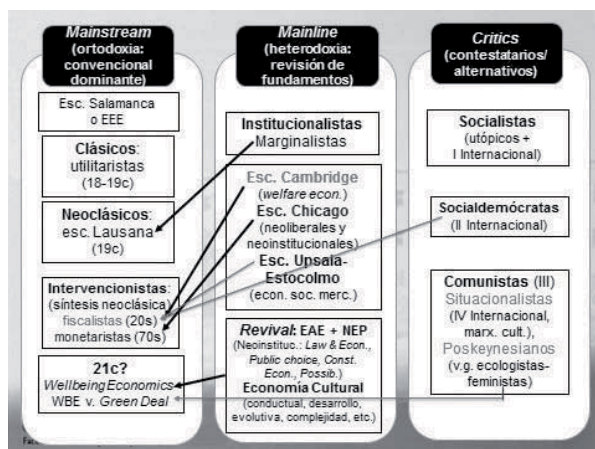
Ahondándose en los errores del positivismo formalista, cabe señalar la falacia de Schumpeter (1950), quien mezclara a conveniencia teoría, historia y estadística (recuérdese que son distintas, Mises, 1957). Tal hibridación fue continuada por su discípulo Samuelson, quien tan pronto ignoraba su relación (con modelos sin factor tiempo) como la confundía, acuñando neologismos tipo cliofobia (Samuelson, 1987 y 1990).

- c) Giro hermenéutico y revolución copernicana: se plantea así el fenómeno del cambio de planteamientos, que permite la reformulación paradigmática, revirtiéndose la deriva seguida y volviéndose a los fundamentos previos a la misma (es parte de la dinámica en las relaciones *mainstream* y *mainline*, vid. figura 1). En tal sentido, cabe aludir al camino iniciado por parte de los Premios Nobel de Economía, arrancando con precedentes como Hayek o Simon (en los años 70, con su racionalidad limitada) y Buchanan (en los 80, con la elección pública). A partir de la década de 1990, se intensifica el giro hermenéutico con los neoinstitucionalistas (quienes tienden puentes entre la síntesis neoclásica y la heterodoxa) como los casos de Coase, Becker, Fogel, North, et al. (con el análisis de eficiencia, los costes de transacción, el capital humano, la calidad institucional,

etc.), continuando en la década del 2000 con Kahneman, Schelling, Ostrom, Williamson, Thaler, etc. (desarrollando otras vertientes de la Economía Cultural, que comprende la economía conductual, la evolutiva y del desarrollo, etc.). Dicho giro también se constata en los cambios de los planes de estudio, sobre todo en las llamadas *Escuelas económicas de agua dulce*. Sin embargo, en las *Escuelas de agua salada*, desde la década del 2000 —como se viene señalando—, se está consolidando un contra-giro hermenéutico por parte de los nekeynesianos normativistas y los poskeynesianos (vid. infra).

- d) Reconexión *mainstream-mainline*: como se viene advirtiendo, el desarrollo de la economía moderna o ciencia económica, puede explicarse por la relación entre enfoques y escuelas económicas. Aquella que mejor interpreta la realidad suele ser reconocida como *mainstream*, manteniéndose el resto como *mainline*, hasta que se produce una crisis de cambio de ciclo, en la que otro enfoque heterodoxo ofrece una explicación mejor, convirtiéndose entonces en la ortodoxia. Para visualizar dicha relación se remite a la figura 1.

FIGURA 1. RELACIÓN DINÁMICA DE ENFOQUES Y ESCUELAS ECONÓMICAS



Fuente: elaboración propia.

3. ¿Crisis económica o economía en crisis? críticas y alternativas

Otra gran paradoja de la economía moderna es su tendencia a la crisis: cuánto más se avanza en su conocimiento y más refinada es su metodología, en cambio, no sólo no desaparecen las crisis, sino que se cronifican; las mismas, ya no se deben tanto a factores exógenos (como sí pasara antes de 1776, con factores tipo los *cuatro jinetes del Apocalipsis*: guerra, peste, hambre y muerte), sino que suelen tener su origen en factores endógenos del propio sistema económico (v.g. expansiones crediticias y fiscales, aumentando la inflación y distorsionándose el proceso productivo y su estructura; innovaciones tecnológicas más útiles y eficientes). Luego, aunque el avance de la ciencia económica ha estado preñado de crisis, éstas han sido de crecimiento (aumentándose el conocimiento disponible). Así ha parecido ser hasta la consolidación del positivismo formalista, con su intento de transmutación de ciencia social a ciencia natural e ingeniería, y el convencimiento de que la econometría aportaba predicción, eso sí, en detrimento de realismo (por lo que al final, se ha adolecido de la falta de ambos elementos, Jacobson, 1992; Hoppe, 1995).

Como se viene señalando, la *Gran Recesión de 2008* ha sido considerada como la muestra de la profunda crisis y descrédito de la Economía en general (Krugman, 2009a) y de la Macroeconomía en particular (Krugman, 2009b; Wickens, 2009, y previamente Summers, 1991; Simpson, 1994), así como de su síntesis neoclásica y sus fuentes (Keen, 2001; Deleplace, 1999), por fallar sus modelos y predicciones, al abusar de la econometría y faltar mayor realismo (tal como han reconocido en su autocrítica los representantes de la síntesis neoclásica, vid. infra). De entre todas las escuelas económicas, dos han sido las más críticas: a) de un lado, los neokeynesianos normativistas, con una deconstrucción limitada, orientada a deslegitimar la ortodoxia previa de la Escuela de Chicago, para alzarse como nuevo *mainstream* (focalizado en la intervención sobre la pobreza y desigualdad, el cambio climático, etc., Stiglitz, 2002; Nordhaus y Boyer, 2000; Stern, 2008); b) de otro lado, los poskeynesianos, con una deconstrucción total, oponiéndose al capitalismo y al individualismo (como parte de su herencia marxista, y con nuevas manifestaciones, como la economía ecológica y feminista, Smith, 2019; Koch, 2019; Morgan y Fullbrook, 2019; Söderbaum, 2018; Spash, 2017,

con antecedentes en Mellor, 1992 y 1997; Nelson y Ferber, 1993 —y previamente, en MIT boys del Club de Roma como Meadows et al, 1972, o autores comunistas occidentales, tipo Tamames, 1974, o soviéticos oficialistas como Osádchaia, 1975). Sus postulados resultan inauténticos (por depender de su oposición al capitalismo) y contradictorios (su normativismo pretenden combatir la pobreza, pero la extienden, al defender la desglobalización y el decrecimiento, al mismo tiempo que invitan a la reindustrialización, por lo que se reduce la oferta, aumentan los costes y regresa la gran escasez, produciéndose una deflación social). Actualmente, las nuevas tendencias también inciden en el sector agropecuario y la alimentación (Schwab, 2020).

En consecuencia, la crisis y confusión han sido aún mayores, con ejercicios de transvaloración y velos de confusión (Sánchez-Bayón, 2017), conceptos comadreja (Hayek, 1952a y b) y polilogismos (Mises, 1957): lo que antes era mercado y libertad, ahora es Estado e intervención (llegándose a sustituir la relación oferta-demanda por planificación estatal); se desprecia el ahorro y se estimula el gasto (con expansiones crediticias sin base en el ahorro); se separa el crecimiento y el desarrollo, además de postularse tesis de decrecimiento (incluso, post-crecimiento, por la economía ecológica y feminista, PGI, 2018. Koch, 2019), desacoplamiento, desglobalización, etc. Frente a tal crisis y dada la confusión de la ortodoxia actual, pensando en los estudiantes, se ha acudido a las opciones de reformulación que ofrece la llamada heterodoxia (cód. JEL B5 —pretendidamente dominanda en sus variantes de escuelas socialistas, incluidos los estructuralistas, pero son muchos más los enfoques y escuelas alternativas); en especial, se ha atendido a aquellas escuelas que sí forman parte del *mainline* o línea de fundamentos de los clásicos (Boettke et al, 2016. Sánchez-Bayón, 2021), como hace gala la *Escuela Austriaca de Economía*-EAE (Huerta de Soto, 2000), junto con la *Economía Institucional*-EI y la *Economía Cultural*-EC (comprende la economía evolutiva, conductual, del desarrollo, etc.), pudiéndose comunicar ambas gracias a la *Nueva Economía Institucional*-NEI impulsora de la *Nueva Economía Política*-NEP,

Antes de explicar las alternativas (*mainline*), se compilan a continuación algunas de las principales críticas (autocríticas *mainstream* y críticas contestatarias) vertidas contra el positivismo formalista de la síntesis neoclásica (vid. figura 2).

FIGURA 2. CRÍTICAS AL POSITIVISMO FORMALISTA DE LA SÍNTESIS NEOCLÁSICA

1. Autocrítica de la ortodoxia

A) Tradicional o síntesis neoclásica (Escuelas de agua salada y dulce) y su revisión NEI

«Página tras página de revistas económicas profesionales están llenas de fórmulas matemáticas [...] Año tras año, los teóricos económicos continúan produciendo decenas de modelos matemáticos y explorando en gran detalle sus propiedades formales; y los econométristas ajustan funciones algebraicas de todas las formas posibles para esencialmente los mismos conjuntos de datos» (W. Leontief).

«(...) la economía se ha convertido cada vez más en una rama arcana de las matemáticas en lugar de tratar con problemas económicos reales» (M. Friedman).

«La economía existente es un sistema teórico [matemático] que flota en el aire y que tiene poca relación con lo que sucede en el mundo real» (R. Coase).

«Vivimos en un mundo incierto y en constante cambio que evoluciona continuamente en formas nuevas y novedosas. Las teorías estándar son de poca ayuda en este contexto. Intentar comprender el cambio económico, político y social requiere una reformulación fundamental de nuestra forma de pensar» (D. North).

«Por supuesto, es posible basar una crítica de la economía moderna en su identificación del comportamiento real con comportamiento racional, y tales críticas de hecho han sido presentadas con fuerza» (H.A. Simon)

B) Sobrevenida o neokeynesiana normativista (*MIT boys*)

«Hoy, si le haces una pregunta a un economista convencional sobre casi cualquier aspecto de la vida económica, la respuesta será: supongamos que modelamos esa situación y vemos qué sucede... la economía convencional moderna consiste en poco más que ejemplos de este proceso» (R. Solow).

«[La economía tal como se enseña] en las escuelas de posgrado de Estados Unidos... da testimonio del triunfo de la ideología sobre la ciencia» (J. Stiglitz).

2. Crítica heterodoxa contestaria

«Se supone que la economía es una ciencia social, es decir, una disciplina intelectual que se basa en hechos observados empíricamente, en la que las matemáticas y los marcos conceptuales son herramientas para la comprensión. Pero en la corriente principal de la economía contemporánea, las herramientas están a menudo en el asiento del conductor, declarando que los hechos evidentes son imposibles», y reduciendo las sutilezas del mundo real a cualquier mecanismo de relojería que los economistas mejor saben cómo construir» (I. Fletcher).

«La economía moderna está enferma. La economía se ha convertido cada vez más en un juego intelectual jugado por sí mismo y no por sus consecuencias prácticas para comprender el mundo económico. Los economistas han convertido el tema en una especie de matemática social en la que el rigor analítico lo es todo y la relevancia práctica no es nada» (M. Blaug).

«(...) la posición cercana al monopolio de la economía neoclásica no es compatible con las ideas normales sobre la democracia. La economía es ciencia en algunos sentidos, pero es al mismo tiempo ideología. Limitar la economía al paradigma neoclásico significa imponer una seria limitación ideológica. Departamentos de la economía se convierten en centros de propaganda política» (P. Söderbaum).

«Los estudiantes de economía (...) se gradúan de los programas de maestría y doctorado con una comprensión efectivamente vacía de la economía, sin apreciar la historia intelectual de su disciplina y con un enfoque de las matemáticas que obstaculiza tanto su comprensión crítica de la economía como su capacidad para apreciar las últimas novedades (...) Una minoría de estos estudiantes mal informados se convierten en economistas académicos y repiten el proceso. La ignorancia se perpetúa así» (S. Keen).

«La economía humana ha pasado de una era de «mundo vacío» en la que el capital creado por el hombre era el factor limitante en el desarrollo económico a la era actual de «mundo lleno» en la que el capital natural remanente se ha convertido en el factor limitante» (R. Constanza).

«La mayoría de los cursos tratan con un 'mundo imaginario' y no tienen ningún vínculo con problemas concretos» (E. Benicort).

«Todos estos libros de texto no logran explicar cómo se determinan los precios en los «mercados» y, por lo tanto, cómo funcionan los mercados. ¿De dónde vienen los precios? ¿Quién los determina? ¿Cómo fluctúan? Estas preguntas nunca se abordan, aunque sea a través de la mecanismo de precios que se supone que opera la 'mano invisible'» (Le Mouvement Autisme-Économie).

«(...) los economistas de la corriente principal buscan el conocimiento a través de los números para evitar que la desordenada realidad de las personas, los procesos y la política ensucie sus manos invisibles» (A. Shipman).

«Las multinacionales están en todas partes excepto en teorías económicas y departamentos de economía» (G. Letto-Gillies).

«(...) el economista debe comprometerse como ciudadano con convicciones sobre el bien público y las formas de tratarlo, y no como poseedor de la verdad universal que sustituye a la discusión para imponérsela a todos» (A. Orleans).

«Los talibanes, y su variedad de pensamiento fundamentalista, han sido el régimen más controlador y opresivo con respecto a las mujeres en la época contemporánea. La economía académica contemporánea y las políticas económicas globales contemporáneas están atrapadas por otras rigideces de pensamiento, lo que George Soros ha denominado 'fundamentalismo de mercado'. Las fantasías de control son operativas en ambos fenómenos, y el género está lejos de ser irrelevante para comprender su poder y su solución» (J. Nelson).

«Existe una necesidad urgente de una economía del medio ambiente más realista, con teorías y análisis que puedan ayudar a crear una actividad económica ambientalmente sostenible» (F. Ackerman).

«La economía moderna no tiene mucho éxito como esfuerzo explicativo. Esto es aceptado por los comentaristas más serios de la disciplina, incluidos muchos de sus exponentes más destacados» (T. Lawson).

«Debido a que las matemáticas han inundado los planes de estudios en las principales universidades y escuelas de posgrado, los estudiantes de economía no están alentados ni equipados para analizar las economías e instituciones del mundo real» (G.M. Hodgson).

«(...) los conceptos de crecimiento antieconómico, acumulación de enfermedad y escala insostenible deben incorporarse a la teoría económica para que sea capaz de expresar lo que está sucediendo en el mundo. Esto es lo que los economistas ecológicos están tratando de hacer» (H.E. Daly).

«La aplicación de las matemáticas a la economía ha resultado en gran medida un fracaso porque se basa en una analogía engañosa entre la economía y la física. La economía haría mucho mejor en modelarse a sí misma en otra área muy exitosa, a saber, la medicina, y, como gran parte de la medicina, adoptar una metodología causal cualitativa» (D. Gillies).

«Los cursos de historia económica han ido desapareciendo de las aulas de todo el mundo. Una vez que fueron una parte obligatoria de la educación económica, han sido relegados a los rincones remotos de las «opciones» e incluso cerrados» (H.J. Chang —considerado institucionalista, pero en realidad es poskeynesiano).

«En Smith hay una lección olvidada de que la base del éxito en la creación de una sociedad liberal clásica constructiva radica en la adhesión de los individuos a una ética social común. Según Smith, la virtud sirve como ‘el pulido fino de las ruedas de la sociedad’, mientras que el vicio es ‘como el óxido vil, que los hace vibrar y rechinar entre sí’. De hecho, Smith trató de distanciar su tesis de la de Mandeville y la implicación de que la codicia individual podría ser la base del bien social. El universo deísta de Smith podría no encajar bien con las sensibilidades posteriores a la Ilustración, pero su comprensión de que la virtud es un requisito previo para una sociedad de mercado deseable sigue siendo una lección importante. Para Smith, la ética es el héroe, no el interés propio ni la codicia, porque es la ética la que defiende las relaciones sociales del caos hobbesiano» (C.K. Wilber).

«(...). economía convencional (...) sigue obsesionado con la idea de que la economía es la física de la sociedad. En otras palabras, la mayor parte de la profesión se comporta como si hubiera una única visión universalmente válida del mundo que solo necesita ser aplicada» (P. Ormerod).

«Aunque nunca lo creí cuando era joven y tenía un gran respeto por los académicos, parece ser que la ideología juega un papel importante en la economía. ¿De qué otra manera explicar la aceptación de Chicago no solo del equilibrio general sino de una versión particularmente simplificada del mismo como «verdadero» o como una aproximación suficientemente buena a la verdad? ¿O cómo explicar la creencia de que los únicos modelos correctos son lineales y que los precios de von Neuman son aquellos a los que los precios reales convergen bastante inteligentemente? Esta creencia une a Chicago ya los clásicos; ambos piensan que el «largo plazo» es el

período apropiado para realizar el análisis. No hay prueba empírica o teórica de la corrección de esto. Pero ambos campos quieren hacer un punto ideológico. En mi opinión, es una lástima, ya que claramente reduce la credibilidad del tema y sus practicantes» (F. Hahn).

«La economía convencional esconde la ideología con ecuaciones matemáticas» (E. Garzón)

Fuente: elaboración propia basada en citas recopiladas por *Real World Economics Review*.

La mayor parte de las críticas vertidas (tanto autocríticas ortodoxas como heterodoxas contestatarias) coinciden en los siguientes puntos (repartidos entre errores lógicos, omisiones, mitos, etc.):

FIGURA 3. SUPUESTOS ERRORES, OMISIONES Y MITOS DEL POSITIVISMO FORMALISTA DE SÍNTESIS NEOCLÁSICA

1. Errores lógicos de la economía convencional: críticas por argumentos circulares y/o de petición de principio

Homo oeconomicus: presunción de que el agente es completamente racional, al buscar en todo momento su maximización de utilidad y/o beneficio. Los autocríticos ortodoxos asumen que ha de ser así o no cabría modelización (de ahí que se hable de empresas y no de empresarios —como sí hace EAE, NEI y EC-). Los heterodoxos contestatarios niegan la racionalidad o logos, por construir discursos desde el sentimiento compartido o pathos (detrás hay un planteamiento elitista-burocrático, para dirigir a las masas, que son espíritus animales). Los heterodoxos *mainline* defiende una vía intermedia, o sea, la constatación de una racionalidad limitada (EAE —depende de cada acción humana—, EC —sobre todo la economía conductual y evolutiva—, etc.); resulta que los agentes están condicionados por estímulos e incentivos, sesgos y disonancias cognitivas, modas, hábitos, etc.

Función de producción: se basa en la combinación de recursos (TTK: tierra, trabajo y capital), considerados dados y constantes, cuando en realidad son más y combinados entre sí (TIC-TAC: tecnologías de la información y comunicación y tecnologías del aprendizaje y conocimiento, capital humano y talento, etc.) y volubles (pudiendo llegar devaluarse y destruirse). Los heterodoxos contestatarios niegan la función de producción (para ellos no es el capital el que permite calcular los otros factores, sino el trabajo como sustancia de medición). En cambio, los heterodoxos *mainline*, como EAE lo resuelven con su teoría del capital (sabiendo diferenciar entre intereses y beneficios).

Cálculo de factores de producción y su agregación: parte de la controversia de los Cambridge a mediados del s. XX (entre Cambridge de UK con Robinson, Sraffa o Kaldor y Cambridge de EE.UU. con Samuelson o Solow); dicha controversia versaba sobre la naturaleza y medición del capital y su concepción en la distribución poste-

rior. En realidad, es una continuación de los anteriores argumentos circulares. Según los heterodoxos *mainline*, el problema de raíz está en la artificial división entre producción y distribución, impulsada por Stuart Mill (a quien hay que revisar, pues no fue liberal clásico, sino una hibridación liberal-socialista, por influjo de su pareja, la socialista Fabiana Harriet Taylor).

Equilibrio de mercados: el supuesto equilibrio matemático impulsado por Walras (transmutando la economía en una suerte de física social), ni es real ni funciona de manera estable y/o estacional (de giro uniforme, como criticara Mises). Incluso, parte de los supuestos modelos dinámicos, en realidad son comparativas estáticas. Por tanto, se produce una contradicción entre los heterodoxos contestatarios, pues niegan el cálculo económico de la economía de mercado (plagada de fallos), a la vez que abusan del mismo para la economía de mando o planificada centralizada coactiva (el país con más econométristas del mundo fue la URSS —errando y confirmando el teorema de Mises sobre la imposibilidad del cálculo económico en el socialismo). Otro problema al respecto, también procedente de Walras y la Escuela de Lausana, es la asunción de la interdependencia de los cuatro grandes mercados (cuestión incorporada a la síntesis neoclásica por Hicks con su modelo IS-LM), o la sumisión de todos los mercados al de bienes (según Keynes y su demanda agregada). El problema es que todos estos planteamientos tienen demasiadas presunciones y condicionantes *caeteris paribus*. En el capitalismo industrial y su economía de bienestar estatal (*welfare state economy*-WSE—o *welfare economics* según Pigou, 1920), sí cabe cierta admisión al respecto, por su normalización masiva de factores productivos y su producción, bajo la lógica de economía a escala, pero no ha lugar con el capitalismo del talento (para Horizonte 2030) y la economía de bienestar personal (*wellbeing economics*) de la economía digital. En tal sentido, los heterodoxos *mainline* ofrecen una variada caja de herramientas intelectuales para afrontar el tránsito de WSE a WBE (vid. supra).

2. Omisiones de la economía convencional: críticas por reduccionismo y desconexión con la realidad y el aula

Falta de realismo: se tiende a acomodar la realidad a los modelos, en vez de hacerlo al revés. Ello provoca una simplificación excesiva de la realidad, bajo la pretensión predictiva (el error de Friedman, Lipset, etc., vid. infra). Ahora bien, la realidad es compleja y dinámica (gracias a la creatividad y emprendimiento coordinados en un orden espontáneo según EAE, Huerta de Soto, 2009), incluso evolutiva (con un desarrollo institucional según EC y parte de EAE). Por su parte, los heterodoxos contestatarios sustentan su crítica en la ignorancia de la incertidumbre y el riesgo (justificando así la preferencia de la planificación centralizada coactiva).

Falta de pluralismo: para no distorsionar la visión ortodoxa, suelen omitirse otros enfoques económicos, de modo que se empobrece el aprendizaje de los alumnos, perdiendo capacidad crítica y tendiendo al dogmatismo de la sabiduría convencional de turno (vid. infra).

Falta de complejidad: no se trata de aumentar la complejidad de los recursos económicos, sino de la comprensión de la realidad social. Al respecto, algún hito había fijado ya EAE y NEI, pero el mayor impulso procede de EC, con centros especializados como el Instituto de la Complejidad de Santa Fé (desde 1984). Uno de los primeros autocríticos ortodoxos fue Arrow tras ser invitado al seminario de 1987, financiado por *City Bank Group* para estudiar las crisis financieras.

3. *Mitos de la economía convencional: crítica a las narrativas sustentadoras de la síntesis neoclásica*

a) *Contra-mitos apologéticos:*

Estado emprendedor (Mazzukato): no es el empresario sino el Estado el que crea oportunidades, que son aprovechadas luego por el sector privado (v.g. el Estado financió la creación de internet y por ello debería recibir un canon de las *big-tech* que se benefician de la oportunidad brindada). Fuertemente en contra de este contra-mito están EAE, NEI y buena parte de EC (consideran que es una apropiación indebida de la tesis del derrame).

Mito del déficit y la teoría monetaria moderna (Kelton): se vulnera la regla fiscal, desconectándose las consecuencias del gasto expansivo, con el incremento del déficit y el endeudamiento, considerándose que así se logra un óptimo-eficiente del gasto público —o sea que tampoco existe la inflación ni otros fenómenos financieros—. También se desprecia la teoría monetaria moderna, afirmándose que el dinero lo crea el Estado (en su necesidad de gastar), como deuda que se devuelve vía impuestos —entonces, por qué Marx y Engels en el Manifiesto comunista exigían la medida de la nacionalización del dinero y la centralización en una banca pública—.

b) *Desmitificación contestaría:*

Relación oferta-demanda (Keen): se pretende impugnar la asunción de la relación intrínseca de oferta y demanda, al rechazarse la microeconomía convencional y reconducir todo una macroeconomía sin microfundamentos e intensificada en la demanda agregada —basta recordar la estanflación de los años 70—.

Consenso de Washington (Ocampo y Davidson): básicamente, para los heterodoxos contestatarios, resultan un mito los 10 *items* que permitieron salir de la estanflación, como fueron las siguientes recetas: 1. Disciplina fiscal. 2. Revisión del gasto público. 3. Reforma tributaria. 4. Liberalización del tipo de interés. 5. Tasa de cambio competitiva. 6. Liberalización comercial. 7. Facilitación de entrada de inversión extranjera. 8. Privatización. 9. Desregulación excesiva. 10. Respeto de derechos de propiedad y contratos —nuevamente, EAE viene desmontando todo ello, pero quienes más han avanzado en la refutación empírica han sido los autores de NEI-NEP—.

Fuente: elaboración propia basada en Hayek (1952a-b y 1980), Keen (2011), Garzón (2017), Anderson et al. (1988).

En toda esta crítica, curiosamente, hay una cuestión alejada de la polémica, pese a su relevancia (por el cambio paradigmático, vid. figura 4), no siendo apenas objeto de discusión, ni por la auto-crítica ordoxa ni por la heterodoxia contestaria, como es lo tocante

FIGURA 4. DE ECONOMÍA DE BIENESTAR ESTATAL (WSE) A PERSONAL (WBE)

al intervencionismo del Sector público en la economía³, así como a lo relativo del agotamiento y superación del capitalismo industrial y la economía de bienestar estatal-WSE. De tal manera, pareciera que se mantuviera la concepción distante de Hicks sobre el Estado, considerándose como una suerte de caja negra, que sin embargo ya fuera desentrañada por NEI-NEP, en especial, por la Escuela de Virginia o de Elección pública: se acabó con el romanticismo de la política y la visión del Estado como ente paternalista, desmenuzado hasta diferenciar los agentes económicos afectados y sus maximizaciones de utilidades correspondientes (los burócratas queriendo más presupuesto y plazas; los políticos, más votos y redes clientelares; los grupos de presión, la persecución de rentas y el reconocimiento de su interés como bien público con cargo a presupuestos, etc.). El caso es que, el no abordar esta cuestión, produce dos efectos relacionados: de un lado, se intensifica el desfase de la economía convencional con la realidad (al no atenderse a los cambios sobrevenidos); de otro lado, se impide su continuidad, al estancarse (agravándose la desconexión con la realidad) y no poder dar así respuesta al emergente nuevo estadio de la economía digital, como es la economía de bienestar personal-WBE (García et al 2021. Sánchez-Bayón y Trincado, 2020). A modo de mínima ilustración de lo señalado, se invita a consultar las siguientes figuras sobre el cambio paradigmático en curso.

En consecuencia con lo que se viene señalando, resulta que no es que la economía y su ciencia estén en una crisis particular, sino que de manera general se está produciendo un cúmulo de continuos, profundos y acelerados cambios socio-económico, intensificados por el impacto de la globalización y la digitalización. Se transita así entre mundos (de lo tangible a lo virtual, del epicentro Atlántico al

³ Asunción (del intervencionismo del Sector público) ya consagrada desde el periodo de entreguerras (hipótesis Peacock y Wiseman en los años 50: el gasto público no crece progresiva sino exponencialmente durante una crisis y luego persiste, reforzándose con la ilusión fiscal Buchanan-Wagner —cuestión reactualizada con COVID-19, Huerta de Soto, et al, 2021); académicamente, se intensificó en los años 60, con el movimiento de la Nueva Izquierda, con exponentes (críticos, pero no radicales, vid. figura 1) como Galbraith en Harvard, Samuelson en MIT, Minsky o los Musgrave en California, etc., incluso, la siguiente generación: Hudson, Hymer, Weaver, Zweig, Dowd, O'Connor, Fitch, Oppenheimer, et al. (Musgrave 1959 y 1973. Mermelstein, 1970. Lindbeck, 1971).

Transpacífico, etc.) y épocas (según revoluciones tecnológicas, del Estado-nación a la aldea global), dándose lugar a nuevos escenarios y reglas de juego, urgiendo con ello una revisión de planteamientos de la economía y su relación con otras ciencias sociales conexas (Derecho, Política y Sociología, sobre todo, Sánchez-Bayón, 2019, 2020 y 2021). A tal intento de devolver realismo y complejidad comprensiva a la economía, para facilitar su adaptación al gran tránsito paradigmático en curso, se viene dedicando un programa de estudio (del que se han citado ya alguna de sus contribuciones recientes en forma de publicaciones científico-académicas). Por ahora, dicho programa de investigación se ha centrado en los países desarrollados, al ser los más afectados (en su tránsito al capitalismo del talento y WBE). Se propone así una revisión de la teoría económica que integre los siguientes niveles de transformación en curso:

- a) sistema económico: del capitalismo industrial y desarrollado (de adquisición material), al capitalismo del talento (de disfrute inmaterial);
- b) modelo económico: de *welfare state economy*-WSE o economía de bienestar estatal (articulado de arriba abajo, centralizado y de tipo intervencionista, burocrático y rígido), a *wellbeing economics*-WBE o economía de bienestar personal (de abajo a arriba, descentralizado y de corte emprendedor, creativo y flexible);
- c) actividad económica: de una mediática (focalizada en el aumento de rentas, v.g. incremento del PIB, y fragmentada por sectores estanco), a otra finalista (intensificada en la satisfacción, v.g. gestión de la felicidad, e interconectada vía redes dinámicas);
- d) cultura empresarial y profesional: de rígidas corporaciones centralizadas y jerárquicas, orientadas a resultados y atentas solo a medidas higiénicas, pasando a ágiles empresas holocráticas, fomentadoras de relaciones sostenibles 3P (*profit-planet-people*) y motivacionales (para mayor satisfacción y bienestar);
- e) relaciones laborales: del mecanicismo y utilitarismo de recursos humanos (dada la masificación de técnicos replicantes que requería el capitalismo industrial), al dinamismo emprendedor del talento (base diferencial del capitalismo del talento).

FIGURA 5. HERRAMIENTAS DE EAE Y NEI-NEP

Herramientas de EAE & NEI-NEP para el tránsito de WSE a WBE	
EAE:	
1)	<u>Teorema Mises</u> sobre imposibilidad del socialismo (revisión de Hoppe y JHS) + corolarios <i>Public choice</i> (teoremas Buchanan-Tullock sobre intervencionismo) + precedentes Esc. Española de Economía-EEE (Mariana y <i>enfermedades Compañía</i>).
2)	<u>Tesis Hayek</u> sobre complejidad y orden espontáneo (revisión del ppio. Smith sobre <i>mano invisible</i> + corolarios econ. evolucionista).
3)	<u>Methodenstreit</u> + Técnicas historiográficas cualitativas de Grice-Hutchinson (v.g. estudio de casos, semblanzas y biografías).
NEI-NEP:	
1)	<i>Law & Economics</i> : <u>Teoremas Coase</u> sobre firma y costes de transacción
2)	<i>Public choice</i> : <u>Teoremas Buchanan-Tullock</u> sobre intervencionismo (<i>unfinished agenda, rent seeking, log-rolling, etc.</i>).
3)	<i>Constitutional Economy</i> : <u>Teorema Buchanan</u> sobre importancia normas básicas claras y libertad de contratos/transacciones.
4)	Ciometría <u>Observación empírica de Fogel</u> y factores culturales.
Ancap:	
1)	<u>Axiomas Rothbard</u> desarrollo capitalista vía libertad y propiedad.
2)	<u>Principio de la granja</u> (homestead) & descentralización de competencias
3)	<u>Ley Rothbard</u> especialización (corolario Sánchez-Bayón).
Economía Cultural (conductual, evolutiva, desarrollo, etc.) y NEI-NEP: calidad institucional, costes, eficiencia, etc.	

Fuente: elaboración propia basada.

La atención a los citados niveles de transformación, con su toma de conciencia de los mismos⁴ y su nivel de interconexión, requiere a su vez de una reinterpretación vía el citado giro hermenéutico (para revisar y renovar los marcos teóricos). Se entenderá entonces que, si la economía y su estudio se mantienen en una visión instrumental (de modelos matemáticos aplicados) y/o de descarte (de deslegitimización), poco se puede hacer para afrontar los retos de la economía digital y sus emergentes estadios, como WBE. Se esbozan a continuación una serie de herramientas ofertadas por los enfoques heterodoxos *mainline* para contribuir al giro hermenéutico e ir avanzando

⁴ Toma de conciencia, en la línea crítica de *mainline* o *revisión de fundamentos*, no del tipo de los *conscientes* de la Nueva izquierda de los años 60 (por influjo de Reich y el resto de la Escuela de Frankfurt, Sánchez-Bayón, 2017 y 2019), o de los *despiertos* del progresismo actual (por los despertares y revitalizaciones en EE.UU., vid. *idem*).

en la comprensión y gestión de la transición de WSE a WBE (vid. figura 5). Dicha herramientas permiten analizar el tránsito de una economía intermediada por el Estado a una interconexión vía tecnologías móviles descentralizadas (asumiendo los planteamientos de la figura 4).

4. Conclusiones

Con esta revisión crítica, en su sentido filosófico clásico (de revisión de sentido y alcance, para detectar los límites del conocimiento disponible), no se ha pretendido en ningún momento el descrédito de la economía, ni de su condición científica, más bien al contrario. Los críticos heterodoxos contestarios o radicales, para lograr su ascenso (como pretendida renovación *mainstream*), han hecho gala de diversos subterfugios, entre otros, el tomar una parte por el todo: no por fallar un modelo, ha de descartarse todo el sistema y su ciencia; más bien al contrario, convendría acometerse una reformulación (para evitar la falacia adanista o de tábula rasa), bien para corregir, bien para plantear alternativas complementarias. Esa es la dinámica de las revoluciones científicas y los cambios paradigmáticos que aseguran el funcionamiento social: no se trata de una lucha de poder, sino de plausibilidad de argumentos y su conocimiento.

Por tanto, quedando claro que no se pretende desacreditación alguna, sino comprender las relaciones ortodoxia-heterodoxia y sus crisis periódicas (porque, entre otras razones, el conocimiento sobre la realidad social evoluciona, como lo hace la misma). Dichas cuestiones han estado presentes en la economía moderna desde sus inicios. Luego, las críticas intensificadas con la Gran Recesión de 2008 por parte de los poskeynesianas y de los estudiantes, no son algo nuevo, sino una revitalización de debates anteriores (como las planteadas por la Nueva izquierda y los estudiantes en los años 60). Más aún, la preocupación en la economía por la equidad, la justicia social y las relaciones de poder, suponen una desnaturalización de la propia economía, colonizando otras esferas sociales, como la política, el derecho y/o la religión (con antecedentes en Weber, Tawney, etc.).

En definitiva, con esta revisión, lo que sí se ha pretendido es llamar la atención sobre la importancia de reconocer y reintroducir la riqueza de enfoques y escuelas económicas, mejorándose con ello la capacidad cognitiva y gestora de la Economía. En consecuencia, conviene superar de una vez, en el seno económico, de dos de las principales falacias que agravan sus crisis y aumentan su descrédito (o así pretenden presentarlo los heterodoxos contestatarios, quienes desprecian los principios, pero si les agrada la ingeniería social): de un lado, la falacia saducea, relativa a los reduccionismos del positivismo formalista y sus argumentos circulares (con su excesivo enfoque instrumental y su falta de realismo y complejidad, así como de variedad de marcos teóricos). De otro lado, la falacia farisea, sobre la falsa disyuntiva entre literatura y matemáticas en economía, asumiéndose su naturaleza dual. Eso sí, convendría deslindar entre Economía y Econometría, sabiendo diferenciar claramente el ámbito de cada una e integrar sus relaciones (sin excluir ni confrontar, sólo complementar). Igualmente, conviene diferenciar sin tensión entre la Economía básica o analítica (que no es modelización matemática abstracta —eso es Econometría básica—, sino el estudio de sus fundamentos: ideas, teorías, principios, relaciones entre escuelas, etc.) y la economía aplicada o empírica (tampoco se trata de modelizaciones para plantear problemas económicos —eso es Econometría aplicada—, más bien es el estudio histórico y comparado de las especialidades de la Economía y su relación con otras Ciencias Sociales: Sociología, Antropología, Comunicación, Psicología, etc.). Cabe redescubrir así, la parte nomotética e idiográfica de la economía (disponiendo con ello de una equilibrada relación entre teoría e ilustraciones económicas de la posglobalización, Valero et al, 2018). Para tal labor, puede tomarse como referencia de éxito el caso de otras ciencias, como se confirmara desde los años 60, en el deslinde entre la Criminología y la Criminalística (incluso, actualmente, entre la Sociología y la Sociométrica). Lograr completar todos estos deslindes (evitándose sus confusiones), no sólo no evitaría crisis tan notorias y recurrentes, sino que además refundamentaría las ciencias resultantes: a) la Economía, como Ciencia Social, de corte analítico-empírico, con claros elementos nomotéticos e idiográficos propios (de leyes generales y casos concretos); b) la Econometría, más próxima a las ingenierías, por su conocimiento

aplicado de corte experimental y orientado a la optimización de la eficiencia.

Como corolario de todo ello, se desea aclarar que, incluso tras los deslindes mencionados, la Economía siempre va a necesitar de números y matemáticas: Álgebra (para operaciones), Geometría (para representaciones), Contabilidad (para identidades), etc. Más aún, hasta aquellas escuelas consideradas poco o nada matemáticas, lo han sido y mucho, como EAE y las Escuelas Socialistas. En el caso de EAE, sin romper la unidad científica de la Economía, sí se ha reconocido el apoyo que supone para el avance de las especialidades, el recurso matemático en Finanzas (v.g. los Cachanosky, Huerta de Soto), en Macroeconomía (v.g. Machlup, Garrison), en Microeconomía (v.g. Lachmann, los Cachanosky, Ayau), etc. Lo que sí se rechaza desde EAE es el constructivismo (cuya crítica es desarrollada por Mises, Hayek, Kirzner, Rothbard, etc.), siendo una de sus manifestaciones, el abuso de unas matemáticas modelizadoras y predictivas. Esto es así en EAE, por su marcado fundamento humanista (la *acción humana*), lo que implica libertad, creatividad, dinamismo, incertidumbre, cooperación voluntaria, etc. En lo tocante a las Escuelas Socialistas, baste recordar que el país del mundo con más economistas, a modo de econometras con vocación de ingenieros sociales, fue la URSS (y hoy China).

Como futuras líneas de investigación, se ofrecerán más avances en la síntesis heterodoxa, como alternativa viable para la transición digital y otros retos en curso.

Bibliografía

- Akerlof G. (2020): «Sins of Omission and the Practice of Economics». *Journal of Economic Literature*, 58(2), 405-418.
- Alcorn S., Solarz B. (2006): «The autistic economist». *Post-Autistic Economics Review*, 38: 13-19.
- Ali T. (1969): *The New Revolutionaries*. New York: William Morrow and Co.
- Anderson P., Arrow K., Pines D. (1988): *The Economy as an Evolving Complex System*, Santa Fe: Santa Fe Institute Studies in the Sciences of Complexity (reditado por Longman).

- Boettke P., Haeffele-Balch S., Storr V. (2016): *Mainline Economics*. Arlington: Mercatus Center-George Mason University.
- Boyer R. (1992): «La crise de la macroéconomie, une conséquence de la méconnaissance des institutions?» *L'Actualité Économique*, 68(1): 43-68.
- Card D., Krueger A. (1994): «Minimum wages and employment: a case study of the fast-food industry in New Jersey and Pennsylvania». *American Economic Review*. 84(4): 772-793.
- (1995): *Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage*. Princeton: Princeton University Press.
- Castaño J. (2001): «Discusión francesa sobre la enseñanza de la economía». *Cuadernos de Economía*, 20(35): 287-296.
- Cahuc P., Zylberberg A. (2016): *Le Négationnisme économique et comment s'en débarrasser*, Paris: Flammarion.
- Cohen M., Hale D. (1966): *The New Student Left*. Boston: Beacon Press.
- Deleplace G. (1999): *La histoire de la pensée économique*. Paris: Dunod.
- Friedman M. (1953): *Essays In Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press.
- Fullbrook E., Morgan J. (2021): *Post-Neoliberal Economics*. Bristol: World Economics Association Books.
- Galbraith JK. (1958): *The Affluent Society*. Boston: Houghton Mifflin
- (1967): *The New Industrial State*. Boston: Houghton Mifflin.
- (1973): *Economics and the Public Purpose*. Boston: Houghton Mifflin.
- García D., Sánchez-Bayón A. (2021): «Cultural consumption and entertainment in the Covid-19 lockdown in Spain: Orange economy crisis or review?» *VISUAL REVIEW. International Visual Culture Review*, 8(2): 131-149.
- Garzón E. (2017): *Desmontando los mitos económicos de la derecha: Guía para que no te la den con queso*. Barcelona: Ed. Península.
- Hayek F. (1944): *On being an economist*. Address delivered to the Students' Union of the London School of Economics (February 23, 1944; published in *The Trend of Economic Thinking: Essays on Political Economists and Economic History*, v. III of *The Collected Works of F. A. Hayek*. Chicago: University of Chicago Press, 1991, p. 35-48).
- (1952a): *The sensory order*. Chicago: University of Chicago.
- (1952b): *The counter-revolution of science: Studies on the Abuse of Reason*. Free Press: Blencoe.

- (1980): *The Counter Revolution of Science: Studies on the Abuse of Reason*, Carmel: Liberty Fund.
- Henderson J., Quandt R. (1958): *Microeconomics theory. A mathematical approach*. New York: McGraw-Hill.
- Hoppe H. (1995): *Economic Science and the Austrian Method*. Auburn: Mises Institute.
- Huerta de Soto J. (1992): *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*. Madrid: Unión Editorial.
- (1994): *Estudios de Economía Política*. Madrid: Unión Editorial.
- (2000): *La Escuela Austriaca*. Madrid: Síntesis.
- (2002): *Nuevos Estudios de Economía Política*. Madrid: Unión Editorial.
- (2009): *The theory of dynamic efficiency*, London: Routledge.
- Huerta de Soto J., Sánchez-Bayón A., Bagus P. (2021): «Principles of Monetary & Financial Sustainability and Wellbeing in a Post-COVID-19 World». *Sustainability*, 13(9): 4655 (1-11). <https://doi.org/10.3390/su13094655>.
- Jacobson R. (1992): «The «Austrian» School of Strategy». *The Academy of Management Review*, 17(4): 782-807.
- Keen S. (2001): *Debunking Economics*. London: ZED Books.
- (2011): *Debunking Economics (revised and expanded ed.)*. London: ZED Books.
- (2021): *The New Economics. A Manifesto*. Cambridge: Polity.
- Keynes JM. (1936): *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan.
- Koch M. (2019): «Elements of a political economy of the postgrowth era». *Real-World Economics Review*, 87: 90-105.
- Krugman P. (1990): *The Age of Diminished Expectations*. Washington DC: Washington Post Company.
- (2009a): «How did economists get it so wrong?» *The New York Times* (Sept. 6). Republicado en Krugman P (2009) *The conscience of a liberal*. New York: The New York Times.
- (2009b): «A Dark Age of macroeconomics», en Krugman P (2009) *The conscience of a liberal*. New York: The New York Times.
- Lindbeck A. (1971): *The Political Economy of the New Left*. New York: Harper & Row.
- Lipsey R. (1963): *An introduction to positive economics*. London: Weidenfeld and Nicolson.

- Lucas R. (1972): «Expectations and the Neutrality of Money». *Journal of Economic Theory*, 4(2): 103-124.
- (1975): «An Equilibrium Model of the Business Cycle». *Journal of Political Economy*, 83(6): 1113-1144.
- (1976): «Econometric Policy Evaluation: A Critique». *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 1: 19-46.
- Mellor M. (1992): *Breaking the Boundaries: Towards a Feminist Green Socialism*. London: Virago Press.
- (1997): *Feminism and Ecology*. New York: New York University Press.
- Meadows D., Meadows D., Randers J., Behrens W. (1972): *The limits to growth*. Washington DC: Potomac Associates Books.
- Menger C. (1871): *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*. Wien: Braumüller.
- (1883): *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der Politischen Oekonomie Insbesondere*. Leipzig: Duncker & Humblot.
- Mermelstein D. (1970): *Economics: mainstream readings and radical critiques*. New York: Random House.
- Mises L. (1949): *Human Action: A Treatise on Economics*. New Haven: Yale University Press.
- (1957): *Theory and History: An Interpretation of Social and Economic Evolution*. New Haven: Yale University Press.
- Morgan J., Fullbrook E. (2019): «Introduction: Economics and civilization in ecological crisis». *Real-World Economics Review*, 87: 2-8.
- Musgrave R. (1959): *The Theory of Public Finance: A Study in Public Economy*. New York: McGraw-Hill.
- Musgrave R., Musgrave P. (1973): *Public Finance in Theory and Practice*. New York: McGraw-Hill.
- Nelson J., Ferber M. (1993): *Beyond Economic Man*. Chicago: University of Chicago Press, 1993.
- Nordhaus W., Boyer J. (2000): *Warming the World: Economic Models of Climate Change*. Cambridge: MIT Press.
- Osádcchia I. (1975): *De Keynes a la síntesis neoclásica: análisis crítico*. Moscú: Ed. Progreso (proyecto dirigido por S. Carrillo).
- PAE (2000): «post-autistic economics newsletter» (URL: Issue no. 1, Post-Autistic Economics Newsletter (paecon.net); consultado 10/10/2021).
- PGI (2018): Post Growth Institute: for a future that's better, not bigger (URL: Post Growth Institute; consultado 10/10/2021).

- Pigou A. (1920): *The Economics of Welfare*. London: Macmillan.
- Popper K. (1934): *Logik der Forschung*. Jena: Verlag.
- Real World Economics Review (2020): «Thoughts that led to the creation of this journal» (URL: Real-World Economics Review (paecon.net); consultado 10/10/2021).
- Robinson J. (1962): *Economic Philosophy*. Harmondsworth: Penguin Books.
- Romer P. (2015): «Mathiness in the theory of economic growth». *American Economic Review*, 105(5): 89-93 DOI:10.1257/aer.p20151066.
- (2016): *The Trouble With Macroeconomics*. New Haven: Commons Memorial Lecture of the Omicron Delta Epsilon Society-Yale University.
- Samuelson P. (1947): *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge: Harvard University Press.
- (1987): «Out of the Closet: A Program for the Whig History of Economic Science». *Journal of the History of Economic Thought*, 9(1), 51-60.
- (1990): «On the Historiography of Economics». *Journal of the History of Economic Thought*, 12(1): 27-37.
- Sánchez-Bayón A. (2010): «Au revoir, loi de l'État. El fin del derecho estatal de bienestar». *Bajo Palabra*, 5: 143-162.
- (2017): «Revelaciones conceptuales y lingüísticas de la posglobalización». *Carthaginensia*, 33(64): 411-458.
- (2019): «Una historia crítica de sociología del trabajo y de las organizaciones: de trabajadores de cuello azul y blanco a Knowmads & freeriders». *Miscelánea Comillas*, 77(151): 431-51. DOI: <https://doi.org/10.14422/mis.v77.i151.y2019.008>.
- (2020): «Renovación del pensamiento económico-empresarial tras la globalización». *Bajo Palabra*, 24: 293-318. DOI: <https://doi.org/10.15366/bp.2020.24.015>.
- (2021): «Urgencia de una filosofía económica para la transición digital: Auge y declive del pensamiento anglosajón dominante y una alternativa de bienestar personal», *Miscelánea Comillas*, 79(155): 521-551. DOI: <https://doi.org/10.14422/mis.v79.i155.y2021.004>.
- Sánchez-Bayón A., Campos G., Fuente C. (2017): «Historia cultural estadounidense desde el factor religioso: fallos de *Americaness* y sus velos». *Cauriensia*, 12: 627-59.
- Sánchez-Bayón A., Trincado E. (2020): «Business and labour culture changes in digital paradigm», *Cogito*. 12(3): 225-243.

- Schwab K. (2020): *COVID-19: The Great Reset*. Davos: World Economic Forum.
- Siegfried J. (1970): «A First Lesson in Econometrics». *Journal of Political Economy* (78): 1.378-79.
- Simpson D. (1994): *The end of Macroeconomics?* London: Institute of Economic Affairs.
- Smith A. (1776): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London: W. Strahan & T. Cadell.
- Smith R. (2019): «An ecosocialist path to limiting global temperature rise to 1.5°C». *Real-World Economics Review*, 87: 149-180.
- Söderbaum P. (2018): *Economics, ideological orientation and democracy for sustainable development*, Bristol: World Economics Association Books (2º ed.).
- Solow R. (2010): *Building a Science of Economics for the Real World*. Washington DC: House Committee on Science and Technology.
- Spash C. (2017): «Social Ecological Economics», en Spash C (Ed.) *Routledge Handbook of Ecological Economics: Nature and Society*. New York: Routledge, p. 3-16.
- Stern N. (2008): «The Economics of Climate Change», *American Economic Review*, 98(2): 1-37.
- Stiglitz J. (2002): *The Globalization and its discontents*. New York: W.W. Norton & Co.
- (2003): *The roaring nineties*. New York: W.W. Norton & Co.
- Summers L. (1991): «The scientific illusion in empirical Macroeconomics». *Scandinavian Journal of Economics* 93(2): 129-148.
- Tamames R. (1974): *Ecología y desarrollo*. Madrid: Alianza Ed.
- Valero J., Sánchez-Bayón A. (2018): *Balance de la globalización y teoría social de la posglobalización*. Madrid: Dykinson.
- Walras L. (1883): *Théorie mathématique de la richesse sociale*. Lausanne: Corbaz.
- Wickens M. (2009): *What's wrong with modern Macroeconomics?* Munich: CESifo Conference Centre.

INVERSIONES, VALORES Y BIEN COMÚN: ALGUNOS DILEMAS MORALES DE LA FINANZA

Investments, Values and The Common Good: Some Moral Dilemmas of Finance

CRISTIAN MENDOZA OVANDO*

Fecha de recepción: 3 de noviembre de 2022

Fecha de aceptación: 24 de noviembre de 2022

Abstract: Following the Catholic Social Teaching, we try to answer to the growing concern of the Magisterium about the functioning of the financial system, perceived as a potential generator of social injustice. This article has two main parts. 1) We define the financial system in three levels of complexity: stocks & government bonds; fund securities and financial derivatives. 2) We analyze three fundamental ethical dilemmas: attention to workers at company acquisitions and mergers; the moral issue of investing in public debt; and the handling of information by rating agencies. We conclude by indicating how this system serves the common good.

Keywords: Finance; Investments; Catholic Social Teaching.

JEL Classification: O16.

Resumen: Siguiendo la doctrina social de la Iglesia, respondemos a la preocupación creciente del Magisterio por el funcionamiento del sistema financiero, percibido como potencial generador de injusticias sociales. Este artículo contempla dos grandes partes. 1) Definimos el sistema financiero en tres niveles de complejidad: acciones y títulos de deuda; valores de fondos y derivados financieros. 2) Analizamos tres dilemas éticos fundamentales: la atención a los trabajadores en el momento de adquisiciones y fusiones de empresas; la licitud moral de la inversión en deuda pública y el manejo de

* Rev. Prof. at Pontificia Università della Santa Croce, Roma.

información por agencias calificadoras. Concluimos indicando cómo este sistema sirve al bien común.

Palabras clave: finanzas; inversiones; doctrina social de la Iglesia.

Clasificación JEL: O16.

Introducción

La Doctrina Social de la Iglesia es una parte de la teología moral que estudia las relaciones humanas en ámbitos sociales. Su objeto no es la moral personal de los individuos, sino cómo esos individuos interactúan con otros individuos y otras entidades. En cierto modo, le interesa estudiar cómo nos organizamos. Su objetivo no es político, sino puramente teológico. Dada la riqueza que supone la naturaleza humana, no se suelen imponer soluciones políticas concretas. En cambio, se sugieren principios rectores y se deja a los individuos la tarea de ponerlos en práctica. En última instancia, la Iglesia pretende que la actividad sea éticamente correcta, desde el punto de vista de la ética económica y empresarial, o de la ética de las finanzas. Por lo tanto, los diferentes temas se evalúan en el contexto de acercar o alejar a los ciudadanos y a las sociedades de ese objetivo final.

Una de las muchas instituciones sociales que nos permiten desarrollarnos con los demás son las finanzas. Los orígenes de las finanzas modernas se remontan a la Edad Media. Las economías dependían básicamente de la riqueza de su tierra para producir suficientes frutos y alimentar a su gente. La vida estaba alineada con las cosechas: labrar la tierra, sembrar los campos y cosechar los productos. Las malas cosechas hacían un año miserable; las cosechas abundantes aseguraban un año mejor. En realidad, las sociedades sólo intentaban subsistir. El crecimiento de la población y las innovaciones tecnológicas—fruto de la división del trabajo—condujeron a una agricultura más intensiva, que dio lugar a más productos, a la industria, al comercio y, lo que es más importante, al capital excedente: un capital entendido sobre todo como instrumentos que facilitaban la producción y que aumentaban también la riqueza monetaria que podía invertirse en nuevos instrumentos

y así superar las economías de subsistencia. La población comenzó a crecer y Europa salió del círculo vicioso del estancamiento lo que además permitió movilizar su excedente monetario.

Este movimiento no parece haberse detenido y, considerando que de suyo toda inversión correcta promueve el bien común, hemos de preguntarnos si hay inversiones que pueden dañar el bien común, por qué, etc.

1. La doctrina social de la Iglesia y las finanzas

Las enseñanzas del magisterio social de la Iglesia se proponen resolver problemas que se refieren a la ética social. Por cuanto se refiere a la esfera financiera, el magisterio reciente señala su creciente preocupación por que el complejo mecanismo financiero, con el que actualmente se crea y difunde la riqueza, pueda facilitar lo incorrecto; llevando, además, a que los no expertos no lo adviertan¹.

Una comprensión adecuada del ejercicio económico y empresarial nos permite considerar que la utilidad económica lejos de ser incorrecta, es necesaria. El sistema financiero, como todos los demás campos de la actividad humana, nace como un ejercicio racional que puede dominarse con maestría si se le dedica tiempo y esfuerzo, de manera que no es posible afirmar que sea siempre una fuente de engaño. No obstante, las admoniciones del Magisterio subrayan que este sistema podría tener más en cuenta las necesidades humanas desde una perspectiva integral y no sólo de utilidad económica², que podría ser un sistema que sirva más a la producción de bienes reales que a la especulación³, y que no se caiga en el abuso de quienes no pueden o no saben hacer buen uso de estos instrumentos⁴. Dichas advertencias podrían traducirse

¹ Congregación para la Doctrina de la Fe y Dicasterio para el Desarrollo Humano Integral (2018), 1. Francisco (2020), 12, 168; Francisco (2016), 34, 54, 57, 109; etc.

² Francisco (2013) 55, 58; Congregación para la Doctrina de la Fe y Dicasterio para el Desarrollo Humano Integral (2018), 5, 10, 14.

³ Francisco (2016), 109; Congregación para la Doctrina de la Fe y Dicasterio para el Desarrollo Humano Integral (2018), 26, 30.

⁴ Francisco (2016), 189; Congregación para la Doctrina de la Fe y Dicasterio para el Desarrollo Humano Integral (2018), 3, 6, 22.

como fines morales del mecanismo financiero, donde la verdadera finanza sirve para financiar proyectos futuros y generar riqueza en el largo plazo; además, si se realiza de manera éticamente correcta, será una actividad que puede perfeccionar a quienes se desempeñan en este campo.

Esos fines —enunciados por los principios— pueden alcanzarse por medios diferentes, es decir bajo criterios de juicio y líneas de acción distintas. Ni todos los medios son igualmente válidos, ni existe en materia social —tampoco en la esfera financiera— un único medio para respetar esos principios. Esto es así porque las enseñanzas de la moral social se dirigen a fieles de la Iglesia y a hombres de buena voluntad que pertenecen a una gran diversidad de culturas y tradiciones, que viven bajo órdenes socioeconómicos y políticos muy variados, y que tienen diferentes sensibilidades ante el funcionamiento de los sistemas e instituciones sociales. Como observa Rodríguez-Luño, «es un hecho innegable que para formular conclusiones normativas concretas, la moral política debe hacer uso de concepciones humanas de filosofía política y de teoría económica, por tanto de concepciones no reveladas y que no pueden derivarse de manera unívoca de la antropología cristiana»⁵.

Es posible juzgar sobre la adecuación o abuso de estos instrumentos si se tienen en cuenta, por una parte, las diferentes circunstancias sociales donde se hace uso de la finanza y por otra, los principios que deberían orientar al sistema financiero. La elaboración de estos criterios de juicio tiene la dificultad de que es muy difícil juzgar sobre los múltiples interrogantes concretos de quien trabaja cotidianamente en la esfera financiera. Seguros de que no es nada fácil formular una nueva teoría económica que sustituya a las que ya hay, tal vez los documentos de la Iglesia pretenden invitar a los operadores del mecanismo financiero a considerar cuáles serían las aplicaciones prácticas de los principios éticos en su propia esfera profesional⁶.

⁵ Rodríguez-Luño, Á. (2021), 309: «al fatto innegabile che per formulare conclusioni normative concrete la morale politica deve servirsi di concezioni *umane* di filosofia politica e di teoria economica, concezioni quindi non rivelate e non riconducibili in modo univoco all'antropologia cristiana». La traducción es nuestra.

⁶ cf. Congregación para la Doctrina de la Fe y Dicasterio para el Desarrollo Humano Integral (2018), 6.

Las enseñanzas de la moral social consideran que todo ejercicio racional se propone el bien humano, no existe ningún sistema social que tenga como finalidad el mal de todos en la comunidad; de manera que no es posible pensar que sólo acciones muy específicas o poco comunes contribuyen al bien común. De ahí que «en principio, todas las dotaciones y medios utilizados por los mercados para aumentar su capacidad de asignación, si no están dirigidos contra la dignidad de la persona y tienen en cuenta el bien común, son moralmente admisibles»⁷. Parece bastante evidente que el mecanismo financiero no necesariamente limita la libertad humana y por tanto, no es una estructura de pecado⁸. Nos encontramos ante un instrumento que puede convertirse, si se utiliza bien, en un camino eficaz para el desarrollo humano.

Los principios guía de la moral social en materia financiera han sido repetidos y elaborados por numerosos estudiosos en los últimos años⁹. Sin tener el espacio suficiente para desarrollarlos nuevamente, nuestra intención es la de identificar algunos criterios guía y líneas de acción más concretos y creativos, guiados por la experiencia de algunos operadores del sistema financiero. Se trata por lo general de ideas de quienes trabajan en un contexto de libre mercado y confían más en la iniciativa privada que en la regulación pública para poner solución a muchos de los problemas morales que actualmente desafían a los fieles en la esfera financiera¹⁰. En nuestra presentación hemos tomado su perspectiva porque a nuestro entender los operadores de la esfera financiera tienen suficiente talento y capacidad moral para dirigir el sistema hacia el servicio del bien común.

Escribimos para un público culto, pero no necesariamente experto en el sistema financiero, por lo que dedicamos un poco de espacio a

⁷ *Ibid.* n. 13.

⁸ S. Juan Pablo II (1991), 38; S. Juan Pablo II (1985), 16, 213-217.

⁹ Gregg, S. (2016); Griffiths of Fforestfach, B. (2012); Hendry, J. (2013); Graafland, J. J., y Bert W. V (2011), 605-19; Franch Meneu, J. J. (1995), 165-220; Dobson, J. (1997), 15-25; Dembinski, P. H. (2009); Camino, E. (2004).

¹⁰ Nuestra presentación nace de un seminario de estudio sobre la doctrina social de la Iglesia en Delray Beach FL. Entre los participantes se encontraban profesionales de empresas como Moody's, Unicredit NY, ZipRecruit, Vista Equity Partners, etc. Además, participaron estudiantes de Stanford, Columbia y Princeton. Ninguno de estos centros educativos y ninguna de estas empresas han contribuido económicamente con nuestra investigación.

describir algunos de los instrumentos financieros más comúnmente utilizados. Después, nos daremos a la tarea de enunciar tres problemas morales del sistema financiero con algunas líneas de acción que procuran orientarlos nuevamente hacia el bien común.

2. ¿Qué es la finanza? Un panorama del mecanismo financiero

La finanza es un mecanismo de intercambio de dinero o de instrumentos equivalentes al dinero que funciona como un mercado de oferta y demanda de bienes económicos. Un primer grupo de personas necesitan producir y para esto requieren, entre otras cosas, de factores productivos entendidos como bienes financieros (dinero, títulos de deuda, préstamos a largo plazo, etc.). Otras personas están dispuestas a ofrecer bienes financieros (dinero o sus equivalentes), a quienes necesitan adquirir capital (instrumentos necesarios para la producción), a cambio de un interés. Por motivos de sencillez podríamos observar que el mecanismo financiero funciona con distintos niveles de complejidad. En el nivel más básico encontramos las piezas fundamentales para cualquier inversión financiera: las acciones de empresas (una parte del valor de una compañía privada) y los títulos de deuda de las naciones (un título con el que se presta dinero al gobierno).

En un segundo nivel tenemos una combinación de esos dos elementos fundamentales, junto con deuda privada, contratos de seguros, etc., ya que algunos portafolios (inversiones privadas singulares) y fondos de inversión (que aúnan muchas inversiones privadas) son resultado de la acumulación de diferentes títulos de deuda pública y privada que se dividen en muchas partes. Este mecanismo de titularización da lugar a muchos instrumentos conformados por fondos que combinan muchas entidades diferentes, de manera que en lugar de comprar acciones de una empresa o títulos originados por una nación, se compra una parte de un fondo (o de un fondo de fondos) y comienza a ser más difícil saber en qué se está invirtiendo exactamente¹¹.

¹¹ Los principales instrumentos son títulos de activos privados (asset-backed securities ABS) y títulos de activos hipotecarios (residential mortgage-backed securities RMBSS). Fabozzi, F. J.; Davis, H. A. y Choudhry, M (2006), 65.

El tercer nivel de complejidad del mecanismo financiero está conformado por instrumentos que garantizan una cierta estabilidad en los rendimientos. Muchos de estos instrumentos (*options*) funcionan de modo análogo a los contratos de seguros, donde el inversor sabe que si una acción o título baja demasiado en el mercado, el contrato cubrirá la diferencia y nunca llegará a perder más allá del nivel indicado en el acuerdo. Otros instrumentos (*swaps*) funcionan como amortiguadores de la volatilidad, de manera que si una acción, título de deuda —o valor de una moneda— fluctúa demasiado en el tiempo, es posible firmar un contrato donde una parte se compromete a lo largo del tiempo a absorber los déficits y excedentes del valor del título, para otorgar un rendimiento constante a la contraparte. Este tipo de instrumentos son útiles para garantizar, dentro de una empresa, la liquidez constante de su tesorería. Si se tienen ventas cíclicas no proporcionales, porque en un periodo del año se obtienen mayores recursos que en otro, estos instrumentos pueden garantizar un ingreso estable constante, absorbiendo excedentes y déficits de tesorería a lo largo del año.

En este tercer nivel es posible comprar opciones tanto de déficit como de excedentes económicos, para además operar con estos contratos dentro de un fondo de inversión más complejo. Esto permite invertir no ya en acciones de empresas ni en títulos de deuda nacional; y ni siquiera fondos que sean una combinación de muchas acciones y deuda, sino que permite invertir en fondos que acumulan diferentes contratos que aseguran la estabilidad del sistema. Este tercer nivel es el que presenta una mayor opacidad para los no expertos en el mercado financiero. Especialmente en este tercer nivel es posible saber cuánto se tiene (la cantidad de dinero que se ha invertido) pero no qué es lo que se tiene (porque no es sencillo indicar en que tipo de títulos se ha invertido). El problema para la moral social está precisamente en que la posesión de bienes tiene siempre carácter moral, no existe una posesión impersonal que sea por tanto irresponsable¹².

¹² cf. Guitián, Gregorio (2013), 325: «La propiedad supone también responsabilidad moral».

3. ¿Podrían existir inversiones financieras ilícitas? Financiación bancaria e inversión en acciones

El mecanismo financiero incluye bienes que no son directamente dinero, como por ejemplo acciones de empresas o instrumentos de deuda nacionales que se intercambian en el mercado financiero.

Las acciones de empresas (*equity o private equity*) son títulos emitidos por organizaciones que necesitan mayores recursos necesarios para producir y, en lugar de pedir un préstamo a un banco, deciden ofrecer al público una parte del valor de la compañía. La persona que acepta invertir en esas acciones se hace propietaria de estos títulos accionarios, en ocasiones con derecho a participar en decisiones de la compañía y a veces únicamente con derecho a recibir utilidades económicas proporcionales a la parte que se posee. La empresa que vende sus acciones, se compromete a pagar una parte de sus utilidades y recibe a cambio los recursos necesarios para su crecimiento. El mercado financiero intercambia esas acciones entre un gran número de personas, de manera que al intervenir la libertad humana, el valor de mercado puede ser distinto del valor original de la acción: casi siempre el valor de las acciones aumenta con el paso del tiempo, pero en otras ocasiones puede suceder lo contrario.

El criterio principal para juzgar sobre el valor actual de una acción radica en la consideración sobre el rendimiento futuro de la empresa. Si se prevé que la empresa que ha emitido acciones ganará mayores utilidades en el futuro, la acción valdrá más al día de hoy; si se prevé que perderá utilidades en el futuro, entonces su valor actual será menor¹³. Esta previsión financiera contempla el desempeño de la empresa, las características de su propio mercado y la región donde se encuentra. Bajo estas variables, la perspectiva de utilidad futura se descuenta a valor presente; es decir, al cálculo del valor futuro de las acciones de la empresa se resta, por una parte la inflación (el valor del dinero en el tiempo) y, sobre todo, por otra, el costo de la preferencia temporal de los recursos. Si por ejemplo, considerando su desempeño y su mercado se prevé que

¹³ *Ibid*, 315: «La economía, y en ella sobre todo las finanzas, es el reino de la estimación del futuro».

una empresa que actualmente vale uno (1.0) crecerá en un año veinte por ciento (hasta 1.2), pero se encuentra en un país donde la tasa de descuento (inflación y nivel de intereses del mercado) es del diez por ciento (0.1), entonces el valor actual de las acciones será de 1.1 (1.2-0.1). La inversión en acciones de empresas responde a un cálculo racional y dada la obligación del consejo de administración de informar a los accionistas sobre sus decisiones, podemos afirmar que invertir en acciones de empresas, productivas y lícitas, contribuye al bien común.

3.1. *La inversión en fondos de capital de riesgo*

Una empresa que ha obtenido buenas utilidades en el pasado y que pertenece a un mercado emergente, será una empresa cuyas acciones tengan más valor en el presente. Por el contrario, una empresa que ha perdido dinero en el pasado y que no tenga una estrategia clara para salir de su situación deficitaria será una empresa cuyo valor en el mercado llegue a ser incluso menor que el valor nominal del título. Por esta razón los inversores pueden ganar o perder en el mercado financiero. Este mecanismo de evaluación del valor de las acciones, hace que en el centro de las decisiones esté, en todo caso, el rendimiento económico futuro. Para aumentar este rendimiento futuro y, como consecuencia, el valor de mercado de las acciones, muchas empresas se fusionan con otras dando lugar a mecanismos de eficiencia económica.

En esta dinámica, muchos empleos se pierden y se hace más difícil mantener la idea de la empresa como comunidad humana. El magisterio considera el riesgo de este mecanismo en el cual «el trabajo mismo, con su dignidad, no sólo se convierte en una realidad cada vez más en peligro, sino que pierde también su condición de «bien» para el hombre, convirtiéndose en un simple medio de intercambio dentro de relaciones sociales asimétricas»¹⁴. El actual sistema financiero, con la finalidad de aumentar el valor de mercado de las acciones, ha facilitado la dinámica de fusiones y adquisiciones

¹⁴ Congregación para la Doctrina de la Fe y Dicasterio para el Desarrollo Humano Integral (2018), 15.

por parte de grupos que poseen «capital de riesgo», es decir fondos que pueden comprar empresas para fusionarlas con otras y venderlas en poco tiempo a un valor más elevado.

Una de las críticas más comunes contra el capital riesgo es que se trata de una industria no productiva, se supone que el simple cambio de propiedad de las empresas no aporta ningún valor a la sociedad¹⁵. Sin embargo, un examen más detallado revela que el sector de los fondos de capital riesgo contribuye al bien común de dos amplias maneras.

- En primer lugar, otorga beneficios para los inversores. La vida típica de un fondo de capital riesgo es de 10 años. Una vez que los inversores comprometen su capital en un fondo, no pueden esperar que les sea devuelto durante varios años. Esta liquidez limitada suele compensarse con un rendimiento superior al de otros activos más líquidos, lo que hace que el capital de riesgo sea una inversión adecuada para los fondos de pensiones, las dotaciones universitarias y los fondos soberanos en particular. Los rendimientos de estos inversores pueden contribuir de manera significativa al bien común, entre otras cosas, pagando las jubilaciones, proporcionando becas a los estudiantes y financiando programas de bienestar para los pobres.
- En segundo lugar, los fondos de capital de riesgo otorgan beneficios para las partes interesadas de las empresas. Según Ernst & Young, los inversores de capital privado representan el 30% del mercado de fusiones y adquisiciones¹⁶. La inversión en fondos de adquisiciones proporciona una liquidez esencial para los accionistas de las empresas privadas, fomentando el espíritu empresarial, la inversión en nuevas empresas y el crecimiento de las mismas. Un riesgo importante al que se enfrentan los empresarios es que gran parte de su valor neto, que representa años, incluso décadas de trabajo, está encerrado en su empresa.

¹⁵ Congregación para la Doctrina de la Fe y Dicasterio para el Desarrollo Humano Integral (2018), 17.

¹⁶ Institutional Investor, November 5, 2021.

Los inversores de capital privado proporcionan una estrategia de salida viable para muchos de estos empresarios, sus empleados y sus inversores. En este sentido la Iglesia enseña que «la iniciativa económica... es importante no sólo para el individuo, sino también para el bien común»¹⁷. Sin la posibilidad de salida por parte del capital privado, podríamos ver una reducción de las nuevas empresas, más quiebras de pequeñas compañías, menos oportunidades de trabajo en pequeñas empresas y una depresión general del mercado laboral.

Existen numerosas prácticas habituales en el sector de los fondos de capital de riesgo utilizadas para influir en la rentabilidad futura con un impacto social que merece ser considerado. Dicho en otras palabras, los principales factores que influyen en el resultado esperado de la compañía y por tanto en el valor futuro de las acciones en el mercado, son:

1. El empleo. La remuneración suele ser uno de los mayores gastos de una empresa, por lo que representa una de las mayores oportunidades de reducción de costes para el inversor de capital de riesgo que busca formas de aumentar la rentabilidad de su inversión.
2. La reducción de personal. Una de las prácticas más comunes—y más criticadas—para aumentar la rentabilidad de las inversiones de capital riesgo es la «reducción sinérgica de la plantilla». Esto es especialmente común en el caso de las fusiones y adquisiciones complementarias. Cuando dos empresas se fusionan, inevitablemente habrá empleados redundantes e incluso departamentos redundantes que pueden eliminarse y así ahorrar el coste de su indemnización. A la vez, tener más personal del necesario es malo para el bien común, porque impide que la empresa alcance su finalidad, encarece los productos, hace necesarios subsidios estatales, y en general emplea mal los recursos disponibles. Un sistema que no consigue emplear bien todos los recursos disponibles (humanos, materiales, etc.) no es correcto. Por eso el

¹⁷ S. Juan Pablo II (1988), 15.

paro es señal de mal funcionamiento del sistema. Una situación de «paro» significa que se tienen recursos humanos no utilizados o no utilizables, lo cual es incorrecto, como sería incorrecto que una persona no consiga utilizar los recursos de que dispone, y deje que se malogren.

En estos casos, es natural que el magisterio insista al inversor en capital de riesgo que «la rentabilidad no es el único indicador de la situación de una empresa. Es posible que las cuentas financieras estén en orden y, sin embargo, las personas—que constituyen el activo más valioso de la empresa—sean humilladas y su dignidad ofendida... El beneficio es un regulador de la vida de la empresa, pero no es el único; hay que tener en cuenta también otros factores humanos y morales que, a largo plazo, son al menos igual de importantes para la vida de la empresa»¹⁸. Conviene subrayar que estos factores son parte de la función empresarial, no criterios morales exteriores al buen funcionamiento de la empresa, ya que cuando los empresarios proceden correctamente en su labor, el buen funcionamiento de la empresa no se hace a costa del mal de los empleados.

3.2. *Consideraciones éticas de las inversiones accionarias.*

Como sugeríamos antes, invertir en una empresa no es simplemente poseer algunas cosas, sino ser responsables por la vida de las personas que conforman esa comunidad humana que es la empresa. En este sentido, presentamos algunas posibles estrategias que los inversores de capital privado podrían emplear para vivir esta solidaridad con los empleados de su empresa de cartera:

1. Buscar oportunidades de transferencia interna. Si bien algunas funciones pueden resultar redundantes en una fusión, a menudo habrá otras que se generen. Los inversores podrían hacer un esfuerzo para ayudar a los que tienen funciones

¹⁸ S.Juan Pablo II (1991), 35.

redundantes a encontrar oportunidades para seguir trabajando en una función diferente dentro de la empresa o en una empresa de cartera diferente. Aunque esto se hace a menudo con los puestos ejecutivos y de dirección, es menos común para los empleados de base. General Electric es un ejemplo a seguir. En los años 20 desarrolló el test de aptitud Johnson O'Connor para que todos sus empleados encontraran el mejor papel para ellos dentro del gran conglomerado. Se podría realizar una prueba de aptitud similar para identificar a los empleados que podrían ser retenidos en un puesto vacante. Esta práctica podría tener la ventaja añadida de aumentar la productividad de los empleados que encuentran puestos que se ajustan mejor a sus capacidades, además de reducir los costes de contratación. La posibilidad de ahorro se da por que los empleados transferidos internamente ya han sido evaluados en su contratación inicial y además es probable que encajen bien en la cultura corporativa preexistente, de manera que posiblemente alcancen una mayor lealtad a la empresa que hace el esfuerzo de retenerlos.

2. Notificar con suficiente antelación a los empleados «en riesgo». Muchas empresas recientemente adquiridas se enfrentan a un aumento de la rotación de personal, ya que los empleados «abandonan el barco» para encontrar puestos más seguros. Podría ser una buena práctica para los inversores de capital privado ser francos y directos sobre dónde esperan reducir la plantilla para (1) eliminar los temores innecesarios de seguridad laboral y (2) ayudar a los que están en riesgo a encontrar nuevas oportunidades de empleo. Esto tendría que hacerse con delicadeza para no crear un ambiente de histeria entre los empleados en riesgo, provocando que se marchen en masa o dejen de ser productivos, pasando sus días de trabajo en busca de nuevos empleos. Esto es especialmente necesario cuando la integración de las dos empresas llevará tiempo y el inversor necesitará que incluso los empleados despedidos permanezcan durante algún tiempo para garantizar una integración sin problemas. Una posible estrategia podría ser ofrecer a los empleados en riesgo la opción de pasar a tiempo parcial, lo que les permitiría dedicar parte de su tiempo a la búsqueda de empleo.

Estas ofertas podrían incluso estructurarse de forma que se paguen primas de retención por permanecer en la empresa durante algún tiempo o hasta que se complete la integración. La empresa también podría ofrecer servicios de búsqueda de empleo a los empleados en riesgo, ayudándoles a actualizar su curriculum, a encontrar puestos de trabajo y a prepararse para las entrevistas.

3. Crear una agencia de colocación dentro del fondo de inversión. Muchos fondos de capital de riesgo tienen ramas de consultoría dentro del mismo fondo dirigidas por operadores con experiencia que trabajan con cada empresa de la cartera del fondo para mejorar sus operaciones. Los fondos de capital riesgo podrían crear una agencia de colocación para los empleados de las empresas de la cartera cuyos puestos de trabajo hayan sido eliminados. Esta agencia podría funcionar como otras agencias de colocación independientes, ayudando a otras empresas a cubrir los puestos vacantes y ganando una «comisión de búsqueda», tal vez incluso generando ingresos para el fondo.

En definitiva, los empresarios, responsables de sus empresas, notan la importancia de recalificarlo al trabajador consiguiendo, por ejemplo, que quien producía máquinas de escribir consiga producir ordenadores e impresoras. Lo que no es posible es pretender seguir produciendo máquinas de escribir que nadie quiere, por mucho que se haya dominado este arte o se sea verdaderamente experto.

3.3. *Otros cambios perturbadores*

Además de las reducciones de plantilla, las adquisiciones suelen traer consigo otros cambios perturbadores, como la creación de una atmósfera de competencia antagónica, la consolidación de oficinas o el traslado de ubicaciones, y la alteración de las estructuras de compensación. A continuación nos referimos a cada uno de ellos.

- Competición. Tras una adquisición, si el inversor no tiene cuidado, puede crearse un ambiente de competencia antagónica

entre los empleados. Si los empleados perciben que el nuevo propietario de la empresa (el inversor) se preocupa exclusivamente por la productividad y la rentabilidad, dispuesto a eliminar a los empleados menos productivos a su antojo, pueden reaccionar viéndose en competición directa con sus colegas por los puestos restantes. Esto puede dar lugar a una serie de problemas, como horarios de trabajo inhumanos, falta de compañerismo entre los empleados, incluso sabotaje a los compañeros. Un inversor de capital riesgo que permita que este ambiente se instale en sus empresas de cartera en aras de una mayor productividad, estaría ignorando el deber de que «en el trabajo, mediante el cual la materia es ennoblecida, el hombre mismo no sufra mengua en su propia dignidad»¹⁹. En cambio, debería esforzarse por «restituir al trabajador su dignidad, haciéndole participar realmente de la labor común»²⁰. En general, la competición es buena, pero hay tipos de competición que pueden ser inmorales.

Un posible enfoque que pueden seguir los inversores de capital privado es dar a los empleados una mayor compensación basada en acciones, alineando sus intereses con los de toda la empresa, eliminando la competición malsana entre colegas. Este mayor esfuerzo por poner el servicio a la persona por encima de la rentabilidad, podría fomentar que todos «lleven el sello del respeto mutuo, de la estima, de la comprensión y, además, de la leal y activa colaboración e interés de todos en la obra común; y que el trabajo, además de ser concebido como fuente de ingresos personales, lo realicen también todos los miembros de la empresa como cumplimiento de un deber y prestación de un servicio para la utilidad general»²¹.

La inversión en fondos de capital de riesgo implica una cierta responsabilidad por resolver la tendencia al exceso de horas de trabajo fomentada por una cultura de búsqueda desenfrenada de beneficios. Algunos inversores contratan menos de lo necesario a propósito, sabiendo que un solo empleado muy

¹⁹ S. Juan Pablo II (1981), 9.

²⁰ S. Pablo VI (1967), 28.

²¹ S. Juan XXIII (1961), 92.

bien pagado que trabaje 70 horas a la semana será a menudo más barato y más fácil de motivar que dos empleados que trabajen 35 horas a la semana con un salario más bajo. Sin embargo, «es obligación de los patronos disponer que el obrero tenga un espacio de tiempo idóneo para atender a la piedad, no exponer al hombre a los halagos de la corrupción y a las ocasiones de pecar y no apartarlo en modo alguno de sus atenciones domésticas y de la afición al ahorro»²². Además de asegurarse de que todos los empleados tengan un tiempo de vacaciones suficiente incluido en sus contratos de trabajo, los inversores de capital privado podrían hacer un seguimiento de las horas de todos los empleados, incluidos los asalariados que no se pagan por horas, y hacer el esfuerzo de contratar suficientes trabajadores de manera que cada uno pueda trabajar durante horas razonables. No abordar un entorno laboral excesivamente competitivo no sólo iría en detrimento del bien común, sino que, irónicamente, también reduciría la productividad y la rentabilidad de la empresa.

- Consolidación de oficinas y traslado de ubicaciones. Tras una adquisición, es habitual que las oficinas se consoliden o incluso se trasladen a nuevas ubicaciones. En particular, el inversor debe esforzarse por fomentar una vida familiar sólida para sus empleados en medio de una mudanza²³. Por ejemplo, se debe dar tiempo y recursos suficientes para que la familia encuentre un alojamiento adecuado, de modo que toda la familia pueda mudarse junta al mismo tiempo, en lugar de obligar a los empleados a pasar largos períodos de tiempo separados de sus familias. Si es posible, las mudanzas podrían retrasarse hasta el final del curso académico para que los hijos de los empleados puedan hacer la transición a un nuevo colegio con mayor facilidad. Reconociendo la fragilidad de una familia en un nuevo entorno, hay que procurar que los empleados que se trasladen tengan suficiente tiempo fuera del trabajo para estar suficientemente atentos a sus familias, para asegurarse de que cada miembro

²² León XIII (1892), 15; S. Juan Pablo II (1991), 15; S. Juan Pablo II (1981), 19.

²³ Concilio Vaticano II (1965), 67.

de la familia se adapta bien al nuevo entorno y para establecer nuevas conexiones sociales. A pesar de todos estos esfuerzos, seguirá habiendo empleados que no puedan o no quieran mudarse. Estos empleados no deben ser simplemente descartados, sino que deben ser tratados con cuidado y dignidad.

- Alteración de las estructuras de remuneración. Es habitual que, en un esfuerzo por optimizar la rentabilidad, se modifiquen las estructuras de remuneración de los empleados tras una adquisición. Si tales cambios son necesarios, se debe tener cuidado de respetar la dignidad de los empleados afectados. En particular, el inversor debe asegurarse de que los nuevos esquemas de compensación no incentiven el trabajo en horarios inhumanos en detrimento de la vida familiar. Un cambio común consiste en trasladar la responsabilidad de los empleados de mayor edad y experiencia (y mejor remunerados) a los más jóvenes y peor remunerados. Si bien esto puede ser una forma eficaz de desarrollar los jóvenes talentos, hay que tener especial cuidado en ayudar a los empleados de más edad (para los que el cambio de función o la búsqueda de un nuevo trabajo puede ser difícil y que pueden haber dedicado muchos años al servicio de la empresa) a encontrar funciones adecuadas. Aprovechando sus años de experiencia, las personas con aptitudes podrían ser retenidas en un papel de formación o se les podría ofrecer un empleo más flexible como consultores, o se les podría aprovechar para cubrir un puesto vacante en otra empresa de la cartera. Lo mejor es anticiparse a estas situaciones con mucha antelación y abordarlas impartiendo formación a los empleados que corren el riesgo de ser sustituidos para hacerlos atractivos para futuros empleadores.

Aunque hay otras oportunidades que el inversor de capital riesgo tendrá para dirigir su trabajo al bien común, los escenarios mencionados anteriormente parecen ser los más frecuentes. Queda mucho trabajo por hacer para que el sector del capital riesgo se centre más en las personas, pero tenemos la convicción de que esos esfuerzos no sólo reportarán beneficios a la sociedad, sino que también producirán mayores rendimientos para el inversor.

4. ¿Podría ser moralmente ilícito comprar títulos de deuda de países pobres? La moralidad de la inversión en deuda soberana y en títulos de préstamos bancarios

Los instrumentos de deuda nacionales (*bonds, bills, loans*) son títulos que emite un Estado soberano. Los gobernantes de las naciones pueden emitir deuda pública, invitando a posibles inversores a comprar bonos nacionales que el Estado pagará en el futuro con un interés. Este modo de emitir títulos de deuda ha llevado a las naciones a tener deuda pública que excede su producto interno bruto (la cantidad de riqueza producida en el país a lo largo de un año). La deuda soberana de un país incluye también los fondos de pensiones de los trabajadores del Estado y obligaciones que nacen de programas de seguridad social²⁴. Contar con más o menos deuda pública no garantiza el desarrollo de un país, ya que hay naciones muy ricas como Estados Unidos o China con grandes niveles de deuda pública y, por el contrario hay naciones muy poco desarrolladas como Haití con poca deuda pública²⁵.

El problema moral que plantean los instrumentos de deuda pública no es su cantidad, como tampoco la cantidad de riqueza de una nación es en sí misma un problema. La cuestión moral está en el modo en que se ha obtenido y se hace uso de la riqueza o de la deuda. Una riqueza obtenida sin robar (hay muchos modos de robar; las políticas inflacionistas roban a todos sin que se den cuenta), sin matar y sin mentir (también hay muchos modos de mentir, por ejemplo los demagógicos) no presenta en sí misma un problema moral, como tampoco lo sería una deuda pública obtenida en beneficio del desarrollo y del bien común de los pueblos. No obstante, la dinámica de endeudamiento de las naciones,

²⁴ En el momento en que se escribe este documento, Italia presenta una deuda pública igual al 155% de su PIB, colocándose en séptimo lugar mundial sólo después de Venezuela (304%), Sudán (270%), Japón (259%), Grecia (212%), Eritrea (182%) y Cabo Verde (159%). Por ahora, Hong Kong es la entidad autónoma con menos deuda pública (1%). cf. www.data.worldbank.org

²⁵ Considerando el producto interno bruto per capita, Haití es una de las naciones más pobres del mundo, con un nivel de deuda pública del 21%. En cambio, Singapur es una de las naciones más ricas, con un nivel de deuda del 152%. cf. www.data.worldbank.org

favorecida por el sistema financiero internacional, ha llevado a las clases políticas y económicas a disponer de modo más fácil de muchos mayores recursos—y de utilizarlos como mejor les parezca—por lo que es posible que la deuda pública se utilice injustamente y sea por tanto una injusticia²⁶. Un sistema financiero que facilita el robo y dificulta el ahorro, representa un problema moral para quienes actúan dentro del sistema.

Las estructuras de pecado se originan cuando los individuos pierden su libertad. La Iglesia ha señalado algunas de estas injusticias: en una carta pastoral de los obispos de los Estados Unidos se observa que en los años 70 y 80 del siglo pasado los países que controlaban la oferta del petróleo redujeron la extracción de crudo para aumentar el precio en el mercado. La utilidad generada por este método fue invertida en instituciones financieras Europeas y Americanas que a su vez otorgaron recursos—a cambio de un interés—a las naciones pobres para que pudiesen seguir comprando el petróleo a precios más elevados²⁷. El alza artificial del precio del petróleo es una injusticia que llevó a las naciones pobres a endeudarse (de manera necesaria, sin libertad), de ahí que la Iglesia invitara a una revisión o reducción de esa deuda²⁸.

4.1. *Inversión en títulos de deuda bancarios*

Con la intención de juzgar si el sistema bancario de asignación de recursos (públicos o privados) es moralmente aceptable, conviene preguntarse en primer lugar si endeudarse es un acto moral y, en segundo lugar, si cualquier tipo de deuda es justificable.

¿Es moralmente aceptable contraer y fomentar deudas? La participación en el mercado financiero—comprando títulos de deuda privados o deuda soberana—puede ser lícita desde un punto de vista moral. John Finnis resume el pensamiento de santo Tomás de Aquino que racionalizó dos circunstancias externas al préstamo que justificaban recibir más del principal de la siguiente manera:

²⁶ S. Pablo VI (1967), 54; S. Juan Pablo II (1987), 19.

²⁷ United States Conference of Catholic Bishops (1986), 272.

²⁸ S. Juan Pablo II (2000), 51; cf. Lysaught, M. T. (2015), 1-27.

1. La participación en los beneficios de las empresas comunes. Si «prestamos» nuestro dinero a un comerciante o artesano sobre la base de que estamos en sociedad [*societas*] con el acuerdo de tomar parte en cualquier pérdida o beneficio global, nuestro derecho a los dividendos de los beneficios (así como a la devolución de nuestro capital si su valor no se ha perdido por la empresa conjunta) es justo y apropiado.
2. Recompensa o indemnización [*interesse*] por las pérdidas. Al conceder cualquier préstamo podemos imponer una carga financiera al prestatario para compensar los gastos que hemos realizado o las pérdidas que hemos sufrido al conceder el préstamo. Y las condiciones de un préstamo pueden incluir una tasa o cargo que se paga si no se devuelve el principal a tiempo. Esta carga debería ser suficiente para compensar las pérdidas en las que podemos incurrir si el principal no se devuelve a tiempo²⁹.

Finnis nos enseña que con el desarrollo del complejo mercado de inversión, en el que las acciones y los títulos (es decir, la asociación en los riesgos de la empresa productiva y de otras empresas comerciales) se negocian junto con los bonos (préstamos monetarios transferibles), se hace posible identificar un tipo de interés sobre los bonos y otros préstamos que compense a los prestamistas por lo que se presume razonablemente que han perdido al hacer el préstamo en lugar de invertir su dinero, para obtener beneficios, en acciones. De hecho, un mercado eficiente tenderá a identificar este tipo de interés compensatorio automáticamente³⁰.

4.2. *¿Hay un límite moral de las tasas de interés? El caso del préstamo bancario*

¿Es moralmente aceptable cualquier costo de la deuda? El servicio de la deuda pública de algunas naciones (los intereses que pagan)

²⁹ Finnis, J. (2011), 288.

³⁰ *Ibid.*

alcanza más del 20% del producto interno bruto³¹. Un gran nivel de endeudamiento podría alcanzar también a privados que adquieren deuda a través de una institución bancaria.

Para considerar si esta situación, en sí misma —independientemente del origen y de la intención del endeudamiento— es moralmente aceptable, hemos de volver a la reflexión de Finnis que resulta interesante desde la perspectiva de las prácticas bancarias modernas. Los bancos establecen un extremo inferior del rango para fijar el precio o interés de los préstamos bancarios. El interés que se cobra a una entidad (empresa o nación) se hace en función de (1) un nivel básico libre de riesgo que podría alinearse aproximadamente con el concepto de coste de oportunidad y la primera circunstancia indicada por santo Tomás de Aquino y (2) una prima (o interés añadido) de riesgo que se deriva de la pérdida esperada percibida por el banco (probabilidad de impago, pérdida en caso de impago y exposición en caso de impago) combinada con el objetivo mínimo de rentabilidad de los fondos propios del banco. En cierto modo, el precio mínimo se ajusta al concepto de precio justo propuesto por santo Tomás³².

Sin embargo, los bancos casi nunca cobran el precio mínimo, ya que suele haber mucha diferencia entre el mínimo teórico del banco y el interés que el cliente está dispuesto a pagar. La escuela de Salamanca ya sostenía que el precio justo se determina por la estimación común, lo que fue la base de la teoría moderna de la microeconomía y de los conceptos de oferta y demanda. En el mundo actual, el interés se considera el pago de un servicio valioso. El dinero se entiende como un facilitador, un medio de producción más. Nuestro sistema financiero está preparado para asignar recursos escasos a oportunidades de inversión rentables. Reúne recursos para apoyar iniciativas más grandes y amplias. Además, ayuda a salvar la brecha temporal entre el momento en que se necesita el capital y se genera el flujo de caja de las inversiones.

Por una parte, actualmente la tasa de interés básico viene determinada por las autoridades monetarias y políticas, causando distorsiones a la economía. Las inversiones que se iniciaron con una

³¹ cf. www.data.worldbank.org

³² cf. Santori, P. (2021), 107.

tasa de interés «X» eran rentables y sostenibles; si la tasa de interés pasa a «2X» ya no son sostenibles, hay que cerrar el proyecto y despedir a los trabajadores. Esto podría deberse a un error en la previsión del empresario, pero muchas más veces se debe al uso arbitrario del poder de fijar el precio del dinero, que naturalmente no se fija por autoridad, sino por otros mecanismos. Por otra parte, la fijación de precios (es decir, los intereses) se dirige también por la dinámica de mercado de la oferta y la demanda, lo cual podría provocar una tensión entre el bien privado del banco (el beneficio) y el bien común. Hay muchas maneras de resolverlo. A continuación se expone una forma en la que los bancos están abordando este problema.

Parece posible afirmar que los empresarios honestos desde el principio han tenido en cuenta que el beneficio económico es necesario para mantener y mejorar la empresa, mantener la ocupación y aumentar la retribución de sus trabajadores. En los últimos años, esto se ha ido denominando responsabilidad social corporativa, que se declina en numerosas iniciativas. Una de estas iniciativas, además de recordar que toda finanza correcta es sostenible, fomenta inversiones en tres áreas principales: los esfuerzos medioambientales, sociales y de gobernanza. Una variante particular es la «financiación sostenible de la cadena de suministro», en la que los proveedores tienen acceso a fuentes de financiación más baratas en función de si cumplen o no determinados «criterios e indicadores clave de rendimiento» (KPI por sus siglas en inglés: *Key Performance Indicator*). Cada proveedor es evaluado de forma independiente en función de unos KPI predefinidos y se le asigna una puntuación. De esta manera el sistema bancario juzga que las mejores inversiones (y más baratas para quien contrata un préstamo) no son las que dan mayor utilidad económica sino las que más benefician a la sociedad, protegen la naturaleza o la gobernanza institucional.

Cuanto mejor sea la puntuación en KPI, menor será el precio del interés dentro de una determinada gama. Los bancos no obtienen ninguna reducción de capital o crédito a cambio, por lo que el precio más bajo se produce directamente a su costa. Esta es sólo una de las formas en que los bancos intentan devolver a la comunidad y contribuir al bien común a través de la solidaridad. Ejemplos de

empresas que tienen programas de cadena de suministro sostenible, habilitados por el sistema bancario, son Puma (empresa de calzado y ropa) y Walmart (empresa minorista). Ambas incluyen consideraciones tanto sociales como medioambientales en la evaluación de los KPI.

Por último, la responsabilidad de los operadores bancarios se refiere también al respeto de los depósitos de sus clientes, que no siempre inversiones y por tanto sería inmoral disponer de esos depósitos bajo un riesgo que no ha sido aceptado por los clientes. En caso de que sean inversiones comprendidas y aceptadas por los clientes, entonces los bancos han de dar una información completa y comprensible para todos.

5. ¿Invertir en fondos financieros opacos podría ser ilícito? Portafolios, fondos de inversión y derivados financieros

Los mercados financieros podrían perder personas dispuestas a comprar acciones de empresas privadas o instrumentos de deuda pública, lo que llevaría a la baja de la bolsa de valores. Los operadores del mercado financiero procuran disminuir el riesgo de los intercambios, para atraer más inversores. Un modo de hacerlo es diversificar las inversiones. Esto significa invertir en empresas, mercados o regiones que produzcan bienes no necesariamente complementarios. Por poner un ejemplo sencillo: el café y el azúcar son bienes complementarios, mientras que el café y el té son bienes sustitutivos. Si se poseen muchos títulos de empresas cafeteras, podría diversificarse el riesgo invirtiendo en títulos de empresas que producen té, riesgo que no disminuye si se invierte en una empresa que produce azúcar. El ejemplo es muy limitado, pero busca evidenciar que la disminución de la demanda de té o café llevará también a una disminución de la demanda del azúcar. En cambio, la disminución de la demanda de café puede llevar a un aumento de la demanda de té. Existen instrumentos que permiten diversificar las inversiones, bajo un conjunto de títulos diferentes dentro de un fondo, uno de ellos es llamado portafolio de inversión.

Otro modo de disminuir el riesgo es adquirir instrumentos de protección del valor de los títulos que se han comprado (llamados

derivados financieros). Si por ejemplo se han comprado títulos de una empresa de transportes y se prevé la posibilidad de un encarecimiento del precio de la gasolina, es posible adquirir un contrato para fijar un precio máximo del precio de la gasolina. Cuando la gasolina en el mercado sea más cara de lo estipulado por el contrato, entonces quien vende ese contrato pagará la diferencia a la empresa. Este tipo de contratos tienen un precio elevado, pueden quedar a la libre ejecución de quien los compra (*options*) o ejecutarse siempre dentro de un margen (*swaps*). Siguiendo nuestro ejemplo, en caso de que la gasolina fuese demasiado barata, quien firma el contrato seguirá pagando por la gasolina lo estipulado por el contrato.

Al igual que sucede con las acciones de empresas privadas y con títulos de deuda soberanos, existe la posibilidad de invertir en fondos de mercados de derivados. Se trata de títulos que no responden a una empresa o a una nación concreta, sino a una entidad que invierte a su vez en empresas o en proyectos que tienen buena perspectiva de generar mayores utilidades en el futuro no muy lejano. El problema principal de estos mercados está en que no se puede hacer pagar más a quien no tiene información para juzgar: «comercializar algunos productos financieros, en sí mismos lícitos, en situación de asimetría, aprovechando las lagunas informativas o la debilidad contractual de una de las partes, constituye de suyo una violación de la debida honestidad relacional y es una grave infracción desde el punto ético»³³.

El mercado financiero resuelve esta dificultad gracias al trabajo de las agencias de calificación crediticia que ponen en evidencia los posibles beneficios y problemas de las diferentes opciones de inversión.

4.3. *Las agencias de calificación crediticia*

Antes de profundizar en los problemas específicos del trabajo de las agencias de calificación crediticia, conviene hacer una breve

³³ Congregación para la Doctrina de la Fe y Dicasterio para el Desarrollo Humano Integral (2018), 14.

explicación de lo que hacen. Esencialmente, estas empresas de calificación proporcionan una evaluación analítica que se traduce en una puntuación particular que se basa, en última instancia, en lo arriesgada que es una inversión en la compra de acciones de una corporación, deuda de un país o cualquier otro tipo de emisor de deuda. Supongamos por ejemplo que Coca-Cola quiere emitir 500 millones de dólares en deuda para financiar la adquisición de un pequeño productor de bebidas. Lo más probable es que Coca-Cola, con la ayuda de sus banqueros, consiga esa cantidad de dinero mediante una oferta de deuda a un gran número de inversores (en su mayoría inversores institucionales) que quieran invertir en ella. Los inversores utilizarán la puntuación (o calificación) de las agencias de calificación crediticia para evaluar el nivel de riesgo que implica ese instrumento de deuda, y a menudo determinarán el tipo de interés basándose en gran medida en esa calificación.

Además, esa deuda también se negociará en los mercados secundarios (mercados de valores de fondos o segundo nivel de complejidad indicado antes), lo que significa que el inversor original que proporcionó dinero a Coca-Cola comprando una parte de la oferta de deuda de 500 millones de dólares puede, a su vez, vender una parte de su inversión a otro inversor en lo que se llama el mercado secundario en un momento dado. El inversor que compre esa parte de la deuda en el mercado secundario se basará a menudo en la evaluación y los informes de la agencia de calificación crediticia para determinar si el nivel de riesgo que representa la calificación es adecuado para sus objetivos de inversión. Por lo tanto, en última instancia, el servicio que prestan las agencias de calificación crediticia puede resumirse como el de proporcionar transparencia a los inversores y también el de facilitar un proceso por el que las empresas (y otras entidades) pueden obtener dinero a tipos de interés más bajos, ya que el riesgo puede repartirse entre muchos inversores diferentes.

1. Una primera objeción a la tarea de las agencias de calificación es que incentivan la maximización de los beneficios, a menudo a expensas de otras partes interesadas, como los trabajadores, los proveedores o los clientes. En principio la principal fuente de beneficios empresariales es la pericia del

emprendedor, la buena organización del trabajo, la previsión de la marcha del mercado, la tecnología, etc., es decir, el beneficio económico no se obtiene a costa de las personas que trabajan en la empresa. Al mismo tiempo es verdad que los beneficios son muy importantes, ya que las empresas con mayores beneficios en relación con la cantidad de deuda que poseen suelen ser las que tienen las calificaciones crediticias más altas.

No obstante, conviene señalar que las calificaciones crediticias, sobre todo las más altas, que benefician más a las empresas, tienen en cuenta la sostenibilidad de los beneficios. En otras palabras, si la empresa está demasiado centrada en los beneficios a corto plazo, obtenidos mediante recortes a los trabajadores, manteniendo los salarios bajos o aprovechándose de los clientes y proveedores, es probable que presenten utilidades a muy corto plazo, pero que sufran a largo plazo. Por ejemplo, una empresa con una mentalidad a corto plazo con respecto a las diferentes partes interesadas tendrá dificultades para atraer buenos empleados o proveedores, así como para mantener a los clientes satisfechos. Esto se ha convertido en un tema de atención creciente en el contexto de las puntuaciones ESG (Environmental, Social, and Governance) que las agencias de calificación han comenzado a publicar. Actualmente, despedir a los trabajadores sin proporcionarles algún tipo de trabajo alternativo en otra empresa podría afectar a la calificación crediticia por la puntuación social que tiene en cuenta las relaciones con los empleados. Esto evita incentivar la maximización de los beneficios como el principal estándar de éxito de una empresa.

2. Otra denuncia contra las agencias de calificación es que aumentan el riesgo para la economía al facilitar el proceso por el que las distintas entidades se endeudan. Según este punto de vista, la deuda se considera perjudicial para un desarrollo económico más integral, ya que da lugar a la pérdida de capacidades productivas debido a la necesidad de pagar intereses (las capacidades productivas se destinan a pagar el precio de la deuda) y a la necesidad de contar con

estructuras complejas, como bancos, agencias de calificación, inversores institucionales, que apoyan esta estructura de asignación de la deuda, en lugar de centrarse en actividades más productivas dentro de la economía, como la producción de alimentos y/o la prestación de asistencia sanitaria, la educación, la formación espiritual, los programas de ayuda para los desfavorecidos, la construcción de infraestructuras para las comunidades y países pobres, etc.

Esta estructura que parece ir en detrimento de una capacidad productiva más integral y beneficiosa, parece ir en contra del establecimiento de condiciones que faciliten el desarrollo humano y, por tanto, en contra del bien común. Se trata de una acusación bastante difícil de ignorar, sobre todo teniendo en cuenta que la cultura de la deuda y las finanzas está tan arraigada en nuestra sociedad.

La mejor respuesta a esto en el contexto de nuestro análisis tal vez consiste en observar que las agencias de calificación crediticia en realidad incentivan niveles de endeudamiento más bajos, dado que las empresas con menores cantidades de deuda en relación con los beneficios suelen tener mejores calificaciones crediticias y, por tanto, un menor coste de capital. Por lo tanto, en este sentido, las agencias de calificación crediticia suelen incentivar un menor endeudamiento.

Otra posible respuesta consistiría en recordar que la deuda facilita el proceso por el que las empresas inician nuevos proyectos y crecen y, por tanto, puede considerarse que permite el crecimiento del empleo y del suministro de bienes necesarios para la sociedad. También incentiva el espíritu empresarial, ya que un individuo tiene el incentivo de iniciar una nueva empresa, ya que existe un sistema que le permite finalmente monetizar esa empresa, dada la existencia de mercados de capital de deuda eficientes.

- 3) Una tercera crítica que se hace a estas agencias es que, desde un punto de vista más integral, sería beneficioso para los gobiernos y los educadores promover el valor del trabajo manual e intelectual por encima del valor de formas de trabajo que parecen tener un impacto menos directo en el bien común, como las finanzas. Esta crítica parece ignorar que un

sistema financiero eficiente y correcto es muy necesario para el bien común y la marcha del país. Tal vez los críticos piensan que los bienes reales de los que nos beneficiamos se reducen a los bienes físicos, como la comida, la ropa, las máquinas; cuando en realidad los bienes intelectuales, como la educación, la filosofía y el crecimiento espiritual, exigen que haya personas que puedan producirlos o que tengan tiempo de estudiar lo necesario para educar a otros.

- 4) Como cuarta crítica de las agencias de calificación crediticia nos encontramos con que parece que sus actividades conducen a una consolidación de la riqueza. Sólo los inversores que ya están algo establecidos podrán pagar las suscripciones que les permiten obtener la información que venden Moody's y S&P Global. Por lo tanto, los inversores ya ricos y establecidos son los que más probablemente se beneficiarán de las evaluaciones de las agencias de calificación y se harán aún más ricos. Del mismo modo, las empresas que ya tienen una buena calificación serán las que tendrán un bajo coste de capital y, por tanto, estarán mejor posicionadas para comprar otras empresas a un precio de deuda más bajo y, así, hacerse aún más grandes y más ricas. Además, sólo las empresas de cierta envergadura y sofisticación tendrán acceso a los mercados de deuda pública y, por tanto, a las calificaciones, por lo que esto refuerza aún más el ciclo de que los ya ricos se hagan más ricos.

Estas últimas acusaciones contra las agencias de calificación tienen algo de cierto. El proceso y el sistema de las calificaciones parecen beneficiar a los actores e inversores ya grandes y establecidos. Sin embargo, también se puede afirmar que este mismo sistema premia a las empresas que ya han hecho un buen y prudente trabajo en sus operaciones y han construido un producto que la gente valora. Conviene, en todo caso, procurar que los mandatos coercitivos de la autoridad no protejan algunas fusiones y adquisiciones, creando colosos que afectan la competencia y los precios, quitando libertad a los ciudadanos. «La persona no puede ser un medio para llevar a cabo proyectos económicos, sociales o políticos impuestos por alguna autoridad, incluso en nombre de un supuesto

progreso de la comunidad civil en su conjunto o de otras personas, tanto en el presente como en el futuro»³⁴.

Una posible solución a este riesgo es que los analistas de las agencias de calificación hagan uso de las puntuaciones ESG y sus respectivas explicaciones para destacar los aspectos de esas empresas que van en contra de las relaciones sociales y, en última instancia, de la dignidad humana. En términos más generales, una gran necesidad en el mundo financiero actualmente es un sistema de calificaciones éticas para las corporaciones. Al igual que tenemos calificaciones para el contenido moral de las películas y los libros, sería muy beneficioso para los inversores y los profesionales de las finanzas tener un sistema de calificaciones éticas de las corporaciones que busque establecer el nivel de cooperación al bien común (o al mal) de una empresa en particular.

- 5) Una última crítica a las agencias de calificación es su incapacidad en el pasado para promover la verdad con respecto a la comunicación precisa del nivel de riesgo de determinados instrumentos de deuda. Esto entró en juego de forma muy palpable en la crisis financiera de 2008, en la que muchos de los instrumentos con calificación triple A (la más alta posible) acabaron incumpliendo (no cumpliendo su obligación con los inversores). La explicación más acertada de este hecho no parece ser que las agencias de calificación crediticia mintieran descaradamente como consecuencia de que se les pagara por calificar esos instrumentos. Esto no parece tener sentido, ya que las agencias de calificación crediticia han sido pagadas por los emisores de valores durante mucho tiempo y, sin embargo, los casos de fallos a gran escala en las calificaciones son generalmente escasos. Dicho esto, se cometió un error al no profundizar en los riesgos potenciales de esos instrumentos, así como al evitar cuestionar los supuestos que los bancos de inversión y otros inversores estaban haciendo al elaborar los complejos instrumentos de valores respaldados por hipotecas. En este contexto, el hecho de que las agencias de

³⁴ *Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia* (2006), 198.

calificación crediticia fueran alentadas por sus clientes para obtener calificaciones elevadas ciertamente no ayudó.

Desde entonces, las agencias de calificación han promulgado una serie de medidas para aumentar el rigor intelectual de sus análisis, así como para minimizar aún más los posibles conflictos de intereses. Por ejemplo, los nuevos analistas de calificación no pueden ser propietarios de acciones individuales o incluso de índices bursátiles específicos del sector. Además, los analistas de calificaciones no pueden participar o acceder a información relacionada con las estructuras de pago o cualquier otro trato comercial con los clientes. Aun así, sigue existiendo la tentación de intentar exagerar las calificaciones como forma de complacer al cliente. De ahí que sea importante seguir destacando en la formación de los nuevos analistas la importancia de defender la verdad y acertar con las calificaciones, ya que así es como mejor se sirve a la sociedad y al libre mercado. También hay que tener en cuenta que si los analistas de calificación relajan sus normas sobre la verdad y la exactitud, el propio negocio sufrirá a largo plazo por los riesgos de reputación y la falta de confianza en las opiniones y evaluaciones ofrecidas por las agencias de calificación.

Conclusiones

El sistema financiero ha de ser eficiente y éticamente correcto. Para esto, parece necesario velar para que la finanza no se centre exclusivamente en la utilidad económica futura esperada, sino que tenga en cuenta también otros factores sociales, ecológicos, de gobernanza, etc. Además, el inversor en capital de riesgo debe procurar que los empleados de sus empresas en cartera —especialmente los considerados redundantes— no sean vistos como meros gastos de indemnización que hay que recortar, sino como colaboradores humanos con los que puede vivir la solidaridad y hacer patente su buena voluntad hacia ellos.

Hemos también subrayado que los banqueros que prestan el dinero no cooperan al mal. Prestar a cambio de intereses se consideraba usura en la época medieval debido a una comprensión incompleta del valor del dinero.

Una vez que introducimos los conceptos de riesgo y coste de oportunidad, es fácil entender cómo los préstamos y las finanzas pueden añadir valor permitiendo empresas rentables y salvando la brecha temporal. En consecuencia, el prestamista debe ser recompensado, y esto adopta la forma de intereses. Al igual que en la mayoría de las empresas, en la esfera financiera podría percibirse una tensión aparente entre el beneficio individual y el bien común. El ejemplo de la financiación de la cadena de suministro sostenible y de cómo los proveedores tienen acceso a fuentes de financiación más baratas en función de su grado de adhesión a determinados KPI sostenibles, ilustra una forma concreta de poner en práctica los principios de solidaridad de la doctrina social de la Iglesia, ya que los mercados no son mecanismos de inversión a suma cero, donde si uno gana los demás pierden. Se trata más bien de mecanismos de inversión donde interviene la libertad humana y puede llevar a que todos ganen. «En una perspectiva plenamente humana, se establece un círculo virtuoso entre ganancia y solidaridad, el cual, gracias al obrar libre del hombre, puede expandir todas las potencialidades positivas de los mercados»³⁵.

Finalmente, podemos observar que las agencias de calificación crediticia parecen desempeñar un importante papel en la sociedad que se reduce principalmente a promover la verdad (cuando las calificaciones se hacen bien) y a permitir la transparencia de las operaciones de las empresas y otros emisores de deuda. Las agencias también contribuyen a incentivar el espíritu empresarial facilitando el proceso por el que el dinero puede pasar de los ahorradores a los empresarios a través de las inversiones en deuda. La excesiva atención a los beneficios debe seguir siendo contrarrestada por una creciente atención a otros factores como las relaciones con los empleados y los proveedores, que a su vez también promueven la sostenibilidad y la salud a largo plazo de una empresa.

Cuando hay libertad económica difícilmente habrá monopolios perjudiciales, pero si se originan por concesiones o por prohibiciones estatales o por maniobras mafiosas, o por cárteles, o por intereses políticos o ideológicos, una sólida normativa antimonopolio

³⁵ Congregación para la Doctrina de la Fe y Dicasterio para el Desarrollo Humano Integral (2018), 11.

debería seguir sirviendo de control para evitar que las empresas se hagan demasiado grandes y lleven a cabo prácticas anticompetitivas. La acusación relativa a la cooperación con el mal a través de la calificación de las empresas que proporcionan productos/servicios inmorales y medios inmorales para proporcionarlos es relevante y debe seguir siendo perseguida, especialmente a través de iniciativas para desarrollar calificaciones de moralidad en las empresas. Además, los informes de calificación pueden seguir destacando aquellos aspectos de las empresas que parecen plantear problemas morales.

Referencias bibliográficas

Enseñanzas del magisterio social de la Iglesia

- León XIII (1892): *Rerum Novarum: Carta encíclica sobre la situación de los obreros*. Ciudad del Vaticano. Acta Leonis XIII, 11.
- S. Juan XXIII (1961): *Mater et Magistra: Carta encíclica sobre el reciente desarrollo de la cuestión social a la luz de la doctrina cristiana*. Ciudad del Vaticano: LEV. AAS 53.
- S. Pablo VI (1967): *Populorum Progressio: Carta encíclica sobre la necesidad de promover el desarrollo de los pueblos*. Ciudad del Vaticano: LEV. AAS 59.
- Concilio Vaticano II (1966): *Gaudium et Spes: Constitución pastoral sobre la Iglesia en el mundo actual*. Ciudad del Vaticano: LEV. AAS 58.
- S. Juan Pablo II (1981): *Laborem Excercens: Carta encíclica sobre el trabajo humano en el 90 aniversario de la Rerum Novarum*. Ciudad del Vaticano: LEV. AAS 73.
- (1988): *Sollicitudo Rei Socialis: Carta Encíclica al cumplirse el vigésimo aniversario de la Populorum Progressio*. Ciudad del Vaticano: LEV. AAS 80.
- (1991): *Centesimus Annus: Carta Encíclica en el centenario de la Rerum Novarum*. LEV: Ciudad del Vaticano. AAS 83.
- (1985): *Reconciliatio et paenitentia: Exhortación apostólica sobre la reconciliación y la penitencia en la misión de la Iglesia hoy*. Ciudad del Vaticano: LEV. AAS 77.
- (1995): *Tertio Millenio Adveniente: Carta apostólica del jubileo del año 2000*. Ciudad del Vaticano: LEV, 2000. AAS 87.

- Papa Francisco (2013): *Evangelii Gaudium: Exhortación apostólica sobre el anuncio del Evangelio en el mundo actual*. Ciudad del Vaticano: LEV, 2013. AAS 105.
- (2015) *Laudato Si': Carta encíclica sobre el cuidado de la casa común*. Ciudad del Vaticano: LEV, 2016. AAS 107.
- (2020) *Fratelli Tutti: Carta encíclica sobre la fraternidad y la amistad social*. Ciudad del Vaticano: LEV AAS 108.
- Pontificio Consejo «Justicia y Paz» (2006): *Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia*, Roma: LEV, 2006. online: www.vatican.va
- Congregación para la Doctrina de la Fe y Dicasterio para el Desarrollo Humano Integral (2018): *Oeconomicae et Pecuniariae Questionis*. Consideraciones para un discernimiento ético sobre algunos aspectos del actual sistema económico y financiero. Ciudad del Vaticano: LEV.

Otras referencias

- Camino, Eduardo (2004): *Ética de la especulación financiera*. Madrid: Unión Editorial.
- Dembinski, Paul H. (2009): *Finance: Servant or Deceiver? Financialisation at the Crossroad*, London: Palgrave MacMillan.
- Dobson, John (1997): «Ethics in Finance II», *Financial Analysts Journal* 53-I, 15-25.
- Fabozzi, Frank J.; Davis, Henry A. y Choudhry, Moorad (2006): *Introduction to Structured Finance*. New Jersey: John Wiley.
- Finnis, John (2011): *Natural Law and Natural Rights*. Clarendon Law Series, Oxford: Oxford University Press.
- Franch Meneu, J. J. (1995): «Problemas éticos en los mercados financieros», en *La dimensión ética de las instituciones y mercados financieros*, Argandoña, A. (eds.), Bilbao: Cátedra Fundación BBV.
- Graafland, Johan J., y Bert W. van de Ven (2011): «The Credit Crisis and the Moral Responsibility of Professionals in Finance» *Journal of Business Ethics* 103-4: 605-19.
- Gregg, Samuel (2016): *For God and Profit: How Banking and Finance Can Serve the Common Good*. Freiburg im Breisgau: Herder & Herder.
- Griffiths of Fforestfach, Lord Brian (2012) «Ethical Dimensions of Finance» *Free Markets and the Culture of Common Good*, Schlag, M. & Mercado J. A. (eds.) Dordrecht: Springer.

- Gutián, Gregorio (2013) «¿Son las finanzas una estructura de pecado?» *Scripta Theologica* 45: 301-34.
- Hendry, John (2013) *Ethics and Finance. An Introduction*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lysaught, M. Therese (2015) «Roman Catholic Teaching on International Debt: Toward a New Methodology for Catholic Social Ethics and Moral Theology» *Journal of Moral Theology* 4-2: 1-27.
- Rodríguez-Luño, Ángel (2021) «Principi permanenti e applicazioni controverse nella morale política» en Pérez-Soba J.J. & Kampowski S. (dir.), *Lucerna pedibus meis. Prudenza, amore e virtù. Saggi in onore di Livio Melina*. Siena: Cantagalli.
- Santori, Paolo (2021) *Thomas Aquinas and the Civil Economy Tradition. The Mediterranean Spirit of Capitalism*. London: Routledge Studies in the History of Economics.
- United States Conference of Catholic Bishops (1986) *Economic Justice for All: Pastoral Letter on Catholic Social Teaching and the U.S. Economy*, Washington: USSCB.

Sitios de Internet

www.data.worldbank.org

Institutional Investor, «Private Equity Now Accounts for 30% of M&A Activity», November 5, 2021: www.institutionalinvestor.com.

LA CURVA DE LAFFER DINÁMICA

The Dynamic Laffer Curve

BRUNO J. DI GRIGOLI GALLARDO*

Fecha de recepción: 11 de marzo de 2022

Fecha de aceptación: 2 de junio de 2022

Abstract: The renowned curve of the economist Arthur Laffer has been for years an illustrative and easy-to-understand tool that has been used by academics, politicians and tax experts of all branches to justify fiscal policies. However, this curve is not only insufficient, but is drawn on the basis of a static view of the economy and therefore not useful at all. Furthermore, diagnosing reality under the reasoning of the Laffer curve leads to the use of other disastrous tools such as the fiscal barometer used in Spain and in other countries. This article describes what the Laffer curve does and does not say. But more importantly, given its insufficiency, it is concluded that under a dynamic view of the economy, the curve could never be drawn, because there is no way to add the variables time and entrepreneurial creativity.

Keywords: Taxes, State, Tax Barometer, Tax Policy, Entrepreneurial Creativity.

JEL Classification: B53, E62, H21, O23.

Resumen: La reconocida curva del economista Arthur Laffer ha sido durante años una herramienta ilustrativa y fácil de comprender que han utilizado académicos, políticos y tributaristas de todas las ramas para justificar políticas fiscales. Sin embargo, esta curva no solo es insuficiente, sino que se dibuja sobre las bases de una visión estática de la economía y por lo tanto no resulta útil en absoluto. Es más, diagnosticar la realidad bajo el razonamiento de la curva de Laffer deriva en la utilización de otras nefastas herramientas como el barómetro fiscal utilizado en España y en otros países. El presente artículo describe qué dice y qué no dice la curva de Laffer. Pero más importante aún, dada su insuficiencia se concluye que bajo una visión dinámica de la economía, la curva no podría dibujarse jamás, debido a que no hay forma de agregar las variables tiempo y creatividad empresarial.

* Universidad del Salvador (USAL – Argentina).

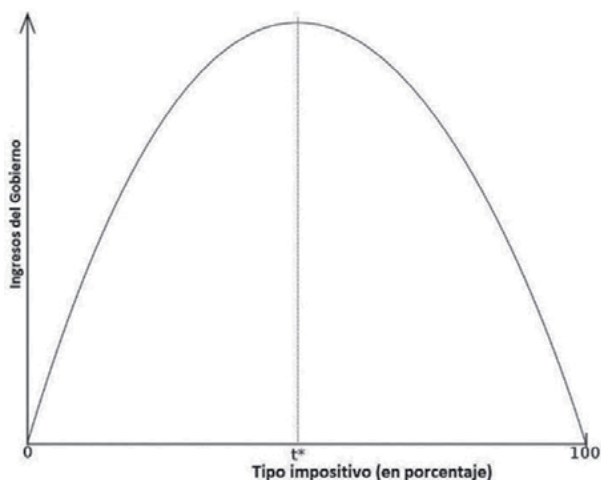
Palabras clave: Impuestos, Estado, Barómetro Fiscal, Política Fiscal, Creatividad Empresarial.

Clasificación JEL: B53, E62, H21, O23.

Historia de la Curva de Laffer

Al 1300 de la Constitution avenue en Washington D.C., se encuentra el Museo Nacional de Historia Americana, que exhibe un retazo de tela que esconde detrás una porción de la historia de los Estados Unidos, pero que al mismo tiempo ha influido y afectado al mundo entero. En septiembre de 1974 el economista Arthur Laffer, se encontraba cenando en un restorán junto a Dick Cheney (quien años más tarde fue vicepresidente de los EEUU) y Donald Rumsfeld quien ya ostentaba el cargo de Jefe de Gabinete de la Casa Blanca ese mismo año bajo la presidencia de Gerald Ford; y trazando abscisas y ordenadas garabateó una curva en forma de U invertida en una servilleta, a los efectos de explicar su postura con relación a la política fiscal que buscaba subir los impuestos en aquel entonces.

En términos concretos. Se vería algo así:



Fuente del gráfico: <https://economipedia.com/definiciones/curva-de-laffer.html>

En el eje de las abscisas encontraríamos los tipos impositivos o la presión tributaria. Entendiendo a esta última como la cantidad de dinero de los ciudadanos que van a parar a las arcas del estado medido en términos del PBI y en un período de tiempo determinado. En el eje de las ordenadas los recursos que efectivamente terminan en manos del estado, y que se considera lo recaudado por el gobierno. O como dice el gráfico, los ingresos del gobierno. Léase, los fondos que les fueron quitados a creadores de riqueza, pagadores de impuestos y que ahora disponen las personas no pagadoras de impuestos que transitoriamente ocupan puestos de poder para hacer uso de ellos de manera discrecional. Habiendo mencionado la idea de presión tributaria (directa) es conveniente comentar la existencia de la denominada presión tributaria indirecta. Que resulta ser el inestimable tiempo que dedican los ciudadanos para cumplir las formalidades, liquidaciones, regímenes de información, etc. Muchas de ellas absurdas y repetitivas para facilitarle a la administración tributaria su tarea. Es la imagen del propio verdugo obligando a su víctima a afilar la guillotina.

Lo que Laffer intentaba explicar a sus interlocutores era simplemente que una subida de impuestos no necesariamente aumenta la recaudación de las arcas del estado.

Nuestro economista le presentó estas ideas a Ronald Reagan y en los años 80 la gestión presidencial bajó sustancialmente los impuestos federales¹. Fue una época gloriosa y favorable para la proliferación de los emprendimientos. El resultado fueron grandes períodos de crecimiento económico.

Pero, ¿qué más podemos obtener de profundizar las ideas bajo esta curva? ¿qué dice? y ¿qué no dice la curva que trazó Laffer? Resulta pertinente mencionar de qué adolece, cuáles son sus inobservancias, y sobre todo, cuál es el paradigma estático subyacente desde donde se traza este gráfico.

En primer lugar, Laffer supone que todas las posibilidades de producción en la economía están dadas y son conocidas. Dada una estructura económica, supuestamente conocida a la perfección, modificando la variable independiente (movida a discreción por la

¹ <https://www.expansion.com/actualidadeconomica/analisis/2019/03/14/5c8a39e8468aeb6a558b4650.html>

clase política) se obtendrían diferentes niveles de recaudación, y todas las combinaciones posibles se encuentran representadas por esa curva en forma de U invertida.

Esta forma de plantear el problema cuadra con la idea de una fotografía, una captura de pantalla, la consideración de un punto en coordenadas de tiempo y lugar, algo estático; que al mismo tiempo estima una probable conducta de los agentes económicos como respuesta al tipo impositivo².

En segundo lugar, pero en intimidad con el primer punto, el planteamiento no admite la variable tiempo (de hecho, ningún modelo puede matematizar el tiempo praxeológico, ni como veremos más adelante, y lo que es más importante aún, la inmanente creatividad del ser humano). Si Laffer hubiese contemplado la variable tiempo, su curva no tendría esa forma. De hecho, su curva habría de dibujarse en un eje tridimensional agregando el eje Z. Aun así, no podría presentarse correctamente si se considera la creatividad empresarial como variable fundamental del proceso social.

Entonces, si consideramos que la curva de Laffer no resulta de utilidad para la concreción de un análisis fidedigno del mundo real dadas sus carencias, corresponde preguntar: ¿cuál es la utilidad de la curva de Laffer?

El profesor Juan Ramón Rallo en su artículo «Olvídense de Laffer»³ realiza una serie de acertadas apreciaciones que resultan contundentes y sintetizadoras.

² Resulta útil el método en los extremos puros. Puntualmente en este caso aplicado a la tributación sería imaginar una presión tributaria tal que expolie el 100% de la renta producida a una persona. Tal imagen es sinónimo de esclavitud. En el otro extremo un 0%, es decir la inexistencia de impuestos, de manera tal que quien produce u obtiene una renta por la utilización de su tiempo, energía y creatividad, es naturalmente dueño de lo que ha generado lo cual no solo es justo, sino que también es moral y éticamente correcto. Consecuentemente es lógico evidenciar que cuanto más se despoje a un ciudadano de su producto, su conducta a rebelarse contra aquel violento mandato tenderá a ser mayor. Y por esas razones buscará las formas de evitar el robo de su producido o directamente no producir. En este sentido y a los efectos de visualizar la idea, la curva de Laffer es correcta al partir de la ordenada de origen. Y en la intersección de un tipo impositivo del 100% con recaudación igual a cero, estaría indicando que la esclavitud no sería tolerada.

³ <https://web.archive.org/web/20180621093445/http://juanramonrallo.com/2013/05/olvidense-de-laffer/index.html>

«Al final, lo que nos dice Laffer es, simplemente, que la recaudación no es una función lineal de los tipos impositivos debido a que éstos, si bien influyen positiva y directamente sobre los ingresos fiscales, también lo hacen negativa e indirectamente por la vía de aniquilar bases imponibles».

Y como veremos más adelante el mayor de los problemas es no considerar la intromisión estatal, en este caso, a través del sistema fiscal, como acciones que periclitán la creatividad empresarial inherente al ser humano, y que es el elemento vital para el desarrollo de la humanidad.

Dice también Juan Ramón Rallo, que, si bien la curva de Laffer podría decirse que sí existe, más bien debería llamarse *punto de saturación de Laffer*. Dado que lo que interesaría saber con este dibujo de U invertida es conocer aquel punto óptimo con el que se maximizara la recaudación. Sin embargo, la realidad indica que es imposible determinar de qué lado de ese supuesto óptimo se encuentra todo el sistema.

La curva de Laffer es útil porque resulta intuitiva. Pero parte de la idea de una concepción estática de la economía, y ese es un error que no puede obviarse. Y, además, como la califica Juan Ramón Rallo, resulta así *un arma de doble filo*.

Esa concepción estática de la economía implica considerar que toda la información se encuentra dada, disponible y que además se conoce. Desde la óptica tributaria equivale a manifestar que se conocen todos y cada uno de los hechos de naturaleza económica que dan origen a la coerción tributaria. Lo que es peor, implica que, a modo de juego matemático, si bien se podría realizar algún tipo de cálculo inane, ya que sería con información histórica, lleva a creer que todo el entretejido social, los hechos, es decir el proceso social de mercado se repetirá en el futuro.

Tal como apunta el matemático Ian Stewart en lo atinente a la fiscalidad. «Si un economista desea examinar el efecto de una política fiscal en la economía de un país, puede aplicarla o no; pero no puede permitirse el lujo de intentar diferentes regímenes fiscales a la misma economía bajo las mismas condiciones»⁴. En efecto, las

⁴ Stewart, I. (1989). *¿Juega Dios a los dados?* 4ª edición. Ed. Drakontos bolsillo. (2010). p. 72.

coordenadas de tiempo y lugar jamás se repiten en la historia de la humanidad. Por lo que jugar a reemplazar la variable independiente por diferentes números que representan el tipo impositivo, a los efectos de observar su impacto en el eje de ordenadas es una cuestión baladí. Como se mencionó anteriormente además de tener una visión estática de la economía —que nada tiene que ver con la realidad del proceso social— no considera la variable tiempo. Y como si todo esto fuera poco, menos aún considera los efectos que tiene sobre la función empresarial sobre la que pivota el desarrollo de la civilización. Y que observaremos más adelante.

Ahora bien, ¿de dónde procede esta forma de analizar así la ciencia económica?

Someramente podemos decir que, y siguiendo al profesor Huerta de Soto⁵, esta idea de buscar un óptimo del tipo paretiano en las ciencias económicas tiene que ver con la negativa influencia del desarrollo de eficiencia energética en el campo de la física, el cual es totalmente estático. Cuando en la Edad Moderna, la Física sustituye a la Astronomía como ciencia por antonomasia, todo comienza a girar en torno de la primera, y con ella, sobre el concepto de energía. La Física Mecánica desarrolló las leyes de la termodinámica, y surge así el trasvase de la idea de que el juego de suma cero aplicable a la energía, es replicable a los procesos sociales. La naturaleza observable, en la tierra y en los cielos era un libro diario. El debe era igual al haber. La energía total era igual a la energía potencial más cinética. No cambia.

Era desmesurado el entusiasmo que la Física (y las matemáticas) generaban en el ámbito académico. Todo funcionaba. Los problemas podían resolverse: —mecánica, calor, ondas, sonido, luz, magnetismo, electricidad— (todo) dominado mediante la misma técnica⁶. La física y las matemáticas eran implacables y podían resolver cualquier problema humano. Parecía haberse descubierto la forma de solucionar el mundo. El frenesí era absoluto.

⁵ Huerta de Soto, J. (2004). «La teoría de la eficiencia dinámica». *Revista Procesos de Mercado*, 1(1), 11-71. <https://doi.org/10.52195/pm.v1i1.372> Huerta de Soto. 2009. y Huerta de Soto, J. (2009). *The theory of Dynamic efficiency*. Routledge Foundations of the Market Economy.

⁶ Ibidem. Haciendo referencia a los sistemas de ecuaciones diferenciales de Laplace.

Y si los modelos matemáticos, las ecuaciones diferenciales, y los teoremas descubiertos que eran aplicables a todo lo que la Física (que era sinónimo de ciencia) se proponía resolver, ¿por qué no serían aplicables estas metodologías a solucionar los problemas derivados de las interacciones humanas? Esta visión panfiscalista, terminó haciendo un gran daño a las ciencias sociales. Por ejemplo, el término eficiencia posee en las ciencias sociales, puntualmente en la economía, un sentido mucho más rico y amplio que en el campo de las ciencias naturales⁷. Y resulta incalculable lo desastroso y destructivo que tuvo la no consideración de esas diferencias en la historia humana. Pero en aquella época la reina era la Física, y ésta había decretado también estudiar las causas de la acción humana. Todo ello con un odio idiosincrásico a la economía⁸ que se extendió durante décadas.

Pero antes de adentrarnos a la Teoría de la Eficiencia Dinámica del profesor Huerta de Soto, cabe preguntarse, ¿qué peligros encierra y trae aparejados la Curva de Laffer de acuerdo con lo que hemos expuesto hasta aquí?

Si esta es la verdad, o esta es la premisa, entonces bajo el prisma de la religión estatal la siguiente pregunta que se formularía cualquier feligrés es ¿cómo hacemos entonces para conocer ese óptimo? Y esto necesariamente conlleva a diseñar herramientas como El Barómetro Fiscal.

El Barómetro Fiscal

Esta obsesiva necesidad cuasi enfermiza de buscar un punto, un equilibrio en todo, lleva a que ante la imposibilidad de encontrar ese óptimo, aquel punto máximo en la curva que permitiese maximizar los recursos del estado, se creen instrumentos como el Barómetro Fiscal que se utiliza en España. O bien, cualquier otra herramienta

⁷ Cuestión que como explica el profesor Huerta de Soto se remonta incluso a Jenofonte en el 380 a.C.

⁸ A mayor abundamiento Mises desarrolla esta idea haciendo alusión a los positivistas, neopositivistas y sus ramas derivadas, panfiscalistas y behavioristas en Mises L. v. (1949). *Teoría e historia*. Madrid. Unión Editorial. 2016. Pág 259-266.

similar creada por observatorios sociales que intentan medir las magnitudes que siguen más adelante.

De acuerdo con la segunda acepción de la RAE un Barómetro es una cosa que se considera índice o medida de un determinado proceso o estado. Etimológicamente⁹ su definición resulta mucho más ilustradora: Barómetro proviene de la unión de dos vocablos griegos: Báros: que significa pesadez, peso, carga; y Métron: Instrumento para medir, medida. Es decir, el instrumento para medir la carga.

El objetivo de utilizar herramientas de este tipo es obtener alguna mínima referencia, indicador, o información que permita (bajo la imaginaria curva de Laffer) deducir de qué lado de ese supuesto punto óptimo se encuentra la realidad social bajo el sistema fiscal vigente. En palabras gauchescas: lo que se pretende saber es si se puede seguir tirando de la sogá; saber si hay más sangre para extraer.

Las variables que un Barómetro Fiscal o cualquier herramienta diseñada con el mismo objetivo puede utilizar entre otras son:

La relación entre los impuestos sufridos y la oferta de servicios que brinda el estado. En términos generalistas, los servicios de salud, determinadas infraestructuras (¿Quién construirá las carreteras?¹⁰ ¿no?), el transporte público, así como la seguridad y la justicia son aquellos bienes y servicios en los que un estado proveedor y monopolizador se encuentra arraigado en la mente de las personas. También la educación y las prestaciones por desempleo, invalidez, etc. Lo cierto es que todos y cada uno de ellos pueden ser prestados prescindiendo del estado (sobre esto último, discusión sobre la que se han escrito ríos de tinta y no me adentraré en esta oportunidad; solo mencionar que cualquier servicio puede ser brindado más eficientemente a través de los procesos de libre mercado)¹¹

⁹ Consulta efectuada en Diccionario Etimológico Castellano En Línea, recuperado de: <http://etimologias.dechile.net/?baro.metro>

¹⁰ <https://mises.org/es/wire/quien-construira-las-carreteras-cualquiera-que-se-beneficie-de-ellas>

¹¹ Tal como lo indica el profesor Miguel Anxo Bastos Boubeta en su prólogo al libro *Sobre la producción de Seguridad* de Gustave de Molinari: «...el mercado libre es capaz de suministrar adecuadamente tanto en cantidad como en calidad todo tipo de bienes ¿por qué no iba a poder hacer lo mismo con la seguridad? Esta ha sido considerada siempre el último bastión para justificar teóricamente la intervención estatal en la vida social... (...) de ahí que si se consiguiese demostrar la mera

En este punto puede observarse la utilización de esos servicios, la frecuencia de uso, la satisfacción respecto del servicio usufructuado, la percepción de las personas en general sobre estos, etc. Y todo aquello estratificado con el objeto y utilidad política que poseer dicha información trae aparejado. Puede saberse con precisión qué segmento de la sociedad los usa, su localización, sexo, edad, nivel de ingresos, etc.

Otras cuestiones analizadas por un barómetro fiscal pueden ser aquellas dirigidas a evaluar el comportamiento ciudadano, la percepción del riesgo por incumplimiento, la opinión sobre la mal llamada evasión fiscal, o la misma imagen que se tiene tanto de la administración tributaria encargada de aplicar el sistema tributario como del mismo gobierno.

Para ilustrar otro posible uso de una herramienta del tipo barómetro fiscal resulta interesante mencionar la aparición relativamente reciente de la fiscalidad verde. Dado que la cuestión medioambiental fue inserta con tiempo y sutileza en las mentes de las personas, ella es aprovechable para saber que tan dispuesta está la sociedad a seguir soportando el expolio bajo el pretexto de salvar el mundo ante un inminente cataclismo.

El marketing de cualquier tributo medioambiental es muy positivo, su teórico doble dividendo logra adeptos y simpatizantes, pero una vez introducido puede que no se vea reflejada simultáneamente la reducción de otro impuesto¹².

En definitiva, la herramienta permite estudiar el terreno, diagnosticar el campo de batalla y a partir de allí usar la imaginación

posibilidad de su producción en régimen de libre competencia el camino hacia una sociedad sin estado quedaría plenamente despejado» Cuestión ya resuelta y demostrada por Molinari en 1849. Molinari, G. (2006). «Sobre la producción de seguridad». *Revista Procesos de Mercado*, 3(1), 219-236. Recuperado a partir de <https://www.procesosdemercado.com/index.php/inicio/article/view/674>

¹² El argumento esgrimido por los apologistas de los impuestos verdes se fundamenta en un supuesto doble dividendo que su misma implementación otorgaría y que vendría dado por el siguiente análisis: si el tributo verde cumple su fin extrafiscal (preservar el medioambiente mediante la alteración de una conducta perniciosa), tiene su primer dividendo. El segundo supuesto dividendo surge de la posibilidad de realizar un trade-off con las figuras tributarias ortodoxas. La realidad indica que esto rara vez se produce. Lo único que realmente se obtiene es menos recursos en manos de la ciudadanía y más en manos de los gobernantes.

para crear cuantos impuestos y nuevas figuras sean posibles de concebir por la mente humana. Todo atendiendo a lo que la sociedad está preparada para «aceptar».

Para concluir este punto y dejar una última reflexión, merece la pena mencionar los impuestos pigouvianos: todos aquellos que poseen fines extra fiscales (entre los que se incluyen los impuestos verdes). Es decir, los que intenten desalentar algún tipo de comportamiento humano, o aquellos que digan favorecer hábitos de vida saludables, o el consumo de algún producto en sustitución de otro. Es usar la violencia fiscal para corregir el comportamiento de aquellas personas que no encuadren con las formas preestablecidas por los políticos de turno. Siendo así, no habremos de sorprendernos cuando el ejecutivo proclame la puesta en vigencia del impuesto sobre consumo de carne vacuna, por citar tan solo un ejemplo.

Retomando el Barómetro, la legitimidad social de la fiscalidad transita sobre el filo de un cuchillo. Sucede que el filo en determinadas sociedades es demasiado ancho. El estado no ve peligrar sus recursos y los ciudadanos no perciben el atropello tributario. Se paga con convencimiento¹³.

Este convencimiento tiene fundamento en que, por diferentes razones, las personas no conciben otra forma de usufructuar la prestación efectiva de determinados servicios que no sea a través del monopolio estatal. Es por ello que el Barómetro es de utilidad. Monitorear permanentemente el pensamiento de las personas resulta útil a los gobernantes para ir aplicando dosis de refuerzo sobre esta idea: generar miopía en la población a los efectos de no concebir una sociedad sin el monopolio de la violencia.

Las argumentaciones esgrimidas tienen subyacente el quizás popularmente famoso «safety first». Podemos encontrar supuestas justificaciones en que los mandatos son por la seguridad de los seres humanos. Siendo así, todo estriba en pintar un mundo oscuro,

¹³ De hecho, las sugerencias fiscales más actualizadas realizan un contundente énfasis en que las acciones de las administraciones tributarias deben estar orientadas no hacia las tareas fiscalizadoras, sino más bien a desarrollar herramientas que faciliten el «cumplimiento voluntario» de las obligaciones. Entre ellas, el adoctrinamiento en educación tributaria en adultos, pero sobre todo en niños. La realidad es que no existe el cumplimiento voluntario si la consecuencia última de no pagar es la cárcel; por eso, tal expresión es tan solo un eufemismo.

incierto y plagado de hostilidades. En reducir la confianza individual de las personas para afrontar la vida. En controlar con sutileza el factor miedo de la población. Cuando el monitoreo social indique que la sociedad más se aleja de creer necesaria la existencia del estado, más fuertes y grandes serán las pinceladas. Así, los estados se han entrometido en la vida de la gente (y obtenido cantidades ingentes de recursos) con motivo de guerras, enemigos de la patria, terrorismo, pandemias, y ahora el cambio climático¹⁴. Incluso hasta el desempleo o la liberación de delincuentes resulta útil para quienes profesan la religión estatal. El poder gravitacional de estos temas abre muchos aspectos que de analizarse nos alejaría de Laffer. Por eso me detendré diciendo:

«Infundir miedo es una manera de lograr que los seres humanos necesiten del estado en todo momento. No obstante, tal como planteó el novelista estadounidense Henry Miller en el prólogo a *Desobediencia civil* (Thoreau, 1946), «La falsa idea de que el Estado existe para protegernos se ha desintegrado mil veces. Sin embargo, mientras el hombre carezca de seguridad y confianza en sí mismo el Estado prosperará. Él puede existir gracias al miedo y a la incertidumbre de cada uno de sus miembros». El mismo Thoreau se refirió a esto al afirmar que «no se alcanzan grandes metas a través del miedo a la extinción»¹⁵.

Dicho todo lo anterior, es opinión del autor que el verdadero deber del estado (verdadero en el sentido que es congruente con la naturaleza de su existencia) es insuflar de miedo a la sociedad.

¹⁴ El ex presidente de la Corte Suprema de Justicia de la Nación Argentina, Dr. Ricardo Lorenzetti publicó recientemente un libro titulado *El nuevo enemigo*. En la nota del día 24/11/2021 <https://www.infobae.com/reportajes/2021/11/24/ricardo-lorenzetti-presento-su-libro-el-nuevo-enemigo-un-llamado-urgente-para-evitar-el-colapso-ambiental/> puede leerse un fragmento que dice: «No hay grieta: el colapso ambiental afecta al que tiene dinero y al que no lo tiene, a los niños, los adolescentes, los adultos, a todas las razas y todos los géneros». Es interesante como la narrativa bélica sobre un enemigo común resulta idónea a los propósitos del estado. Enemigo que, hoy en día si es invisible mucho mejor. Esta narrativa bélica la he desarrollado con mayor profundidad en «Corona Fobia, la otra cara de la amenaza». Marzo 2020.

¹⁵ Di Grigoli, B. J. (2020). «Corona Fobia, la otra cara de la amenaza». Kindle Amazon autopublishing.

La Teoría de la Eficiencia Dinámica

El profesor Jesús Huerta de Soto desarrolla la Teoría de la Eficiencia Dinámica¹⁶, que intentaré exponer sintéticamente empezando por decir que, lato sensu sociedad y mercado son términos equivalentes. Al respecto, Ludwig von Mises efectúa el siguiente razonamiento¹⁷:

«La acción es siempre obra de seres individuales. Los entes colectivos operan, ineludiblemente, por mediación de uno o varios individuos, cuyas actuaciones se atribuyen a la colectividad de modo mediato... ..(el) significado de la acción da lugar a que determinada acción se considere de índole particular mientras otra sea tenida por estatal o municipal. Es el verdugo, no el estado, quien materialmente ejecuta al criminal. Sólo el significado atribuido al acto transforma la actuación del verdugo en acción estatal.»

Solo existen las personas. No es posible observar la vida o actividad de un ente grupal o colectivo. Por lo tanto, sociedad, es una abstracción. Y cuando nos referimos a ella, nos estamos refiriendo a un proceso espontáneo y complejo. Escapa del diseño de cualquier mente humana. Mises apunta que Sociedad implica acción concertada y cooperativa en la que cada uno considera el provecho ajeno como medio para alcanzar el propio.

Mercado, en el mismo sentido no se trata de un lugar físico (ni un e-commerce). Mercado es también aquel proceso por el cual las personas cooperan bajo el régimen de división intelectual del conocimiento. Es muy importante por ello resaltar hasta el hartazgo, que, cuando se hace alusión al libre mercado, no se trata de beneficiar a las grandes empresas o a personas adineradas, como determinados sectores pretenden ilustrar. Se trata lisa y llanamente de dejar actuar en plena libertad a los seres humanos conforme sus más íntimos deseos y necesidades.

¹⁶ Se sugiere enfáticamente leer: Huerta de Soto, J. (2004). «La teoría de la eficiencia dinámica». *Revista Procesos de Mercado*, 1(1), 11-71. <https://doi.org/10.52195/pm.v1i1.372>
Huerta de Soto. 2009. Para poder comprender con mayor profundidad y grado de detalle los aspectos y conceptos aquí desarrollados de manera sucinta.

¹⁷ Mises, L. v. (1949). *La acción humana*. Tratado de economía, 12a edición. Madrid. Unión Editorial. 2018. p. 51.

Hoy en día observamos innumerables personas de todos los campos y en todo tipo de actividad repetir hasta el cansancio que vivimos en un mundo VICA (VUCA según sus siglas en inglés) volátil, incierto, cambiante y ambiguo; luego será VICA+XYZ+n+1 y así sucesivamente se seguirán inventando letras y palabras que poco agregan y nada dicen. La realidad es que el mundo siempre fue incierto y estuvo en permanente cambio. El futuro es inerradicablemente incierto y así ha sido siempre. La ambigüedad depende del sujeto que observa y de la información que maneja. Solo podría argumentarse que las comunicaciones actuales han permitido interconexiones en tiempo real y ello deriva en un aumento vertiginoso de la información, explicado como volatilidad. Thoreau ya se quejaba en el Siglo XIX de la vertiginosidad de la vida. Sería arrogante creer que nuestra realidad es más compleja que los nacidos en siglos pasados.

Sin embargo, podemos encontrar una constante dentro de este proceso social dinámico. Y es la creatividad empresarial inmanente a todo ser humano. Característica humana que ha sido el motor que ha impulsado el progreso y el desarrollo de la civilización a lo largo de toda la historia¹⁸. Esta cualidad de todo ser humano se apoya en el hecho de que las personas son capaces de descubrir, ver, y darse cuenta de las oportunidades de beneficios

¹⁸ Afirmación que se deduce de entender a la función empresarial como elemento protagonista del mundo real observable. Mundo que, al contrario de la visión de equilibrio neoclásica y su *homo economicus*, siempre está en desequilibrio. Esta función empresarial coincide con la acción humana misma. Esto quiere decir que cualquier ser humano que actúe en pos de sus objetivos y para modificar su presente, está actuando empresarialmente, tal como indica el profesor Huerta de Soto en su obra *La Escuela Austríaca, mercado y creatividad empresarial*.

De esta manera, y entendiendo la función empresarial en un sentido amplio, (esa capacidad creativa del ser humano) podemos concebir la historia del progreso de la desde un plano evolucionista Lamarckiano. Tal como apunta el profesor César Martínez Meseguer en su libro *La Teoría Evolutiva de las Instituciones, La perspectiva austríaca*, donde dice que los cambios que se producen en el ambiente provocan aparición de obstáculos y nuevas necesidades. Y estos últimos requieren la realización de esfuerzos extras por parte de los seres humanos para lograr una mejor adaptación a ese ambiente nuevo. Si tales esfuerzos son constantes y reiterados en el tiempo, ellos son los que provocan nuevas características que se transmiten a generaciones futuras. Visto de esta forma, ello resulta aplicable a la primera necesidad de poseer un palo o una piedra afilada, o la búsqueda de un nuevo combustible a base de hidrógeno.

que surgen en el entorno donde están insertas. La función empresarial implica el uso perspicaz de la mente humana, que, al observar y detectar desajustes sociales, es capaz de movilizar a las personas a la acción. Acción que, aunque no infalible, siempre tiende a lograr los fines que más se han valorado respecto de otros.

Cierto es que el accionar empresarial de todo ser humano modifica el mundo. Con cada acción, aunque para muchas personas pase de manera inadvertida, se genera nueva información. Información que antes no existía ahora existe también en la mente de otras personas. Es decir, con cada acción, transmitimos información. Y al mismo tiempo, y dado que el punto de partida fue observar un desajuste, procede también un efecto ajuste social. Un efecto coordinación, que vuelve a modificar enteramente el mapa dinámico social¹⁹.

Por tales razones, la sociedad (o el mercado) es un proceso social complejísimo, de desajustes y coordinaciones, que se repiten en un bucle infinito; y que, como el pedal de una bicicleta, ha hecho avanzar a la humanidad. Habiendo utilizado tal imagen mental corresponde aclarar que las coordenadas de tiempo y lugar jamás vuelven a repetirse. El mapa social nunca vuelve a ser igual.

Esta descripción del proceso social explicada en términos abstractos, conlleva a lo que es más importante. Que es que constantemente se están descubriendo y creando nuevos fines y nuevos medios, todo a través de la función empresarial de los seres humanos. En conclusión, se deriva que, de la realidad observable, nada está dado.

Dicho esto, y virando inmediatamente el timón a la curva de Laffer, esto quiere decir que en economía, medios y fines no están dados. Ni mucho menos son estáticos. Todo dependerá del sujeto actuante en el marco del contexto de la acción que está llevando a cabo en ese momento praxeológico. Por lo tanto, pretender encerrar en una función todas las fronteras de posibilidades que pueda brindar el proceso social de mercado, y estimar la recaudación en función del tipo impositivo es inadecuado por las razones que se han descripto hasta aquí. Quizás, por eso Laffer nunca teorizó

¹⁹ Huerta de Soto, J. (1992). *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*. 5a edición. Madrid. Unión Editorial. 2015. p. 64-67.

acerca de su gráfico, y tan solo fue un método práctico —aunque insuficiente, e inexacto— para explicar una postura a sus interlocutores en el contexto de una cena y con los elementos que tenía en ese momento a disposición.

Pero, no debemos olvidar los peligros enunciados que dar por válido este gráfico presenta. En este punto Juan Ramón Rallo vuelve a dar en la tecla respecto del paradigma subyacente sobre los sistemas fiscales cuando dice que «lejos de analizar la economía desde la perspectiva del Estado parasitario que desea maximizar sus recursos y su tamaño sin matar al huésped, deberían hacerlo desde la óptica de familias y empresas»²⁰. Dicho de otra forma, lo correcto sería aquel sistema fiscal inserto en un sistema económico que descansa sobre un marco ético institucional donde se fomente, estimule, premie, e incluso vanaglorie el espíritu emprendedor. Emulando la máxima del General José de San Martín, «que haya libertad y lo demás no importa nada». Creatividad empresarial y lo demás no importa nada.

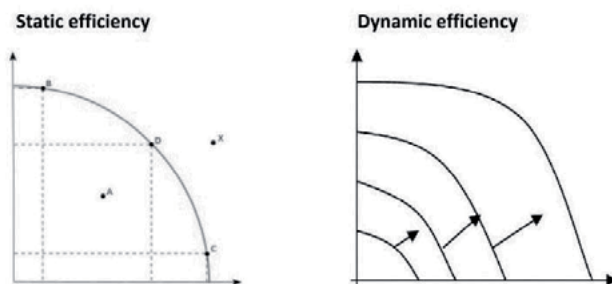
La curva de Laffer Dinámica

Llegados hasta aquí, el lector puede comenzar a desilusionarse al intuir correctamente que la curva de Laffer dinámica no puede dibujarse. La conclusión es que lo que pretendió originalmente Laffer no se puede estimar y no se puede trazar en ejes cartesianos. No puede ser graficada en los ejes XY. Ni siquiera XYZ si se pudiese considerar de alguna manera el tiempo praxeológico (cuestión imposible) sino que además existe una cuarta dimensión que sería la creatividad empresarial. Dimensión esta última que mueve constantemente la frontera de posibilidades reales máximas hacia afuera. Hacia más allá. Creando nuevos fines y medios que antes no existían en la mente de nadie. Es este el paradigma a adoptar. Un criterio de eficiencia económica estático —que no se corresponde con la realidad observable— dibuja una curva que representa todas las posibles combinaciones de producción, pero que resulta inexacta (al igual que la curva de Laffer). Por ilustrar de

²⁰ Ibidem.

alguna manera la diferencia que imprime entender el mundo bajo la Teoría de la Eficiencia Dinámica, esa supuesta curva de posibilidades de producción se vería así:

1. Dynamic efficiency theory



Atención: este gráfico no es la curva de Laffer, sino la curva de posibilidades de producción²¹.

Finalmente considero oportuno realizar algunas breves reflexiones y comentarios que muchas veces suscitan los tópicos relacionados con la tributación. Dejando de lado cuestiones que para muchos resultan obvias (disminuir gastos y disminuir los impuestos al mínimo hasta su desaparición). Es una crítica común, general pero no exclusivamente, de los sectores de izquierda, que el problema no es la presión fiscal en sí, sino más bien quién debe soportarla. Esto es así, dado que el sistema tributario no solo determina la presión tributaria, sino también sobre quien recae. Por eso se escucha y se leen frases como: Tax the rich! Y otras tantas llenas de endebles argumentos.

Más allá de la inmoralidad que esto significa, es decir, quitar a determinadas personas porque han producido, para dárselo a otras (bajo la bandera de la justicia social), podemos decir que, en

²¹ Fuente del gráfico: Dynamic Efficiency and Economic Complexity. En el *5th Annual Madrid Conference on Austrian Economics*. 29/10/2021. Philipp Bagus y Vincente Moreno-Casas. Corresponde no a la curva de Laffer sino a las posibilidades de producción bajo una visión estática y una visión dinámica de la economía.

tiempos de IFE²², AUH²³, etc. (para el caso de Argentina, por ejemplo), y ahora la «Renta universal», lo cierto es que no se ha inventado nada nuevo. Ya en tiempos del apogeo del Imperio Romano existía la «Annona», que eran los subsidios sociales que acrecentaban una clase improductiva y parasitaria que vivía del estado²⁴ (mejor dicho, de los que sí producen). Ahora bien, lo interesante es la relación lingüística entre la palabra Annona prácticamente en desuso, y el verbo Anonadar. Este último según la RAE significa «reducir a la nada, abatir», y sus sinónimos son: desalentar; desanimar. Entonces, quedar anonadado sería algo así como quedar «quieto» o inútil si se quiere. Una sociedad anonadada, es una sociedad inerte. Una sociedad que ha perdido su esencia vital. Una sociedad sin espíritu empresarial.

Por último, a unos aproximadamente doscientos metros del Museo de Historia Americana, se encuentra el IRS (Internal Revenue Service), y en su fachada puede leerse bajo relieve la famosa frase de Oliver Wendell Holmes Jr. «los impuestos son el precio que pagamos por vivir en civilización»²⁵. La pregunta es, ¿hasta cuándo las personas tolerarán que el estado siga estableciendo ese precio a punta de pistola?

Bibliografía

- Benegas Lynch (h), A. (2020): *Escuela austríaca en los negocios, teoría del caos, pensamiento no lineal y la perspectiva ética*. Unión Editorial. Buenos Aires.
- Cantillon, R. (2019): *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. Grupo Unión. Buenos Aires.
- Chodorov, F. (2021): *Los impuestos son un robo*. Grupo Unión. Buenos Aires.

²² Ingreso Familiar de Emergencia.

²³ Asignación Universal por Hijo.

²⁴ Juan Eslava Galán. *Historia del Mundo contada para escépticos*.

²⁵ La frase en inglés realmente no dice la palabra precio sino: «Taxes are what we pay for a civilized society». Sin embargo, lo importante es la coacción detrás de ese pago, por un lado, y por otro la falsa imagen caótica de un mundo sin la existencia del estado.

- Di Grigoli, B. J. (2020): «Corona Fobia, la otra cara de la amenaza». Kindle Amazon autopublishing.
- Martínez Meseguer, C. (2009): *La teoría evolutiva de las Instituciones. La perspectiva austríaca*. 2da edición. Madrid. Unión Editorial.
- Mises, L. v. (1949): *La acción humana*. Tratado de economía, 12a edición. Madrid. Unión Editorial. 2018.
- (1956): *La mentalidad anticapitalista*. 4ta edición. Madrid. Unión Editorial. 2011.
- (2011): *Política económica. Seis lecciones sobre el capitalismo*. 2da edición. Madrid. Unión Editorial.
- (1957): *Teoría e Historia*. 5ª edición. Madrid. Unión Editorial.
- Molinari, G. (2006): «Sobre la producción de seguridad». *Revista Procesos de Mercado*, 3(1), 219-236. Recuperado a partir de <https://www.procesosdemercado.com/index.php/inicio/article/view/674>
- Huerta de Soto, J. (2004): *La teoría de la eficiencia dinámica*. *Revista Procesos de Mercado*, 1(1), 11-71. <https://doi.org/10.52195/pm.v1i1.372>
- (2015): *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*. Madrid. Unión Editorial.
- (2015): *La escuela austríaca. Mercado y creatividad empresarial*. Madrid, Editorial Síntesis.
- Rallo, J. R. (2013): «Olvidense de Laffer». Recuperado de: <https://web.archive.org/web/20180621093445/http://juanramonrallo.com/2013/05/olvidense-de-laffer/index.html>
- Rothbard, M. (2021): *La anatomía del estado*. Unión editorial. Buenos Aires.
- Stewart, I. (1989): *¿Juega Dios a los dados?* 4ª edición. Ed. Drakontos bolsillo.
- Thoreau, H. D. (1849): *Desobediencia civil*. Buenos Aires. Interzona. 2015.
- Zanotti, G. J. (2020): *Introducción a la Escuela Austríaca de economía*. 2da edición. Unión Editorial. Buenos Aires.
- Zylberberg, M. (2017): *La tributación como signo de servidumbre*. Grupo unión. Buenos Aires.

Diccionario Etimológico Castellano En Línea, recuperado de: <http://etimologias.dechile.net/?baro.metro>

THE COURTIER OF CONFUSION: A REPLY TO WYSOCKI AND BLOCK

MARK R. CROVELLI*

Fecha de recepción: 18 de febrero de 2021

Fecha de aceptación: 4 de julio de 2022

Resumen: Igor Wysocki y Walter Block han hecho una crítica a mi definición subjetiva de la probabilidad. En este artículo, hago una exposición detallada de la crítica errónea de Wysocki y Block. Me centro en la incoherencia lógica de su argumento, así como en la inconsistencia de su argumento con las propias ideas de Ludwig von Mises sobre la probabilidad. También describo cómo Wysocki y Block han construido su argumento sobre una visión errónea de lo que creen los subjetivistas, así como una visión errónea de lo que sostenían los hermanos von Mises. Así, sostengo que Wysocki y Block no han logrado redimir el enfoque de Ludwig von Mises sobre la probabilidad.

Palabras clave: Probabilidad subjetiva; filosofía de la probabilidad; frecuencia relativa; Ludwig von Mises; Richard von Mises.

Clasificación JEL: C11; C19.

Abstract: Igor Wysocki and Walter Block have offered a critique of my subjective definition for probability. In this article, I offer a detailed exposition of Wysocki and Block's mistaken critique. I focus on the logical incoherence of their argument, as well as the inconsistency of their argument with Ludwig von Mises's own ideas about probability. I also describe how Wysocki and Block have built their argument on a mistaken view of what subjectivists believe as well as a mistaken view of what the brothers von Mises held. I thus argue that

* Mark R. Crovelli holds a Master's degree in political science from the University of Colorado at Boulder and writes from Denver, Colorado. Email: mark.crovelli@gmail.com

Wysocki and Block have failed to redeem Ludwig von Mises's approach to probability.

Keywords: Subjective probability; philosophy of probability; relative frequency; Ludwig von Mises; Richard von Mises.

JEL Classification: C11; C19.

INTRODUCTION

When I first started writing articles concerning the philosophy of probability over a decade ago, my intention was to prod the Austrian community into reevaluating the brothers von Mises' bizarre theories of probability¹. I sincerely believed at the time that Austrians, of *all people*, would be able to see the theories for what they really are, and would join me in tossing them out in favor of a true, logically defensible theory of probability. It never would have occurred to me to think that, over a decade after writing my first article on the topic, even a single Austrian would still be championing what is, at root, *Richard von Mises'* weirdo positivistic theory of probability. It was with great sadness, therefore, that I stumbled by accident onto an article written by Igor Wysocki and Walter Block defending the brothers von Mises' theories of probability over a decade after I first broached the topic².

I am going to show in this article that Wysocki and Block fail spectacularly and embarrassingly in their attempt to rehabilitate the brothers von Mises' theories, but it is important to first take

¹ For my original article on the topic, see Mark Crovelli, "On the Possibility of Assigning Probabilities to Singular Cases, or: Probability is Subjective Too!", *Libertarian Papers* 1, 26. (2009). See also, Mark Crovelli, "Has David Howden Vindicated Richard von Mises's Definition of Probability?", *Libertarian Papers* 1, 44, (2009), Mark Crovelli, "A Challenge to Ludwig von Mises's Theory of Probability," *Libertarian Papers* 2, 23. (2010), Mark Crovelli, "Can Probability Be Subjective and Objective at the Same Time? A Reply to Arnold Baise," *Libertarian Papers* 3, 28, (2011), and Mark Crovelli, "All Probabilistic Methods Assume a Subjective Definition of Probability." *Libertarian Papers*. 4(1): 163-174, (2012).

² Igor Wysocki and Walter Block, "Crovelli on Probability: A Critique" *Procesos de Mercado* Vol. XVII, n.º 2, Fall 2020, pp. 245-272.

note of the imagery that the two authors employ in the opening of their article. They refer to Ludwig von Mises as their “emperor” and they refer to themselves as Ludwig von Mises’ “courtiers.”³ And of course they refer to my articles as having “launched a denunciation of [L. von Mises].” I think this imagery of imperial vaunting perfectly illustrates why this bizarre theory of probability refuses to die in the Austrian world. If one starts from the assumption that Ludwig von Mises is the “emperor,” and the scholar is merely the “courtier” to this Great Man, then how can one possibly evaluate the Great Man’s writings dispassionately and rationally? And what can be said about the imagery saved for me, the miserable wretch who dared to “denounce the emperor?” I “denounced” Ludwig von Mises because I think he shouldn’t have adopted his brother’s weird, indeterministic and positivist views about probability? This is some dark authoritarian stuff!

It is extremely unfortunate that Ludwig von Mises chose to write about probability in *Human Action*. It does not materially add to his otherwise brilliant book, or any of his other works. It is also unfortunate that Rothbard and Hoppe both picked up this bizarre theory along the way and lent the weight of their names to it. It is now very, very difficult for the scholars who come after this slate of admittedly brilliant thinkers to question how they all could have gotten probability so wrong.

But they did get it wrong. I can only hope that future Austrians will not follow Wysocki and Block in vaunting Ludwig von Mises’ ideas in this way, and allow their thinking to be clouded by his eminent place in Austrian economics. He was no such “emperor,” his thinking was not infallible, and I think he would have found this fallacious appeal to his authority completely revolting. The Austrian School is dead if we start worshiping men rather than perpetually submitting *all* ideas to the test of our reason. This definitely includes Ludwig and Richard von Mises’s bizarre ideas about probability.

With that out of the way, it’s time for me to dispatch with the “courtiers,” Wysocki and Block.

³ *Ibid.*, p. 245.

HAVE THE COURTIERERS ACTUALLY READ CROVELLI OR THE BROTHERS VON MISES?

It is hard to know where to start with this strange and disjointed article. One gets the impression that Wysocki and Block have read neither my works nor those of the brothers von Mises. How else can we interpret this statement, for example:

“So, what is this author’s substantive criticism of Mises? Is it that since Mises is a subjectivist on some, many issues, he is logically inconsistent in not adopting this stance across the board, to wit, to probability? But why ever just because a person adopts a certain analytic tool to address one problem, must he utilize it for cases in which it patently does not apply? If all you have is a hammer, then every challenge starts to look like a nail, at least for Crovelli.”⁴

A more gross misstatement of my argument could not be made. Indeed, it’s hard to believe they could actually have read my articles on the topic. My argument is not that Ludwig von Mises ought always to have been a subjectivist in all fields, whatever that might even mean, but rather that his espousal of determinism *logically requires* him to adopt a subjective definition for probability. I was absolutely clear about this point:

“I have argued that the definition of probability inexorably depends upon the nature of the world, and that a deterministic world obliges us to adopt a subjective definition for probability. I have argued that Ludwig von Mises, too, ought to have adopted this definition for probability, because his deterministic epistemological, methodological and praxeological system demands such a definition. Ludwig von Mises did not adopt such a definition, although I have noted that he did not provide any general definition of probability at all.”⁵

⁴ *Ibid.*, p. 248

⁵ Crovelli, “A Challenge to Ludwig von Mises’s Theory of Probability,” p. 14. It is important to note that I am not the one who first made this important insight. Rather, it was the great I.J. Good who recognized the logical necessity of defining probability subjectively if the world is deterministic. See: I.J. Good, *Good Thinking: The Foundations of Probability and Its Applications*. (Minneapolis, Minn.: University of Minnesota Press, 1983), p. 447.

Even more concerning is that the courtiers do not apparently understand either of the von Mises brothers' theories about probability. For example, from the outset they claim to be defending Ludwig von Mises from my so-called "denunciations," and yet later on they themselves claim to have "cast doubt on time-invariant causality."⁶ The authors seem blithely unaware that Ludwig von Mises himself every bit as staunch a defender of time-invariant, causal determinism as I am:

"All things in the universe are interconnected, and all changes are the effects of powers inherent in things. No change occurs that would not be the necessary consequence of the preceding state. All facts are dependent upon and conditioned by their causes. No deviation from the necessary course of affairs is possible. *Eternal law regulates everything.*"⁷

And again elsewhere:

"It is impossible...for the human mind to think of any event as uncaused. The concepts of chance and contingency, if properly analyzed, do not refer ultimately to the course of events in the universe. They refer to human knowledge, prevision, and action. They have a praxeological, not an ontological connotation"⁸.

What we thus have here is a truly bizarre situation in which Wysocki and Block are claiming to be defending Ludwig von Mises from my "denunciations," when in actual fact they are defending the indeterministic ideas of Richard von Mises!⁹ To top

⁶ Wysocki & Block., *op cit.*, p. 268.

⁷ Mises, *Human Action*, p. 74. Emphasis mine.

⁸ *Ibid.*, p. 90. Emphasis added. On this, see also Ludwig von Mises *Theory and History* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1985), p. 74.

⁹ Or is it Frank Knight that they are defending since Knight is repeatedly mentioned rather than Richard von Mises? It's impossible to tell since the authors don't bother to explain how Frank Knight fits into their discussion, and they of course make no attempt to tell the reader how Frank Knight himself defined probability. The best they can muster by way of explanation for even citing Knight is, in a footnote, to assure us that, despite our understandable confusion, we can take their word that Misesian case probability and Knightian uncertainty are the same thing. One would think Ludwig von Mises would have cited Knight's views on probability rather than

off the sheer lunacy of the argument, the authors don't even bother to discuss Richard von Mises' indeterministic definition for probability, or try to argue that Ludwig was correct to adopt it, given his deterministic views.

This cavalier rejection of causal determinism of the very kind that Ludwig von Mises wrote about is absolutely mind blowing. Needless to say, by throwing out (or shall I use the word "denouncing"?) Ludwig's causal determinism and adopting the indeterminism of Richard von Mises and Mackie is to set oneself outside the princely court of Ludwig von Mises¹⁰. We have two confused courtiers from the Vienna Circle before us, not courtiers from the circle of Ludwig von Mises.

Most egregious of all, however, is that the courtiers appear to be unaware of another paper I have written concerning, *inter alia*, the distinction between *methods* for generating numerical probabilities and the *definition* for probability itself¹¹. Either the authors are unaware of this paper, which is hard to believe since it was published in the same place as my other papers, or they are willfully ignoring it, since it is not mentioned or cited as a reference. Either way, virtually their entire argument, such as it is, consists of a deliberate attempt to obfuscate and ignore the obvious difference between *methods* for generating numerical probabilities and the very *definition* of probability itself.

EMBARRASSING CONTRADICTIONS

One would think that in a 28 page article purporting to refute my definition for probability, one would take away a very clear

his brother's if this was the case, but I'm sure it's safe to just take Wysocki and Block's word for it. Wysocki & Block, *op cit.*, p. 249 ff.

¹⁰ Nevertheless, as I have argued in "All Probabilistic Methods Assume a Subjective Definition of Probability," (2012), even the relative frequency method for generating numerical probabilities must assume a causally deterministic world. So, even jumping into Richard von Mises' indeterministic camp doesn't absolve Wysocki and Block from the necessity of defining probability subjectively!

¹¹ Mark Crovelli, "All Probabilistic Methods Assume a Subjective Definition of Probability." *Libertarian Papers*, 4(1) (2012): 163-174.

understanding of what probability *is*, according to Wysocki and Block. Alas, such is not the case, and one does not walk away from the article with even an inkling of the definition for probability that the authors espouse. The authors insert two random definitions for probability at the beginning of the article, but then offer neither an explanation nor a defense of either. The first definition they give us, from Wolfram Mathworld, acknowledges the existence of subjective probability¹², while the second definition they offer us from the OED acknowledges the existence of a priori or classical methods for generating numerical probabilities¹³. Needless to say, neither of these definitions comport with Richard von Mises' extremely strict definition for probability, nor with Ludwig von Mises' own ideas about what probability is. Surely this is an odd way to "defend" Ludwig von Mises from my "denunciations," by citing definitions for probability that both brothers von Mises would have abhorred!

Even stranger, over the course of the article, the courtiers abandon the strict frequentist definition for numerical probability that the brothers von Mises espoused, and even admit to the possibility of assigning probabilities to singular events:

"We sympathetically interpret Crovelli's claim about the possibility of assigning probabilities to singular events. To do so, we resort to the so-called betting quotient. However, this author fails to offer any principle for assigning probabilities to singular events whatsoever."¹⁴

We have truly entered a bizarro world where down is up, and up is down. The authors previously claimed to be defending Ludwig von Mises, but here they are completely abandoning both von Mises brothers' frequentist denial of the possibility of assigning probabilities to singular events, while at the same time chiding me for not having elaborated non-frequentist methods to their satisfaction! A more confused "defense" of Ludwig von Mises can hardly be imagined!¹⁵

¹² Wysocki & Block, *op cit.*, pp. 245-246.

¹³ *Ibid.*, *loc cit.*

¹⁴ *Ibid.*, p. 247ff.

¹⁵ Nor can a more confused "rebuttal" to my arguments be imagined, since the authors are conceding the main point of most of my articles against Ludwig von

The reader will need to brace himself, because things only get stranger from here. Just two sentences after admitting to the possibility of assigning numerical probabilities to singular events, the authors then go on to say that it is possible to assign numerical probabilities to “risk,” but *not* to singular events:

“What matters to us is that when it comes to risk, assigning numerical values to a chance of the occurrence of an attribute in question is valid, whereas in the case of singular events it is not, and cannot be. We thus preserve the traditional distinction between risk and uncertainty”¹⁶.

The reader will be forgiven if his head is spinning. These contradictory sentences stand literally inches apart from one another on the same page. Even setting aside the embarrassing contradiction between these two statements, one would like to understand why the authors rely not on Ludwig von Mises’ ideas about probability, whom they claim to be defending, and instead rely on the ideas of Frank Knight. My articles are addressed to the problems presented by the definition of probability advanced by the von Mises brothers, not Frank Knight. It would be fine for the authors to cite Frank Knight if they are making a good faith effort to establish that Knight and Mises’ ideas are virtually identical. But the authors make absolutely no attempt to do so, failing even to cite Hans-Hermann Hoppe’s article on this very subject¹⁷, and utterly failing to explain their own logic for relying on Knight rather than either of the von Mises brothers.

A PROFOUND CONFUSION BETWEEN *METHOD* AND *DEFINITION*

The root cause of the courtiers’ embarrassing confusion here is that they do not seem to be aware of the critical difference between

Mises: namely, that numerical probabilities can indeed be legitimately applied to singular events!

¹⁶ Wysocki & Block, *op cit.*, p. 247.

¹⁷ Hans-Hermann Hoppe, “The Limits of Numerical Probability: Frank H. Knight and Ludwig von Mises and the Frequency Interpretation,” *The Quarterly Journal of Austrian Economics* Vol. 10, No. 1 (Spring 2007): 3-21.

methods for generating numerical probabilities and the very *definition* of probability itself. The relative frequency method for generating numerical probabilities is properly understood as just that: a *method*. The classical *method* for generating numerical probabilities, the a priori *method* for generating numerical probabilities and Bayesian *methods* for generating numerical probabilities are all *methods*. The von Mises brothers chose to say that all non-frequentist methods for generating numerical probabilities are illegitimate and nonsensical¹⁸, and that is the position Wysocki and Block also need to take if they are going to defend the ideas of their “emperor” against my “denunciations.” They do no such thing, however.

Equally importantly, the authors have a very perverse idea about what subjectivists like myself mean when we say that probability is a measure of subjective belief. We subjectivists do not claim that the relative frequency method is not useful for man, or that man should not utilize it. Quite the contrary, we say that if one confronts a problem that is amenable to running repeated trials, please do indeed use the frequency method! What we object to is the idea, vehemently propounded by the brothers von Mises, that if we can’t construct a “collective” or a “class” of events that we must toss up our hands and say that numerical probability can never be utilized. We object to saying that relative frequencies are some mystical physical property “in” dice or coins, while condemning every other non-frequentist method as absurd. We object to saying that, for example, if we have not run a virtually unlimited number of trials flipping a given coin, that we can never assign a numerical probability to the likelihood of tossing heads with that coin. This is simply a silly and dogmatic assertion on the von Mises’ part. It is *not* nonsensical for us to use the classical method, for example, and assume both sides have an equal likelihood of occurrence, and to utilize the axioms of probability on the number

¹⁸ Obviously, Richard von Mises was far more dogmatic and emphatic on this point, whereas Ludwig von Mises had a more nuanced view, but nevertheless both of them explicitly denounce any methods that do not involve constructing a “class” or “collective” of events from which one can derive relative frequencies of occurrence. On the difference between their views on this point see my “A Challenge to Ludwig von Mises’s Theory of Probability,” pp. 2-6.

we generate with the classical method¹⁹. In order to utilize Kolmogorov's axioms we only need a number between 0 and 1, after all, and the classical method generates this number just as well as the relative frequency method. And all of this is true for almost an infinite number of other scientific questions that do not involve "collectives" or "classes."

Bearing all of this in mind, one can see the grave misunderstanding of the issues involved on the part of Wysocki and Block. One of the main topics of their paper, for example, involves a straw man of their own making; namely, that subjectivists like me in some way reject the usefulness of probabilities generated with the relative frequency method²⁰. This is one of the most absurd claims that I have ever confronted regarding subjective probability. Of course we accept the usefulness of those probabilities--and the probabilities of other non-frequentist methods too! We do, of course, reject the idea that probabilities are real, objective physical properties "in" things, *but Ludwig von Mises himself also rejected this idea*. Recall his words from above:

"The concepts of chance and contingency, if properly analyzed, do not refer ultimately to the course of events in the universe. They refer to human knowledge, prevision, and action. They have a praxeological, not an ontological connotation."²¹

¹⁹ Ironically, Wysocki and Block also make use of the classical method in their paper: "We know with great exactitude, for example, all there is to be known about the odds of pulling a straight flush, or rolling a snake eyes. We know rather less about any given hand, or roll of the dice, except for the long-run probability of their occurring in the case of large numbers." Wysocki & Block, *op cit.*, pp. 249-250. They obviously don't know these things about drawing flushes and rolling snake eyes from running repeated trials of all the dice and decks of cards in the world, as the brothers von Mises would require of them. Rather, they know these things because they are dealing with the question analytically and a priori. As an aside, it is rather illuminating to note that proponents of the frequency definition for probability invariably refer to dice or coins and not playing cards in their examples. There is an obvious reason for this; namely, the idea of dealing poker hands an infinite number of times to calculate the relative frequency of drawing a flush is rather absurd on its face, no matter what Richard von Mises has to say on the matter.

²⁰ See part III of Wysocki & Block, *op cit.*, pp. 259-265.

²¹ Mises, *Human Action*, p. 90

A similar straw man is created in Part II of Wysocki and Block's paper, where they inexplicably attempt to argue that I, (and presumably all other subjectivists like myself), do not accept the axioms of probability as valid. Where they get this outlandish idea, I have no idea, because I certainly have never claimed such a thing and neither has any subjectivist I am aware of. Of course we accept the axioms of probability, and we also accept the use of the axioms on numerical probabilities derived from *all* of the methods for generating numerical probabilities! The axioms of probability do not require us to derive a number between 0 and 1 *only* utilizing the frequentist method; on the contrary, the axioms are completely agnostic about where the number came from.

Finally, as far as the "betting quotient" is concerned in Part II of their paper²², I heartily encourage Wysocki and Block to use it to generate non-frequentist numerical probabilities all day long! I have no idea why they think I would object to such a thing. I encourage the use of all methods for generating numerical probabilities, *when they can be rationally defended*, unlike Richard and Ludwig von Mises! Ludwig von Mises's self-proclaimed "courtiers," on the other hand, have a substantial self-contradiction on their hands in defending and utilizing this method, since Richard and Ludwig von Mises both proscribed it.

COURTIERIS OF THE VIENNA CIRCLE

The overriding concern of all of my papers has been to demonstrate that if all events in the world have antecedent causes of some sort, then we are obliged to adopt a subjective definition for probability. This is not my own insight, but rather I.J. Good's observation²³. If there is not randomness in the world itself, then the reason we cannot know with absolute certainty what will or will not occur in any given situation is due to our own ignorance of these time-invariant causes. When we resort to the methods of probability to deal with

²² See part II of Wysocki & Block, *op cit.*, pp. 250-259.

²³ I.J. Good, *Good Thinking: The Foundations of Probability and Its Applications*. (Minneapolis, Minn.: University of Minnesota Press, 1983), p. 447.

these uncertain situations, we are measuring something within ourselves when we calculate a numerical probability. Probability is thus a measure of our own uncertainty, not something in the world.

Throughout their paper, Wysocki and Block completely ignore this central thesis of all my papers. Instead, and contrary to the views of Ludwig von Mises himself, they opt to jettison causal determinism²⁴. Indeed, they toss Ludwig von Mises's explicit causal determinism out the window and embrace the indeterminism of Richard von Mises, Heisenberg, and the rest of the Vienna Circle. There is no ambiguity on this point:

"[O]nce we know that the world is basically governed by objective chances (propensities) and not by invariant causes, our empirically obtained frequencies can reflect those objective dispositions (propensities) in question!"

This sentence could literally have been written by Richard von Mises himself²⁵. And while Wysocki and Block may be thinking that in making this claim they are thereby defending the ideas of Ludwig von Mises as well, this actually just shows their utter ignorance of both Ludwig von Mises's ideas and the central issue up for debate between Ludwig von Mises and myself. For, Richard von Mises was only able to make claims about probability being "objective" and probability being a real "physical property" inherent in things *because he was an indeterminist* exactly like Heisenberg²⁶.

²⁴ Wysocki & Block, *op cit.*, pp. 266-268.

²⁵ *Ibid.*, p. 268. Compare the similarity of this statement to Richard von Mises himself: "The probability of a 6 is a physical property of a given die and is a property analogous to its mass, specific heat, or electrical resistance. Similarly, for a given pair of dice (including of course the total setup) the probability of a 'double 6' is a characteristic property, a physical constant belonging to the experiment as a whole and comparable with all its other physical properties." R. Von Mises, *Probability, Statistics and Truth*, (New York: Dover, 1981), p. 14.

²⁶ "The essential consequence of Heisenberg's considerations can be summarized by saying that the results of all measurements form collectives. In the realm of macrophysics the objects of measurement are themselves statistical conglomerates, such as the length of a ruler which is a mass of molecules in motion. The notion of an absolutely exact length measure has therefore obviously no meaning with respect to objects of this kind. In microphysics, where we are concerned with measurements on a single elementary particle, the inexactness is introduced by the statistical character of

Ludwig von Mises, on the other hand, was a *determinist*, so he would not and *logically could not* make this claim. And neither can the courtiers, Wysocki and Block, if they truly want to defend the ideas of their “emperor.”

Finally, Wysocki and Block do not appear to be aware of the fact that all of the methods for generating numerical probabilities must assume causal determinism in the world. This is the central thesis of my 2012 article — the article that Wysocki and Block do not cite in their paper²⁷. To utilize any of the methods for generating numerical probabilities, one must assume that the world is ordered in such a way that every event has antecedent and time-invariant causes. And, once again, if the world is deterministic, this necessarily implies that one must define probability subjectively. So, sadly for the courtiers, not even retreating into the loving and indeterministic arms of the Vienna Circle will extricate them from the necessity of defining probability subjectively.

CONCLUSION

This is usually the part of a paper where I would write something like: “In sum, here is why you should accept my argument for defining probability subjectively against Wysocki and Block’s argument for defining probability in some other way.” In this particular case, however, I honestly have no idea what Wysocki and Block think probability *is*. I mean that statement very sincerely. Having read the article several times, I am at a loss as to whether they side with me (since they outline a method for generating numerical probabilities in singular cases), or whether they side with Richard von Mises (since they defend indeterminism), or whether they are even proponents of Frank Knight’s views on probability. One would think that, since the heart of the disagreement between Ludwig von Mises and

the light quanta striking the particle during and through the very act of measuring. In both cases we are faced with the indeterministic nature of the problem as soon as we inquire more closely into the concrete conditions of the act of measuring.” *Ibid.*, p. 215.

²⁷ Mark Crovelli, “All Probabilistic Methods Assume a Subjective Definition of Probability,” (2012).

myself involves the definition of probability, that defining probability would be their primary aim--or at least their secondary aim over the course of 28 pages. But such is not the case. Hence, Wysocki and Block's attempts to defend Ludwig von Mises and undermine my subjective definition for probability have resulted in spectacular failure.

REFERENCES

- Crovelli, Mark R. (2009): "On the Possibility of Assigning Probabilities to Singular Cases, or: Probability is Subjective Too!" *Libertarian Papers* 1, 26.
- (2009): "Has David Howden Vindicated Richard von Mises's Definition of Probability?," *Libertarian Papers* 1, 44.
- (2010): "A Challenge to Ludwig von Mises's Theory of Probability," *Libertarian Papers* 2, 23.
- (2011): "Can Probability Be Subjective and Objective at the Same Time? A Reply to Arnold Baise," *Libertarian Papers* 3, 28.
- (2012): "All Probabilistic Methods Assume a Subjective Definition of Probability." *Libertarian Papers*. 4(1): 163-174.
- Good, I.J. (1983): *Good Thinking: The Foundations of Probability and Its Applications*. Minneapolis, Minn.: University of Minnesota Press.
- Hans-Hermann Hoppe (2007): "The Limits of Numerical Probability: Frank H. Knight and Ludwig von Mises and the Frequency Interpretation," *The Quarterly Journal of Austrian Economics* Vol. 10, No. 1 (Spring): 3-21.
- Mises, Richard von (1981) [1957]: *Probability, Statistics and Truth*. 2nd Revised ed. New York.
- (1985): *Theory and History*. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.
- (1996) [1949]: *Human Action: A Treatise on Economics*. 4th rev. ed. Irvington-on-Hudson, N.Y.: Foundation for Economic Education.
- Wysocki, Igor & Walter Block (2020): "Crovelli on Probability: A Critique." *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política* Vol. XVII, n.º 2, Otoño. pp. 245 a 272

A REJOINDER TO CROVELLI'S “THE COURTIER OF CONFUSION”*

IGOR WYSOCKI** AND WALTER E. BLOCK***

Fecha de recepción: 5 de octubre de 2022

Fecha de aceptación: 25 de noviembre de 2022

Resumen: Este artículo es una respuesta a la réplica de Crovelli a nuestra crítica original de su objeción a la adopción supuestamente equivocada del frecuentismo por parte de Ludwig von Mises. En primer lugar, demostramos la falta de importancia de la distinción favorecida por Crovelli entre la probabilidad y el método para generar probabilidades. Más adelante, mostramos que en alguna lectura del «subjetivismo» su afirmación de que el determinismo necesita abrazar la definición subjetiva de la probabilidad es simplemente trivial. Después de aclarar estos conceptos erróneos, exponemos lo que creemos que son dos puntos reales de desacuerdo entre nosotros y Crovelli. En concreto, argumentamos —contra Crovelli— que (1) el determinismo no requiere interpretar las probabilidades como grados de creencias y que (2) el frecuentismo es compatible tanto con la visión del mundo determinista como con la indeterminista. Por último, enumeramos algunos retos adicionales que Crovelli dejó sin tratar y que, en nuestra opinión, su teoría no podría abordar en ningún caso.

Palabras clave: Probabilidad; Economía Austriaca; subjetivismo; determinismo; frecuentismo.

* This research was funded in whole or in part by the National Science Centre, Poland, grant number 2020/39/B/HS5/00610. For the purpose of Open Access, the author has applied a CC-BY public copyright licence to any Author Accepted Manuscript (AAM) version arising from this submission.

** Ph.D. Candidate (corresponding author). Interdisciplinary Doctoral School of Social Sciences Nicolaus Copernicus University in Toruń, Poland. ORCID: 0000-0002-4926-4010. igorwysocki82@wp.pl. Institutional e-mail address: wysocki@doktorant.umk.pl phone: +48 503 476 136

*** Ph.D. Harold E. Wirth Eminent Scholar Endowed Chair and Professor of Economics Loyola University New Orleans 6363 St. Charles Avenue, Box 15, Miller Hall 318 New Orleans LA 70118 wblock@loyno.edu office tel: (504) 864-7934 WalterBlock.com

Clasificación JEL: B41; C18; C25.

Abstract: This paper is a response to Crovelli's rejoinder to our original critique of his objection to Ludwig von Mises' supposedly misguided adoption of frequentism. First, we demonstrate the unimportance of Crovelli's favoured distinction between the *probability* and *method* for generating probabilities. Further on, we show that on some reading of "subjectivism" his claim that determinism necessitates embracing the *subjective* definition of probability is simply trivial. After clearing up these misconceptions, we state what we believe are two real points of disagreements between us and Crovelli. Specifically, we argue — *contra* Crovelli — that (1) determinism does not require construing probabilities as degrees of beliefs and that (2) frequentism is compatible with both the deterministic and the indeterministic worldview. Finally, we enumerate some additional challenges Crovelli left unaddressed and which, we believe, his theory would be powerless to address in any case.

Keywords: Probability; Austrian economics; subjectivism; determinism; frequentism.

JEL Classification: B41; C18; C25.

1. Introduction

Crovelli (2009a, 2009b, 2010, 2011, 2012) has published a series of articles attacking the views on probability of the brothers Mises (Mises, L. ([1949] 1996) and Mises R. (1957)). The present authors attempted to defend the Mises brothers in Wysocki and Block (2020)¹. Crovelli criticized these efforts of ours. The present paper is an attempt to respond to this latter publication.

In section 2 we explain why a debate about probability is important. Section 3 is given over to our analysis of how subjectivism and determinism functions in this debate. The burden of section 4 is to explain the role played by frequentism. We attempt to clear up some loose ends in section 5; section 6 is our conclusion.

¹ We published on a related issue in Wysocki and Block (2017).

2. Why all the fuss: definition vs method and subjective probability

By far the most pervasive criticism Crovelli² levels at our position is the one alluding to the allegedly important distinction between a *definition* and a *method* of probability. While accusing us of obfuscating the distinction, he enumerates "[t]he classical *method* for generating numerical probabilities, the *a priori method* for generating numerical probabilities and Bayesian *methods* for generating numerical probabilities" as, surprise, surprise, "methods". (Crovelli, p. 7) Elsewhere in the same rejoinder he confusingly charges that we³ provide little by way of illuminating probability itself.

Says our author (p. 5): "The first definition they give us, from Wolfram Mathworld, acknowledges the existence of subjective probability, [footnote deleted] while the second definition they offer us from the OED acknowledges the existence of a *priori* or classical methods for generating numerical probabilities."

Now note that reputedly the second *definition* we provided allows for "the existence of a *priori* or classical *method* for generating numerical probabilities" [emphasis added]. Fair enough. We can even generalize this point. Let it be the case that *any* definition of probability implies (or is equivalent with, if not identical to) a certain *method* for generating probabilities.

Consider the *a priori* or classical definition of probability. On this *definition*, the probability of a certain (simple or complex) event is the *ratio* of a number of 'favourable' cases (i.e., the ones exemplifying or subsumable under the event in question) to all the cases in a given universe. But here is the twist: if we were to ever find, say, the *a priori* probability of getting heads, while flipping the coin, how should we proceed? First, since we talk of the *a priori* probability, the principle of indifference is operative. That is to say, we have no reason to believe that either outcome (i.e., heads or tails) is more probable. Technically speaking, we treat them as equiprobable. Given this, to

² Unless otherwise indicated, all our references to Crovelli will be to this one essay of his, Crovelli (forthcoming)

³ Crovelli's references to the present authors, again unless otherwise indicated, will be solely to this one article of ours: Wysocki and Block (2020).

calculate the said probability, we would count a number of 'favourable' outcomes (1 outcome: getting heads) and count the number of possible outcomes in our universe (2 outcomes: getting heads and getting tails). But does not this *method* follow from the classical *definition* of probability?

Similarly, Richard von Mises ([1957] 1981, p. 12) *defines* probability only in terms of "encountering a certain attribute in a given collective". We wonder whether Crovelli would find it stunning that the *method* Richard von Mises would employ to discern the probability of a certain attribute is to determine the relative frequency of the said attribute in a given collective. For the sake of further illustration, let us take the Aristotelian *definition* of a human being as a rational animal. Would Crovelli, given this definition, recoil at the *method* of identifying human beings by consulting whether they have both the property of being rational and that of being an animal? Hence, we submit that there is little to make of Crovelli's beloved distinction. His criticism, even if valid, of ours' and that of the brothers von Mises' position would definitely prove too much, for the same apparent obfuscation applies to the classical *definition* (and *method*?) of probability as well as, alas, to Crovelli's own favoured subjective *definition* of probability.

After all, does not Crovelli's subjective *definition* (i.e., "a measure of a subjective belief") implies that the *method* of ascertaining the probability of a given outcome involves finding a degree to which a certain person believes that a certain outcome will occur? To put our point as generally as possible, we posit that a *method* of identifying a certain entity must involve checking in one way or another whether it satisfies its *definitional* properties. Given this, it appears as though *definition* of probability and *method* for generating probability cannot be as divorced as Crovelli interprets them.

3. Subjectivism

Having deflated Crovelli's cherished distinction⁴, it is time to consider what we are to make of his extreme insistence on the *subjective*

⁴ At least to our own satisfaction

definition of probability itself as allegedly necessitated by the truth of determinism. We contend that this claim is at best trivial⁵. In particular, Crovelli (p. 3) insists that Ludwig von Mises' "espousal of determinism *logically requires* him to adopt a subjective definition for probability."

How does he reach this conclusion? It is pretty straightforward to rationally reconstruct his reasoning, for elsewhere Crovelli (2009, p. 8) argues that

"if uncertainty is ascertained to derive solely from our limited mental capacity to comprehend all of the relevant factors involved in any given process, *while the process itself is governed by causally deterministic laws*, then this will force us to adopt a subjective definition of probability."

But if Ludwig von Mises were indeed "*logically required*" to adopt "a subjective definition of probability", then the *subjectivism* of the definition of probability he is supposedly forced to adopt must simply consist in the fact that even if ontological uncertainty (metaphysical indeterminism) is ruled out, *epistemic uncertainty* still remains. And no wonder, since Mises in fact subscribes to determinism, epistemic indeterminacy (or uncertainty) is the only thing that probability can rest upon.

Yet, if this is what the *subjective* definition of probability really reduces to in the eyes of Crovelli, then we take absolutely no issue with him. Nay, we were explicit about this point in our original paper. Here is the relevant quote: "A sufficient condition for *any* probability talk (be it class or case probability) is an element of our ignorance." (Wysocki and Block (2020), p. 265)

Hence, our claim is that human ignorance *alone* — regardless of whether determinism is true or false — suffices for a meaningful concept of probability. Then, rather obviously, if indeterminism is ruled out, then it can *only* be human ignorance that validates a discussion of probability. Therefore, if the *subjectivism* of the definition

⁵ In the next section, we are going to argue *substantively* — *contra* Crovelli — that the frequentist *method* works irrespective of whether determinism is true or false, and hence Crovelli's claim is invalid.

of probability that Ludwig von Mises is allegedly required to adopt were to be construed along these lines, we concur. Still, we contend that this thesis is uninteresting as it seemingly has nothing to do with Crovelli's "measure of subjective belief".

If Crovelli were to say something *informative* rather than *trivial*, he would have to demonstrate that under determinism, probabilities would have to *exclusively* reflect measures of subjective beliefs⁶. Sadly, throughout his corpus, he only reasserts his *subjectivism* without even hinting at possible ways in which the said "measures of subjective beliefs (sic!)" might be obtained. Additionally, Crovelli does not even bother to reply our objections to conceiving of probabilities "as opinions", the issues we turn to in the section 5.

Having cleared up some misconceptions and dispensed with Crovelli's indictment related to the *definition/method* distinction as unimportant⁷, it is time to spell out a (the?) real point of disa-

⁶ Incidentally, we believe that is *the* real bone of contention between us and Crovelli. The latter *appears* to be saying that, given determinism, probability can only reflect measures of subjective beliefs (by which he presumably means the *degrees* of subjective beliefs), whereas we contend that probabilities concern relative frequencies of certain events (or attributes) in given collectives and that thus understood, probability cuts across the determinism/indeterminism dichotomy. This is the thesis we are going to defend in the forthcoming part of this rejoinder.

⁷ As an aside, it is worth noting that Crovelli's big fuss about the *definition* of probability does not even arise when it comes to nominal or stipulative definitions. For instance, the definition of a unicorn is purely nominal. That is to say, as there are no unicorns out there, so any definition of a unicorn does not capture any *real* essential features of unicorns. Rather, such a definition simply reports what the word "unicorn" means. And note that such lexicographic definitions do not depend on what the external reality turns out to be. To wit, the word "unicorn" means what it means independently of whether unicorns are exemplified in reality. The same point applies to *stipulative* definitions, for what they amount to are terminological regulations. That is to say, the *definiendum* is introduced as a shorthand to stand for what the *definiens* precisely specifies (or stipulates). For instance, let us stipulate a concept of *human schmaction* and let it denote human action with, say, perfect knowledge. What prevents us from adopting such a definition? As a purely terminological move, such a definition is perfectly feasible with the contingency that humans do not act with perfect knowledge being irrelevant to the way we decided to use the word "schmaction". And it is probably for these reasons that in contemporary philosophy definitions are treated as more or less conventional rather than correct or incorrect. And given this, why should we bother with the *definition* of probability? For a very illuminating work (of both historical and philosophical nature) on definitions, see Charles (2010).

greement between us and him and defend our position vis-à-vis his criticism.

4. Why the frequentist method does not depend on the deterministic/indeterministic worldview

Let us now identify what we believe to be the core point of our disagreement with Crovelli. As noted earlier, his main thesis (the one permeating his works, hereinafter labelled *Thesis 1*) is that the truth of determinism requires adopting the *subjective* definition of probability. We claimed that when read non-trivially, the thesis has it that the fact that determinism is true necessitates conceiving of probabilities as degrees of beliefs. In other words, under determinism, the only sense one can make of probability statements is in terms of measuring the degree to which one believes certain propositions. This very thesis is indeed at least interesting; viz., not meaningless and even *informative*. Moreover, Crovelli (2009, pp. 13-15) avers that Richard von Mises' frequentism presupposes determinism, the thesis hereinafter referred to as *Thesis 2*. We believe both theses to be false and for the following reasons.

As for Thesis 1, it is certainly not the case that the necessity of adopting the "subjective definition of probability" follows from the truth of determinism. Just to reiterate, to render this particular thesis by Crovelli interesting (viz., informative, not meaningless) we must conceive of the subjectivity in question in terms of measuring the degrees of belief. That is to say, for Thesis 1 to be non-trivial, it must be predicated upon the truth of determinism, and then the only meaningful discussion of probability relates to measuring degrees of beliefs. However, in our original criticism of Crovelli, we took pains to demonstrate that obtaining certain relative frequencies might help shape our beliefs. Consider this example: suppose Crovelli is running an insurance company and is now studying the mortality (Attribute₁) rate among males in their seventies in Colorado (Collective₁)⁸ and the mortality (Attribute₂) rate

⁸ Certainly, for this group to form a class we must assume that Crovelli does not know anything else about these males apart from the fact that they satisfy the properties in terms of which the group is defined.

among females in their fifties from the same state (Collective₂) and it turns out that the relative frequency of Attribute₁ amounts to 70% and of Attribute₂ to 30%. And now, crucially, let us assume, *arguendo*, that Crovelli's favoured probabilities of singular events are valid. If so, then what should Crovelli *believe* when he encounters a male in his seventies from Colorado and a female in her fifties from the same state? Should not he *believe* that the male has only 30% chance of survival through his seventies, whereas the female's chance of survival through her fifties is as high as 70%?⁹ But if so, as should be granted, then interesting ramifications follow.

First, *contra* Crovelli, it appears as though probabilities are not mere opinions. Rather, the probabilities obtained *via* frequentist methods constitute legitimate *reasons* for holding particular opinions. In the example stipulated above, would not Crovelli *qua* entrepreneur have a reason to charge the male and female *differentially* (based on different frequencies of Attribute₁ and Attribute₂) for their respective life insurance policies? It is in this sense that probabilities (viz., relative frequencies) are prior to beliefs or opinions. But if so, they are not mere opinions, Crovelli's pretensions to the contrary notwithstanding. Incidentally, it is worth noting that Crovelli (p. 7) himself admits that "subjectivists do not claim that the relative frequency method is not useful for man, or that man should not utilize it" and that "if one confronts a problem that is amenable to running repeated trials, please do indeed use the frequency method!" Given these enunciations by our learned intellectual adversary, what is the problem with relative frequencies then? Certainly, Crovelli would not like to revert to the *subjective definition* and claim that relative frequencies (being objective) have nothing to do with probability. This definitional move would be irrelevant, for relative frequencies would still matter for the ways our beliefs ("opinions") should be formed. In conclusion, it seems

⁹ We hasten to add that we, following the lead of Richard von Mises, find numerical probabilities for singular events meaningless. We only assume their validity *arguendo* just to share Crovelli's critical assumption. This in turn allows us to show that Crovelli himself (*on his own grounds*) has a reason to take heed of relative frequencies.

that Crovelli's Thesis 1 is thus debunked. There is nothing to determinism that rules out the relevance of relative frequencies of certain phenomena. Nay, it is those frequencies that (should) directly guide our beliefs and (indirectly) our actions.

Does Crovelli's Thesis 2 fare any better? Thesis 2 avers that Richard von Mises' frequentism presupposes determinism. We, on the other hand, claim that frequentism is neutral between determinism and indeterminism. As opposed to Crovelli's (p. 7) allegations, who charged that we are "defending the indeterministic ideas of Richard von Mises", we are convinced that Richard von Mises' concept of probability is mute on the determinism/indeterminism distinction and hence that Crovelli is misrepresenting our position instead of doing justice to it. After all, for both von Mises brothers, probability of an attribute is identified with a frequency of that attribute within a given collective. No more, no less. Still, how does Crovelli substantiate his Thesis 2? Crucially, he contends that it is the Misesian idea of "collective" that presupposes time-invariant causation. Says Crovelli (2009, p. 14):

«For, in order to classify several discreet events together as a "collective," one must assume that the underlying causal factors affecting each of the events are virtually identical in every way. Were one not to make the assumption that the same causal factors were operating on each of the events in virtually exactly the same way, one would not be in a position to say that the events were sufficiently similar to one another to be classified as members of the same "collective."»

However, in footnote 12 of the same paper, Crovelli reveals his misunderstanding of what collectives are. Our author says that:

«[t]here is thus an inherent degree of subjectivity in the determination of whether two or more events in the world are sufficiently similar to one another to be classified as members of a "collective." Because events are necessarily different from one another in at least some respects, man must make a subjective judgment about whether these differences are so great as to make the events conceptually incommensurable, or whether they are so minor as to be able to treat the events (at least conceptually as) as identical». (Crovelli, (2009), p. 14)

However, clearly, what counts as a collective is *a function* of our knowledge. Why in one of the examples cited above, mortality rates of males in their seventies in Colorado was treated as a collective? Simply because *ex hypothesi* we did not know anything about the members of this group apart from the fact that they satisfied the definitional properties of the collective they belonged to. Specifically, a set of males in their seventies in Colorado is treated as a collective because we do not know anything relevant about these males apart from the facts that they are from Colorado and they are in their seventies. If, on the other hand, we were to study the mortality rate of *smoking* males in their seventies from Colorado, a new (and narrower) class or collective would be formed. Therefore, the boundaries of collectives do not seem to depend for their existence on any subjective determinations. Rather, the identities and sizes of collectives are negatively correlated with our knowledge of their respective members. The more we know, the smaller can be the class size.

Having elaborated how the identity (and size) of collectives depends on our knowledge of its members, it is time to pose a critical question. What prevents us from speaking of “collectives” under indeterminism? Or, in other words, could not we end up with valid collectives were determinism to prove to be false? It seems to us that there is nothing in the concept of “collective” that precludes forming them under indeterminism. Moreover, we submit that collectives under the assumption of indeterminism could still yield valuable information about the *propensities* of a tested object. To illustrate our thesis, it is worth bearing in mind that indeterminism does not necessarily have to reduce to complete chaos. That is, it is only an extreme sort of indeterminism wherein each of n events is $1/n$ probable.

Given this, it seems that we can *coherently* imagine the following situation obtaining under indeterminism. Crovelli is flipping a coin 1000 times and he obtains 800 heads and only 200 tails. First, why should all those 1000 flips form a collective? Remember, whether something counts as a collective is a function of our knowledge. Let us stipulate then that this series of 1000 flips forms a collective since we made sure that *at some conceptual level* all these flips were identical; that is, *by assumption*, they took place under

exactly the same conditions (e.g., same momentum, same distance, same air resistance, etc.). Note in passing that the thus described hypothetical experiment satisfies the requirement of indeterminism. After all, all causal factors accompanying every single flip are assumed to be identical but the outcomes are still different (i.e., sometimes heads, sometimes tails).

By contrast, if we were to introduce into our imaginary scenario the truth of determinism, then, everything else equal, all the outcomes would be identical. So, what is it in our hypothetical experiment that accounts for those differential outcomes (i.e., 800 heads and 200 tails, everything else equal)? The only explanation that can be offered at this point is that our coin has certain *propensities*¹⁰. After all, on a realist reading of propensities, they are exactly these dispositions that account for differential outcomes in two closely possible worlds in which all external conditions are assumed to be equal.

Just to illustrate further how propensities are presumed to work, suppose we deal with two worlds: *W* and *W**. In *W* Crovelli flips a coin, say, 10 times and he obtains the following series: {H,H,H,H,H,H,H,H,T,T}, whereas in *W** he obtains this series: {T,T,H,H,H,H,H,H,H,H}, with *literally everything else equal* across the two worlds. Note that the assumption of indeterminism is satisfied; that is, although the conditions are assumed to be identical throughout the experiment in both *W* and *W**, Crovelli obtains *different* series under invariant conditions. For example, the first flip yields Heads in *W*, whereas the first flip in *W** yields Tails. Remember, if determinism were true and all the conditions were to be identical at each flip, Crovelli would always get the same result (either Heads or Tails). By contrast, in our hypothetical example, even though all the information about external conditions and physical properties of the coin in question are assumed to be given, the ways in which Tails and Heads are distributed within respective collectives remains indeterminate. There is a world in which Crovelli would *first* obtain Heads and there is a world in which he would *first* get Tails, with everything else equal about the two

¹⁰ For propensities interpretation of probability statements, see Popper (1959), von Mises ([1957] 1981), Mackie (1973).

worlds, nothing short of indeterminism! Even more, the result of *any single* flip is indeterminate!

However, and that is our point, it is the *ratio* of Heads and Tails obtained in each world that yields very interesting information. To wit, it is the relative frequency of Heads that is *evidentiary* of the dominating propensity of an object to land Heads uppermost¹¹. And once we make an inference to the underlying propensity, should we not adjust our belief related to prospective behaviour of the coin? And if so, should not — even under indeterminism — relative frequencies force us to adjust our prior beliefs? After all, it seems that before the frequencies are obtained the principle of indifference commits us to believing that the chance of getting Heads with the said coin is 50%. However, once the above-described experiment has taken place, should we not *believe* that the chance of getting Heads with this coin is actually much higher?¹² We therefore submit that it is both under determinism and indeterminism that relative frequencies should directly shape our beliefs and indirectly guide our actions.

5. Tying up some loose ends

In this section, we would like to (re)raise some issues which Crovelli's rejoinder still leaves unaddressed. It is a shame that this author so easily dismissed some criticisms we levelled at his position. Therefore, to help resolve whatever we find problematic in Crovelli's account, we enumerate the said issues here.

First and foremost, there is something truly ironic at Crovelli rejoicing at our "concession" to the effect that numerical probabilities can be assigned to singular events. In our paper (Wysocki and Block (2020), p. 247), we *charitably* imputed to Crovelli the only (as

¹¹ Just to pre-empt a possible rejoinder at this point, we are not committed to indeterminism on this macroscale. Rather, the coin from our example represents the indeterministic behaviour so pervasive in quantum theory. So, if the reader is uncomfortable with the coin, he might *mutatis mutandis* substitute a subatomic particle for a coin.

¹² We nowhere stipulated that this was a fair or equally balanced coin.

we believe) reasonable understanding of numerical probabilities attached to singular events. Namely, we suggested that the only way to meaningfully ascribe degrees of beliefs is by resorting to the concept of *betting quotient*. The idea is that we can infer strengths of a person's beliefs based on the odds he would be willing to accept, while betting. To give one more example, if Crovelli is ready to have a wager against Block that it will rain next Sunday offering 3:1 odds, the former must believe that the probability of rain next Sunday is *at least* 25%. And yet, however ingenious betting quotients are, they go no way towards establishing *precise* degrees of beliefs. For, subjectively attaching the probability 25% to rain (and 75% to non-rain) would *only* establish the point of indifference between betting and not betting at all. After all, if Crovelli — by assumption — believes three times as strongly that it will not rain as that it will rain and at the same time bets on rain at 3:1 odds, his *expected* pay-off is zero. But not betting at all would bring Crovelli a certain zero. However, as an Austrian, Crovelli probably believes that man does not act on indifference¹³. So, if Crovelli were to accept the above-stipulated bet at 3:1 odds, we could *at most* infer that, everything else equal, the probability he attaches to rain is indeed *at least* 25%. Given this, we contend that Crovelli has no reason to savour our presumed "concession". For, first of all, it was *us* who filled the gap in Crovelli's account. And, second, even though the gap was narrowed, this still leaves a lot to be desired.

Moreover, it is surprising (though, on second thought, it probably is not) that Crovelli does not address our objection related to *rational* beliefs. For example, (pp. 8-9) he avowedly subscribes to Kolgomorov's axioms but why should he? If probabilities are opinions, why should opinions obey Kolgomorov's axioms? To take the simplest example, why shouldn't Crovelli *believe* that it will rain next Sunday to the degree of 60% and at the same time *believe* that it will not rain to the degree of 70%? We see absolutely no reason why subjective beliefs should *not* violate Kolgomorov's

¹³ For a debate between Walter Block and Hans-Hermann Hoppe on Nozick's methodology and indifference see: Block (1980, 2009a); Hoppe (2005; 2009); Block and Barnett (2010); and also Block (2009b, 2012).

axioms. Certainly, Crovelli might retort at this point that unless opinions (Crovelli's probabilities) conform to Kolgomorov's axioms, they cannot be ranked as probabilities. However, there would be more than just a hint of adhocness to such a rejoinder, for only some sets of opinions could be classified as probabilities, which would additionally complicate Crovelli's otherwise problematic theory.

Incidentally, it is worth noting that relative frequencies naturally obey Kolgomorov's axioms. Moreover, such operations as summing or multiplying easily apply to frequencies, whereas we are left in the dark as to how the said operations were to be performed, based on degrees of beliefs. For example, suppose Crovelli believes to the degree of 50% that he will have a breakfast tomorrow and he attaches 50% probability to the event of his having dinner tomorrow. Are we warranted in saying that he attaches $50\% \times 50\% = 25\%$ probability to the complex event of him having breakfast and dinner tomorrow? Then again, if probabilities are mere opinions, we cannot see why the above should follow? Crovelli's account is mute on this problem and no wonder.

Finally, it is unfortunate that Crovelli dismisses all the evidence we provided for the validity of the frequentist method. He indeed admits that this method is useful. However, he hedges this concession by saying that probability must be defined subjectively. This statement almost cries out for the characteristically Rothbardian "So what?". We concede that all probability talk is subjective under determinism in this sense that it is only human ignorance that gives significance to probabilities in the first place. For, indeed, if the world were to be fully determined and humans were to be omniscient, probabilities would be a useless device. Fair enough. Still, it is relative frequencies rather than degrees of beliefs attached to singular events that are exploited by actuaries, bookies or casinos. Dice are tested for their being unbiased not by "opinions" but by obtained relative frequencies. So, it is objective probabilities (i.e., frequencies) that (should) shape our opinions. And it is precisely in this sense that probabilities are *not* opinions but rather are objective phenomena serving to adjusting our prior beliefs (opinions).

6. Conclusion

It has been quite an adventure for us in this debate with Crovelli on probability. We benefitted from it, and hope and trust that both he and the reading audience did, also. Although we did not see our way clear to agreeing with this author on his general thesis, we acknowledge that he argued for it in a spirited, intelligent, polite manner. In this era of hyper divisiveness, it is all the more important that advocates of divergent viewpoints, such as he and us, engage in discussion in a civilized manner. We compliment Crovelli in so doing, and hope and trust we, also, have adhered to this sort of debate.

Bibliographical references

- Block, W. (1980): "On Robert Nozick's 'On Austrian Methodology,'" *Inquiry*, Vol. 23, No. 4, pp. 397-444.
- (2009a): "Rejoinder to Hoppe on Indifference," *Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 12, No. 1, pp. 52-59.
- (2009b): "Rejoinder to Machaj on Indifference," *New Perspectives on Political Economy*, Vol. 5, No. 1, pp. 65-71.
- (2012): "Response to Ben O'Neill on indifference," *Dialogue*, No. 2, pp. 76-93.
- Block, W. with William Barnett II. (2010): "Rejoinder to Hoppe on Indifference, Once Again," *Reason Papers*, Vol. 32, pp. 141-154.
- Charles, D. (ed.) (2010): *Definition in Greek Philosophy*, Oxford, online edn, Oxford Academic.
- Crovelli, M. (2009a): "On the Possibility of Assigning Probabilities to Singular Cases, or: Probability is Subjective Too!," *Libertarian Papers*, Vol.1, No. 26, pp. 1-17.
- (2009b): "Has David Howden Vindicated Richard von Mises's Definition of Probability?," *Libertarian Papers*, Vol.1, No. 44, pp. 1-7.
- (2010): "A Challenge to Ludwig von Mises's Theory of Probability," *Libertarian Papers*, Vol. 2, No. 23, pp. 1-15.
- (2011): "Can Probability Be Subjective and Objective at the Same Time? A Reply to Arnold Baise," *Libertarian Papers*, Vol. 3, No. 28.

- (2012): "All Probabilistic Methods Assume a Subjective Definition of Probability," *Libertarian Papers*, Vol.4, No.1, pp. 163-174.
- (forthcoming). "The Courtiers of Confusion: A Reply to Wysocki and Block," *Revista Procesos de Mercado*.
- Hoppe, H. (2005): "Must Austrians Embrace Indifference?," *Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol.8, No.4, pp. 87-91.
- (2009): "Further Notes on Preference and Indifference: Rejoinder to Block," *Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 12, No. 1, pp. 60-64
- Kolgomorov, A. (1950): *Foundations of Probability Theory*, English edition, Chelsea Publishing Co.
- Mackie, J. (1973): *Truth, Probability and Paradox*, Oxford at the Clarendon Press.
- Mises, L. von (1949): *Human Action: A Treatise on Economics*, N.Y.: Foundation for Economic Education [4th rev. ed. Irvington-on-Hudson, 1996].
- (1985): *Theory and History*, Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.
- (1957): *Probability, Statistics and Truth*, New York [2nd Revised ed., 1981].
- Popper, K. (1959): "The Propensity Interpretation of Probability," *British Journal of the Philosophy of Science*, Vol. 10, pp. 25-42.
- Wysocki, I. and W. BLOCK (2017): "Caplan on Probability: A Critique," *Dialogue*, Vol. 3, pp. 1-11.
- (2020): "Crovello on Probability: A Critique." *Revista Procesos de Mercado*. Vol. XVII, No. 2, pp. 245-272.

Documentos

PATRIMONIO: ¿IMPUESTO A LOS RICOS O A LOS POBRES?*

JESÚS HUERTA DE SOTO

El anuncio por parte del Gobierno de que proyecta instaurar un nuevo «Impuesto de Solidaridad» que gravará la riqueza de aquellos que posean más de tres millones de euros ha vuelto a poner en el centro del debate a los impuestos que gravan el patrimonio y el capital. No se trata tan solo de que el anuncio esté muy politizado en un periodo ya de facto preelectoral y de que pueda perturbar la autonomía fiscal de Madrid, Andalucía y Galicia (recordemos que estas Comunidades engloban a 18 millones de españoles, es decir a casi un 38 por ciento de la población total de España). Tampoco hay que centrarse en la posible ilegalidad e incluso inconstitucionalidad del impuesto por poder llegar a ser confiscatorio. Ni en el hecho de que los patrimonios acumulados ya hayan tributado en su proceso de formación a través de impuestos, como el del IRPF, que absorbieron en su día y en muchos casos prácticamente la mitad de las rentas de sus actuales propietarios, en su gran mayoría hoy personas mayores y viudas que, después de toda una vida de esfuerzo, ahorro y sacrificio, ahora son «ricos» por tener más de tres millones de euros. Ni tampoco, en suma, de que se haya explotado por nuestros políticos una cierta demagogia que, anclada en la enfermedad moral de la envidia y en la antisocial y divisiva lucha de clases, luego se pretende edulcorar y legitimar semánticamente con el nombre de impuesto de «Solidaridad» (¿Quién puede atreverse a no impulsar la Solidaridad?).

No. El principal argumento en contra de cualquier impuesto sobre el stock de riqueza, patrimonio o capital acumulado no es ninguno de los indicados, sino el daño que hace a los trabajadores y, especialmente, a los más pobres, vulnerables y desfavorecidos. Y es que el empleo, su calidad y el nivel de los salarios depende directamente del volumen del patrimonio y del capital bien invertido

* Publicado en *La Razón*, 24 de octubre de 2022, p. 28.

por sus propietarios y puesto a disposición de los trabajadores en forma de maquinaria cada vez más sofisticada, instalaciones fabriles, recursos naturales, equipos informáticos, etc. En una economía de mercado el salario tiende a estar determinado por la productividad de cada trabajador y ésta solo puede crecer de una manera continuada y sostenible si éste cada vez disfruta de un conjunto mayor y más sofisticado de bienes de capital a su disposición.

Si un agricultor indio gana tan solo tres euros al día y uno norteamericano cien veces más, no se debe a que éste sea más listo o trabaje más horas. Simplemente resulta que el trabajador estadounidense dispone como media de cien veces más de bienes de equipo capital (por ejemplo, en forma de un potente tractor de última generación dotado de los más modernos instrumentos), que su homólogo indio (que carece de ese sofisticado equipo y se ve obligado, en muchas ocasiones, a seguir arando con animales y cosechando prácticamente a mano). Y la abultada diferencia de salario se explica porque con un tractor de última generación el agricultor estadounidense es capaz de arar una extensión cien veces superior de la que es capaz de lograr el agricultor indio con sus rudimentarios utensilios. Ahora bien, el tractor de última generación solo se ha hecho posible porque un conjunto de capitalistas han ahorrado, han acumulado patrimonio y capital, y lo han puesto a disposición del agricultor americano en forma de un tractor que no es sino un sofisticado bien de capital que aumenta enormemente la productividad y, por tanto, el salario del afortunado trabajador.

Este razonamiento resume una de las enseñanzas más importantes de la ciencia económica e ilustra la gran sabiduría popular que siempre ha reconocido que el pobre, mucho más que un pez que le saque de un apuro inmediato, necesita una caña de pescar (es decir, un bien de capital) que le solucione definitivamente su problema. Y, además, como siempre, la ciencia es el mejor antídoto contra la explotación partidista de la demagogia. Si Amancio Ortega, por ejemplo, tiene una fortuna de 60.000 millones de euros, de nada serviría expropiársela íntegramente y distribuirla entre, digamos, los 2.000 millones relativamente más pobres del mundo: solo tocaría cada uno de ellos a 30 euros, pero tendría un gran coste generador de pobreza, al hacer desaparecer y obligar a liquidar y cerrar las

innumerables fábricas, instalaciones y edificios de este distinguido capitalista y que, para «gran fortuna» de sus decenas de miles de empleados y millones de clientes, no paran cada día de generar bienestar y riqueza por doquier impulsando la productividad y los salarios de muchos. Por tanto, si se quiere luchar contra la pobreza y favorecer la prosperidad de todos, y en especial de aquellos con salarios más bajos y vulnerables, lo que hay que hacer es mimar con esmero y cariño a todos los contribuyentes, y especialmente a los «ricos» impulsándoles en la acumulación de sus patrimonios y evitando cualquier persecución o condena social.

En suma, todo impuesto que, como el ya existente de patrimonio o el anunciado de «Solidaridad», grave la acumulación de patrimonio, riqueza o capital, siempre termina incidiendo y perjudicando a los trabajadores y especialmente a los más pobres y vulnerables en términos relativos que son los que más se beneficiarían de un aumento en su productividad si dispusieran de más y mejor equipo capital. Además, da lo mismo que el capital o patrimonio esté constituido, como es lo más común y generalizado, por títulos valores, fondos de inversión, depósitos bancarios, bienes raíces, etc., pues todos ellos directa o indirectamente representan toda una constelación de bienes concretos de equipo capital que siempre necesitan la colaboración del trabajo, proporcionan un volumen creciente de empleo cada vez de mayor calidad y, sobre todo, hacen posible el aumento de la productividad de los trabajadores y, por tanto, de sus salarios. Y, por contra y por ejemplo, un tipo de gravamen como el anunciado para las «grandes fortunas» del 3,5 por ciento, en menos de diez años y por simple aritmética, supondría una merma superior a un tercio del capital que habría podido acumularse de no existir este tributo sobre el patrimonio. Generándose así la concomitante merma de productividad y de reducción de los salarios reales sobre su nivel potencial. Por todo ello, debemos concluir que los impuestos sobre el patrimonio a la larga siempre los terminan pagando, y con creces, los propios trabajadores, por lo que son especialmente dañinos y, sobre todo, antisolidarios para con los más pobres y vulnerables.

EL PROBLEMA DE LA VIVIENDA Y DEL URBANISMO*

FRIEDRICH A. HAYEK

«Si los poderes públicos abolieran los subsidios tendentes a disminuir el coste de los alquileres y, al mismo tiempo, redujeran, en cuantía exactamente igual, las exacciones fiscales que pesan sobre los sectores laborales, no sufrirían éstos el menor perjuicio económico; ahora bien, es indudable que las masas trabajadoras preferirían aplicar sus retribuciones no a disponer de viviendas adecuadas, sino a cometidos distintos, con lo que se hacinarían en locales infectos, toda vez que muchos ni siquiera conocen las ventajas de ocupar habitaciones más confortables y el resto valoran en menos la vivienda que otras comodidades. Ésta es la razón y la única razón válida, que justifica los subsidios, y la expongo con tanta crudeza porque el tema es analizado a menudo sin enfrentarse con la auténtica realidad por los escritores de tendencias izquierdistas».

W.A. Lewis**

1. Las aglomeraciones urbanas

La civilización actual se halla vinculada a la existencia de grandes núcleos de población. Casi todas las diferencias que se aprecian entre las sociedades primitivas y lo que denominamos vida civilizada se hallan íntimamente relacionadas con las aglomeraciones humanas que designamos con el apelativo de «ciudades», de tal suerte que, cuando utilizamos los términos «urbanamiento», «civilidad», o «política», nos referimos a la manera de vivir propia de la gran urbe. Incluso el distinto modo en que se desenvuelven las masas campesinas, en relación a cómo vivían los pueblos primitivos, deriva de las

* *Los fundamentos de la libertad*, 10.^a ed., Capítulo XXII, pp. 446-464, Unión Editorial, Madrid 2020.

** *The Principles of Economic Planning*, Londres 1949, p. 32.

comodidades que los núcleos urbanos les facilitan. El disponer, para hacer más grata la vida rural, de aquellos bienes y productos que las ciudades proporcionan, como ocurre con las civilizaciones ya avanzadas, se convierte en el ideal de la vida refinada.

Ahora bien, no ya las ventajas que disfrutaban quienes residen en las grandes ciudades, sino, sobre todo, el notable incremento en la producción industrial, que proporciona bienes y equipos a la población menos numerosa radicada en las áreas rurales y que a su vez facilita productos alimenticios a cuantos residen en la ciudad, implican costes elevadísimos. La actividad que se desarrolla en las grandes aglomeraciones urbanas no sólo alcanza mayores porcentajes de producción que la agraria, sino que resulta mucho más cara. Tan sólo quienes ven incrementado de modo notable su propio rendimiento como consecuencia de residir en la ciudad obtienen neta ventaja a pesar de los gastos extraordinarios que tal género de vida implica. El coste y las comodidades que la residencia en las poblaciones comporta son de tal naturaleza, que los ingresos mínimos requeridos para mantener cierto nivel de vida han de ser mucho más elevados que si se radica en las zonas rurales. Cierta nivel de pobreza que todavía es soportable en el campo, no sólo se tolera difícilmente en la ciudad, sino que los signos de penuria se hacen tan ostensibles que llegan a inquietar al resto de la gente. Regístrase así el sorprendente fenómeno de que, siendo las aglomeraciones urbanas la causa y origen de prácticamente todo lo que la civilización más valora —facilitando al mismo tiempo los medios indispensables para el progreso de la ciencia, el arte y el bienestar material—, tales aglomeraciones engendran igualmente los más sombríos aspectos que presenta la civilización.

Los dispendios que la vida en núcleos de gran densidad de población comporta, no sólo son de cuantía extraordinaria, sino que, en gran proporción, quedan a cargo de la propia colectividad; con lo que, de modo inevitable y automático, en vez de gravitar sobre los directamente afectados, recaen sobre cuantos viven en la urbe. La íntima convivencia que implica la vida ciudadana desnaturaliza, en muchos aspectos, las características del derecho de propiedad. En tales condiciones, sólo hasta determinado límite es cierto el supuesto de que los actos de dominio realizados por el titular de un bien cualquiera le afectan de modo exclusivo. Lo que

los economistas denominan «efectos de vecindad», es decir, aquellas repercusiones que provocan sobre el patrimonio de terceros los actos que determinado dueño realiza en el suyo revisten la máxima importancia. En realidad, acontece que el uso de cada parcela ubicada en las ciudades depende en cierta medida del actuar de quienes residen en sus inmediaciones y, en parte también, de los servicios públicos que la propia colectividad facilita y sin los cuales la utilización práctica de los inmuebles propiedad de cada vecino apenas si sería posible.

Los conceptos básicos de propiedad privada y libertad de contratación, como consecuencia de lo expuesto, no facilitan una solución inmediata a los complejos problemas que plantea la vida ciudadana. Aun suponiendo que no hubieran existido autoridades investidas de poder coactivo, no cabe duda que las preeminentes ventajas que ofrecen las grandes aglomeraciones urbanas habrían motivado la aparición de instituciones capaces de establecer —respetando el goce de los derechos inherentes a la propiedad— una adecuada delimitación entre la superior facultad de determinar cuál sea el destino que deba darse a las áreas en plan de urbanización y la subordinada que incumbe al particular en cuanto al disfrute de las parcelas enclavadas en aquéllas. En muchos aspectos, las funciones que desempeñan las corporaciones municipales se corresponden con las que entrañaría el ejercicio de la facultad superior a que acabamos de referirnos.

Es innegable que, por desgracia, hasta hace bien poco, los economistas han prestado escasa atención a los problemas que plantea coordinar los diferentes aspectos del desenvolvimiento de las ciudades¹. Aun cuando algunos aparecen como los más acerbos debeladores de las malas condiciones que caracterizan a muchas viviendas —y conviene recordar ahora que, hace más de cincuenta años, un semanario satírico alemán proponía definir a los economistas como aquellas personas que se dedicaban a medir la superficie de las casas

¹ Recientemente se ha hecho un valioso intento de remediar esta postura. Véase R. Turvey, *Economics Real Property*, Londres 1957. Entre las publicaciones anteriores en torno al tema de la imposición local, véase E. Cannan, especialmente su *History of Local Rates*, 2.^a ed., Londres 1912, y su memorándum en *Royal Commission on Local Taxation. Memoranda Chiefly Relating to the Classification and Incidence of Imperial and Local Taxes*, H.M. Stationary Office, Londres 1899, 9.528, pp. 160-175. Ambas cuentan todavía entre las más útiles aportaciones en cuestiones tan cruciales.

de los trabajadores al objeto de poder afirmar que eran demasiado pequeñas—, en lo relacionado con los problemas más importantes de la vida urbana se han atendido prácticamente al ejemplo de Adam Smith, cuando en sus lecciones aseveraba que las cuestiones de higiene y seguridad pública, «es decir, lo relativo a los métodos más adecuados para librar de inmundicias las calles y prevenir las acciones dolosas en el ámbito ciudadano mediante el mantenimiento de un cuerpo policial, si bien ofrecen aspectos de indudable utilidad práctica, constituyen temas harto triviales para ser tomados en consideración en esta suerte de disertaciones².»

Habida cuenta del menosprecio que los economistas han exteriorizado hacia el análisis de tales cuestiones, no debería lamentarse que su temática acuse un estado altamente insatisfactorio. En realidad, la dirección de la opinión pública en este orden de cosas ha quedado prácticamente en manos de individuos que —al centrar con preferencia su atención en eliminar determinadas deficiencias— han descuidado la cuestión primordial, consistente en coordinar las iniciativas privadas hasta lograr su ajuste general. Ahora bien, es evidente la singular importancia que, en la cuestión que examinamos, posee el utilizar eficazmente, dentro de ciertos límites, el saber y habilidad de los particulares, si bien impidiendo, al propio tiempo, que con su actuar obtengan ganancias en perjuicio de terceros. No debemos pasar por alto que, en general, la mecánica del mercado —aun sin negar las imperfecciones que en este orden de cosas haya podido reflejar— ha gobernado el desarrollo de las poblaciones con mayor acierto de lo que comúnmente se acepta. La mayor parte de los proyectos de mejora, basados no en el perfeccionamiento del sistema de mercado, sino en su sustitución por otro de dirección centralizada, ponen de manifiesto hasta qué punto se hace caso omiso de la singular capacidad que habría de tener tal autoridad para alcanzar la eficacia de ese sistema.

Ciertamente, cuando analizamos la manera tan poco reflexiva como han actuado las autoridades —que, sin percatarse con excesiva claridad de las fuerzas que impulsan el progreso de las ciudades, se enfrentaron con cuestiones harto complejas—, nos maravillamos de

² Adam Smith, *Lectures on Justice. Police, Revenue and Arms* (conferencias pronunciadas en 1763), ed. E Cannan, Oxford 1896, p. 154.

que los resultados adversos no hayan sido mayores. Gran parte de las medidas encaminadas a combatir determinados males no han conseguido sino empeorarlos y, en sus últimas manifestaciones, han puesto en manos de los jerarcas un mayor control potencial de la vida privada del que, en circunstancias normales, disponen cualesquiera otras autoridades.

2. La congelación de los alquileres

Examinemos, ante todo, la congelación de los alquileres. He aquí una medida que, para afrontar pasajeras emergencias, fue siempre adoptada con carácter circunstancial, sin que se considerara, en ningún caso, solución definitiva; ahora bien, es difícil negar que en numerosos países de la Europa occidental ha tomado carta de naturaleza, traduciéndose en una limitación de la libertad y del bienestar de la gente más nociva que cualquier otra derivada de la injerencia estatal, salvo la que ha puesto en marcha los procesos inflacionarios. El sistema se implanta durante la Primera Guerra Mundial con la finalidad de impedir el alza momentánea de los alquileres, y, sin embargo, se ha mantenido en muchos países durante más de cuarenta años, haciendo caso omiso de los efectos que la inflación al propio tiempo provocaba, con lo que la renta inmobiliaria es notoriamente inferior a la que hubiera fijado el libre mercado. Mediante tal mecanismo, la propiedad urbana ha sido objeto de una efectiva expropiación. No puede caber la menor duda de que la congelación de los alquileres — en mayor grado que cualquier otra medida de tal naturaleza — ha agravado, a la larga, el mal que pretendía curar y ha dado origen a un estado de cosas que, en definitiva, faculta a quienes ejercen la autoridad para, de modo arbitrario, interferir el libre desplazamiento de los seres humanos. No sólo ha contribuido de modo notable a quebrantar el respeto a la propiedad, sino que incluso ha debilitado el sentido de responsabilidad de la gente. Estas afirmaciones serán tildadas de extemporáneas y exageradas por aquellos que no han soportado directamente, durante un largo periodo, las repercusiones derivadas de la legislación de alquileres. Ahora bien, para cuantos no pasa inadvertido el progresivo empeoramiento de los edificios dedicados a vivienda y la influencia que en el tono general de vida de los

habitantes de París, Viena o incluso Londres ejerce su lamentable estado, forzosamente son claras las deletéreas repercusiones de medidas de tal naturaleza sobre el conjunto de las actividades mercantiles e incluso sobre el carácter de toda la población.

En primer término, cuando los alquileres se fijan por debajo del nivel que el mercado señalaría, la escasez de viviendas se hace crónica. La demanda se mantiene mayor que la oferta, y cuando las autoridades imponen el respeto a la tasa máxima (por ejemplo, impidiendo que el arrendador perciba «primas»), se ven obligadas también a sujetar la concesión de viviendas a un mecanismo regulador. La gente imprime un ritmo mucho más lento a sus cambios de residencia, y, a medida que transcurre el tiempo, su asentamiento en estos o aquellos distritos y la utilización de las clases distintas de morada no coincide ya con sus apetencias y necesidades. Se interrumpe la natural evolución que induce a un grupo familiar, en la época de máximos ingresos, a ocupar locales más espaciosos que la joven pareja que inicia su vida conyugal o que el matrimonio de jubilados. Como nadie puede ser compelido a cambiar de alojamiento, los inquilinos conservan el local arrendado, que se convierte de hecho en una especie de patrimonio familiar inalienable que pasa de una generación a otra haciendo caso omiso de la necesidad de ocuparlo. Cuantos heredan locales arrendados gozan de una situación de privilegio, pero, en cambio, núcleos de población en constante aumento se ven en la absoluta imposibilidad de instalar su propio hogar, o, si lo consiguen, es únicamente a base de gozar del favor oficial o de sacrificar un capital trabajosamente reunido o de acudir a procedimientos turbios o tortuosos³.

Adviértase, en otro orden de cosas, que el propietario pierde todo interés por conservar en buen estado los edificios, no invirtiendo ni

³ Véase M. Friedman y G.J. Stigler, *Roofs of Ceilings?*, Nueva York (Foundation for Economic Education), 1946; B. de Jouvenel, *No Vacancies*, Nueva York (Foundation for Economic Education), 1948; R.F. Harrod, *Are These Hardships Necessary?*, Londres 1948; F.W. Paish, «The Economics of Rent Restriction», *Lloyds B.R.*, abril 1950, XX, reimpreso en la obra del mismo autor *Post-War Financial Problems*, Londres 1950; W. Röpke, *Wohnungswirtschaft – ein europäisches Problem*, Düsseldorf 1951; A. Amonn, «Normalisierung der Wohnungswirtschaft in grundsätzlicher Sicht», *Schweizer Monatshefte*, junio 1953, y mis ensayos anteriores, *Das Mieterschutzproblem*, Viena 1929, y «Wirkungen der Mietzinsbeschränkungen», *Schriften des Vereins für Sozialpolitik*, CLXXXII, 1929.

un céntimo más de aquella porción que los inquilinos se hallan obligados a abonarle con específico destino a tal finalidad. En ciudades como París, donde la inflación ha reducido en más de un 80 por 100 los ingresos por arrendamiento, los inmuebles habitados han llegado a un grado de deterioro sin precedentes y que durante décadas será imposible corregir.

Con todo ello, sin embargo, lo más importante no son los daños materiales. Ocurre que en los países occidentales, como consecuencia de la prohibición de elevar los alquileres, numerosos individuos se hallan sometidos, en su quehacer diario, a las decisiones arbitrarias de la autoridad y se habitúan a no realizar ningún acto importante sin solicitar previamente orientaciones y permisos del gobernante. De esta suerte, consideran normal que alguien les facilite gratuitamente el capital indispensable para construir su propia morada y que su bienestar económico dependa de los favores que otorga el partido dueño del poder, que a su vez utiliza las facultades omnímodas de que dispone en materia de viviendas para beneficiar precisamente a sus correligionarios.

Nada ha contribuido en mayor grado a minar el respeto de la gente hacia la propiedad, la ley y los tribunales, como la circunstancia de que constantemente se acuda a la autoridad con la pretensión de que decida cuál, en el conflicto de dos apetencias contrapuestas, deba prevalecer, tanto si se trata de distribuir el beneficio de servicios públicos esenciales, como de disponer de la que nominalmente se considera propiedad privada con arreglo al juicio que al jerarca merezca la urgencia de contrarias necesidades individuales. Por ejemplo, cuando se somete a la autoridad gubernativa la tarea de dilucidar quién sufrirá mayores daños, «el arrendador —padre de tres niños de corta edad, cuya esposa se encuentra inválida— al que se deniega la pretensión de ocupar una vivienda de su propiedad» o «el inquilino de aquella vivienda —con un niño tan sólo a su cargo y la madre política físicamente impedida— al que se forzará a desalojar la habitación en virtud de demanda promovida por el arrendador»⁴. En ocasiones, semejantes contiendas son decididas por la arbitraria intervención de

⁴ El ejemplo viene dado por F.W. Paish en el ensayo citado en la nota precedente, p. 79 de la reimpresión.

la autoridad gubernativa, que prescinde de toda norma legal al dictar su resolución. Un reciente fallo del Tribunal Administrativo de Apelación alemán pone de manifiesto el extraordinario poder de que disponen las autoridades cuando los actos más trascendentes de la vida privada se hallan sometidos a su superior decisión. La sentencia declaraba improcedente la negativa de una oficina de colocación laboral a facilitar ocupación a determinado trabajador, domiciliado en población distinta, a menos que el departamento administrativo que controlaba las viviendas concediera permiso al obrero para trasladarse a su nuevo destino, facilitándole al propio tiempo alojamiento; el fundamento de la resolución administrativa no radica en que la oficina de colocación no se hallara facultada para rechazar la petición aludida, sino en razón a que tal negativa suponía «una inadmisibile cuestión de competencia entre los distintos órganos de la administración»⁵. Ciertamente que coordinar las atribuciones de las diferentes autoridades —ardiente anhelo de los planificadores— es empeño capaz de trocar lo que de otra forma no pasaría de arbitraria interferencia en las decisiones de los particulares en poder despótico sobre la vida toda del individuo.

3. La intervención de los poderes públicos

En tanto que la congelación de los alquileres —hasta donde alcanza la memoria de la mayoría de la gente— todavía se considera medida de emergencia que tan sólo razones de índole política obligan a mantener⁶, todo el mundo acepta, como principio incuestionable, que incumbe al Estado-providencia, de modo permanente, realizar cuanto sea preciso al objeto de reducir el coste de las viviendas con destino a los estamentos más débiles de la población, bien procediendo directamente a su construcción o bien impulsando la edificación con subsidios a los particulares. Pocos

⁵ E. Forsthoft, *Lehrbuch des Verwaltungsrechts*, I, Munich 1950, p. 222.

⁶ Sólo recientemente se han hecho determinados esfuerzos sistemáticos en Gran Bretaña y en Alemania para abolir todo el sistema de control de alquileres. Incluso en los Estados Unidos todavía subsiste en la ciudad de Nueva York.

advierten, sin embargo, que, a menos que tales actuaciones se hallen sujetas a rigurosa limitación, tanto en lo que atañe a su alcance como a los métodos utilizados, deben dar origen, en definitiva, a consecuencias análogas a las que provocan las tasas máximas de los alquileres.

Adviértase, ante todo, que los sectores de la población que el gobernante desea proteger proporcionándoles alojamiento sólo resultan realmente beneficiados si se edifican tantas viviendas como aquéllos desean ocupar. Facilitar parte de los alojamientos precisos no supone aditamento a los construidos por los particulares, sino mera sustitución de la actividad privada por la pública. En segundo lugar, las casas baratas proporcionadas por el poder público han de quedar rigurosamente asignadas al estamento que se desea proteger, y el mero hecho de colmar la demanda a precios más asequibles obliga a facilitar un número de viviendas notablemente superior al que tales núcleos urbanos, en otro caso, hubieran requerido. No se olvide, por último, que en términos generales, sólo se puede canalizar la actividad pública a la construcción de viviendas con destino a las familias más necesitadas si se parte del obligado supuesto de que los nuevos alojamientos no han de ser más cómodos ni de alquileres más módicos que los utilizados antes por tales núcleos de población, puesto que si se diera el caso de que los individuos así protegidos gozaran de mayores ventajas que los situados inmediatamente sobre ellos en cuanto a medios económicos, la presión que realizarían para obtener análogo beneficio sería tan irresistible que desencadenaría un proceso constantemente renovado y que progresivamente incrementaría el número de solicitantes.

De todo lo anterior se infiere —como reiteradamente afirman quienes pretenden introducir reformas en materia de vivienda— que cualquier profunda alteración que los poderes públicos introduzcan en el sistema de alojamientos urbanos resultará inoperante si el proporcionar morada a todos no se considera servicio público cuyo coste ha de soportar el erario. Ahora bien, esta fórmula no sólo es una grave amenaza a la libertad, sino que obliga a la gente a destinar al capítulo de la vivienda más de lo que en realidad desea. Salvo que el Estado no fuera capaz de colmar la demanda actual de viviendas más confortables y a tipos asequibles de alquiler, resultará ineludible

introducir un mecanismo permanente que regule el disfrute de las ya existentes; tal sistema comportaría el que, en definitiva, decidieran los jerarcas qué parte de sus ingresos debería la gente destinar a vivienda así como la clase de morada a asignar a cada individuo o grupo familiar. Es fácil imaginar el omnímodo poder que gravitaría sobre la vida humana si quedara al libre arbitrio de los jerarcas la concesión de viviendas.

Tampoco debemos silenciar que numerosos esfuerzos llevados a cabo para asignar el carácter de servicio público a la construcción de alojamiento han dificultado seriamente mejorar los locales destinados a viviendas, ya que paralizan las fuerzas que provocan la gradual rebaja de los costes de edificación. Todos los monopolios son indudablemente antieconómicos, pero la máquina burocrática estatal lo es todavía más; la supresión del orden competitivo y la tendencia al inmovilismo, característica de cualquier sistema de planificación centralizada, impiden, sin lugar a dudas, alcanzar el anhelado objetivo —técnicamente posible si se aplican los adecuados métodos— de reducir, de modo creciente y sustancial, los costes de la edificación. La construcción de viviendas por la administración pública (y el otorgamiento de subsidios a los particulares al objeto de que tal género de edificaciones se incremente) puede, por tanto, y en el mejor de los casos, resultar beneficiosa para aquellos sectores de la población económicamente más necesitados; pero tales medidas, al propio tiempo, los someten a tan alto grado de dependencia de los poderes públicos, que se plantea un grave problema político si los beneficiarios llegan a ser la mayoría de las poblaciones. La política de vivienda a que venimos haciendo referencia no es inconciliable —como también acontece con la asistencia a los menesterosos— con un sistema general de libertad. Pero suscita gravísimas cuestiones que debemos afrontar resueltamente si queremos evitar sus nocivas repercusiones.

4. Problemas que plantea el hacinamiento

La oportunidad de obtener mayores ingresos y el disfrute de otras ventajas que la residencia en las poblaciones proporciona queda compensada, en gran medida, por los mayores gastos que tal género

de vida implica y que generalmente se incrementan cuanto mayor es la categoría de la ciudad. Aquellos que por trabajar en la urbe ven incrementados sus ingresos se hallan en situación más ventajosa, aun cuando por serles necesario trasladarse diariamente entre puntos distantes hayan de abonar el precio del transporte y alquileres más altos por una modesta morada. Otros disfrutarán de estas ventajas si no se ven en el caso de destinar parte de sus ingresos a gastos de transporte o no han de residir en barrios caros o no les importa ocupar habitaciones reducidas a cambio de disponer de mayores sumas con que procurarse otras comodidades. En el centro de las poblaciones existen viejos caserones cuyos solares gozan en la actualidad de tan gran demanda para fines distintos de la vivienda, que carecería de interés dedicarlos a edificar nuevas moradas. Tales inmuebles, tiempo ha desechados por las personas pudientes, proporcionan a quienes se hallan empleados en menesteres de bajo rendimiento la oportunidad de disfrutar las ventajas que la ciudad ofrece a base de vivir hacinados en extremo. En tanto existan individuos dispuestos a ocuparlos, lo más conveniente en muchos casos es no derribarlos; con lo que se da la paradoja de que los más necesitados habitan con frecuencia en distritos cuya superficie edificable tiene gran valor y que los propietarios obtienen saneadas rentas de inmuebles ubicados en la parte más desmantelada de la urbe. Los edificios de esta categoría continúan dedicados a vivienda porque los viejos inmuebles originan reducidos gastos de conservación, pudiendo albergar en cambio numerosas familias. De no existir tan destartalladas moradas, o si fuera menor su superficie habitable, muchos de los que desean vivir en las grandes aglomeraciones urbanas perderían la oportunidad de que los incrementados ingresos que en ellas obtienen puedan igualar y acaso sobrepasar el mayor gasto que implica la residencia urbana.

La existencia de locales sórdidos y mal acondicionados destinados a vivienda —y que en forma más o menos agravada se registra durante el periodo de crecimiento de la mayoría de las poblaciones— plantea dos clases de problemas que conviene distinguir, aunque por lo general se confundan. La existencia de barrios insalubres, cuyos moradores arrastran una vida generalmente mísera, actuando con frecuencia al margen de la ley, provoca, sin duda, un efecto deletéreo sobre el resto de la población y obliga a la autoridad

municipal o a los ciudadanos a hacer frente a ciertos gastos que, en cambio, no soportan los residentes de los mencionados distritos. En tanto que para los usuarios de tales viviendas sea ventajoso residir en el centro de la ciudad, teniendo en cuenta que el municipio toma a su cargo el coste que su proceder ocasiona, existe la posibilidad de que la situación se altere transfiriendo los costes al propietario, lo que sin duda daría lugar al derribo de los viejos e insalubres case-rones y a levantar nuevos inmuebles, que el comercio o la industria utilizarían. Claro está que una medida de tal naturaleza en modo alguno resultaría beneficiosa para los inquilinos de las destartala-das casonas. La nueva realidad no se habría producido en interés de los directamente afectados por la medida; el problema queda situado en el cuadro de los denominados «efectos de vecindad» y pertenece a la temática de la planificación urbana que examinare-mos más adelante.

Las razones que aconsejan la demolición de los sórdidos distri-tos o suburbios —si se contemplan tomando en consideración la conveniencia o la necesidad de sus usuarios— son completamente distintas. En tal supuesto se plantea un auténtico dilema. La gente, si se decide a vivir hacinada en destartalados inmuebles, es tan sólo porque de tal suerte se le proporciona la ansiada oportu-nidad de beneficiarse de las altas remuneraciones que la actividad ciuda-dana proporciona. Ahora bien, cuando se pretende que tan sórdi-das viviendas desaparezcan hay que elegir de dos cosas una: o bien se impide que los individuos en cuestión aprovechen lo que constituye una parte de sus ingresos ordenando el derribo de sus míseros alojamientos, pero de módicos alquileres —donde radi-caba su ventajosa situación— y se les obliga a abandonar la ciudad hasta tanto no se disponga para todos de locales con condiciones mínimas de habitabilidad⁷, o, en otro caso, se les facilita viviendas decorosas a menor precio de su coste, lo que equivale a otorgarles un subsidio que les permita continuar residiendo en la urbe, causa a su vez de que nuevas gentes que se hallan en análoga situación inicien su éxodo hacia la ciudad. De tal suerte, no sólo se contri-buye a que las ciudades crezcan más allá de lo razonable, sino que

⁷ Tales oportunidades frecuentemente se utilizan en varias partes del mundo para mantener alejadas minorías raciales impopulares.

se facilita la aparición de ciertos grupos a cuyas necesidades habrá de proveer la comunidad. Cuando así acontece, las autoridades pronto se consideran investidas de la facultad de decidir a quién se le permite trasladarse a determinada ciudad y a quién no.

Como acontece a menudo en este orden de cosas, las medidas adoptadas pretenden satisfacer las necesidades que determinados individuos experimentan, sin calcular que incrementarán el número de personas a quienes habrá de extenderse la protección. Es cierto que muchos de los que habitan en los suburbios vienen residiendo muchos años en las ciudades y no conocen otro género de vida, lo que les incapacita para acomodarse a las actividades del campo. Ahora bien, el problema más grave deriva de la afluencia de numerosas personas procedentes de las regiones más pobres y predominantemente rurales, para quienes la acomodación económica en los viejos y ruinosos edificios urbanos constituye a modo de trampolín para alcanzar una mayor prosperidad. Para esta gente, trasladarse a la ciudad resulta ventajoso a pesar de verse en el caso de utilizar viviendas reducidas e insalubres. Cuando se les facilita alojamiento más confortable y económico, el éxodo hacia las poblaciones alcanza un ritmo mucho más intenso. Sólo existen dos maneras de resolver el problema: o bien se permite que los factores económicos disuasorios operen, o bien se implanta un rígido control que imponga orden y canalice la afluencia de nuevas gentes; los partidarios de la libertad consideran la primera solución como mal menor.

El problema de la vivienda en modo alguno es un problema independiente con solución aislada, sino que se halla involucrado con cuantos temas plantea la pobreza y que únicamente se puede resolver elevando el nivel de vida de todos. Ahora bien, este objetivo se distanciará si acudimos a subsidiar a determinadas personas precisamente para que abandonen aquellas comarcas donde sus ingresos superan a sus gastos y se instalen en otras donde ocurrirá lo contrario, o bien si se ponen obstáculos al desplazamiento de quienes consideran que el emigrar de un lugar ha de permitirles obtener mayores ingresos aun cuando sea a costa de vivir en condiciones que nosotros consideramos deplorables.

No disponemos de espacio bastante para proceder al estudio de cuantas medidas las autoridades municipales pueden adoptar con

la finalidad de ayudar a determinados sectores de la población, pero que en realidad no son más que medios y subvenciones que facilitan el crecimiento de las gigantescas aglomeraciones humanas más allá de límites económicamente aconsejables. Cuantas fórmulas se ingenian para, invocando una supuesta conveniencia pública, facilitar a la gente servicios por bajo de su coste —con la finalidad inicial de descongestionar las poblaciones y favoreciendo el ulterior crecimiento de los distritos del extrarradio— no hacen, a la larga, más que empeorar las cosas. Las censuras que ha provocado la política de la vivienda implantada en Inglaterra son igualmente aplicables a la mayoría de los países. «Nos hemos sometido a aquellas directrices que suponen la concesión de recursos económicos con destino al mantenimiento de las aglomeraciones urbanas financiados mediante la exacción fiscal que ha de soportar todo el país, lo que provoca y estimula el crecimiento antieconómico de las grandes ciudades⁸.»

5. Urbanismo y derechos de propiedad

El normal ejercicio de las facultades dominicales provoca en las grandes poblaciones, por las relaciones de vecindad, beneficios o perjuicios que afectan a terceros, suscitando nuevos problemas en razón a que el mecanismo de los precios no los acusa con la debida precisión. Las ventajas o desventajas que origina el disfrute de la propiedad mobiliaria afectan, por lo general, de modo exclusivo, a sus titulares, a diferencia de cuando se trata de una parcela de terreno, pues acontece entonces con frecuencia que su uso repercute necesariamente en la utilidad de los precios colindantes. En el ámbito ciudadano, lo expuesto hace referencia a la actuación de los titulares de la propiedad privada y, en mayor grado todavía, a la forma en que se utilicen los terrenos comunales, tales como las calles o los lugares de recreo y esparcimiento, tan esenciales en la ciudad. Para que el mercado pueda armonizar los esfuerzos de los individuos, tanto el propietario como las autoridades que gobiernan los

⁸ Sir Frederick Osborn, «How Subsidies Distort Housing Development», *Lloyds B. R.*, abril 1955, p. 25.

servicios públicos han de hallarse emplazados de tal suerte que se percaten de los efectos que su conducta provoca sobre los bienes ajenos. Tan sólo cuando el valor de los patrimonios privados y públicos refleja la totalidad de las repercusiones derivadas de su uso, el mecanismo de los precios opera en debida forma. En la especial regulación antes mencionada, esto queda muy debilitado. El valor de los bienes inmuebles es influido por la manera en que el resto de la gente usa de los suyos, y más todavía por los servicios públicos habilitados y los reglamentos que las autoridades imponen; y, a menos que al adoptar decisiones se hayan tenido en cuenta tales efectos, existen pocas probabilidades de que el beneficio exceda al coste total⁹.

Ahora bien, aun cuando el mecanismo de los precios constituye una guía imperfecta para el goce de la propiedad urbana, no se puede prescindir del mismo si el proceso de desarrollo incumbe a la iniciativa privada y si ha de operar el conocimiento y previsión dispersos entre toda la gente. Hay razones de peso a favor de la adopción de cualesquiera medidas prácticas conducentes a que ese mecanismo funcione de modo más eficaz y a que los propietarios tomen en consideración todas las posibles consecuencias de sus actos. El marco jurídico dentro del cual las decisiones de los titulares de propiedad privada han de coincidir con el interés público deberá, por tanto, ser más casuístico y adaptado a las circunstancias locales de lo que requiera cualquier otra especie de propiedad. Tal «planificación urbana», que en general se apoya en el mercado, dicta normas para el desarrollo de ciertos sectores de la ciudad —dejando, de todos modos, que el particular actúe libremente— y constituye una parte no despreciable del esfuerzo que impulsa al mercado a operar con mayor eficacia.

Existe otro tipo de injerencia totalmente distinto aun cuando se le designa también con el nombre de «planificación urbana» o «urbanismo». A diferencia del anterior, esta última prescinde deliberadamente del mecanismo de los precios y aspira a imponer en su lugar una dirección centralizada. Gran parte de la planificación

⁹ Sobre estos problemas véase la obra de R. Turvey mencionada en la nota 1; Allison Dunham, «City Planning: An Analysis of the Content of the Master Plan», *The Journal of Law and Economics*, I, 1958.

urbana que llevan a cabo arquitectos e ingenieros, ignorando en absoluto la función que desempeñan los precios en la coordinación de las actividades individuales, corresponde a tal tipo de injerencia¹⁰. Incluso cuando no pretende someter el futuro desenvolvimiento urbano a un plan preconcebido que asigne determinado uso a cada parcela de terreno, su finalidad, en definitiva, no es otra que hacer cada vez más inoperante el mecanismo del mercado.

La cuestión, por tanto, no consiste en si debe o no propugnarse la planificación urbana, sino más bien en si las medidas a aplicar completan y coadyuvan al mecanismo del mercado o impiden su funcionamiento sustituyéndolo por una dirección centralizada. Las cuestiones que en la práctica suscita tal proceder ofrecen gran complejidad, no siendo posible hallar ninguna solución perfecta. El carácter beneficioso de cualquier medida se apreciará en cuanto contribuya a un deseable proceso cuyos detalles, sin embargo, serán muy impredecibles.

La mayor dificultad práctica consiste en que, en realidad, todas las disposiciones adoptadas con fines urbanísticos aumentan el valor de determinados bienes inmuebles y, en cambio, reducen el de otros. Tan sólo resultarán beneficiosas si en el conjunto de las ganancias que comportan superan a las pérdidas provocadas. Si en verdad se desea no dañar a unos en beneficio de otros, es obligado que tanto las ganancias como las pérdidas deriven del actuar de la autoridad encargada de dirigir los planes, la cual habrá de incautarse de las plusvalías producidas (incluso si las medidas en cuestión se hubieran adoptado en contra del deseo de alguno de los propietarios), abonando con carácter de compensación a los perjudicados el importe de los daños sufridos. Todo ello puede lograrse sin que la autoridad asuma poderes arbitrarios y de imposible control, reconociéndole únicamente la facultad de expropiar a precio de mercado. Este derecho basta, por lo general, para que la autoridad pueda exigir al propietario las plusvalías derivadas de la gestión pública, y al propio tiempo permite la adquisición de los predios, que ven disminuido su valor como consecuencia de las

¹⁰ La medida en que el movimiento de planificación urbana, bajo la dirección de hombres tales como Frederick Law Olmsted, Patrick Geddes y Lewis Mumford, se ha convertido en algo antieconómico que constituiría materia para un interesante estudio.

medidas adoptadas contra la voluntad de sus propietarios. La autoridad, en la mayoría de los casos, ni siquiera habrá de adquirir los inmuebles en cuestión, pues, al socaire de su facultad de expropiar, no le será difícil convenir con el propietario una adecuada fórmula compensatoria. Cuando el único poder coactivo de que la autoridad dispone es el derecho a expropiar al precio de mercado, los intereses legítimos de la gente se hallan debidamente protegidos. Pero en cierta medida se trata de un método imperfecto, ya que «el valor de mercado» no es una magnitud que carezca de ambigüedad y los criterios acerca de cuál sea el justo precio distan mucho de ser uniformes. Ahora bien, lo importante es que las discrepancias sean resueltas, en última instancia, por tribunales independientes, sustrayéndolas al arbitrio de la propia autoridad planificadora.

El riesgo más grave lo crean numerosos planificadores cuando desean eludir el cómputo de cuantas inversiones se precisan para realizar sus proyectos. Arguyen, en muchas ocasiones, que, si hubiera que abonar los precios que rigen en el mercado, resultaría prohibitiva la realización de determinadas mejoras.

Ahora bien, lo que esto en verdad significa es que, en tal supuesto, el proyecto ha de ser abandonado. Nunca, en efecto, son más inconsistentes las motivaciones del planificador urbano que cuando pretende expropiar a los ciudadanos fijando la indemnización por debajo del justo precio que señala el mercado; la dialéctica empleada parte de la falacia de no existir otro procedimiento para reducir el coste social del proyecto. Lo que en realidad acontece es que se aspira a realizar obras sin abonar su coste; el planificador desea evidenciar las ventajas que comportan sus proyectos acudiendo al fácil expediente de que determinados sujetos soporten una parte de los gastos, para seguidamente adoptar, ante su justa queja, una actitud de absoluta indiferencia.

La mayor parte de los razonamientos en pro de la planificación urbana son utilizados para extender la planificación más allá de los límites en que normalmente queda configurada y salvaguardada la propiedad privada. Algunas de las medidas que persigue la injerencia quizá se lograran si se dividiera el contenido del dominio de tal suerte que la facultad de adoptar las decisiones se reservara a alguna entidad autónoma que en representación del municipio o la región quedara facultada para asignar cargas y ventajas al propietario

individual. Este tipo de ordenación, en el que la entidad autónoma retiene cierto control permanente sobre la utilización de las parcelas de los particulares, constituye una alternativa a la directa injerencia de la administración. Ofrece también la ventaja de que esa entidad autónoma sea una entre muchas y de que su poder quede limitado por hallarse en el caso de competir con otras de naturaleza similar.

En cierta medida, como parece natural, incluso la competencia entre municipios y otras corporaciones administrativas provoca efectos restrictivos análogos a los que acabamos de exponer. El planificador urbano, sin embargo, exige con frecuencia que sus programas tengan alcance regional e incluso nacional. Verdad es que en la planificación concurren siempre ciertos factores que requieren grandes unidades para operar de manera efectiva. Ahora bien, todavía es más cierto que, a medida que el área de la planificación centralizada se amplía, los datos peculiares de carácter local se tienen menos en cuenta. Los programas de ámbito nacional, en vez de intensificar la competencia, la eliminan totalmente. Tal eliminación, en verdad, no es deseable. Es probable que no exista solución perfecta a las dificultades que la complejidad del problema plantea. Pero los mejores logros derivarán siempre de la aplicación de un método que opere principalmente a través de alicientes ofrecidos a los particulares permitiéndoles disponer a su antojo de sus predios, puesto que ningún otro mecanismo utiliza tan adecuadamente los dispersos conocimientos, posibilidades y perspectivas derivadas de todo proceso de desarrollo como lo hace el mercado.

Ciertos sectores estiman que estas dificultades se obviarían si se implantara el impuesto único (*the single-tax plan*), es decir, transfiriendo la propiedad de todos los terrenos a la comunidad para después cederlos en arriendo —a los tipos fijados por el mercado— a quienes desean explotarlos. Este sistema de socialización de la tierra es, sin duda, considerando su aspecto lógico, el más seductor y plausible de todos los programas socialistas. Si los supuestos de hecho en que se basa fueran correctos, es decir, si fuera posible distinguir de modo inequívoco el propio valor de las «fuerzas permanentes e indestructibles del suelo» y el que deriva de dos clases de mejoras (las procedentes de la acción colectiva y las debidas al esfuerzo del propietario individual), las razones en favor de su instauración serían muy sólidas. Pero las dificultades mencionadas

derivan de la circunstancia de que aquella diferenciación no puede hacerse con el rigor adecuado. Por otra parte, para que las parcelas en manos de los particulares proporcionaran el rendimiento debido, el precio del alquiler habría de quedar inalterable y el plazo del arriendo ser muy largo y de libre transmisión, con lo que tal sistema apenas diferiría de la propiedad privada y las cuestiones que esta última suscita reaparecerían. Aun suponiendo que las cosas fueran tan sencillas como pretenden los partidarios del «impuesto único sobre la tierra», no cabe esperar que, implantándolo, se solucionaran los problemas que nos preocupan.

6. Control de la utilización de solares

El despotismo administrativo, bajo cuya férula los planificadores urbanos desean colocar la economía, queda bien ilustrado por las previsiones drásticas de la British Town and Country Planning Act, de 1947¹¹. Aunque dicha ley fuera derogada tras una vigencia de pocos años, no le han faltado admiradores en todas partes, e incluso se ha presentado como ejemplo digno de imitación por los Estados Unidos¹². La ley establecía nada menos que la expropiación de todas las ganancias que el propietario de suelo urbano obtuviere por cualquier cambio importante del destino que se le diera y

¹¹ Quizá debería decirse, en disculpa de los economistas británicos, que difícilmente se hubieran convertido tales absurdos en ley si las decisivas etapas de preparación de la misma no hubiesen coincidido con momentos en que tales economistas estaban ocupados casi por completo en el esfuerzo de la guerra, mientras los planificadores urbanos tenían tiempo y campo libre para configurar su concepción de un mundo mejor para la posguerra. Cuando se discutió la ley en el Parlamento, muy pocos comprendieron sus implicaciones y probablemente nadie previó que el ministerio responsable utilizaría los poderes que se le daban para decretar la completa confiscación de las plusvalías originadas por el desarrollo urbanístico. Sobre la Ley, véase Sir Arnold Plant, «Land Planning and the Economic Functions of Ownership», *Journal of the Chartered Auctioneers and Estate Agents Institute*, XXIX, 1949, y como complemento de la obra de R. Turvey ya mencionada, su artículo «Development Charges and the Compensation-Bettermen Problem», *E. J.*, LXIII, 1953, y mi artículo «A Levy on Increasing Efficiency», *The Financial Times*, Londres, 26, 27 y 28 de abril de 1949.

¹² G.M. Haar, *Land Planning in a Free Society: A Study of the British Town and Country Planning Act*, Harvard University Press, 1951; véase mi crítica de dicho estudio en *University of Chicago Law Review*, XIX, 1952.

definiendo la ganancia como la plusvalía que hubiera registrado el valor de los terrenos en el supuesto de que no se hubiese permitido una utilización distinta, precio que podría haber sido igual a cero¹³. La indemnización por la confiscación de tales plusvalías procedía de un fondo especialmente presupuestado al efecto. La tesis subyacente en tal mecanismo suponía que la gente tan sólo se hallaría facultada para enajenar determinada parcela a un precio no influido por cualquier cambio de su actual destino; toda ganancia provocada por una alteración de su uso correspondería a la autoridad planificadora como precio del permiso para realizar el cambio, mientras que cualquier pérdida causada por una disminución de valor, en función de su uso actual, afectaría tan sólo al propietario. En los casos en que una propiedad dejaba de ser rentable por mantenerla invariablemente destinada a determinada utilización, el impuesto de *plusvalía* (*the development charges*), como se denominó la exacción fiscal, hubiera ascendido al valor íntegro del precio mencionado al serle asignado nuevo destino.

Debido a que la entidad autónoma encargada de la aplicación de las disposiciones legales a que venimos refiriéndonos asumió facultades omnímodas sobre las pretensiones del particular en cuanto afectaban a alterar el destino de las parcelas de su propiedad —salvo si se trataba de terrenos dedicados a explotaciones agrícolas—, quedó en realidad investida de plenos poderes en lo atinente a si aquéllos habían de aplicarse a finalidades industriales o mercantiles. Ahora bien, como quiera que la actuación de la entidad autónoma no podía quedar sujeta, por su propia constitución, a limitaciones, el *Central Land Board* puso pronto de manifiesto que no tenía el propósito de debilitar sus poderes imponiéndose normas que restringieran su actuar. Las instrucciones que dictó al iniciar su gestión expresaban lo anterior con singular claridad. El *Central Land Board* se reservaba explícitamente el derecho a separarse de aquellas instrucciones siempre que «por razones especiales sus normas no fueran de aplicación» y asimismo «cuando juzgara conveniente modificar sus directrices». Por último, declaró

¹³ Técnicamente hablando, tal organismo actúa dentro de los límites señalados por el ministro responsable, que, habiendo sido autorizado para fijar los impuestos de desarrollo en un porcentaje del valor de la plusvalía, decidió fijarlos en el 100 por 100.

que interpretaría con criterio restrictivo «las disposiciones de carácter general» cuando así conviniera en cada caso concreto¹⁴.

No es sorprendente que se descubriese la imposibilidad de poner en práctica una ley de tales características; y así, tras siete años de vigencia, tuvo que ser derogada, sin que se abonara ninguna de las compensaciones previstas por la percepción de la «plusvalía originada por los nuevos procesos de desarrollo» de la propiedad. De toda la ordenación, lo único que ha quedado vigente es la necesidad de solicitar el permiso de la autoridad planificadora para cualquier proceso económico, autorización que se presume obtenible si el proyecto no es contrario al plan general previamente publicado. El propietario individual, por tanto, de nuevo tiene interés en dar a sus bienes inmuebles el uso más adecuado. La realidad que examinamos podría calificarse de episodio curioso y que pone en evidencia los desatinos a que da lugar una impremeditada legislación si no se tratara de las consecuencias que lleva consigo la ideología hoy tan extendida. Todos los esfuerzos para eliminar el mecanismo del mercado en lo que respecta a la propiedad urbana y reemplazarlo por una dirección centralizada conducen a un sistema que deja al arbitrio del jerarca la completa dirección de los procesos de desarrollo. La fracasada experiencia inglesa pasó inadvertida, por cuanto, durante la vigencia de la ley, el mecanismo burocrático indispensable para su aplicación no llegó nunca a operar por completo. La ley y el aparato requerido para su aplicación eran tan complejos, que nadie, salvo los escasos contribuyentes que, por su desgracia, quedaron prendidos en sus mallas, llegó a comprender de qué se trataba.

7. Reglamentación en materia de edificación

Las ordenanzas municipales relativas a la edificación urbana plantean problemas, en muchos aspectos, similares a los de la planificación de las ciudades. Aun cuando no susciten importantes cuestiones de principio, es obligado proceder brevemente a su examen. Dos

¹⁴ Central Land Board, *Practice Notes* (First Series), L.H. M. Stationary Office, 1949, pp. 2-3.

razones aconsejan que las edificaciones en la ciudad se sometan a regulación. En primer lugar, porque, como es harto sabido, pueden crear situaciones de insalubridad o riesgo de incendio, con daño para otros inmuebles. Las condiciones que en la actualidad se exigen en materia de construcción atañen no sólo a la seguridad de los colindantes y usuarios, sino también de los clientes y personas relacionadas con los ocupantes. En segundo término, someter la construcción de los nuevos inmuebles a normas obligatorias constituye, probablemente, la única manera de impedir el fraude y el engaño, toda vez que las fórmulas contenidas en las ordenanzas de la edificación sirven para interpretar las cláusulas convenidas en orden a la adecuada construcción y aseguran la utilización de los materiales y técnica adecuados y comúnmente admitidos, salvo que se desee aplicar otros, pero en tal caso todo ello debe ser consignado de manera explícita en el contrato.

Aunque no puede negarse la conveniencia de la reglamentación, pocas materias se prestan tanto como ésta a las intromisiones abusivas de la autoridad, habiendo sido utilizada con harta frecuencia para imponer trabas absurdas o dañosas al progreso de las poblaciones o bien para proteger situaciones prácticamente monopolísticas de los industriales de la localidad. Cuando tales instrumentos rebasan una ordenación mínima, y, de modo especial, cuando tienden a que los nuevos procedimientos técnicos permitidos sean los de general aplicación en un momento dado, existe el riesgo de que dificulten gravemente el deseado progreso económico. Si impiden la aplicación de nuevos métodos y amparan los monopolios locales de trabajadores y empresarios, las regulaciones provocan el alza en los costes de la construcción y de modo indirecto son causa de la escasez de viviendas y del hacinamiento que se registra en los inmuebles ya existentes. Ello es rigurosamente exacto cuando las ordenanzas, en lugar de limitarse a prescribir que las nuevas edificaciones queden sometidas a ciertas condiciones y pruebas, requieren la aplicación de determinadas técnicas. Interesa advertir que las «ordenanzas de inspección» imponen menos restricciones que las «ordenanzas técnicas», siendo, por lo tanto, aquéllas preferibles. Éstas, aparentemente, concuerdan más con nuestros principios, toda vez que limitan las facultades discrecionales de la autoridad; pero la discrecionalidad conferida por las

«ordenanzas técnicas» no puede ser censurada. El que determinado procedimiento sea idóneo para ejecutar una obra puede ser objeto de dictamen por peritos en la materia, y las discrepancias, sometidas a ulterior decisión de los tribunales.

Dilucidar si la facultad de dictar las ordenaciones en materia de edificaciones urbanas incumbe al Estado o a las corporaciones locales suscita nuevos temas de indudable importancia y complejidad. Es, sin duda, posible que las ordenanzas emanadas de las autoridades comarcales tiendan a proteger las prácticas monopolísticas y que contengan, en otros aspectos, normas más restrictivas. Cabe aducir también razones de peso a favor de que se publique un modelo o formulario general minuciosamente elaborado y que los regidores de cada localidad adaptarían a sus necesidades peculiares introduciendo las modificaciones del caso. Pero, en general, las ordenanzas de ámbito local provocan una competencia entre las distintas corporaciones interesadas, que suprime obstáculos y restricciones carentes de base, con bastante mayor rapidez y eficacia que unas ordenanzas generales de aplicación a todo el país o a extensas regiones del mismo.

8. Control de emplazamientos industriales

En el conjunto de cuestiones que suscita la ordenación urbana, las relacionadas con el emplazamiento de las industrias de rango nacional asumirá sin duda gran importancia en el futuro. La atención de los partidarios de la planificación se concentra cada vez más en tales problemas y es precisamente en esta materia donde, con reiteración, se afirma que los logros de la libre competencia son, sin duda, irracionales y nocivos. Ahora bien, ¿dónde se descubre la supuesta irracionalidad de los actuales emplazamientos de las zonas industriales y la pretendida posibilidad de mejorarlos acudiendo a la dirección centralizada? Claro está que, si la gente pudiera prever con la necesaria anticipación y en todos sus detalles el alcance de los procesos de desarrollo, gran parte de las decisiones en su día adoptadas habrían sido diferentes, y, en tal sentido, lo que entonces aconteció se nos antojara, *a posteriori*, inadecuado. Ello no quiere decir, sin embargo, que partiendo de los datos de

que entonces se dispuso, hubiérase procedido de manera distinta, o bien que los logros hubieran sido más satisfactorios de haber dirigido los procesos de desarrollo una autoridad nacional. Aun cuando de nuevo nos movamos en una esfera en la que el mecanismo de los precios opera sólo imperfectamente, sin tener en cuenta muchos factores que desearíamos ver ponderados, resulta más que dudoso que un planificador central fuera capaz de regir tales procesos con tanto acierto como el mercado. Debemos subrayar los sorprendentes éxitos que en este orden de cosas logra el mercado cuando obliga a la gente a considerar aspectos que directamente no captan pero que los precios hacen tangibles. El análisis crítico más difundido en relación con la materia que nos ocupa dio pie a que A. Lösch afirmara: «La consecuencia, sin duda, más importante que se deduce de la lectura de este libro es haber evidenciado, de manera sorprendente, hasta qué punto las fuerzas del mercado libre pueden operar de modo altamente beneficioso.» A renglón seguido añade que el mercado «respeta los deseos apenas intuitos de la gente, tanto si son beneficiosos como perjudiciales», y que su mecanismo «actúa —aunque con excepciones— por el bien común bastante más de lo que generalmente suponemos¹⁵».

¹⁵ August Lösch, *The Economics of Location*, Yale University Press, 1954, pp. 343-44.

CONSECUENCIAS DE UN AUMENTO EN LA CANTIDAD DE DINERO CUANDO LA DEMANDA DEL MISMO PERMANECE CONSTANTE O NO AUMENTA EN LA MISMA MEDIDA*

LUDWIG VON MISES

Las variaciones en la relación entre la demanda de dinero de los individuos y su cantidad del mismo que surgen de causas puramente individuales no pueden tener, por lo general, una considerable influencia cuantitativa en el mercado. En la mayoría de los casos se verán total o parcialmente compensadas por variaciones contrarias emanadas de otros individuos. Pero una variación en el valor de cambio objetivo del dinero sólo puede producirse por una fuerza que se ejerce en una dirección y que no se ve contrarrestada por otra fuerza en dirección contraria. Si las causas que alteran la relación entre la cantidad de dinero y la demanda del mismo desde el punto de vista de un individuo consisten meramente en factores accidentales y personales que conciernen exclusivamente a aquel individuo particular, entonces, según la ley de los grandes números, es probable que las fuerzas que surjan de estas causas y actúen en ambas direcciones en el mercado se contrarresten unas a otras. La probabilidad de que llegue a efectuarse la compensación es tanto mayor cuanto más grande sea el número de los agentes económicos individuales.

No ocurre así cuando las perturbaciones se producen en la comunidad en su conjunto, de tal modo que alteran la relación entre la cantidad de dinero del individuo y su demanda del mismo. Tales perturbaciones, por supuesto, no pueden producir efecto alguno si no es alterando las valoraciones subjetivas de los individuos; pero son fenómenos económicos sociales en el sentido de que influyen en las valoraciones subjetivas de un gran número de individuos, si no

* *La teoría del dinero y del crédito*, 2.^a ed., pp. 446-464, Unión Editorial, Madrid 2012.

simultáneamente y en el mismo grado, por lo menos en la misma dirección, de tal forma que necesariamente tiene que resultar algún efecto sobre el valor de cambio objetivo del dinero.

En la historia del dinero han desempeñado un papel particularmente importante aquellas variaciones en el valor de cambio objetivo del dinero que surgieron como consecuencia de un aumento en la cantidad de dinero cuando su demanda permanecía constante, o al menos no aumentaba en la misma amplitud. Fueron estas variaciones las que inicialmente atrajeron la atención de los economistas, y para explicarlas se acudió a la teoría cuantitativa. Todos ellos se han ocupado ampliamente de este fenómeno. De ahí que esté justificado prestarles una atención especial y servirnos de ellas para aclarar algunos puntos teóricos importantes.

De cualquier forma que consideremos el aumento en la cantidad de dinero, ya se derive éste de un aumento en la producción o importación de la sustancia que constituye el dinero-mercancía, ya sea por medio de una nueva emisión de dinero-signo o de dinero-crédito, el nuevo dinero aumenta siempre la cantidad de dinero a disposición de algunos agentes económicos individuales. Un aumento en la cantidad de dinero de una comunidad significa siempre un aumento en las rentas monetarias de un cierto número de individuos; pero esto no quiere necesariamente decir que al mismo tiempo aumente la cantidad de bienes a disposición de la comunidad, es decir, que no tiene por qué significar un aumento en la renta nacional real. Un aumento en la cantidad de dinero-signo o de dinero-crédito sólo podrá considerarse como un aumento en la cantidad de bienes a disposición de la sociedad si permite satisfacer una demanda de dinero que de otra forma se satisfaría por medio de dinero-mercancía, ya que el material para este dinero tendría entonces que obtenerse por la entrega de otros bienes a cambio o producirse a costa de la renuncia a alguna otra clase de producción. Si, por el contrario, la no existencia de una nueva emisión de dinero-signo o de dinero-crédito no hubiera significado un aumento en la cantidad de dinero-mercancía, entonces el aumento de dinero no se puede considerar como un aumento de la renta o riqueza de la sociedad.

Un aumento en la cantidad de dinero de una comunidad significa siempre un aumento en la cantidad de dinero de un cierto número de agentes económicos, ya sean éstos los que emiten

dinero-signo o los productores de la sustancia de la cual se hace el dinero-mercancía. Para estas personas, la relación entre la demanda y la cantidad de dinero se encuentra alterada; ellos tienen un relativo exceso de dinero y una relativa escasez de otros bienes económicos. La consecuencia inmediata de ambas circunstancias es que para ellos disminuye la utilidad marginal de la unidad monetaria. Esto necesariamente ha de influir en su conducta en el mercado. Como compradores se encuentran situados en una posición más fuerte. Ellos expresarán ahora en el mercado su demanda de aquellos bienes que desean más intensamente que antes; están en posición de ofrecer más dinero por las mercancías que desean adquirir. El resultado inmediato de todo esto será que suba el precio de las mercancías afectadas y que disminuya a su vez el valor de cambio objetivo del dinero.

Pero este aumento en los precios no se limitará únicamente a los bienes deseados por los que originalmente disponen del nuevo dinero. Además, quienes introducen estos bienes en el mercado verán que sus rentas y cantidades de dinero aumentan y a su vez se encontrarán en condiciones de demandar más intensamente los bienes que desean, haciendo que estos bienes aumenten también de precio. De esta forma continuará el aumento de precios, con un efecto decreciente, hasta que alcance a todas las mercancías en mayor o menor grado¹.

El aumento en la cantidad de dinero no quiere decir que aumente la renta de todos los individuos. Por el contrario, aquellos grupos de la comunidad que son los últimos en ser alcanzados por la cantidad adicional de dinero experimentan una reducción en sus rentas como consecuencia de la disminución en el valor del dinero producida por el aumento de su cantidad; ya volveremos más adelante sobre esto. La reducción en la renta de estos grupos hace surgir una tendencia opuesta a la tendencia a la disminución del valor del dinero debida al aumento de la de los demás grupos, aunque sin que pueda contrarrestarla completamente en sus efectos.

¹ Véase Hume, *Essays*, ed. Frowde (Londres), pp. 294ss; Mill, *op. cit.*, pp. 298ss; Cairnes, *Essays in Political Economy, Theoretical and Applied* (Londres 1873), pp. 57ss; Spiethoff, «Die Quantitätstheorie insbesondere in ihrer Verwertbarkeit als Hausse-theorie», *Festgaben für Adolf Wagner* (Leipzig 1905), pp. 250ss.

Los partidarios de una interpretación mecánica de la teoría cuantitativa tenderán tanto más a creer que un aumento en la cantidad de dinero tiene necesariamente que producir un aumento uniforme en los precios de todos los bienes económicos cuanto más confuso sea su concepto de la forma en que ésta afecta a la determinación de los precios. Su punto de vista se hace totalmente insostenible cuando se comprende el mecanismo por medio del cual la cantidad de dinero afecta a los precios de las mercancías. Como el aumento de la cantidad de dinero se recibe en primer lugar únicamente por un limitado número de agentes económicos, y no por todos, el aumento de los precios afecta al principio solamente a aquellos bienes que demandan estas personas; más aún: afecta a estos bienes en mayor medida que posteriormente a cualquier otro bien. Cuando el aumento de los precios se extienda ulteriormente, si el aumento en la cantidad de dinero es sólo un fenómeno transitorio, el aumento diferencial de los precios de estos bienes no podrá mantenerse totalmente: tendrá lugar un cierto grado de reajuste. Pero este reajuste en el aumento de los precios no será tan completo como para que todos los precios aumenten en la misma proporción. Los precios de las mercancías después de un alza de precios no guardarán entre sí la misma relación que tenían con anterioridad; la disminución en el poder adquisitivo del dinero no será uniforme con relación a los diferentes bienes económicos.

Conviene observar que Hume basa su razonamiento respecto a esta cuestión en el supuesto de que todo inglés se enriquece milagrosamente de la noche a la mañana con cinco piezas de oro². Mill correctamente advierte al respecto que no habría un aumento uniforme en la demanda de las distintas mercancías; los artículos de lujo de las clases más pobres subirían más que los otros. De todas formas, cree que se produciría un aumento uniforme en los precios de todas las mercancías, y precisamente en proporción exacta al aumento en la cantidad de dinero, si permanecieran idénticas «las necesidades y predilecciones de la comunidad colectivamente con respecto al consumo». Mill supone, no menos artificiosamente que Hume, que «a cada libra, a cada chelín o penique en posesión de

² Véase Hume, *op. cit.*, p. 307.

un individuo, se añaden de repente otra libra, chelín o penique»³. Mill no advierte que incluso en este caso no se producirá un aumento uniforme de los precios, aun suponiendo que permanezca constante para cada miembro de la comunidad la proporción entre la cantidad de dinero y la riqueza total, de tal forma que la adición de una cantidad de dinero suplementaria no tenga como resultado una alteración de la riqueza relativa de los individuos. Porque, aun en este caso totalmente imposible, todo aumento en la cantidad de dinero produciría necesariamente una alteración en las condiciones de la demanda cuyo resultado sería un aumento desigual en los precios de los bienes económicos individuales. No todas las mercancías serían demandadas con mayor intensidad, ni las más intensamente demandadas serían afectadas en el mismo grado⁴.

Nada justifica la extendida creencia de que las variaciones en la cantidad de dinero producen variaciones inversamente proporcionales en el valor de cambio objetivo del dinero, esto es, que una duplicación de la cantidad de dinero se traduce en una reducción a la mitad en el poder adquisitivo del mismo.

Incluso suponiendo que, de una u otra forma —confesemos que es difícil imaginar ésta—, aumentara la cantidad de dinero de cada individuo de tal modo que su posición relativa con respecto a los demás propietarios permaneciera inalterada, no es difícil probar que las variaciones subsiguientes en el valor de cambio objetivo del dinero no serían proporcionales a las variaciones en su cantidad. Porque la forma en que un individuo valora una modificación en la cantidad de dinero de que dispone no depende directamente de la magnitud de esta variación; pero deberíamos suponer que es así si quisiéramos concluir que se produciría una variación proporcional en el valor de cambio objetivo del dinero. Si el poseedor de a unidades de dinero recibe b unidades adicionales, no se puede decir que valorará la cantidad total $a + b$ exactamente en la misma medida en que había valorado con anterioridad la cantidad a solamente. Porque teniendo ahora a su disposición una cantidad mayor, valorará cada unidad en menos que lo hizo antes; pero en *cuánto menos* dependerá

³ Véase Mill, *op. cit.*, p. 299.

⁴ Véase Conant, «What Determines the Value of Money?», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 18 (1904), pp. 599ss.

de una serie de circunstancias individuales, de valoraciones subjetivas, que serán diferentes para cada individuo. Dos individuos igualmente ricos cada uno de los cuales posee una cantidad de dinero a no llegarán en modo alguno a la misma variación en su apreciación del dinero después de un aumento de b unidades en cada una de sus existencias. Es absurdo suponer, por ejemplo, que una duplicación de la cantidad de dinero de que dispone un individuo conducirá a una disminución hasta la mitad en el valor de cambio que atribuya a cada unidad monetaria. Imaginemos, por ejemplo, que un individuo tiene por costumbre disponer de una cantidad de 100 coronas y que recibe de alguien otras 100 coronas adicionales. La simple consideración de este ejemplo es suficiente para mostrar lo absurdo de todas las teorías que atribuyen a las variaciones en la cantidad de dinero un efecto uniformemente proporcional sobre el poder adquisitivo de éste. Ya que el ejemplo no sufre ninguna modificación esencial si suponemos que todos los miembros de la comunidad experimentan al mismo tiempo un aumento similar en la cantidad de dinero.

El error en la argumentación de los que suponen que una variación en la cantidad de dinero tiene como resultado una variación inversamente proporcional en su poder adquisitivo radica en su mismo punto de partida. Si deseamos llegar a conclusiones correctas, habremos de empezar por las valoraciones de los individuos por separado; tenemos que examinar la forma en que un aumento o disminución en la cantidad de dinero afecta a las escalas de valoración de los individuos, porque es de aquí de donde únicamente proceden las variaciones en la relación de cambio de los bienes. El supuesto inicial de quienes sostienen la teoría de que los cambios en la cantidad de dinero tienen un efecto proporcional en el poder adquisitivo del dinero es que si el valor de la unidad monetaria se duplica, la mitad de la cantidad de dinero a disposición de la comunidad rendirá la misma utilidad que la arrojada anteriormente por la cantidad total. No discutimos la corrección de esta tesis, pero no prueba lo que pretende probar.

En primer lugar, debe observarse que el nivel de la cantidad total de dinero y el del valor de la unidad de dinero son cuestiones totalmente indiferentes en lo que respecta a la utilidad obtenida por el uso del dinero. La sociedad disfruta siempre del máximo de

utilidad que proporciona el uso del dinero. La mitad del dinero a disposición de la comunidad produciría la misma utilidad que la totalidad de la cantidad, aunque la variación en el valor de la unidad monetaria no fuera proporcional a la variación de esa cantidad. Pero es importante señalar que de esto no puede deducirse que una duplicación de la cantidad de dinero signifique que el valor de cambio objetivo de éste se reduzca a la mitad. Para que así fuera habría que demostrar que de las valoraciones de los agentes económicos individuales se derivan fuerzas capaces de producir tal variación proporcional. Esto no se podrá probar nunca; en realidad, quizás sea más fácil lo contrario. Ya hemos dado una prueba de esto en el caso de que un aumento en la cantidad de dinero en manos de los sujetos económicos individuales implique al mismo tiempo un aumento de su renta o riqueza. Pero aun cuando el aumento en la cantidad de dinero no afecte a la riqueza o renta de los sujetos económicos individuales, el efecto sigue siendo el mismo.

Supongamos que un hombre obtiene la mitad de sus rentas bajo la forma de valores que devengan intereses y la otra mitad en forma de dinero; y que tiene por costumbre ahorrar tres cuartos de su renta, y lo hace reteniendo los valores y usando, en partes iguales, la mitad de la renta que recibe en numerario para el pago del consumo corriente y para la compra de más valores. Supongamos ahora que se produce una variación en la composición de su renta, recibiendo tres cuartos de ella en numerario y sólo un cuarto en valores. A partir de ahora, este individuo usará dos tercios de sus ingresos en efectivo para la compra de valores que devengan intereses. Si el precio de los valores aumenta, o, lo que es lo mismo, si su tipo de interés desciende, en cualquiera de los dos casos estará menos dispuesto a comprar y reducirá la suma de dinero que en otro caso hubiera empleado para su compra; es probable que piense que las ventajas de una reserva ligeramente aumentada superen a las que pudiera obtener por la adquisición de valores. En el segundo caso estará sin duda inclinado a pagar un precio más alto, o, más correctamente, a adquirir una mayor cantidad a ese precio, que en el primer caso. Pero desde luego no estará dispuesto a pagar el *doble* por cada valor tanto en el segundo caso como en el primero.

Por lo que respecta a los primitivos defensores de la teoría cuantitativa, es excusable que supongan que las variaciones en la cantidad

de dinero produzcan un efecto inversamente proporcional en su poder de compra. Es fácil extraviarse en este punto si lo que se intenta es explicar el fenómeno del valor en el mercado por referencia al valor de cambio. Pero es inexplicable que puedan cometer errores análogos los teóricos que se apoyan en la teoría subjetiva del valor. Esto sólo puede atribuirse a una concepción mecánica de los procesos del mercado. Y así, incluso Fisher y Brown, que tienen una concepción mecánica de la teoría cuantitativa, y que intentan expresar por medio de ecuaciones matemáticas la ley por la que se determina el valor del dinero, necesariamente llegan a la conclusión de que las variaciones en la relación entre la cantidad y la demanda de dinero producen variaciones proporcionales en el valor de cambio objetivo del dinero⁵. La fórmula nada nos dice de cómo y por qué vías esto se produce, ya que no contiene ninguna referencia de los únicos factores decisivos en las variaciones de las relaciones de cambio, esto es, las variaciones en las valoraciones subjetivas de los individuos.

Fisher y Brown ofrecen tres ejemplos para demostrar lo fundado de sus conclusiones. En el primero parten del supuesto de que el gobierno cambia la denominación del dinero, esto es, que lo que antes se llamaba medio dólar se llama ahora un dólar. Es evidente, dicen, que esto producirá un aumento en el número de dólares en circulación y que los precios con relación a los nuevos dólares habrán de ser dos veces superiores a los anteriores. Fisher y Brown pueden llevar razón en esto, pero no en las conclusiones que quieren deducir de ello. Lo que su ejemplo efectivamente supone no es un aumento en la cantidad de dinero, sino simplemente una alteración en su nombre. ¿En qué consiste realmente el «dinero» a que este ejemplo se refiere? ¿Al material de que está hecho el dolar, al título que lleva aparejado el dólar, al material usado como dinero divisionario, o a la palabra *dólar*?

No es menos errónea la interpretación del segundo ejemplo. Se supone que el gobierno divide cada dólar en dos acuñando un nuevo dolar de cada mitad. También aquí lo único que se produce es un cambio de nombre.

En su tercer ejemplo tratan al menos de un verdadero aumento en la cantidad de dinero. Pero este ejemplo es tan artificioso y

⁵ Véase Fisher y Brown, *op. cit.*, pp. 28ss, 157ss.

confuso como los de Hume y Mill, de los cuales nos hemos ocupado ya con algún detalle. Suponen que el gobierno da a todos los individuos un extradólar por cada dólar que poseían. Ya demostramos en otro lugar que, aun en este caso, no puede producirse un cambio proporcional en el valor de cambio objetivo del dinero.

Sólo una cosa puede explicar por qué Fisher sostiene su teoría cuantitativa mecánica. Para él, la teoría cuantitativa es una doctrina característica del valor del dinero, y la opone sin reservas a las leyes del valor de los otros bienes económicos. Dice que si la cantidad de azúcar en el mundo aumentara de un millón de libras a un millón de quintales, no se deduciría que un quintal tendría el valor que posee actualmente una libra. Sólo el dinero, según Fisher, es peculiar a este respecto. Con la misma justificación que la fórmula mecánica de Fisher y Brown aplicada al valor del dinero se podría exponer una fórmula análoga para el valor de cualquier mercancía, deduciendo de ella conclusiones similares. El que nadie intente hacerlo podría explicarse simple y llanamente por la circunstancia de que tal fórmula estaría en tan clara contradicción con nuestra experiencia de las curvas de demanda para la mayoría de las mercancías, que no podría mantenerse ni por un momento.

Si comparamos dos sistemas económicos estáticos, cuya única diferencia es que en uno de ellos hay dos veces más dinero que en el otro, parece que el poder adquisitivo de la unidad monetaria de uno de los sistemas ha de ser igual a la mitad del poder adquisitivo de la unidad monetaria en el otro. No obstante, de aquí no podemos deducir que la duplicación de la cantidad de dinero conduzca a una disminución a la mitad del poder adquisitivo de la unidad monetaria, ya que toda variación en la cantidad de dinero introduce un factor dinámico en el sistema económico estático. La nueva posición estática de equilibrio resultante al completarse los efectos de las fluctuaciones en marcha no puede ser la misma que la que existía con anterioridad a la introducción de la cantidad adicional de dinero. Por consiguiente, las condiciones de la demanda de dinero en el nuevo estado de equilibrio, dado un cierto valor de cambio de la unidad monetaria, serán también diferentes. Si el poder adquisitivo de cada unidad de la cantidad de dinero duplicada fuera la mitad, la unidad no tendría bajo las nuevas condiciones la misma significación para cada individuo que tenía en el sistema estático anterior al

aumento en la cantidad de dinero. Todos los que atribuyen a las variaciones en la cantidad de dinero un efecto inversamente proporcional sobre el valor de la unidad monetaria aplican a condiciones dinámicas un método de análisis que sólo puede aplicarse a condiciones estáticas.

Tampoco puede concebirse la teoría cuantitativa como si las características en cuestión que afectan a la determinación del valor fueran peculiares del dinero. La mayoría de los antiguos y modernos partidarios de la teoría han caído en este error, el cual, junto con otros errores parecidos, nos permite comprender mejor los duros y a veces inmisericordes ataques de que esa teoría ha sido objeto.

EL SERVICIO DE SEGURIDAD EN EL MERCADO LIBRE*

SYDNEY D'AGVILO

«Empuñar la armas e involucrarse en agresiones no es algo que se encuentre inscrito en la condición innata de los hombres».

BAO JINGYAN

«De la inutilidad de los príncipes»
en Jean Levi, ed., *Elogio de la anarquía*

«El estado no debe velar por el bienestar de los ciudadanos, y para mantener su seguridad no puede ser necesario lo que eliminaría precisamente la libertad, y con ello también la seguridad».

WILHELM VON HUMBOLDT

Los límites de la acción del estado

Todo servicio «público» es, por definición, un servicio gestionado políticamente, de ahí que la denominación de «público» sea engañosa, como todas las utilizadas por el doble-lenguaje estatal para encubrir sus vergüenzas. Por un lado, todos los servicios que prestan las empresas privadas son *públicos*, a diferencia de otros servicios prestados por las empresas públicas que son *privados*, como por ejemplo, los servicios exclusivos destinados a los funcionarios, que es un insulto más al agravio comparativo que suponen sus prebendas de todo tipo con respecto al resto de los trabajadores —o sea, a todos los trabajadores—. Por otro lado, el servicio público se dirige y gestiona políticamente con el inicuo fin de controlar y esclavizar a los ciudadanos productivos, agresión que se presenta arteramente como un servicio, y sirve así de publicidad y propaganda estatista. Además es un servicio que hay que pagar coactivamente, tanto si se hace uso de él como si no, y sin que sea posible no contribuir a su mantenimiento ni dejar de ser cliente subyugado de esa funesta

* Publicado en *La Teoría Interválica en Economía: El mercado libre. Tratado de Economía Interválica*, Vol. 3: La Sociedad Libre, Capítulo 65, Ed. Intervalic Press, 2019.

empresa mafiosa que adquiere clientes bajo coacción y extorsión llamada estado. De ahí que una denominación más adecuada y que describe mejor la antiliberal naturaleza de estos servicios sería la *publicidad estatista coactiva*, o bien, e *servicios políticos coercitivos*, en lugar del eufemismo ilusivo y refalsado de servicio «público».

Aclarado esto, hay dos de estos servicios que el mafiaestado se reserva en exclusiva, prohibiendo expresamente a las empresas ofrecerlos libremente en el mercado. Son los servicios de justicia y de seguridad. El hecho de que dicha organización criminal —según la Ley Natural— impida prestarlos a la iniciativa privada desvela precisamente que tales servicios sí pueden ser prestados privadamente (al igual que cualquier otro servicio), razón por la que hay que vedarlos al mercado, para que un gobierno compuesto por presuntos políticos pueda tener el control total y absoluto sobre ellos.

De manera que el disco rayado de que el estado benefactor presta sólo aquellos servicios a los que no puede llegar la iniciativa privada es un mito falso por los cuatro costados:

- 1) porque no hay sitio adonde no pueda llegar el mercado si es deseado por los consumidores;
- 2) porque a pesar de la tremenda competencia desleal del estado en determinados servicios como la educación o la sanidad, que hacen que sea casi inviable competir con unas prestaciones «gratuitas», aún así, hay gente que prefiere volver a pagar por un servicio que ya financia con sus impuestos, con tal de no tener que acudir a «disfrutar» de las inenarrables *delicatessen* de un hospital sindicalista coercitivo o de una enseñanza colectivista coercitiva;
- 3) porque el mercado no puede prestar un servicio si el régimen estatal lo prohíbe, reservándose en exclusiva, como sucede con la justicia y la seguridad, lo que demuestra que la iniciativa privada sí podría ofrecer esos servicios, ya que de otro modo no habría necesidad de prohibir que se ofrecieran en un mercado libre;
- 4) porque siendo la gestión politizada de cualquier servicio una malversación continua de recursos y una ineficiencia económica permanente en virtud de la ignorancia voluntaria pero inerradicable en que se encuentra sumido el político

o el burócrata con respecto al mercado, es evidente que no sólo la reiterada cantinela estatista es falsa, sino que es cierta justamente la afirmación opuesta: *es el mercado quien puede llegar allí donde nunca podrá llegar el estado*, a satisfacer los millones de deseos individuales de millones de consumidores de manera grata, agradable y eficiente, mientras que el estado, en el mejor de los casos, sólo presta cuatro servicios colectivizados de manera agria, ineficiente y desaliñada, cuatro servicios ramplo-nes decididos por los ingenieros sociales, que dejan sin satisfacer los millones de deseos individuales de los consumidores.

Si todos los servicios politizados coercitivos pueden considerarse una calamidad, el servicio de seguridad quizá sea, junto con el de justicia, el que vaya a la cabeza en este indeseado ranking. La brutalidad y la corrupción policial bajo cualquier estado a lo largo de la historia, en todo momento y lugar, son tan alarmantes que no creo sea necesario recordar los innumerables testimonios sobre abusos policiales, que van desde el asesinato preventivo hasta la desaparición de cargamentos de drogas requisadas, desde la connivencia política o apolítica con el delito hasta la formulación sistemática de atestados exagerados en los abusivos controles de alcoholemia que unos jueces conniventes —por no decir prevaricadores— dan por buenos aceptando como palabra de Dios la versión de unos dudosos agentes policiales bajo el mando del político de turno, y cerrando los ojos a una cruda realidad de abusos policiales que prefieren no creer. Hasta el mismo Wilhelm von Humboldt, minarquista *avant la lettre*, se hace eco del incorregible efecto multiplicador de la violencia y de los delitos que posee la gran mafia estatal con los esbirros a su servicio, como no podía ser de otro modo, por no hablar de esa universidad pública del crimen que son las cárceles, instituciones teratogénicas impensables en la sociedad libre:

«Cuanto más ocioso esté, pues, el estado —si se me permite la expresión—, menor será el número de delitos. Si fuera posible, sobre todo en determinados casos, medir exactamente los daños que provocan las instituciones de policía, y los daños que impiden, el número de los primeros sería superior al de los segundos». (Wilhelm von Humboldt, *Los límites de la acción del estado*).

Apostillado esto, hay que decir que la creatividad empresarial es tan imaginativa que siempre encontrará nuevos e imprevisibles modos de satisfacer a los consumidores, por lo que nuestros comentarios no deben tomarse como decretos sino como visiones heurísticas abiertas sobre los servicios del mercado libre.

«La policía pública es una organización que recibe más dinero cuantos menos criminales atrape. Si fuera exitosa reduciendo el crimen su presupuesto sería reducido y muchos agentes de policía quedarían sin trabajo. Lo mismo ocurre con todas las organizaciones del gobierno. No se puede ni siquiera culpar a los que trabajan en este sistema. Unicamente los más diligentes y moralmente rectos se comportarían de otro modo, dados los incentivos perversos del sistema». (Frank Karsten y Karel Beckman, *Más allá de la democracia*).

La policía pública, como todos los «servicios públicos», está fuertemente incentivada para prestar un mal servicio, puesto que cuanto peor sea el servicio público, tanto más podrán los burócratas que la dirigen solicitar más dinero al gobierno para paliar las carencias del servicio. Pero como sucede con todo servicio público, ni todo el oro del mundo sería suficiente para que funcionase bien. De este modo el gobierno incentiva la vaguería y la ineficiencia de los funcionarios que prestan un servicio público, puesto que si los funcionarios son eficientes se recortará el presupuesto y la plantilla, mientras que cuanto más vagos e ineficientes sean, tanto más aumentará el presupuesto y la plantilla. La relación calidad-precio de los «servicios públicos» se reduce a pasos agigantados a medida que se aumenta su presupuesto. Sería absolutamente delirante imaginar que una empresa privada pudiera funcionar así, y sin embargo esta absurdidad inmoral y antieconómica es la forma en que funcionan las «empresas» públicas. Una empresa o servicio privado que funcionase de un modo tan demente sería cerrado inmediatamente por ruinoso, ineficaz y anticomercial.

En la sociedad libre la violencia será mucho más reducida que en una sociedad con el mercado agredido o intervenido por las razones aludidas en el epígrafe sobre los servicios de justicia y porque habrá desaparecido la imitación de las actitudes de los políticos, las cuales tienen un efecto corruptor de primer orden sobre las

personas más influenciables de la sociedad, que ven todos los días por televisión cómo las conductas no éticas y nada ejemplares de los políticos se saldan con premios en lugar de con castigos.

La policía privada es un servicio prestado por compañías especializadas, negocio en el cual podrían entrar también las aseguradoras, puesto que son empresas a las que les interesa la ausencia de violencia y de conflictos. En la sociedad libre, donde, por definición, no hay propiedad estatalizada, las calles serían propiedades equidistantes de los inmuebles construidos en sus márgenes, propiedades que tendrían, por su propia naturaleza, una necesaria servidumbre de paso. Las llamadas «calles privadas» son una *contradictio in terminis* porque una calle no puede discriminar el paso a nadie. Si una vía de entrada a un inmueble o a una propiedad de cualquier tipo es privativa, entonces, por definición, no es una *calle*, sino un paseo o un camino privados. El mercado libre suministraría ambos tipos de vías según los deseos y preferencias de los consumidores.

Es muy probable que surgieran compañías de calles que se ocuparan de prestar conjuntamente todos los servicios que necesitan estas vías: limpieza, recogida de basuras, seguridad y, allí donde fuere necesario, regulación del tráfico rodado. No hay que ser muy imaginativo para pensar que en lugar de la mugre polvorienta del asfalto ondulado y plagado de cicatrices con que nos castigan los municipios, las compañías de calles harían de estos lugares un sitio agradable para andar y ver, convirtiéndolas en un alargado hall exterior de los propios edificios, con suelos de mármol o materiales nobles y abundante vegetación esparcida por sus bulevares.

Las objeciones que se escuchan de las mentes estatizadas acerca de quién va a «controlar» a una policía privada carecen de todo fundamento, ya que habría los mismos motivos para exigir tal control a las empresas de alimentación, de automoción, etc. El grado de «control» en el mercado libre es exactamente el que desean los consumidores, que son quienes deciden mediante sus elecciones qué empresas prestan eficientemente los servicios y cuáles no. Las primeras sobreviven y las segundas desaparecen. Este es el único control y la única regulación neutral, la autorregulación del mercado que ejercen invisible e incesantemente los consumidores con sus elecciones. Por el contrario, el control que se ejerce sobre una

policía pública es un control político, que obedece no a los millones de deseos de los consumidores, sino a los deseos, muchas veces inconfesables, de unos pocos políticos y burócratas a cargo de tales fuerzas de seguridad *del estado*, cuya misión, como su mismo nombre indica, es defender al estado, no a la ciudadanía:

«Para lo que más necesita un estado al ejército es para defenderse de sus propios súbditos y de aquellos a los que ha esclavizado [los ciudadanos productivos]». (Lev Tolstói, *El reino de Dios está en vosotros*).

Por el contrario, en el mercado libre probablemente tendríamos unas fuerzas de seguridad de la población de una ciudad, de un barrio, de una calle o de un edificio. Lejos de haber un monopolio, habría una infinidad de compañías de seguridad, ya que la *atomización* es una de las características distintivas del mercado libre, donde cualquier persona que quiera prestar un servicio o piense que puede hacerlo mejor que otros, se puede montar su propia empresa de un día para otro porque no hay el rosario de trabas administrativas y zancadillas fiscales que imponen malévolamente los burócratas de la administración coercitiva del mafiaestado a las pequeñas empresas para que no puedan surgir ni competir con las grandes empresas estatistas manejadas y dirigidas por la ultra cebada casta parasitaria político-empresarial.

Otra objeción recurrente de la ideología estatista es la de qué ocurriría si una agencia de seguridad perdiera la ética y se transformara en una banda mafiosa que extorsionara a la población, cobrándoles coercitivamente impuestos a cambio de su «protección». Como todo el mundo entiende, la «protección» que un ciudadano extorsionado compra a una banda mafiosa que se ha hecho fuerte en su territorio es la protección contra la violencia de la propia banda, violencia que se dirigiría contra él si se negase a pagar los impuestos requeridos. Pero esto es exactamente lo que hace el estado organizado, solo que con un grado de criminalidad y de abyección incomparablemente mayores a los de la banda mafiosa más brutal y despiadada imaginable. De modo, que lo peor que podría pasar si triunfara una banda mafiosa e impusiera por la fuerza el monopolio de su organización criminal sobre un territorio, es que habría nacido un *estado*, y por tanto, que estaríamos como ahora.

Con respecto a los servicios de espionaje —doble-lenguajizados como de «inteligencia», lo que suponemos es una ironía porque no han demostrado tener mucha—, es inútil decir que a diferencia de los búnkeres estatales, que violan consuetudinariamente y a calzón quitado los derechos de propiedad y la privacidad de las personas, los servicios de documentación de cada agencia de seguridad no podrían violarlos bajo *ninguna* circunstancia.

El actual dilema entre libertad *versus* seguridad, deliberadamente propiciado por los gobiernos para controlar todavía más al rebaño humano, no puede darse jamás en una sociedad libre donde exista la ética. Porque la persona *ética* y la persona de conducta *no ética* se diferencian en que para la segunda el fin justifica los medios, y para la primera no. Las películas estatoides edificantes que manipulan a la gente para que ablande su intuitivo sentido de la Ley Natural, como por ejemplo el film *Estallido*, pinchan en hueso en una sociedad libre. Para que se entienda claramente, da igual si la vida entera del planeta depende de que haya que asesinar a un inocente: el fin jamás justifica los medios. Punto.

«La Providencia prohíbe hacer un pequeño mal, incluso con la esperanza de obtener un bien más grande...». (Astolphe de Custine, *Cartas de Rusia*).

«No sólo un hombre no tiene derecho a disponer de muchos, sino que muchos no tienen derecho a disponer de uno». (V. Chertkov, citado por Lev Tolstói, *La ley de la violencia y la ley del amor*).

Si un planeta infectado por el virus letal de la democracia se encontrare abocado a esa extraña situación, probablemente fuere un planeta que no debiera seguir existiendo, pero dudo que bajo el Orden Natural pueda darse esa situación, que sólo puede aparecer en un contexto de colectivismo galopante, degradación moral y coacción sistémica. Porque si se admite que el fin puede, bajo ciertas circunstancias, justificar los medios, entonces la puerta hacia el infierno ya ha sido abierta y los demonios nos invadirán inevitablemente, porque siempre se podrá encontrar una situación engañosa en la que el fin parezca poder justificar los medios.

El problema del uso de la fuerza por parte de una policía privada es una cuestión de índole ética que no tiene mucha cabida en

un estudio cataláctico. Las compañías de seguridad y los jueces tendrán que aprender a aplicar correctamente la ética natural a todas las situaciones que vayan apareciendo, conformando con el tiempo una corriente de jurisprudencia no vinculante, tarea en la que hoy en día están faltos de toda experiencia.

«Las mismas palabras de [el emperador romano] Probo indican bien claramente lo que él esperaba haber podido realizar, puesto que afirmaba que pronto los soldados no serían necesarios.

Pero, consciente de sí mismo, no temió ni a los bárbaros ni a los tiranos. En fin, ¿cuánta felicidad hubiera brillado para el imperio, si no hubiera habido soldados durante su gobierno? Ningún habitante de las provincias tendría que tributar para el avituallamiento, no se pagaría ninguna soldada extrayéndola de los donativos públicos, la república romana dispondría de tesoros inagotables, *el emperador no realizaría ningún gasto y los propietarios no pagarían impuesto alguno: ciertamente, Probo prometía un siglo de oro*. No habría en adelante campamentos, en ninguna parte se oiría el clarín de guerra, no se fabricarían ya armas, este pueblo de guerreros, que ahora trastorna la república con guerras civiles, se dedicaría a labrar la tierra, se entregaría al estudio, se instruiría en las artes y se ejercitaría en la navegación. Añade a todo ello que nadie moriría ya en la guerra. ¡Oh dioses bondadosos! ¿qué ofensa tan grande ha cometido contra vosotros la república romana a la que habéis arrebatado tan grande emperador?».

FLAVIO VOPISCO SIRACUSANO

Probo

en Scriptores Historiæ Augustæ

De no haber sido asesinado vilmente por la soldadesca romana —una auténtica jauría de delincuentes—, el divino Probo (que reinó del 276 al 282) hubiera instaurado no sólo la primera sociedad desmilitarizada de la Tierra, sino *la primera sociedad libre, sin impuestos, anarcocapitalista*, siendo este esclarecido emperador romano probablemente la primera persona que postuló y abogó por el establecimiento de la sociedad libre en Occidente, cosa que seguramente hubiera logrado de no haber sido asesinado. Y ello nada menos que en el más vasto territorio político de la antigüedad: el Imperio Romano, lo cual hubiera cambiado completamente la

historia de la humanidad, y además de modo irreversible, ya que el exuberante Orden Natural, el insaturable sabor de la libertad y la arrolladora fuerza económica que conllevan, una vez han sido encarrilados sobre las vías del libre humano albedrío, son trenes imparables, fabulosos, imposibles de detener, como bien saben y temen los apologetas del sistema estatista-esclavista.

Bajo el principio de no agresión el uso de la fuerza sólo está permitido para defenderse de una agresión. De esta forma los ejércitos desaparecerían tal como están hoy concebidos, para convertirse en empresas de defensa que podrían ofrecer sus servicios de protección a una ciudad o territorio contra una agresión exterior. Esta situación sólo puede darse cuando hay estados o mafias organizadas, las cuales invariablemente consideran los territorios del planeta como si fuesen reservas de animales a cazar por los depredadores. Al carecer de cualquier tipo de ética, los estados luchan entre sí a dentelladas como si fueran salvajes perros rabiosos, en sanguinaria pugna con los demás, para poder devorar la presa abatida. De este modo, y no de ningún otro, surgen las guerras y las calamidades que han asolado el planeta desde que existen estados, y seguirán existiendo en tanto queden estado o mafias guerreando entre sí por controlar, saquear e imponer impuestos sobre los habitantes de los territorios:

«Las guerras se emprendieron no por razones justificadas, sino según el dinero que se iba a obtener». (Veleyo Patérculo, *Historia Romana*, II, 3).

Esta es una objeción que se oye recurrentemente entre los minarquistas para intentar demostrar que la paz sobre la Tierra es imposible por culpa de los estados, cuya insólita e inmoral existencia ellos mismos defienden, lo que es una bonita contradicción de su razonamiento. Desde luego, cuando uno o más estados desaparezcan y en su lugar emerjan sociedades libres, se abrirá un periodo de transición en tanto persistan otros estados o mafias en el resto del mundo. Durante este periodo las sociedades libres tendrán que estar preparadas contra una posible agresión exterior de tales estados o camarillas de mafias aspirantes a estados. La probabilidad de que se dé este evento es un riesgo que tendrían que valorar adecuadamente los

departamentos de riesgos de tales empresas. Puesto que la intervención de un ejército sólo sería necesaria en el caso de que se diera esta eventualidad, es de esperar que las empresas contrataran a una plantilla de reservistas, en lugar de al ejército permanentemente ocioso que ahora tenemos que mantener onerosamente.

Asimismo, cabe esperar que en un mundo habitado en su mayor parte por sociedades libres, los estados residuales en minoría sufrirían una presión insoportable de la opinión pública, puesto que sus habitantes esclavizados verían por todo el planeta ondeando la libertad, la abundancia y la prosperidad. Al haber desaparecido el infame oligopolio de los medios de comunicación estatales y estatistas, dedicados a la desinformación y la manipulación de los ciudadanos, el castillo de naipes basado en las mentiras y mitos estatistas dejarían de ejercer su nefasto influjo sobre la población, y estos vientos de libertad y de conocimiento llegarían a pesar de la censura y de todas las trabas impuestas por los estados residuales a la difusión de noticias y de conocimiento en sus territorios mafiales. Por este motivo, creemos que la avalancha de la libertad actuaría como si fuese el agua de una presa que, por fin, logra hacer una grieta en el muro de la presa estatal y empieza a atravesar el muro. Inmediatamente, la brecha empieza a hacerse más y más grande, y antes de que nos demos cuenta o de que podamos reaccionar, el empuje imparable del agua va ensanchando el boquete abierto hasta que su flujo incontenible echa abajo la presa entera.

Por fin, en un mundo sin estados la probabilidad de que un territorio sufra una agresión externa es nula. Sin estados no puede haber guerras. Jamás ha habido una guerra que no haya sido iniciada por un estado. Estas peligrosas e inestables maquinarias de agresión son la mayor amenaza para la vida y para cualquier tipo de civilización. Tan sólo por el hecho de que si no hubiera estados no habría guerras y reinaría la armoniosa paz característica de la sociedad libre, los estados deberían ser abolidos inmediatamente, desmantelándose y aplicándose la Ley Natural a sus integrantes como se haría con cualquier otra vasta mafia criminal. Sería interesante saber qué tienen que decir los facinerosos y beligerantes estatistas a esto, porque incluso en el caso de que el estado pudiera traer algún beneficio, que no trae ninguno sino quebranto ilimitado, el hecho de ser los responsables de todas las guerras es razón

más que suficiente para que sean desmantelados y liquidados *ipso facto*. Por supuesto, cuando la lógica se sustituye por la contralógica y por el prejuicio, como es habitual en la escuela neomarxista o neoclásica, es posible escuchar todo tipo de sandeces y barbaridades, pero estas no pertenecen ya al campo de la ciencia sino al del marketing político.

Dado que la civilización terrestre actual no puede considerarse avanzada, se puede plantear la cuestión de qué sucedería si surgieran agencias de seguridad en el mercado libre que ofrecieran a sus clientes la aplicación de un código moral distinto al natural. Desde el punto de vista cataláctico esto no supondría ningún problema. Sin embargo, desde el punto de vista ético el único derecho válido y verdadero es el natural, por lo que las morales artificiales son falsas epistemológicamente hablando. Es muy dudoso que se pueda llegar a recuperar la libertad y a disfrutar de una sociedad libre en base sólo a argumentos económicos. El escaso conocimiento a nivel popular de la Escuela Austriaca, si bien es debido principalmente a la censura descarada e ignominiosa de los medios de comunicación estatistas, es, por otro lado, una muestra de que las masas no se mueven por argumentos económicos que apenas si llegan a comprender, sino por ideas, pulsiones y sentimientos de perverso sesgo ideológico que poseen un componente ético. Mientras no se comprenda que toda *ideología*, lejos de ser una opción moral aceptable, es una tergiversación de la Ley Natural y un atentado contra la vida y la Naturaleza, la mentira y el engaño camparán a sus anchas por este planeta. Por tanto, suponer que en el mercado libre se puedan ofrecer legislaciones artificiales de cualquier filiación, las cuales van necesariamente contra el Orden Natural como ya se ha demostrado, y por consiguiente contra el propio mercado libre, es un contrasentido. Esto no significa que privadamente cada uno no pueda seguir teniendo unas ideas religiosas locales, en tanto la humanidad no alcance a ver el resplandor universal de la verdad divina, momento en el cual las creencias y la probabilidad dejan paso a la ciencia y a la certeza, y la religión, la ciencia y la filosofía coinciden que hasta se fusionan en un único conocimiento. Pero una cosa es lo que se haga privadamente, y otra cosa es que se pretendan imponer esas ideas o creencias a otras personas, como código ético en suplantación de la Ley Natural. Por lo cual las ideas

o creencias respetuosas con la propiedad privada en toda su extensión y no invasivas de la Ley Natural no deberían suponer un impedimento para la recuperación de la libertad y el renacimiento del mercado libre.

De lo dicho hasta aquí no debe desprenderse que yo me postule en contra de la existencia de las fuerzas de seguridad. Por el contrario, estoy a favor de la existencia de un cierto tipo de policía, de forma transitoria, siempre que no esté integrada por sádicos o delincuentes y que sus agentes se supediten escrupulosamente a la Ley Natural, y actúen no por su cuenta y riesgo sino bajo las órdenes estrictas de un juez o tribunal privados y sometidos al —y que impartan el— derecho natural, y no bajo las órdenes arbitrarias y contraéticas de unos mandos politizados o de unos superiores políticos.

En realidad, cuando digo que «estoy a favor» de algo estoy utilizando un lenguaje típico del estatismo, puesto que en el mercado libre nadie está «a favor» ni «en contra» de nada, términos que implican el deseo de coaccionar a otros e imponer nuestra opinión sobre la de los demás. En el mercado libre los productores ofertan todos los servicios deseados por los consumidores (cuya producción sea económicamente viable) y, por consiguiente, no tiene sentido estar «a favor» o «en contra» de que exista tal o cual producto o servicio, conducta discordante que sería considerada como un intento de dominación, como un acto de demencia o de megalomanía. La maravillosa armonía del mercado libre radica en que cualquier ciudadano productivo puede fabricar y ofertar lo que le plazca —arriesgando su propio capital en ello— y cualquier consumidor puede comprar lo que se le antoje —intercambiando su propio dinero en ello—, siendo este cruce voluntario de deseos y preferencias lo que teje la estructura productiva de una economía próspera y potencia los lazos y relaciones sociales y económicas de la sociedad libre en ausencia de toda coacción.

De lo anterior se deduce de modo incontrovertible que no puede haber unas fuerzas de seguridad fiables, que respeten la libertad y la propiedad privada bajo el imperio de un gobierno (o que vertebren un estado mínimo, como ingenuamente proponen los minarquistas y los randemitas). En efecto, si tales hipotéticas judicatura y policía respetaran la Ley Natural, tendrían que detener inmediatamente a todos los políticos, burócratas y demás mercenarios del

estado organizado, incluyéndose a sí mismos —ya que todos ellos son quienes subvierten y destruyen la Ley Natural para imponer la legislación estatal que permite sojuzgar, agredir y depredar impunemente la libertad y la propiedad de los ciudadanos productivos—.

Esta es una de las mayores contradicciones lógicas de los randianos, quienes no se dan cuenta de que postulando beociamente la necesidad de un estado que gestione en régimen de monopolio los servicios de justicia y seguridad, están justificando y reforzando la misma tesis falsa de todo socialista, que sostiene que el mercado se puede desmadrar, que es un sistema desequilibrado e infiable que, por consiguiente, necesita ser controlado, regulado e intervenido coactivamente por un agente externo: el estado. Pero esta concepción estatista-esclavista es una y la misma que se halla en la raíz del paradigma (neo)clásico-cuántico. De esta guisa, los minarquinos y los randemoides legitiman y refuerzan el paradigma estatista-esclavista que supuestamente pretenden combatir. Y lo hacen con mucha mayor eficacia y penetración intelectual que los socialistas, pues al fin y al cabo los socialistas son esclavistas declarados, mientras que a los minarcoides se les tiene por antiesclavistas, pero resulta que si hasta randemos aboga por el paradigma (neo)clásico-cuántico, los socialistas tienen todos los argumentos para seguir defendiendo su sistema criminal, que no es erosionado en sus fundamentos ni en lo más mínimo por la rijosa y contumaz doctrina de Ayn Rand; al contrario, les refuerza notablemente al legitimar la necesidad de la existencia del *estado* —aunque sea *mínimo*, y dicho sea de paso, ‘estado’ y ‘mínimo’ son términos excluyentes, cuya terca y pertinaz conjugación demuestra una vez más el cabal desconocimiento de las leyes catalácticas, éticas y psicológicas de la economía—.

Postular la necesidad de un agente externo, arbitrario y privilegiado, exterior al sistema, que lo mensione y lo controle, es el concepto epistemológico esencial del paradigma (neo)clásico-cuántico. Tal concepción es ajena y contraria a la Naturaleza bajo cualquier circunstancia. En el *ecosistema* vegetal no encontramos una defeción de árboles y plantas que se encarguen de mensurar, controlar y regular al resto de los árboles y plantas. En los *ecosistemas* mineral y animal tampoco encontramos ninguna defección de minerales o de

animales que asuman la función de *autoridades* y se comporte de semejante forma, contraria a *natura* por todos lados. Las *leyes naturales* no pueden ser mejoradas, y desde luego no necesitan ser modificadas, suplantadas ni subvertidas por las legislaciones interesadas y tendenciosas de una asamblea de orates compuesta, según H. L. Mencken, por sinvergüenzas, idiotas y pendejos:

«Congress consists of one-third, more or less, scoundrels; two-thirds, more or less, idiots; and three-thirds, more or less, poltroons». (H.L. Mencken, *Sententiae*, in *A Mencken Chrestomathy*).

(Los porcentajes exactos pueden variar de un parlamento a otro). Sin embargo, en el *ecosistema* humano eso es lo que pretenden los estatistas de toda laya, tanto los minarquistas como los maxarquistas: todos ellos cometen igualmente el libre desvarío del filarquismo. Postulan que debe haber una defección de hombres que *mensure*, controle y regule al resto de los hombres, destruyendo y subvirtiendo las *leyes naturales* de la economía y de la ética, que son las únicas válidas y las que conducen a que el sistema socioeconómico se encuentre siempre en el estado de máxima satisfacción o valor subjetivo, del mismo modo que en física las leyes naturales son las responsables de que el sistema físico se halle siempre en el estado de mínima energía, no estando en la mano del hombre la capacidad ni la facultad de poder siquiera competir con la maestría inaccesible de la divina Naturaleza en este aspecto.

El hecho de que los populistas y neocomunistas se abroguen la defensa de la «madre naturaleza» es una indecente y capciosa perversión propagandística de sus fines, que no son sino los contrarios: la suplantación y subversión total de las *leyes naturales* de la ética y de la economía. Que los ecologistas hayan sucumbido a tales cantos de sirena es una demostración tácita, bien de su doblez ideológica si son insinceros, bien de su debilidad intelectual si son sinceros; en ambos casos quedan como Rufete en Lorca o como Cagancho en Almagro, por decirlo con un símil taurino que puedan entender fácilmente, conocida como es su aversión por la tauromaquia, fundada no en razonados argumentos epistemológicos o éticos sino en espurias ideologías o intereses políticos. (Como he explicado en otro sitio, el maltrato animal revela un primitivismo

poco conocedor o respetuoso del concepto ético y filosófico de propiedad privada, que es distinto al de su actual significado antropocéntrico, el cual supone provincianamente que el hombre es una «especie superior» que puede ser poseedora o propietaria, pero no poseída o propiedad, lo que siguiendo dicha lógica ficticia nos conduciría a tener que aceptar que sería análogamente ético el que la humanidad se convirtiese en una raza esclava de otra «especie superior» que viniese a colonizar el planeta Tierra, habitado por seres inferiores —entre ellos, el hombre— en relación a dicha especie avanzada).

Lo *público* —o sea, lo *estatal*— degrada, corrompe y subvierte todo lo que toca, y la justicia y la seguridad no son una excepción a esta regla. Si una justicia pública, armada hasta los dientes, no puede impartir justicia y unas fuerzas de seguridad del estado, armadas hasta los huesos, no pueden otorgar seguridad a la ciudadanía, pues ambas contravienen sistemáticamente el derecho natural y la Ley Natural, la pretensión de que haya justicia y seguridad bajo un estado o un régimen mafioso es una pura fantasía. La única justicia y seguridad verdaderas, respetuosas con la libertad y la propiedad de los ciudadanos, las pueden ofrecer únicamente los productores privados en el seno del mercado libre, regido por la ley de la oferta y la demanda y la libre competencia, que es el único espacio socioeconómico que puede producir tales servicios.

Para notar lo absurdo del planteamiento minarquista de desgajar a los servicios de justicia y de seguridad del resto de los servicios ofertados en el mercado, baste imaginar que se podría postular otro tipo de «estado mínimo» en el que todos los bienes fuesen producidos por los productores privados salvo la *alimentación* —un sector que perfectamente podría ser considerado como «estratégico» y, por consiguiente, digno candidato a ser monopolizado por el estado—. En tal sociedad, los políticos y sus medios de manipulación estatistas nos estarían vendiendo todos los días la falacia de que comeríamos gracias al estado, ya que si algo tan importante y decisivo para la subsistencia como la alimentación se dejara en manos de la iniciativa privada, siempre perversa y «ávida de lucro», surgirían desequilibrios por todas partes en el mercado, los productores se aprovecharían de los consumidores, subirían los precios concertadamente, formarían cárteles u oligopolios para impedir la libre

competencia, restringirían la producción para subir los precios, rebajarían la calidad de los productos, y castigarían a los ciudadanos provocando hambrunas hasta que logran hacerse con el poder del país y lo sometieran a su imperio. La propaganda colectivista diría que estas cosas sucederían a diario en un mercado donde los productos de alimentación se ofertasen privadamente, y no por el estado, siguiendo la misma lógica de la ideología estatista con respecto a los servicios de justicia, seguridad, y todos aquellos bienes monopolizados por un estado. La realidad es exactamente la opuesta: todos esos males que hemos citado son precisamente lo que sucede cuando la producción de un bien se prohíbe a la iniciativa privada y se hace cargo de ella el estado en régimen de monopolio (como bien saben y padecen los ciudadanos que viven bajo una dictadura socialista):

- Los ciudadanos privados de un país sometido a un estado de bienestar que se hiciese cargo de la alimentación en régimen de monopolio estarían famélicos y al borde de la inanición; pero los ciudadanos estatales estarían bastante bien cebados con productos de importación.
- Siguiendo la analogía, una sociedad donde los servicios de justicia y de seguridad han sido monopolizados coercitivamente por el estado de bienestar, es una sociedad sin justicia y sin seguridad, como la que padecemos bajo la funesta socialdemocracia; pero los miembros del estado gozarían de una justicia y seguridad superior a la de los ciudadanos productivos, puesto que tales servicios estatizados están dirigidos a proteger prioritaria o exclusivamente a los miembros estatales, quienes poseen un estatus legal superior al del resto de los ciudadanos privados: *autoridad, policía, funcionario*, etc., cuya palabra prevalece sistemáticamente sobre la de cualquier ciudadano privado, siendo despenalizados los brutales crímenes masivos de lesa humanidad — coacción, coerción, inquisición, inspección, humillación, expoliación, embargo, encarcelamiento, etc. — que cometen impunemente y de forma sistemática por orden de los políticos de turno contra la libertad y la propiedad de los ciudadanos productivos.

Esto es lo que sucede con la justicia, la seguridad, la moneda, y con cualquier otro producto o servicio de cuya producción se haya cargo el estado o una poderosa banda mafiosa establecida monopolísticamente sobre un territorio para extorsionar, saquear y depredar a sus ciudadanos productivos viviendo parasitariamente de su trabajo.

LA CRISIS DE LA EXPANSIÓN CUANTITATIVA DE MARIO DRAGHI *

ALBERTO RECARTE GARCÍA-ANDRADE

I. INTRODUCCIÓN

El aumento repentino de precios de principios de 2021 no preocupó a los Bancos Centrales; ni a la FED, ni al BCE, ni al Banco de Inglaterra. Todos pensaban que era una subida de precios transitoria. Eso, al menos, les indicaban sus modelos macroeconómicos. Cuando el incremento de precios se convirtió en permanente los Banqueros Centrales tuvieron que reaccionar y lo hicieron subiendo los tipos de interés. Sin entender, aparentemente, por qué se había producido el aumento de precios. Lo han achacado a la subida de los precios de la energía, a la guerra de Rusia contra Ucrania y a la aparición de cuellos de botella en sectores estratégicos de la economía como consecuencia de las distorsiones provocadas por la pandemia.

Lo que no han querido hacer es reconocer que, sin el aumento del dinero en circulación, provocado conscientemente por los Bancos Centrales, la subida de precios sí podría haber sido transitoria y no habría afectado tanto a toda la economía.

Es muy probable que, sin distorsiones en el suministro de energía, sin guerra en Ucrania y sin cuellos de botella, se habría producido, en cualquier caso, un aumento de precios como consecuencia de la política monetaria de los Bancos Centrales.

La política monetaria de los Bancos Centrales sufre un cambio radical entre 2012 y 2014. Posiblemente el mayor en los últimos 150 años. En gran parte como consecuencia de la Gran Crisis Financiera de 2008.

La FED, el Banco Central Europeo y el Banco de Inglaterra adoptan la nueva política monetaria en fechas diferentes y con distintos ritmos. La FED es la precursora de esta nueva política, que sostenía

que el mundo occidental había sufrido cambios estructurales, que nos arrastraban a la deflación y al estancamiento. Y que sólo se podría superar esa situación reduciendo los tipos de interés de mercado para acercarlos a un tipo «natural» de interés, que era el que inicialmente se había reducido. Era necesario, incluso, llegar a tipos de interés negativos. Para lograrlo había que aumentar la Oferta Monetaria, es decir, el dinero en circulación en manos de los residentes del país que se tratara. Y si las entidades de crédito no podían hacerlo por sus limitaciones de solvencia o por temor a las pérdidas lo tenía que hacer el propio Banco Central. Con políticas monetarias «no convencionales».

Para analizar cómo se ha producido ese cambio, que consecuencias ha tenido en los tipos de interés, en la creación de dinero, en el comportamiento del gasto de los gobiernos, en la política crediticia de las entidades de crédito y en la inflación nos vamos a centrar en la política del Banco Central Europeo, por ser el que más afecta a España. Durante la pandemia la FED incrementó su balance todavía más que el BCE. En conjunto, el aumento desde 2012 ha sido similar al del BCE, pero los problemas que ha provocado son menores por el peso reducido de las entidades crediticias en la financiación de su economía.

La tesis central de la política monetaria tradicional afirma que si se aumenta la cantidad de dinero en circulación en manos de los residentes y se mantiene un funcionamiento normal de las instituciones monetarias (si la velocidad de circulación del dinero no varía) ese aumento provocará un aumento de precios, aunque parte de ese impulso monetario podría convertirse en crecimiento en determinadas condiciones. Es decir, si no hay crecimiento económico, el aumento de la Oferta Monetaria se traducirá en inflación.

La nueva política monetaria tergiversa esa cadena de reacciones. Parte del supuesto de que la economía no puede crecer por los cambios estructurales en Occidente, que provocan un ahorro excesivo, que no se gasta en bienes y servicios. Y que ese cambio nos conduce a la deflación y a la depresión. Para superarlo sólo existe un camino, aumentar como sea la Oferta Monetaria, que no provocará inflación sino crecimiento. Esa sería la nueva responsabilidad de los Bancos Centrales.

II. EL AUMENTO DE PRECIOS EN 2021 Y 2022

Es lógico que los primeros precios en crecer en 2021 fueran los de la energía. La producción de energía ha sido afectada por las políticas ESG, que no han permitido invertir ni financiar la producción de petróleo, gas, refinerías y plantas nucleares. Ni para hacer frente a las necesidades del mundo no Occidental, ni para cubrir la demanda complementaria que necesitan las energías renovables, eólica y solar, durante las fases en las que no están operativas. Hasta que se encuentre, y desarrolle, alguna forma de almacenar el exceso de energía que pueden producir las energías renovables cuando funcionan.

La crisis del gas es diferente. Ha sido provocada por la invasión rusa de Ucrania. En 2021 las importaciones totales de gas ruso por Europa alcanzaban el 40% del total. En 2022, probablemente se reduzcan al 9% y en 2023 habrán desaparecido. La subida del precio de la electricidad ha sido producida tanto por el sistema de fijación de precios de la electricidad que utiliza la Unión Europea, cómo por el aumento del precio del gas. Un sistema marginalista, que no tiene ningún soporte teórico cuando el precio del gas se dispara al dejar de importar gas de Rusia.

Igualmente es lógico que, después, subieran los precios de los transportes, seguidos de los de los productos agrarios, afectados tanto por el precio de la energía como por el de los transportes.

Y ahora se está produciendo el ajuste de los precios del resto de bienes y servicios. Hasta que el aumento general de precios refleje el del aumento de la Oferta Monetaria en el periodo 2016-2022.

Un aumento general de precios, como el que estamos viviendo, no tiene porqué convertirse en inflación. La inflación solía definirse como «un proceso continuado de subidas de precios y salarios». Ese proceso, que comenzaría con «una segunda vuelta» de subidas de precios y salarios, todavía no se ha producido. En parte, porque todavía tienen que adecuarse precios y salarios a la cantidad enorme de dinero que han puesto en circulación los Bancos Centrales de las principales economías. Y, en parte, porque para que la inflación se consolide hace falta seguir aumentando la Oferta Monetaria, lo que sólo puede hacerse si sigue creciendo el

Balance consolidado de la Eurozona, o el de Estados Unidos o lo hace la actividad crediticia de la banca. Si el Balance no crece, o se reduce, o suben suficientemente los tipos de interés, no habrá inflación. Pero si habrá recesión.

Si las entidades crediticias, es decir, la banca, utilizaran la enorme liquidez de que dispone en estos momentos para aumentar sus créditos a la economía, crecería, otra vez, bruscamente, la Oferta Monetaria. Para evitarlo los Bancos Centrales y, en concreto, el Banco Central Europeo, tiene que subir, con rapidez, los tipos de interés. Pero si el crecimiento de la Oferta Monetaria se reduce a cero súbitamente se controlará la inflación, pero entraríamos en recesión. Ese es el dilema que tiene que resolver el BCE. Cómo dejar de suministrar liquidez a la economía sin producir una catástrofe si se hace demasiado deprisa. Aunque los excesos monetarios del BCE han sido tan grandes que la gradualidad necesaria para evitar una depresión profunda dará, muy posiblemente, nuevas alas a la inflación.

III.

EL ORIGEN DEL DESBARAJUSTE MONETARIO

Durante la Gran Crisis Financiera, que comienza en 2008 y termina, con grandes diferencias entre países, en 2014, el presidente de la FED, Bernanke consigue imponer su tesis del descenso estructural del tipo de interés natural, lo que conllevaba que el problema de fondo fuera el exceso de ahorro y la deflación.

La política monetaria tradicional había dejado de funcionar, según Bernanke y sus seguidores. Los Bancos Centrales tenía que actuar para reducir los tipos de interés, y aumentar la Oferta Monetaria con medidas no convencionales: tipos de interés negativos, comprando activos, es decir, deuda, del Sector Público, e incluso del privado, e implementando operaciones financieras a largo plazo para asegurar que los precios subirían, al menos, hasta el 2% anual.

Los Bancos Centrales debían dejar de ser neutrales, en el sentido de Friedman, cuidadosos, defensores de su independencia ante todos los gobiernos y de exigir presupuestos públicos equilibrados. Los Bancos Centrales tenían que ser intervencionistas, tenían que

luchar contra la deflación por medios no convencionales y tenían que impulsar el crecimiento económico. Una tarea que nunca antes habían asumido, por más que entre las obligaciones de la FED esté el de reducir el desempleo y controlar la inflación.

Obviamente, una consecuencia de esta política, dispuesta a financiar las necesidades del Sector Público comprando su deuda se iba a traducir en un aumento del gasto público, que dejaba de tener freno por el coste nulo de la deuda, y por la seguridad de que el Banco Central la adquiriría. De hecho, los Bancos Centrales, no sólo la FED, han dejado de criticar los desequilibrios presupuestarios y han perdido, por el camino, la autoridad para poder exigir su limitación cuando fuera imprescindible. Como en este momento.

Después analizaremos las consecuencias de estas políticas monetarias. Basta adelantar que, en el caso de la Unión Monetaria Europea, el balance consolidado del Eurosistema, que integra al BCE y a los bancos nacionales de los países miembros, se transformó radicalmente entre 2014 y 2022:

1. A finales de 2014 el balance era de 2.208.253 *millones* de euros. En 2019, antes del comienzo de la pandemia, era de 4.671.425 *millones* y en septiembre de 2022 alcanzaba la cifra de 8.759.120 *millones*.
2. La Oferta Monetaria, la M_3 (que suma el dinero en metálico de los residentes, sus depósitos a plazo hasta los dos años y sus tenencias de determinados fondos y facilidades crediticias) creció un 35% entre 2014 y 2019 y un 23% entre 2020 y septiembre de 2022.
3. Su cartera de activos, compuestos tanto por deuda del Sector Público como por obligaciones del Privado, alcanzaron, en septiembre de 2022, los 5.109.522 *millones* de euros, cuando en 2014 eran de 366.511 *millones* de euros.
4. El BCE, además de comprar deuda pública y privada en esas cuantías, ha otorgado préstamos a los bancos para que, a su vez, concedieran créditos a los residentes. En 2014 esos préstamos eran de 630.341 *millones*. En septiembre de 2022 eran de 2.120.801 *millones*.

El BCE no tenía inconvenientes en dar préstamos a la banca para que prestara a los residentes. De esa forma ponía,

directamente, dinero en circulación y sustituía a la banca, limitada en su actividad crediticia por los tipos de interés negativos y por las exigencias de capital y provisiones aprobadas en Basilea III.

5. La suma de compras de activos al Sector Público y Privado, que hoy suman 5.109.522 millones y los préstamos a la banca, que alcanzan los 2.120.801 millones, totalizan 7.230.323 millones de euros. Un aumento de 6.009.717 millones de euros desde 2014 a septiembre de 2022. Ese es el aumento de dinero en circulación creado directamente por el BCE entre 2016 y 2022.
6. Esa cifra hay que relacionarla con el PIB de los países miembros de la Eurozona. En 2014 sumaba 10.132.878 millones de euros. En 2021 fue de 12.3813.115 millones de euros. Un incremento de 2.180.237 millones, un 9,1% en ese periodo.
7. La cartera de activos, básicamente deuda pública en 2014, era de 590.265 millones de euros, un 5,8% del PIB de los países miembros de la Unión Monetaria. En septiembre de 2022, los 5.109.522 millones de activos suponían el 41,5% del PIB en 2021.
8. La suma de activos y de préstamos a la banca sumaban en agosto de 2022, 7.230.323 millones. Un alucinante 59% del PIB de 2021.
9. Las entidades crediticias, la banca, no ha utilizado sus depósitos para conceder créditos. Que podría haberlos multiplicado por cinco, dado el carácter del sistema de reserva fraccionaria con el que funcionamos, sino que lo ha depositado, en la cuantía de 4.698.738 millones, en el BCE, en parte como cuenta corriente obligatoria y en parte como facilidad de depósito.

En Europa, el conjunto de las entidades crediticias de la banca quedó desmantelado como consecuencia de sus excesos y de la consiguiente Gran Crisis Financiera de 2008. La banca tuvo que reducir sus capitales y reservas, que apenas significaban el 2% de su balance, para absorber las pérdidas de su actividad. Después tuvo que recapitalizarse con porcentajes mucho más altos que antes de la crisis, y provisionar todos los créditos concedidos con

los criterios, mucho más estrictos, de Basilea III. Y tuvo que soportar un sistema de intervención propio y ajeno costoso y burocratizado, que le ha dejado poco margen para llevar a cabo políticas crediticias activas. Y ha tenido que operar con tipos de interés negativos. La consecuencia es que ha acumulado una liquidez, a la que se ha hecho referencia, que no ha podido, ni querido, gastar y que, en gran parte, ha depositado en el BCE. En la práctica, las entidades crediticias del Eurosistema se han convertido en filiales del BCE, que sólo dan crédito cuando el BCE les abre una línea de préstamos.

Resumiendo, en lo que respecta a las entidades crediticias, la Gran Crisis Financiera deja a la banca tradicional europea sin recursos. Su recuperación ha sido muy lenta y la política de tipos de interés cero del BCE les ha impedido cumplir el papel de financiador de la economía real. El BCE no ha hecho nada para facilitar el normal funcionamiento de la banca. Lo que si ha hecho es convertirse en el único banco comercial operativo de la Unión Monetaria.

IV.

LAS CIFRAS DE LA TRANSFORMACIÓN DEL BCE EN EL ÚNICO BANCO COMERCIAL DE LA EUROZONA

El reflejo de la nueva Política Monetaria se transparenta en varias series estadísticas. En primer lugar, en el balance consolidado del Eurosistema, que integra el balance del BCE con el de los bancos nacionales que componen la Unión Monetaria. En segundo lugar, en las estadísticas que recogen las compras de activos emitidos por entidades no financieras a la Eurozona, es decir, compra de Deuda Pública y Privada. En tercer lugar, con las que reflejan la evolución de la Oferta Monetaria, la M_3 , desde 2016 hasta la fecha. En cuarto lugar, la tasa de inflación desde 2014 y, en quinto lugar, el crecimiento del PIB de la Eurozona en el periodo 2014-2022 y el crecimiento de los precios en ese periodo.

En el activo del balance consolidado del Eurosistema las cifras más relevantes son las que reflejan las compras de deuda pública y privada y los préstamos a los bancos de la Eurozona para que, a su vez, presten a terceros.

En el pasivo del balance, además de la suma de billetes emitidos en circulación, hay otro renglón fundamental para explicar la política del BCE, la de depósitos de la banca de la Eurozona en el BCE. Que tiene, a su vez, dos renglones. El primero, el de las cuentas corrientes, incluidas las reservas mínimas obligatorias. El segundo, el de la facilidad de depósito, un dinero de gasto más inmediato, que se ha aparcado en el BCE, sin cobrar ninguna remuneración hasta hace unos días.

En 2008, cuando comienza la Gran Crisis Financiera, el balance del Eurosistema alcanza los 2.075.107 millones de euros. No hay nada destacable en ese año, salvo que los depósitos de la banca en el BCE suman 492.310 millones de euros.

Entre 2008 y 2010 no hay cambios significativos en el balance. En 2011 comienza la auténtica crisis del euro. El BCE interviene. Compra deuda pública de los países miembros y facilita liquidez a la banca concediendo préstamos. El balance consolidado crece hasta los 2.732.267 millones. A destacar, en el activo, préstamos a instituciones de crédito por 863.568 millones de euros y compra de deuda pública por 618.764 millones. En el pasivo, los depósitos de las entidades de crédito alcanzan los 849.477 millones, frente a 378.008 millones en 2010.

En 2012, el balance del Eurosistema aumenta hasta los 2.982.767 millones. Los préstamos a los bancos vuelven a crecer hasta los 1.126.019 millones y se reduce la deuda pública en el activo. En el pasivo los depósitos de las entidades de crédito aumentan hasta los 925.386 millones.

En 2013 y 2014, superada la crisis del euro, se reduce el balance consolidado hasta los 2.208.238 millones de euros en 2014. Los préstamos a los bancos caen hasta los 630.341 millones. La deuda pública en su activo termina en 590.265 millones. Los depósitos de la banca suman 366.511 millones. Una auténtica reducción cuantitativa, en la tradición de las políticas monetarias clásicas.

En 2015 comienza, inesperadamente, la nueva política monetaria. Mario Draghi, presidente del BCE, declara que *«es el momento de la expansión cuantitativa»*, es decir, el de incrementar sin miedo la Oferta Monetaria, de reducir a cero los tipos de interés y de monetizar, al cero por cien, la deuda pública de los países miembros. Con el mantra de que el tipo de interés natural se había reducido y

de que la inflación no sería ningún problema como se ponía de manifiesto en índices de precios a la baja en gran parte del mundo, porque el problema era la deflación.

En 2015 el balance del Eurosistema crece hasta los 2.781.145 millones. En 2016 vuelve a crecer hasta los 3661.439 millones. En 2017 alcanza los 4.467.611 millones.

En 2018 la cifra del balance es ya de 4.702.733 millones. Un crecimiento superior al 100% sobre la de 2014. El activo del Eurosistema refleja las causas de ese crecimiento. Los préstamos a la banca son de 734.381 millones. La compra de deuda pública y privada es ya de 2.899.300 millones. En el pasivo, los depósitos de los bancos suman 1.853.802 millones. Una muestra de la parálisis crediticia de la banca, incapaz de funcionar con los tipos de interés en el 0%. Desde el punto de vista puramente monetario el que la banca tenga cuentas corrientes en el BCE de ese calibre (1.230.153 millones) aumenta la Base Monetaria pero no la Oferta Monetaria.

No cabe duda de que Mario Draghi había transformado la financiación de la economía europea. Para peor. Innecesariamente. Y a Draghi le ha sucedido una política, Lagarde, que no ha puesto en duda, ni ella ni los representantes de los países miembros en el Consejo del BCE, los fundamentos de esa nueva política monetaria, que en el mejor de los casos quería conseguir que los precios crecieran al 2% anual.

En 2019 se estabiliza el balance del Eurosistema. Decrece hasta los 4.671.425 millones de euros. La compra de activos alcanza los 2.847.102 millones. Y los préstamos a los bancos sumaron 624.232 millones. Los depósitos de los bancos en el BCE alcanzaron 1.813.377 millones. Esa era la situación justo antes del comienzo de la pandemia en marzo de 2020. Si ésta no hubiera tenido lugar es muy posible que hubiera habido un repunte de la inflación, pues en el periodo 2016-2018 la Oferta Monetaria había subido un 14,1%.

La forma de hacer frente a la pandemia, económica y monetariamente, ya había sido ensayada en el periodo 2016-2019. El Sector Pública se endeudaba, la deuda la compraba el BCE y los ingresos estatales se transferían a familias y empresas, que los gastaban o los ahorraban depositándolos en sus bancos. Y los bancos o los esterilizaban en el BCE o los utilizaban, mínimamente, para dar créditos porque podían utilizar los préstamos del BCE con ese objetivo. Los particulares,

familias y empresas, aumentan sustancialmente su ahorro ante la imposibilidad de gastar lo necesario, y lo deseado, dada la parálisis económica mundial.

En 2020, el balance del Eurosistema se dispara hasta los 6.997.658 *millones de euros*. En el activo, los préstamos a los bancos suman ya 1.793.194 millones y las tenencias de deuda pública y privada son de 3.890.770 millones. En el pasivo, los depósitos de las entidades de crédito se sitúan en los 3.489.368 millones. Era lógico que en 2021 siguiera creciendo el balance del Eurosistema, pero no en la cuantía en la que lo hizo. Ni los gobiernos nacionales ni el BCE fueron capaces de empezar a poner límites al gasto en compra de deuda pública, que se hacía al 0% de interés. El balance consolidado del Eurosistema termina ese ejercicio en los 8.564.361 *millones de euros*. En el activo, los préstamos a los bancos aumentan hasta los 2.201.886 millones y la tenencia de deuda pública y privada hasta los 4.886.410 millones de euros. En el pasivo, las cuentas corrientes de las entidades de crédito vuelven a dispararse hasta los 3.512.153 millones que, sumados a la facilidad de depósito alcanza los 4.293.938 millones.

En el año en curso, sin pandemia, la evolución de todas esas cifras hasta el mes de septiembre no deja lugar a dudas respecto a la irresponsabilidad fiscal de los gobiernos y la complacencia del BCE, que sigue operando como si no hubiera inflación y no tuviera ninguna obligación de controlarla por la vía de poner límites a la expansión cuantitativa lanzada por Mario Draghi, hasta el mes de julio. El balance en el mes de septiembre era de 8.759.120 *millones de euros*. En el activo, se mantienen los préstamos a los bancos, en 2.192.326 millones, pero la compra de deuda pública y privada vuelve a crecer hasta los 5.109.522 millones. Otros 223.112 millones más en nueve meses. En el pasivo, los depósitos de las entidades de crédito suman en total 4.378.209 millones, pero con una distribución muy diferente entre cuentas corrientes, 318.251 millones y facilidades de depósito por 4.059.958 millones. Lo que significa que las entidades de crédito podrían estar cambiando de actitud ante la subida de los tipos de interés. El BCE ha reaccionado y en su reunión de 27/10/22 ha aprobado remunerar las cuentas corrientes y las facilidades de depósito, al 1,5%, para evitar la monetización de esos depósitos.

La pandemia, y la postpandemia, desde finales de 2019 hasta septiembre de 2022, han supuesto un *aumento del balance consolidado del Eurosistema de 4.135.685 millones de euros*. Mientras la expansión cuantitativa de Draghi sumó entre 2014 y 2019, 2.363.187 millones. En lo que respecta a compra de activos, públicos y privados, la pandemia y la postpandemia han sumado 2.262.420 millones entre finales de 2019 y septiembre de 2022. Mientras la expansión cuantitativa de Draghi, entre finales de 2014 y 2019, supuso un aumento de ese tipo de activos en el balance de 2.256.837 millones. Unas cifras casi idénticas, que reflejan que la política de monetizar deuda pública, sin pagar siquiera los intereses, estaba institucionalizada por los equipos directivos del BCE.

La diferencia entre la expansión del balance de Draghi y la de la pandemia y la postpandemia es muy evidente en el volumen de préstamos a los bancos, que no crece entre 2014 y 2019 y que aumenta en 1.496.569 millones entre 2019 y septiembre de 2022. Por su parte, el peso de los depósitos de las entidades de crédito en el pasivo aumentó en 1.446.866 millones entre 2014 y 2019 y en 2.453.252 millones desde 2019 hasta septiembre de 2022.

V.

LA EVOLUCIÓN DE LA OFERTA MONETARIA Y LA INFLACIÓN EN LA UNIÓN MONETARIA

A finales de 2014, antes de la expansión cuantitativa de Mario Draghi, la Oferta Monetaria (M_3) era de 10,35 billones de euros. A finales de 2019 esa cifra era ya de 13 billones. Un crecimiento del 35%.

En 2020, alcanzó los 14,5 billones. En 2021, 15,5 billones y en agosto de 2022 se situaba en los 16 billones. Un crecimiento, en tres años, del 23%.

Un crecimiento, por tanto, del 58% desde 2014 hasta la fecha. Que, teóricamente, tendría que haber producido una subida de precios porcentualmente parecida en ese mismo periodo si no hubiera habido cambios en la velocidad de circulación del dinero ni en la actividad económica. Lo que no ha ocurrido porque, como se puede ver en las cifras del balance del Eurosistema, una parte

muy importante del aumento del dinero en circulación se ha depositado en el BCE. Y porque lo que se denomina la velocidad de circulación del dinero se ha reducido, probablemente, por la situación bancaria. Y, obviamente, por la recesión y paralización mundial de la economía entre marzo de 2020 y mediados de 2021.

Los precios suben muy poco en la Eurozona entre 2014 y 2020, apenas un 7% en total. Las condiciones cambian a principios de 2021. Se recupera la demanda de bienes y servicios y suben los precios un 5%. En 2022, con un crecimiento económico mucho menor que el año anterior, los precios pueden subir, en promedio, otro 10%. En conjunto, un 22% entre 2014 y 2022.

Por su parte, hemos visto que el PIB de los países de la Eurozona aumentó un 9,1% entre 2014 y 2021. En conjunto, la suma de precios y de aumento del PIB en ese periodo alcanza, por tanto, un 31.1%.

Muy lejos, todavía, del 58% que ha aumentado la Oferta Monetaria en ese mismo plazo.

Al haberse normalizado la actividad económica y la bancaria, la tarea del BCE es, ahora, evitar que se cierre la brecha entre Oferta Monetaria e inflación acumulada. Hasta ahora el BCE ha respondido con lentitud. En Estados Unidos, con crecimientos menores de la Oferta Monetaria, excepto en el periodo 2020-2021, ante la evidencia de que la inflación había despertado, la FED comenzó a subir los tipos de interés en marzo de 2022. El BCE lo hace 4 meses más tarde, en julio de 2022.

Además de la política del BCE, la Comisión Europea también colabora con el aumento de la Oferta Monetaria, al aprobar 750.000 millones de euros para la reconstrucción económica tras la pandemia. Que se financiarán, obviamente, por el BCE, a tipos de interés muy reducidos. El denominado Plan para la Recuperación de la Unión Europea.

Otra de las consecuencias de que la cantidad de dinero en circulación siga aumentando en la Unión Europea mientras parece que no lo hace en Estados Unidos, es la desvalorización del euro frente al dólar norteamericano. Lo que acelera nuestra inflación pues, además, la energía y la mayor parte de las materias primas que importamos cotizan en dólares.

VI.
LAS CONSECUENCIAS (NO QUERIDAS) DE LA POLÍTICA
MONETARIA DE DRAGHI, LA PANDEMIA
Y LA POSTPANDEMIA

1. La consecuencia más obvia es que ha sido fácil expandir el tamaño del balance del Eurosistema, pero que reducirlo es enormemente complicado.

Draghi decidió aprovechar la capacidad de expansión del balance en 2015. Y lo hizo doblando su tamaño en apenas tres años. Debería haber tenido en cuenta que había que dejar espacio para accidentes que obligaran a volver a rescatar el Sistema Financiero de la Unión Monetaria como él hizo en el periodo 2010-2012. No dejó mucho margen y hoy el balance, con las implicaciones que tiene para la política monetaria y fiscal, se ha multiplicado por cuatro por la pandemia y por el descontrol de la postpandemia.

Más inconcebible es la política monetaria de Lagarde. No sólo no ha puesto obstáculos a seguir monetizando la deuda pública cuando la pandemia se había ralentizado, sino que ha sido beligerante con la política de bajos tipos de interés. La última aceleración del crecimiento del balance del Euro-sistema se lo debemos a ella y a su equipo. Sólo quiero recordar que en abril de 2021 el BCE aprobó un nuevo criterio sobre el margen que tenían para que la inflación se estabilizara en torno al 2%. Un objetivo que creían que se tardaría años en lograr. Se creían que el aumento de precios era transitorio.

2. La pérdida de autoridad de los Bancos Centrales. Tanto Bernanke en la FED como Draghi, mucho más tarde, en el BCE y el Banco de Inglaterra, entre los más importantes Bancos Centrales, renunciaron a su independencia y neutralidad y bendijeron la compra de deuda pública sin límite. Se inventaron una nueva política monetaria, que sólo ellos podían manejar. El BCE se convirtió en el único banco comercial de la Eurozona. Financiaba presupuestos equilibrados y desequilibrados. Daba dinero a la banca para que diera créditos con unos objetivos cada vez más etéreos.

Ese cambio de comportamiento no les permite ahora tomar las medidas necesarias para controlar la emisión de deuda pública. Incluso la subida de tipos de interés la justifican tíbiamente. Saben que han perdido prestigio, credibilidad y, sobre todo, autoridad.

3. Tampoco previeron los Banqueros Centrales que su nueva política monetaria, que permitió a todos los gobiernos aumentar el gasto público sin preocuparse por cómo se financiaba, tenía el riesgo de que aumentara el volumen de deuda pública hasta niveles inmanejables; si alguna vez los tipos de interés dejaban de ser cero o negativos. España es un ejemplo. En 2019 la deuda pública era el 100% del PIB. En 2022 terminará en torno al 117% del PIB. Si los tipos de interés a los que se coloca esa deuda subieran al 4%, por ejemplo, el gasto en intereses supondría más de 60.000 millones de euros anuales. Ese gasto no se producirá en uno, sino en cinco o seis años, pero es seguro que ocurrirá.

Una situación común al conjunto de los países miembros de la Unión Monetaria que tienen una deuda pública superior al 100% del PIB. Por lo que la subida de los tipos de interés tiene el efecto de reducir el crecimiento económico y de aumentar el déficit público, hasta cuantías que, a su vez, pueden obligar a volver a aumentar los tipos de interés.

4. El impulso al populismo político.

La política de gasto público financiada sin problemas por los Bancos Centrales ha reafirmado el convencimiento de los progresistas de todos los partidos de que había que incrementar el gasto social. Ellos parecían tener razón. Por su parte, los conservadores se han encontrado con que no tenían argumentos para defender la moderación en el gasto público y los equilibrios presupuestarios. Esa política la habían dejado de defender incluso los Bancos Centrales. Por eso, todos los partidos son ahora populistas en el gasto público. Son tan populistas Biden como el amoral Trump, la dimitida Liz Truss, que ni siquiera había discutido su plan fiscal con el Banco de Inglaterra, como nuestro también amoral presidente del gobierno.

5. La debilidad de la propia Unión Monetaria.

El Draghi del «whatever it takes» ha sido sepultado por el de la «expansión cuantitativa». El primero afianzó el euro en un momento crucial. El otro, junto con Lagarde, la pandemia y la postpandemia volverán, probablemente, a poner al euro en el disparadero.

Las diferencias económicas entre los 25 países que tienen el euro como moneda, son cada vez más evidentes. Los tipos de interés a los que cada uno coloca su deuda pública son cada vez más dispares. Si esas diferencias continúan ensanchándose será muy difícil evitar una crisis como la de 2010-2011. El BCE ha aprobado un sistema de compensación para paliarlo. Pero parece muy frágil y posiblemente generará enfrentamientos entre los países miembros si los costes de igualar los tipos de interés entre los miembros se aceleraran. Las diferencias entre el Norte y el Sur podrían reaparecer. Otra vez.

Estas cinco «unintended consequences» de la nueva política monetaria no son las únicas. Son sólo un recordatorio de que las decisiones monetarias que se alejan de la neutralidad y la prudencia terminan por convertirse en problemas que pueden ser casi insolubles.

ANARCHOCAPITALISM VERSUS CLASSICAL LIBERALISM*

JESÚS HUERTA DE SOTO

Madrid, October 27, 2022.

Introduction

In this first decade of the twenty-first century, classical liberal thought, in both its theoretical and political aspects, has reached a historic crossroads. Although the fall of the Berlin Wall and of real socialism beginning in 1989 appeared to herald “the end of history” (to use Francis Fukuyama’s unfortunate and overblown phrase), today, and in many respects more than ever, statism prevails throughout the world, accompanied by the demoralization of freedom lovers. Therefore, an “aggiornamento” of classical liberalism is imperative. It is time to revise liberal doctrine and bring it up to date in light of the latest advances in economic science and the experience the latest historical events have provided.

This revision must begin with the acknowledgement that classical liberals have failed in their attempt to limit the power of the state and that today economic science is in a position to explain why this failure was inevitable. The next step is to focus on the dynamic theory of the entrepreneurship-driven processes of social cooperation which give rise to the spontaneous order of the market. This theory can be expanded and transformed into a full-fledged analysis of the anarchocapitalist system of social cooperation, which reveals itself as the only system that is truly viable and compatible with human nature.

Now, we will analyze these issues with more detail, along with a series of additional, and practical considerations regarding scientific

* Keynote Lecture, 6th Annual Madrid Conference on Austrian Economics.

and political strategy. Also, I will try to use this analysis to correct certain common misunderstandings and errors of interpretation. Now, which is the fatal error of classical liberalism?

The fatal error of classical liberalism

The fatal error of classical liberals is their failure to realize that their ideal is theoretically impossible. It contains the seed of its own destruction, precisely to the extent that it defends as necessary the existence of a state (even a minimal one), understood as the monopolist agent of institutional coercion. Classical liberals view classical liberalism as a plan of political action to limit the power of the state, but they accept its existence and even consider the state a necessary evil.

However, today (in the third decade of the twenty-first century) economic science has already shown: (1st) that the state is unnecessary; (2nd) that statism (even if minimal) is theoretically impossible; and (3rd) that, given human nature, once the state exists, it is impossible to limit its power. We will comment each one of these matters.

The state as an unnecessary entity

First: Why the state is unnecessary. From a scientific perspective, only the mistaken paradigm of equilibrium could encourage belief in a category of “public goods” in which satisfaction of the criteria of joint supply and non-rivalry in consumption would justify, the existence of an entity with a monopoly on institutional coercion that would oblige everyone to finance those goods.

Nevertheless, the dynamic, Austrian conception of the spontaneous order has demolished this entire theory put forward to justify the state: the emergence of any case of a “public good,” with (real or apparent) joint supply and non-rivalry in consumption, creates the incentives necessary for the impetus of entrepreneurial creativity to find a better solution through technological and legal innovations and entrepreneurial discoveries which make it possible to overcome

any problem that may arise. For instance, in the United Kingdom, the lighthouse system was for many years privately owned and financed, and private procedures (like sailors' associations, port fees, spontaneous social monitoring, etc.) offered an effective solution to the "problem" of what economics textbooks depict as the most typical example of a "public good." Likewise, in the American Far West, the problem arose of defining and defending property rights concerning, for instance, head of cattle in vast areas of land. Several entrepreneurial innovations which resolved the problems as they arose were gradually introduced (like cattle branding, constant supervision by armed cowboys on horseback, and finally, the discovery and introduction of barbed wire, which, for the first time, permitted the effective separation of great pieces of land at a very low price). This creative flow of entrepreneurial innovation would have been completely blocked if the resources had been declared "public," excluded from private ownership, and bureaucratically managed by a state agency.

Most people believe the state is necessary because they confuse its existence (which is unnecessary) with the essential nature of many of the services and resources it currently (and poorly) provides. People observe that today highways, hospitals, schools, public order, etc. are largely supplied by the state, and since these are highly necessary, most conclude without further analysis that the state is also necessary. They fail to realize that these resources can be produced with a much higher standard of quality more efficiently and less costly, through the spontaneous market order, entrepreneurial creativity, and private property.

Moreover, people make the mistake of believing the state is also necessary to protect the poor and more vulnerable people (like "small" stockholders, ordinary consumers, workers, etc.). However, people do not understand that these protective measures have the systematic result of harming in each case precisely those they are claimed to protect, and thus one of the most accepted justifications for the existence of the state also disappears.

Rothbard said that the set of goods, services, and regulations the state currently supplies can be divided into two groups: those which should be eliminated, and those which should be privatized, like highways, hospitals, schools, public order, and so on, and

should they be privatized they would be provided by the market with higher quantity and quality, and at a more reasonable price.

And the historical episodes of institutional chaos and public disorder that result from a vacuum in the provision of these goods, is responsibility of the states themselves, which neither do with a minimum of efficiency what in theory they should do, nor let the private, entrepreneurial sector provide them, since the state prefers disorder, which strongly tends to legitimize its coercion to its dismantling and privatization at all levels.

It is important to understand that the definition, acquisition, transmission, and defense of the property rights which coordinate and drive the social process do not require the state. On the contrary, the state invariably attacks many property titles, defends property rights very poorly, and systematically corrupts the moral behavior of individuals with respect to the private property rights of others.

Furthermore, the true law is evolutionary and rests on custom. It precedes and is independent of the state, and does not require, for its definition and discovery any agency with a monopoly on coercion. Not only is the state unnecessary to define the law; it is also unnecessary to enforce and defend it. And this should be especially obvious nowadays, when the use, even by many government agencies, of private security companies has become very common.

The lack of *a priori* knowledge of how the market would solve the countless specific problems related with the complete privatization of the current goods currently supplied by the state is the naïve, easy objection of those who favor the current status quo under the pretext, "better the devil you know than the devil you don't". But, we cannot know today what specific solutions an army of entrepreneurs would create for each particular problem if they were allowed to do so. However, even the most skeptical must admit "we now know" that the market, driven by creative entrepreneurship, works, and it works precisely to the extent that the state does not coercively intervene in the social process.

Today, the difficulties and conflicts arise precisely in all the areas where the free, spontaneous order of the market is hindered. Regardless all the efforts made from the time of Gustav de Molinari to the present to imagine how an anarchocapitalist network of private

security and defense agencies would work, libertarians must never forget that what prevents us from knowing what a stateless future would be like (which is the creative nature of entrepreneurship) is precisely what offers us the peace of mind that any problem will tend to be overcome. Why?: Because human beings will devote all of their effort and creativity to solve every problem (Kirzner 1985, 168).

But economic science has taught us not only that the market works, but also that statism is theoretically impossible.

Why statism is theoretically impossible

The Austrian theory on the impossibility of socialism must be expanded (Huerta de Soto 1992, 151-153) and transformed into a complete theory on the impossibility of statism. The state cannot possibly achieve any of its goals, for example in the areas of money and banking, the discovery of true law, or the dispensing of public order, understood as the efficient prevention and just punishment of criminal acts, for the following four reasons:

First, the state needs a huge volume of information, and this information is only found in a dispersed way in the minds of eight billion people who participate each day in the social process.

Second, the information governments need for their commands to exert a coordinating effect is mostly tacit and inarticulate in nature, and thus it cannot be clearly and explicitly transmitted to them.

Thirdly, the information society use in the social process is never "given", on the contrary it constantly changes as a result of human creativity. And it is obvious the impossibility of transmitting today the information which will only be created tomorrow and which is precisely the information the government needs to achieve its objectives tomorrow.

And *fourth*, finally and above all: to the extent state commands are obeyed and impact on society, their coercive nature blocks the entrepreneurial creation of the very information the state most desperately needs to make its own commands coordinating.

But not only is statism theoretically impossible for the reasons just given, it also continually produces many highly damaging side

effects: for instance, government irresponsibility because the authorities do not know the true cost of their interventions; or, the destruction of the environment when it is declared a public good; or the corruption of the traditional concepts of law and justice, which are replaced by commands and the so called “social” justice (Hayek 1982); or finally, the corruption of individual behavior, which becomes more and more aggressive and less and less respectful of morality and true law.

We must conclude that if we have seen certain societies thrive, they do so not because of the state, but in spite of it (Rodríguez Braun, 1999). For many people are still behaving according to the true law; several areas of greater relative freedom remain; and happily the state tends to be also very inefficient at imposing its clumsy and blind commands. And, even the most marginal increases in freedom provide great boosts to prosperity, which illustrates how far civilization could advance without statism.

Finally, we must refer to the false belief held by all those who identify the state with the provision of the (“public”) goods it now provides (poorly and with great cost) and who wrongly conclude that the disappearance of the state would necessarily mean also the disappearance of these valuable public services. This erroneous belief grows in an environment of constant political indoctrination (especially in the educational system, which, for obvious reasons, no state wishes to lose its control). An environment of “political correctness” is constantly imposed, and the statu quo is rationalized by a complacent majority of the population which cannot see the obvious: that the state is nothing but an illusion created by a minority to live at the expense of others, others who, as Étienne de La Boétie said already in 1576, obey like servants, who first are exploited, then corrupted, and finally paid all sorts of subsidies and political “favors”, with resources previously taxed on them.

The impossibility of limiting the power of the state: its “lethal” character in combination with human nature

Now, once the state exists, it is impossible to limit the expansion of its power. Granted, as Hoppe indicates, certain forms of government

(like absolute monarchies, in which the king-owner will, *ceteris paribus*, be more careful in the long term to avoid “killing the goose that lays the golden eggs”) will tend to expand their power and intervene somewhat less than others (like democracies, in which there are no real incentives to worry about what will happen after the next elections). It is also true that in certain historical circumstances, the interventionist tide has appeared to have been limited to a certain extent. However, the historical analysis is irrefutable: the state has not ceased to grow (Hoppe 2001). And it has not ceased to grow because the mixture of human nature with the existence of the state, is “explosive.” The state acts as an irresistibly powerful magnet which attracts and propels the worst passions, vices, and aspects of human nature. And particularly in democracies, the combined effect of the privileged interest groups, government short sight and vote buying, the megalomaniacal nature of politicians, and the irresponsibility and blindness of bureaucracies amounts to a very dangerous, unstable and explosive cocktail, which constantly creates, social, economic, and political crises which, politicians and social “leaders” never fail to use as justification for subsequent doses of intervention, that at the end of the day always creates new and greater problems.

Nowadays, the state has become the “idol” everyone worships. Statolatry is the most dangerous social disease of our time. We are taught to believe all problems can and should be detected in time and solved by the state. Our destiny lies entirely in the hands of the state, and the politicians must guarantee our welfare. Human beings keep immature and rebel against their own creative nature. They demand a crystal ball show them what will happen in the future, and specially that any problems which arise will be resolved by the state. This “infantilization” of the masses is fostered by politicians and social leaders, since in this way they justify their existence and guarantee their popularity, predominance, and governing capacity. Furthermore, a legion of intellectuals, professors, and social engineers join in this arrogant binge of power (Étienne de La Boétie, 1555-53, 2010).

Not even the most respectable churches have been able to get an accurate diagnosis of the problem: that today statolatry poses the main threat to free, moral, and responsible human beings; that

the state is an enormously powerful false idol which is worshipped by all and which will not tolerate anyone freeing from its control nor having moral loyalties outside its control. In fact, the state has managed to distract the citizenry from the fact that the true origin of all social conflicts and evils lies with the government itself, by creating all types of scapegoats (like "capitalism," the desire for profit, private property). The state places the blame for every problem on these scapegoats and makes them the target of popular anger and even of the condemnation from moral and religious leaders, and almost none has dared until now to denounce that today, statolatry represents the chief threat to religion, morality, and human civilization.

Just as the fall of the Berlin Wall in 1989 provided the best historical illustration of the theorem of the impossibility of socialism, the huge failure of classical-liberal theorists and politicians to limit the power of the state perfectly illustrates the theorem of the impossibility of statism, specifically the fact that a liberal, or even worse a libertarian state, is a self-contradictory concept and theoretically impossible (since once we accept the existence of the state, it is impossible to limit the expansion of its power). In short, the state based on the rule of law is an impossible ideal and a contradiction in terms as flagrant as that of "...hot snow, wanton virgin, fat skeleton, round square" as anthony de Jasay said already in 1990 (Jasay 1990,35).

And now let us see why anarchocapitalism is the only possible system of social cooperation truly compatible with human nature

Statism runs counter to human nature, since it consists of the systematic, monopolistic exercise of a coercion which, in all areas where it is felt (including those corresponding to the definition of law and the maintenance of public order), the state blocks the creativity and entrepreneurial coordination which are precisely the most typical and essential manifestations of human nature. Furthermore, statism fosters and drives irresponsibility and moral corruption, as it diverts the focus of human behavior towards political power, within a context of ignorance that makes it impossible to know the true costs of each government action. The effects of statism appear whenever a state exists, even if every attempt is made to limit its power, which is an impossible goal which renders classical liberalism an unfeasible

utopia. And being the state not only essentially immoral, as the state is the great amplifier and magnifier of the ill and tragic consequences of all human vices, the great enemy of peace and justice, and if at the same time the market can provide all public goods cheaper and with higher quality, purely precautionary and utilitarian reasons clearly advise the complete abolition of the state.

It is necessary to overcome the "utopian liberalism" of our predecessors, the classical liberals. They were both naïve in thinking the state could be limited, and incoherent in failing to carry their ideas to their full logical conclusions. Today, in the third decade of the twenty-first century, our top priority should be to abandon the classical liberalism of the nineteenth century to follow its new, truly scientific and modern formulation, which we could call libertarian capitalism, private property anarchism, or simply, anarcho-capitalism. For it makes no sense for freedom lovers to continue saying the same things they said two hundred years ago when, despite the fall of the Berlin Wall more than thirty years ago, states have not ceased to grow in all areas and encroach upon people's individual freedoms.

Anarchocapitalism is the purest representation of the spontaneous market order in which all services, including those of defining law, justice, and public order, are provided exclusively through a voluntary process of social cooperation which thus should be the focal point of research in modern economic science. In the anarchocapitalist system, no area is closed to the drive of human creativity and entrepreneurial coordination. Efficiency and fairness increase in the solution of problems, and the conflicts, inefficiencies, violence and discoordination which typically arise from state coercion, are eradicated. Moreover, anarchocapitalism eliminates the corrupting incentives created by the state, and in contrast fosters the most moral and responsible human behaviors, while preventing the emergence of any state or monopolistic body of coercion which legitimizes the systematic use of violence and the exploitation of the majority of social groups (which have no choice but to obey like servants) by others (those who control state power in each historical moment).

Anarchocapitalism is the only system which fully recognizes the free, creative nature of human beings and their capacity to

internalize increasingly moral behavior patterns in an environment in which, no one can arrogate to himself the right to exercise monopolistic, systematic coercion. In short, in an anarchocapitalist system, any entrepreneurial project can be tried if it attracts enough voluntary support, and therefore many possible creative solutions can be devised and tried in a dynamic and constantly changing environment of voluntary cooperation.

The progressive replacement of states by a dynamic network of private agencies which back different legal systems and also provide all sorts of security, crime prevention, and defense services constitutes the most important item on the political and scientific agenda of the future, as well as the most exciting social change that could take place in the twenty-first century.

And to conclude let us talk about the revolutionary implications of this new paradigm.

The classical liberal revolution of the eighteenth and nineteenth centuries against the ancient régime finds its natural continuity today in the anarchocapitalist revolution of the twenty-first century. Fortunately, we have discovered the reason behind the failure of that utopian liberalism as well as the need to overcome it with a true scientific liberalism. And we know why the old revolutionaries were naïve and mistaken in pursuing an unattainable ideal which, throughout the twentieth century, opened the door to the worst statist tyrannies humanity has ever known.

Yes, the message of anarchocapitalism is revolutionary. It is revolutionary in its end: the dismantling of the state and its replacement by a competitive market process in which a network of private agencies, associations, and organizations take part. It is also revolutionary in its means, particularly in the scientific, economic-social, and political fields.

- a) Scientific Revolution: On the one hand, In the scientific field, economic science becomes the general theory of the spontaneous market order extended to all social realms. On the other hand, economic science incorporates the analysis of the social discoordination statism produces in every area (including law, justice, and public order). In addition, the different methods for dismantling the state, the transition processes

involved, and the ways and effects of wholly privatizing all services now considered “public” comprise an essential field of research for our discipline.

- b) Economic and Social Revolution: Together with this scientific revolution a new economic and social revolution arises. Because we cannot even imagine the spectacular human achievements, advances, and discoveries that will be possible in an entrepreneurial environment completely free from statism. Even today, despite continual government harassment, an unknown civilization has begun to develop in an increasingly globalized world. It is a civilization with a degree of complexity for which the power of statism is no match, and should it be totally rid of statism, it will expand without limit. For the force of creativity in human nature is such that it inevitably sprouts up through even the thinnest cracks in the government’s armor. As soon as people gain a greater awareness of the fundamentally perverse nature of the state that restricts them, and once they perceive the tremendous opportunities removed daily from their reach when the state blocks the driving force of their entrepreneurial creativity, they will in large numbers join in the social clamor for reform, the dismantling of the state, and the advancement toward a future which remains mostly unknown to us but is bound to raise human civilization to heights we cannot imagine today.
- c) Political Revolution: And finally, the political revolution which becomes secondary to both the scientific and social revolutions. Because it is true that we must support the least interventionist alternatives, and even be fellow travelers with the efforts of classical liberals trying to limit the state democratically. However, the anarchocapitalist does not stop at that; he knows, and must also do, much more. He knows that the ultimate goal is the total dismantling of the state, and this fires his entire imagination and fuels all of his political action on a daily basis. Small advances in the right direction are certainly welcome, but we must never slip into a pragmatism that forsakes the final goal of putting an end to the state. And for purposes of teaching and influencing

the general public, we must always pursue this objective in a systematic, and transparent manner (Huerta de Soto 1997).

For instance, the anarchocapitalist political agenda will include ever reducing the size and power of states. Through regional and local decentralization in all areas, libertarian nationalism, the reintroduction of city-states, and secession (Huerta de Soto 1994 and 2002), the aim will be to block the dictatorship of the majority over the minority and to permit people to increasingly “vote with their feet” rather than with ballots. In short, the goal is for people to be able to collaborate with each other on a worldwide scale and across borders, to achieve all their ends without regard to states. And we can imagine a spontaneous order composed of an ever-increasing network of companies, private clubs, Internet networks, religious organizations, and functional overlapping private jurisdictions and complex networks, etc. (Frey 2001).

Of Course, that this is not the place to elaborate the specifics of the transition agenda to dismantle and liquidate step by step in a peaceful and orderly way all the elements of current states. Of course that sudden vacuums in the fields of public services and regulations should be avoided, and that an evolutionary and piecemeal transition toward full liberty is most preferable. But sudden, unexpected and more revolutionary changes forward should not be discarded either. Should that be the case we must remember that political revolutions do not need and should not be bloody. bloody revolutions are avoided when they result from the necessary process of personal education and development, as well as from popular demand and the widespread desire to stop the deception, lies, and coercion that prevent people from fulfilling their aims. For example, the fall of the Berlin Wall and the so called Velvet Revolution, which brought an end to communism in Eastern Europe, were both basically bloodless. Along the path to this important final result, we must use all of the peaceful and legal means that the current political systems permits. And we must never forget the prescriptions of our Spanish scholastics of the Golden Age regarding the strict conditions an act of violence must satisfy to be “just”: first, all possible peaceful means and procedures must first have been exhausted; second, the act must be

defensive, only a response to concrete acts of violence, and never aggressive; third, the means used must be proportional; fourth, every attempt must be made to avoid any innocent victims; fifth, there must be a reasonable chance of success (if not, it would be unjustifiable suicide). These are wise principles of course, to which I would add that participation and financing must be entirely private and voluntary, and that although in very extreme cases is conceivable to die for an ideal, it is never acceptable to kill for it. Any act of violence which could go against any of these principles is not only totally unjust but also becomes the worst enemy of our goal of liberty as anarchocapitalists, remembering also that Father Juan de Mariana's 1599 whole theory of tyrannicide is also very relevant here (Mariana 1599). And finally, and as Rothbard indicated, it is not advisable to violate current state laws (which are basically administrative commands), because in the vast majority of cases, the personal costs outweigh the benefits.

Spain, the land of the individualist Don Quijote, has a long-established anarchist tradition. Of course that we must never forget the great crimes committed by Spanish anarchists, although they were less serious than those of Spanish communists and socialists; nor we must forget the inner contradictions in their thinking, but it is true that, especially during the Spanish Civil War, anarchism was an experiment which enjoyed the greatest popular support, although it was condemned to fail. Just as with the old liberal revolution, today anarchists have before them their second great opportunity, which lies in overcoming their fateful errors, which consists of the utopian quality of any anarchism which rejects private property, and accepting the market order as the only, definitive path toward abolishing the state. If the Spanish anarchists of the twenty-first century can internalize these teachings from theory and history, Spain will very likely surprise the world again (this time for good, and on a large scale) by leading the theoretical and practical vanguard of the new anarchocapitalist revolution.

Anyhow, an exciting future is opening up, in which we will continually discover new roads that will lead us, keeping always our fundamental principles, toward the anarchocapitalist ideal. Though this future may seem distant today, at any moment we may witness giant steps forward which will surprise even the most optimistic.

Who was able to predict five years in advance that in 1989 the Berlin Wall would collapse, and with it communism itself in Eastern Europe? History has entered into an accelerated process of change, and although it will never come to a halt, it will begin an entirely new chapter when humanity, for the first time in modern history, manages to rid itself of the state once and for all and reduce it to nothing more than a dark and tragic historical relic.

Thank you very much.

*Reseñas
bibliográficas*

RESEÑA DE LIBRO
UNA BREVE HISTORIA DE LA IGUALDAD
de Thomas Piketty
(Harvard University Press, 2022,
288 páginas, Nueva York)

MARK THORNTON*

La *Breve historia* de Thomas Piketty es la cuarta entrega de su ataque a la desigualdad económica, tras sus superventas *El capital en el siglo XXI* y *Capital e ideología*. La tercera, *¡Viva el Socialismo!* es solo una recopilación de artículos populares por los que el *New York Times* calificó a Piketty como un economista «vagamente de centro-izquierda». Este breve libro, publicado originalmente en inglés por la Harvard University Press reclama políticas socialistas de largo alcance para crear igualdad económica. Es el canto de sirena del comunismo: la «justicia social» sin ningún coste o daño notable para la sociedad.

La principal razón de mi preocupación acerca de Piketty y su libro puede compararse con la influencia relativa del *Manifiesto comunista* de Marx (con Frederick Engels) con respecto a su libro *El capital*. El *Manifiesto* era breve, directo y factible políticamente, mientras que *El capital* era largo, estaba lleno de jerga y notas al pie y era nebuloso con respecto a la acción política. ¡De hecho, la visión de la historia de Marx decía a los lectores de *El capital* que esperaran sentados con paciencia, mientras que el *Manifiesto* era una llamada inmediata a las armas en todo el mundo!

En términos de relevancia, el programa de diez puntos del *Manifiesto* se convertiría en el programa de acción política para los socialdemócratas en todo el mundo y las políticas públicas desde 1917. Por

* Mark Thornton (mthornton@mises.org) es titular de la cátedra Peterson-Luddy de Economía Austriaca en la Escuela de Grado Mises, miembro sénior del Instituto Mises y editor de reseñas de libros en la *QJAE*. Original en inglés publicado en *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 25, n.º 2, XX-XX. Verano 2022. Traducción al español realizada por Mariano Bas.

el contrario, el muy inesperado triunfo marxista en Rusia no tomó ninguna idea de *El capital* para su dictadura comunista, llevó a un desastre económico tras otro y acabó fracasando, como había predicho Ludwig von Mises. Piketty podría haber aprendido al menos esa lección y defender una toma socialdemócrata del poder.

Todos los libros de Piketty son terribles desde la perspectiva económica. Aun más, todos son tan peligrosos para la economía política como catastróficos fueron los libros de Marx para cientos de millones de personas, especialmente para las personas de rentas bajas a las que Marx y Piketty proponen ayudar. La brevedad de este libro hace que sea potencialmente el más devastador socialmente de los cuatro.

Una breve historia

Hasta hace dos siglos, más del 95% de la humanidad vivía en «pobreza extrema». Ese número ha disminuido hasta aproximadamente un tercio de la población global hacia finales de la década de 1980 y ahora es inferior al 10% y sigue bajando, todo esto durante un periodo de rápido incremento de la población. Este es uno de los hechos más importantes de toda la historia de la humanidad que pueden mencionarse y aun así parece no ser ampliamente conocido y Piketty parece ignorar completamente cómo se ha logrado.

Piketty no da ninguna muestra de ser un economista ni ningún tipo de observador científico objetivo y desinteresado. Sin embargo, sus libros llenos de estadísticas y gráficos dan la impresión de tener una base científica para sus conclusiones políticas. Piketty es un marxista, un defensor del comunismo, pero siempre bajo el disfraz de una socialdemocracia convencional. Sin embargo, su postura en el libro recuerda a los lectores el final del *Manifiesto*.

Sí admite que en el último cuarto del milenio ha habido también un poderoso avance hacia una mayor igualdad económica, pero ignora en general cómo se ha logrado ese enorme y sostenido aumento en el nivel de vida. Simplemente se ha producido. Sí quiere que los lectores entiendan su punto de vista: 1) que esta mejora no ha sido el resultado del capitalismo, 2) que los sistemas socio-políticos son solo un asunto de decisión democrática y 3) que

hay que atribuir el progreso económico a las diversas formas de agitación socialista y sindical.

Sus creencias, que son ampliamente compartidas por la intelectualidad y otros vendedores de ideas prestadas¹ van en contra de los hechos. Los derechos individuales, los mercados libres y la libertad de comercio crearon las oportunidades para el crecimiento económico, los salarios por encima del nivel de subsistencia y una mayor igualdad económica. El capitalismo mejoró las condiciones del trabajo, dañó en términos comparativos a los ricos y poderosos y llevó a la aparición de las clases empresarial y burguesa. La Revolución Industrial cambió completamente el enfoque de la estructura económica de la producción de las demandas de la nobleza a las necesidades de los trabajadores, algo de lo que hay pocas dudas. Hizo a la gente más igual, económicamente y en otros sentidos, comparado con el sistema medieval de autoridades y siervos o incluso con el comunismo del siglo XX.

Por el contrario, Piketty prefiere atribuir todas estas bondades a la acción política y a las revoluciones. Aunque haya una pizca de verdad en ello, el principal impulsor de todas las mejoras es el capitalismo, incluso con todas sus imperfecciones e injusticias. Está tan claro que incluso la mayoría de los acontecimientos «marxistas», como la Revolución Francesa y la Revolución Rusa, fueron impulsados desde un principio por las emergentes clases burguesa y empresarial, consideradas en general como clases medias, y no por los campesinos².

Piketty ignora estos hechos y se adhiere a la idea socialdemócrata de que pueden conseguirse resultados con una gran variedad de opciones políticas y sistemas de votación con respecto a la naturaleza de los sistemas de propiedad, así que el capitalismo ya

¹ Ver, por ejemplo, <http://www.21learn.org/archive/hayek-and-the-second-hand-dealers-of-ideas/>

² Ver Ekelund y Thornton (2019); y Dempster, Ekelund y Thornton (2022). La teoría económica de la revolución empieza con la apreciación de que se necesita gente con ciertos medios económicos en las ciudades para conseguir una revolución importante. Por tanto, parece muy improbable una revolución campesina con éxito en la Rusia del siglo XVII. Ninguna de las grandes revoluciones fue marxista en su origen, pues en las revoluciones americana, francesa y rusa hubo fuertes elementos liberales en sus bases originales.

no es necesario. Más aún, cree que la igualdad que se ha logrado ha sido gracias a «los conflictos y las revueltas contra la injusticia» (p. 10 de la edición en inglés), algo que está claro que no es así. Por ejemplo, cosas como los sindicatos modernos, los partidos políticos con inclinaciones socialistas y los programas políticos «progresistas» aparecieron *después* del aumento en el desarrollo económico y la extensión de la igualdad, no antes. De hecho, la Revolución Industrial empezó en Inglaterra después de que desaparecieran los poderes políticos que controlaban trabajo, capital y comercio, no de que aumentaran (Ekelund y Tollison 1981).

También escribe sobre política y tácticas de una forma que podría desconcertar a lectores que no estén familiarizados con el dogma y el discurso marxistas. Aun así, no nos equivoquemos: los líderes marxistas, socialistas y progresistas y las políticas que estos defienden son inherentemente violentos y no les interesa encontrar la verdad científica. Prefieren que su oposición no ofrezca resistencia y no haga preguntas. Las recomendaciones de Piketty se entretajan en un sistema que ayuda a garantizar que no haya ninguna posibilidad institucional de que los partidos socialdemócratas puedan perder poder, elecciones ni mayoría legislativas.

En términos de violencia, por supuesto, las políticas favoritas de los progresistas, como las del programa de diez puntos del *Manifiesto comunista*, son enormemente coactivas y potencialmente violentas. Los diez puntos pueden resumirse en quitarte tus tierras, tus ingresos y tu herencia; la apropiación, es decir, la «nacionalización» de la banca, las comunicaciones, el transporte y los medios de producción; el trabajo forzado y el realojo y una propaganda ubicua de la cuna a la tumba.

Piketty extiende su ataque a la historia declarando que el progreso, es decir, la riqueza nacional, existe. No explica cómo se genera o se sostiene, aunque los economistas, al menos desde Richard Cantillon y Adam Smith han considerado desde hace mucho tiempo que esta es la pregunta esencial a la que tiene que responder la economía. Tampoco explica por qué hubo poco o ningún progreso esencial y a menudo una extremada desigualdad en los milenios precedentes.

En su lugar, Piketty quiere medir el progreso con estadísticas de logros en educación y salud, cuyo inicio atribuye al estado del

bienestar. Hace esta afirmación a pesar de que la educación y la sanidad estuvieron disponibles para las personas ajenas a la nobleza desde mucho antes de que existiera el estado del bienestar. En realidad, existían pocas opciones para la educación y la atención sanitaria antes del capitalismo y ambas métricas mejoraron rápidamente con los avances hacia mercados más libres. Piketty trata de esconder este subterfugio mostrando estadísticas medias globales que ocultan cambios nacionales y marginales importantes que ilustrarían mejor los beneficios de la libertad, como el notable aumento en los salarios reales en Inglaterra durante el siglo XIX.

Incluso con un innegable avance hacia una mayor igualdad, su opinión personal es que la desigualdad sigue siendo «extremadamente alta» y encuentra un problema con el crecimiento económico, porque lo ve causado por el crecimiento demográfico y el calentamiento global. Considera que el crecimiento demográfico es insostenible y dañino, pero ¿hay algún científico social serio que vea las tasas actuales de crecimiento de la población como un problema o perpetuamente sostenibles? En nuestra época de capitalismo, el crecimiento demográfico se ve ahora más como un asunto de decisiones individuales, no como un imperativo místico desconocido o biológico. Los científicos sociales se han acercado cada vez más a la teoría económica de la población, esbozada por primera vez por Cantillon y se han ocupado cada vez más de los problemas de unas tasas de crecimiento demográfico *en declive*, de la disminución de las poblaciones y de la demografía desequilibrada en los países desarrollados que han generado los gobiernos, como en China y Japón. Malthus está muerto y lleva mucho tiempo muerto.

En cierto momento, ataca incluso su propia aproximación estadística de usar datos públicos como medidores de rentas, el PIB y el IPC, así como medias y agregados al resultar problemáticos para sus propósitos. De hecho, algunos de mis colegas (por ejemplo, Gramm, Ekelund y Early 2022) han revisado estas estadísticas públicas, las han encontrado extremadamente equívocas y tras un recálculo adecuado han descubierto que la mayoría de estadísticas y titulares así difundidos son monumentales tergiversaciones de la realidad con respecto a las percepciones de la desigualdad económica.

De hecho, Piketty nos pide que examinemos el consumo, no la renta monetaria, para determinar la desigualdad. Pero otros economistas ya lo han hecho y sus conclusiones indican que la desigualdad en Estados Unidos es un problema mucho menor del que indican las engañosas estadísticas de renta y pobreza (Sheffield y Rector 2011).

No está claro cómo desviar la atención hacia el calentamiento global y la «vida infernal» que lo ha causado puede justificar su análisis o su programa político. La calidad e integridad de esos datos es evidentemente mala, la ciencia se ha empañado profundamente por la financiación pública y es evidente para otros científicos, ingenieros y economistas que los países capitalistas y prósperos no se enfrentan a los peligros inminentes que alegan los teóricos del calentamiento global, aunque algunos, como el aumento en los niveles de los mares, puedan impactar negativamente en economías no capitalistas, siempre y cuando lleguen a ser realidad.

Piketty es un enemigo de los derechos de propiedad privada, que incluso la mayoría de los economistas no austriacos consideran una condición necesaria para la prosperidad. Sí advierte que la propiedad está hoy más igualmente dividida que hace dos siglos, antes del capitalismo, pero no parece consciente de cómo se ha desarrollado y prosperado la clase media durante ese tiempo. Cree que la cuestión de la propiedad y el control es puramente política sin ramificaciones económicas y legales de consideración. Toda su explicación sobre estos asuntos equivale a hacer de la riqueza un chivo expiatorio de índole marxista para impuestos aún más progresivos a la renta, la riqueza y la herencia y un estado del bienestar en perpetua expansión.

Piketty sí se opone al colonialismo y la esclavitud, pero sin duda le sorprendería saber que fueron liberales como Adam Smith (el filósofo de la felicidad humana y la empatía hacia los conciudadanos) los que encabezaron la oposición a esas instituciones. ¡Cita a Smith en esos capítulos, no como un opositor al colonialismo y la esclavitud, sino como un inflexible defensor del enemigo del marxismo, la protección de los derechos de propiedad!

Si, como Piketty, uno piensa en el capitalismo como la unión de las fuerzas del mercado y el Estado, hay un problema: el Estado ha

expandido y defendido la esclavitud, mientras que las fuerzas del mercado han sido las que han empujado a su desaparición, tanto en tiempos antiguos como modernos. No puedo imaginar otro episodio que explique mejor el papel del Estado en la esclavitud que la respuesta del propio país de Piketty a la revuelta de los esclavos en Haití, pero esta es una lección que se perdió.

Lo más notable de todo es la explicación de Piketty de lo que llama la «gran redistribución», que data de 1914 a 1980 (antes de la Primera Guerra Mundial hasta la llegada a la presidencia de Estados Unidos de Ronald Reagan y el nombramiento de Margaret Thatcher como primera ministra de Reino Unido). Sí dice que este periodo «no fue fácil», pero dio lugar a los impuestos progresivos sobre la renta y el estado del bienestar, creando así la transformación celestial del capitalismo a una mayor igualdad económica, para luego retroceder por las pequeñas mejoras en la liberalización de los mercados después de 1980.

Las estadísticas sí demuestran que tras la Segunda Guerra Mundial la clase media creció, la pobreza disminuyó hasta que empezó la Guerra contra la Pobreza del presidente Johnson a mediados de la década de 1960 y la desigualdad disminuyó, para crear lo que otros han llamado la «Gran Nivelación». Estadísticos y contables, incluyendo a Piketty, han realizado un trabajo ímprobo para tratar de estimar qué pasó con las cifras de este periodo. Por muy fascinante que sea ese juego de cifras para los economistas, olvida los puntos importantes con respecto a las causas y efectos.

La «nivelación» se produjo en buena medida debido a todas las muertes, las dislocaciones y la formación reducida de familias causadas por la Primera Guerra Mundial, la gripe española, la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial. Cuando cantidades desmesuradas de jóvenes mueren o se ven sumidos en una depresión económica, disminuye el número consiguiente de nacimientos. Esto lleva a incrementos salariales y genera una distribución comprimida o *nivelada* de las rentas. Bajo el capitalismo, los salarios reales pueden aumentar y aumentan, la pobreza disminuye, la gente se enriquece y las oportunidades económicas y la igualdad aumentan sin olas masivas de muerte y destrucción.

Por el contrario, Piketty ve la verdadera salvación en los impuestos progresivos y el estado del bienestar. Quiere mucho más de

ambos en forma de una democracia que produce aumentos «progresivos» en el poder estatal. No hace falta leer mucho entre líneas para ver que quiere un estado completamente marxista sin los problemas de imagen de los pasados fracasos económicos, las hambrunas masivas y los genocidios del marxismo.

Conclusiones

Piketty es un marxista que ha escrito mucho acerca de la distribución de rentas para promover la redistribución de ingresos y otros objetivos marxistas. No muestra ningún conocimiento de la economía y la teoría económica, salvo los implícitos en la elaboración de las estadísticas económicas. Las soluciones que propone son implícitamente violentas, destructivas e incapaces de alcanzar los resultados deseados.

Sus libros han sido grandes superventas para los patrones académicos. Pero no conozco a nadie que los haya leído, incluyendo todos los economistas que conozco e incluso gente que trabaja en este tema. Conozco a un par de jóvenes economistas que han leído un par de sus trabajos como coautor.

¿Quién compró esos libros? ¿Quién los leyó? ¿Por qué obtuvieron tan poca atención académica, reseñas serias y críticas de economistas? Como resultado de todo esto, Piketty y sus seguidores han conseguido una cobertura académica que no ha encontrado casi oposición. La explicación de Piketty de los problemas de la redistribución de las rentas y la desigualdad han ayudado a producir una extendida aceptación de la necesidad de socialismo, impuestos más altos y mayor gasto social.

Referencias

- Dempster, Gregory, Robert B. Ekelund, Jr., y Mark Thornton. 2022. *Understanding the Outcome of the Russian Revolution: A Public Choice Approach*, Manuscrito inédito.
- Ekelund, Robert B., Jr., y Mark Thornton. 2019. «Rent Seeking as an Evolving Process: The Case of the Ancien Regime», *Public Choice* 182: pp. 139-155.

- Ekelund, Robert B., Jr. y Robert D. Tollison. 1981. *Mercantilism as a Rent-Seeking Society: Economic Regulation in Historical Perspective*. College Station, Tex.: Texas A&M University Press.
- Gramm, Phil, Robert B. Ekelund, Jr., y John Early. 2022. *The Myth of American Inequality: How Government Biases Policy Debate*. Lanham, Md.: Rowman and Littlefield.
- Sheffield, Rachel, y Robert Rector. 2011. *Understanding Poverty in the United States: Surprising Facts about America's Poor*. The Heritage Foundation. Disponible en <https://www.heritage.org/poverty-and-inequality/report/understanding-poverty-the-united-states-surprising-facts-about>

RESEÑA DEL LIBRO
*MONT PÈLERIN 1947: TRANSCRIPTS
OF THE FOUNDING MEETING
OF THE MONT PÈLERIN SOCIETY*
de Bruce Caldwell
(Hoover Institution Press, Stanford
University, California, USA, 2022,
222 páginas)

JESÚS HUERTA DE SOTO

Con motivo del 75 aniversario de la Fundación de la Mont Pèlerin Society en abril de 1947, se publican por primera vez las actas de la reunión primera que dio lugar a la Sociedad y que fueron tomadas taquigráficamente por Dorothy Hahn, secretaria del organizador del evento, F.A. Hayek.

El libro se lee de un tirón, tras el estudio introductorio de Bruce Caldwell que lo pone en su contexto histórico. Y aunque el lector actual poco encontrará de sorprendente u original en el mismo, si que pone de manifiesto el enorme mérito de Hayek al lograr organizar esta conferencia, justo después de la Segunda Guerra Mundial, con personalidades tan variopintas desde el punto de vista de su tradición intelectual, puesto académico y su grado de compromiso con el liberalismo.

Aunque las notas tomadas en forma de transcripción son muchas veces demasiado breves, permiten hacerse una idea de los temas tratados y de las principales intervenciones de los presentes. Sin ánimo de ser exhaustivos, pero teniendo en cuenta su mayor relevancia para los lectores de *Procesos de Mercado*, mencionaremos, entre otras muchas, la discusión sobre las relaciones entre cristianismo y liberalismo (pp. 139 y ss), alentada por el propio Hayek por estar convencido de la necesidad de tender puentes entre ambos cara al éxito futuro de la libertad. Esta tesis encontró dos reacciones contrarias, por un lado la de Frank Knight, totalmente contrario a aceptar la

posibilidad de un posible encuentro, y por otro la de Röpke que se declaró cristiano confeso y puso el acento en la importancia que el cristianismo, especialmente católico, tuvo en la oposición alemana a Hitler.

Otro tema de interés que puede leerse en las actas es el relativo a la necesidad de restablecer el coeficiente de caja del 100 por cien para los depósitos a la vista de los bancos para evitar la inestabilidad financiera y los ciclos económicos (pp. 158 y ss), defendida no solo por los teóricos de la Escuela de Chicago sino también por Maurice Allais, siendo más que sorprendente que las actas no recojan ninguna intervención de Mises sobre este tema, y más considerando que él fue el originador de esta propuesta en la primera edición de su libro sobre *La Teoría del Dinero y el crédito*, publicado en 1912.

Donde si puede constatarse la gran valentía e independencia intelectual de Mises es en su defensa, contra capa y espada, de los monopolios privados (pp. 100 y ss), poniendo el acento en que solo los creados por el estado pueden ser perniciosos. Sus interlocutores formados en la tradición neoclásica del equilibrio, no entendieron y, por tanto, no pudieron aceptar la postura de Mises que sigue gozando hoy de plena actualidad.

En fin, son también relevantes las distintas intervenciones sobre el grado de intervencionismo que puede aceptarse (ninguno según Mises, muy elevado por el resto) por ejemplo pp. 187 y ss, y la declaración de Lionel Robbins de su conversión al Keynesianismo, ante los ojos asombrados de Hayek, Mises y Röpke (p.160).

En suma, estamos ante un libro de cierto interés que todo miembro de la Mont Pèlerin Society, como el autor de estas líneas que fue su vicepresidente de 2000 a 2004, debería leer aunque solo fuera para conocer el origen de una de las Sociedades académicas que más ha hecho por el impulso del ideario liberal, y la manera en que Mises, (véase, por ejemplo, los comentarios de Caldwell en la p. 26), ya desde el principio, se enfrentó muchas veces solo y sin hacer concesión alguna, contra la tibieza ideológica y confusión teórica de sus compañeros.

RESEÑA DEL LIBRO
DEFENDIENDO LA DEFLACIÓN
de Philipp Bagus
(Innisfree, 2020, 364 páginas)

RICARDO ROMERO GARCÍA

El libro que tenemos intención de reseñar ha salido en fechas recientes publicado en castellano, si bien es cierto que ya llevaba unos años publicado en la lengua de Shakespeare por la prestigiosa editorial Springer y le sirvió al autor para convertirse en todo un referente en la materia.

En cuanto al autor, Philipp Bagus, podemos señalar que es doctor en Economía por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid, de la que es también profesor y uno de los más conspicuos discípulos del profesor Huerta de Soto. Podemos indicar a modo enunciativo, pero no limitativo que, ha escrito en numerosas revistas económicas de prestigio internacional, recibido numerosos premios y reconocimientos, y que es miembro entre otros, del Mises Institute, de la sociedad Property and Freedom o de la prestigiosa Sociedad Mont Pèlerin. De su obra, además del presente libro que tenemos intención de reseñar podemos destacar su libro *La tragedia del euro* (2012), que ha sido publicado en once idiomas, o el libro *Por qué otros se hacen cada vez más ricos a tu costa* (2016), escrito en coautoría con Andreas Marquart, o *Deep Freeze: Iceland's Economic Collapse* (2015), escrito en coautoría con David Howden por traer algunos ejemplos.

Cabe indicar antes de nada que, como el propio autor nos señala en el *Prefacio* de su libro que, nos encontramos ante su tesis doctoral en versión libro, y, dejando a un lado el afecto personal que le profeso, he de confesar que mi prejuicio antes de enfrentarme al libro resultó ser totalmente infundado, temía que me iba a encontrar con un libro tedioso y farragoso por la temática escogida, pero resulta que el autor ha conseguido presentar una materia que se encuentra denostada por la sociedad, de una

forma amena y comprensible para cualquiera que muestre un mínimo interés en la cuestión. Por tanto, no podemos aplicar al autor la máxima de Albert Einstein que reza así, «si no lo puedes explicar de forma sencilla, es que no lo has entendido bien».

Dicho esto, sirva la presente reseña para intentar acercar el libro del profesor Bagus al mayor número de lectores posibles, quienes a medida que avancen en su lectura estoy seguro de que el tan temido ‘monstruo de la deflación’ se irá desvaneciendo ante sus ojos.

Expuesto lo anterior, veamos la estructura de que se compone el libro antes de resaltar lo que más nos llamó la atención de cada una de las partes. Después de un capítulo introductorio, el autor nos llevará de la mano por las teorías económicas de deflación más importantes en el capítulo 2. Pasando en el capítulo 3 a reseñar en detalle algunas de las causas que pueden provocar la tan ‘temida’ deflación. Continuando en el capítulo 4 con las consecuencias que conlleva la deflación, los mitos más reseñables que rodean su figura y los principales prejuicios de los que goza. Y en el quinto capítulo analiza dos casos históricos de deflación, el estadounidense acaecido de 1865 a 1896, y el alemán de los años 30.

En el *capítulo 1* que sirve de *Introducción*, trae a colación una cita de Mises en la que se lamenta de que la teoría económica sea más débil en el ámbito que más ayuda necesita, a saber, en analizar los efectos que conlleva una disminución de precios, dado que siempre ha sido considerada como desafortunada y Mises se pregunta si solo las medidas inflacionarias serían las que permitirían la acumulación de capital. Precisamente esto es lo que se propone el autor con su libro, satisfacer las inquietudes de uno de los mejores economistas de todos los tiempos, sino el mejor; y me atrevería a señalar que Mises habría quedado bastante satisfecho con el resultado.

El propio autor señala la intención que tiene con su libro que no es otro que, «mostrar que la deflación *per se* no es dañina para la economía y que, por tanto, no pueden justificarse por este motivo las políticas monetarias inflacionarias para contrarrestar la deflación» (p. 4).

Antes de adentrarse en la búsqueda de su meta, el autor, pasa a definir el objeto de su estudio, y para ello trae a colación la definición

de Laidler, que dice así, «la deflación es un proceso de caída de precios, de un aumento del valor del dinero. Es lo contrario a la inflación» (p. 4-5).

Siguiendo a Mises, el autor señala que se producirá deflación cuando el poder adquisitivo del dinero aumente, y, ¿cuándo tendrá eso lugar?, pues bien, se producirá siempre que exista una disminución de la cantidad de dinero, que no se vea acompañada de una minoración correspondiente de la demanda de este.

Llegando el autor antes de terminar el capítulo introductorio a diferir a efectos aclaratorios entre, deflación monetaria, que será aquella que consista en un descenso de la oferta monetaria; y deflación de precios, que consistirá en un descenso generalizado de precios.

Ya en el *capítulo 2*, el autor nos presenta las principales teorías económicas de la deflación siguiendo un orden cronológico (mercantilistas, clásicas, neoclásicas y modernas), prestando especial interés a la postura tanto de Keynes, como de Friedman.

Conforme a la *doctrina mercantilista*, a los distintos países les resultaba beneficioso que las exportaciones excedieran a las importaciones, en otras palabras, que contaran con una balanza comercial favorable, circunstancia que permitiría incrementar las reservas de metales preciosos. También se pronunciaron respecto al atesoramiento, aunque dividióronse en dos grupos en esta ocasión, por un lado, estaban los que señalaban que una mayor cantidad de dinero en circulación conllevaba una mayor cantidad de comercio, y consideraban que acaparar el dinero resultaría ser dañino y perjudicial, entre sus representantes recoge a William Potter y John Law. Por otro lado, nos presenta a aquellos que veían el atesoramiento como algo beneficioso, puesto que veían en el dinero como la mejor reserva de riqueza; representantes de este grupo podrían ser Sir Francis Bacon o Thomas Mun.

En cuanto a las *teorías clásicas*, el autor señala dos corrientes de pensamiento enfrentadas entre sí,

- Por un lado, estarían aquellos que considerarían la deflación como algo perjudicial, donde podemos destacar a David Hume que, si bien es cierto que no consideraba perjudicial de por sí la deflación de precios, sí que consideraba la deflación monetaria continuada como problemática, afirmando que el

aumento de la cantidad de dinero elevaría el espíritu industrial en la nación y su reducción conllevaría el efecto opuesto. Hume también introduce la consideración de que la deflación es perjudicial porque algunos precios son rígidos, lo que conllevaría una gran dificultad para su descenso. Nuestro ínclito autor le apunta a Hume que, «cuando caen todos los precios, tanto los costes (monetarios) de compra como los ingresos de venta caen de igual forma. Esto puede ser tanto peligroso como estimulante para la industria en función de la velocidad a la que caigan los ingresos de compra y venta» (p. 16).

- Y por otro, nos encontraríamos con autores como Adam Smith, David Ricardo, Jean-Baptist Say o John Sutart Mill que, si bien en sus obras pudieron llegar a mencionar procesos que podrían derivar en una deflación de precios, no llegaron a señalar si esto podría llegar a suponer problema alguno. Smith al describir las razones del crecimiento económico no reseñó que tuviere que ir acompañado del correspondiente incremento de la oferta monetaria. Para David Ricardo, el dinero era neutral. Say, por su parte, veía que de la división del trabajo derivaba un aumento de la producción, y conllevaba efectos deflacionarios, no veía en la deflación de crecimiento problema alguno. Y Mill, siguiendo a Smith, Ricardo o Say, no temía la deflación de precios que pudiese tener lugar cuando la producción se encontrara en crecimiento y la oferta monetaria fuere constante.

A continuación, pasa reseñar las *teorías neoclásicas* de deflación, donde difiere una etapa temprana donde recoge, entre otros, a Alfred Marshall, quien continúa la línea clásica de Smith, Ricardo y compañía, aunque posteriormente se sumaría a la norma de productividad que reseñaremos en breve.

Seguidamente pasa a señalar el caso de Knut Wicksell, quien defendió a lo largo de su vida distintas teorías de deflación, en un momento dado afirmó que la deflación resultaba en un estancamiento de la actividad empresarial, el desempleo y la caída de salarios, siendo su efecto más importante sus repercusiones fiscales. En otro momento afirmó, que la caída del nivel de precios perturbaba el

espíritu empresarial y provocaba la destrucción de muchas compañías, con un efecto negativo acerca de la producción. Pero también le recoge afirmando que, una deflación anunciada y prevista no tendría efectos reales si se la tuviere en cuenta en todo contrato económico. E incluso llega a mostrarse a favor de una política deflacionaria después de la Gran Guerra, con el objetivo de llevar a Suecia de vuelta al patrón oro en la paridad previa a la contienda.

El otro autor que recoge de esta época es Silvio Gesell, quien se anticipa a Keynes en su *teoría de la crisis* que consiste en que, una vez que la producción aumenta, pero no lo hacen las reservas de dinero y los precios tienden a bajar, según vayan las expectativas de deflación de precios en aumento, el dinero se acumulará y al disminuir la demanda de bienes darían inicio las crisis económicas. Con el fin de evitar la aparición de las crisis, Gesell considera que sería necesario evitar que los precios cayeran, proponiendo al efecto el «Freigeld», un papel moneda inconvertible que se devaluaría semanalmente un 0,1%, con el fin de que los ciudadanos no atesoraran dinero y consumieran.

Señala una serie de teóricos que abogan por una deflación de precios que se encuentre provocada por el crecimiento económico, son conocidos como *los teóricos de la norma de productividad*, teoría que tuvo su auge a lo largo del siglo XIX y principios del XX hasta que apareció la revolución keynesiana, consistente en aceptar que, cambios en el nivel de precios deberían tener en cuenta los cambios en la productividad. Esto es, ante una reducción de la productividad deberían incrementarse, y viceversa. Fue defendida por Bailey, Marshall, Edgeworth, Hawtrey, Pigou y su famoso 'efecto Pigou', Haberler, Hayek, Taussig o en fechas recientes Selgin.

Otros, por su parte, se oponían a la deflación de precios por medio una teoría que respalda la *estabilización del nivel general de precios*, señalando que es necesaria para que se dé una estabilidad. Defensores de esta teoría son Wicksell, Cassel, Fisher, o Keynes, quienes apuestan por evitar tanto la deflación como la inflación de precios; siendo su mayor defensor Irvin Fisher, quien llegó a defender entre deflación absoluta y relativa e incluso desarrolló su famosa teoría de la deuda-deflación.

En cuanto a la *postura de Keynes respecto a la deflación*, el autor señala que nos encontramos ante alguien que en su obra manifestó

casi todos los argumentos en contra de la deflación expuestos por los clásicos, los combinó y desarrolló bajo un argumento que pasó a conocerse como 'la trampa de la liquidez'. Una breve reseña de los argumentos sería la siguiente,

- La deflación de precios resulta en una redistribución injusta que perjudicará a los prestatarios.
- Afirmó que todo el mundo trataría de posponer sus gastos.
- Subrayó que los precios no caerían a la velocidad necesaria por acuerdos sociales (precios rígidos).
- Que la deflación de precios obstaculiza la producción porque incrementa el tipo de interés real, y puesto que toda producción conlleva tiempo, se producirán pérdidas, puesto que los factores se comprarán a precios más elevados y se venderá a precios más bajos, inhibiéndose toda producción.
- Otro argumento que apuntó fue el de que la deflación resultaría en malestar social.
- Señaló que la deflación amenaza la solidez de toda la estructura financiera. Considerándola más perjudicial que la inflación.
- Y, por último, sostuvo que había que evitar el atesoramiento, con la falta de demanda efectiva causada por el atesoramiento prevalecería un equilibrio en el desempleo (p. 45-48).

Por lo que se refiere a la *opinión de Friedman sobre la deflación*, recoge el autor que, según Friedman la Reserva Federal no se esforzó lo suficiente por prevenir una reducción de la oferta monetaria, y como consecuencia de su 'inactividad' la Gran Depresión fue peor de lo que podía haber sido.

No termina nuestro autor este segundo capítulo sin hacer mención a las *teorías modernas* de la deflación, entre las que destaca, la postura de la escuela de banca libre con reserva fraccionaria, los teóricos de la trampa de la liquidez y a los teóricos de la deflación buena versus mala.

En cuanto a la escuela de banca libre con reserva fraccionaria, el profesor Bagus los califica como, «defensores modernos de la norma de productividad» (p. 50), para quienes señala que, «los cambios en los precios causados por la productividad no deberían contrarrestarse, la deflación de precios causada por cambios en la velocidad

del dinero sí debería paliarse por medio de ajustes en la cantidad de dinero» (p. 51). Como partidarios de esta línea de pensamiento señala a George Selgin, y al recientemente fallecido Steven Horwitz.

Respecto a los teóricos de la trampa de liquidez, señala que se oponen a todo tipo de deflación de precios, que están inspirados por las teorías keynesianas y que abogan por una tasa de inflación que amortigüe una posible deflación de precios, entre sus partidarios podemos reseñar a Ben Bernanke, Svensson o Paul Krugman.

Por lo que se refiere a los teóricos de la deflación buena versus mala argumentan que no tiene por qué ser más perjudicial una deflación leve, que una inflación leve. Consideran que la deflación originada por crecimiento económico o colapso positivo de la oferta agregada ha de considerarse como 'deflación buena'. Y los colapsos negativos de la demanda con una curva de oferta agregada que no discurre verticalmente se considerará como 'deflación mala'. Subrayando que la deflación producirá consecuencias negativas únicamente cuando no esté prevista.

Cierra nuestro autor el capítulo señalando un grupo de irreducibles al que califica como «más pro-deflacionario», que es el compuesto por economistas austriacos de la tradición misiana (Mises, Rothbard o Huerta de Soto) que no ven problema alguno en una deflación de precios que se encuentre originada por el crecimiento económico y un aumento en la demanda de dinero.

En el *capítulo 3* nuestro autor recoge posibles *causas por las que puede tener lugar la deflación de precios*, ya sea por un proceso de crecimiento económico, un incremento en los saldos de tesorería, una deflación de crédito bancario, o una deflación fiduciaria, señalaremos someramente las características de cada una de ellas,

En cuanto a la *deflación por crecimiento económico* es aquella deflación que se origina y tiene lugar en una economía en crecimiento. Economía, en la que la utilidad marginal de bienes y servicios será menor dado el aumento de producción. Se ocupa el autor de recalcar que, la última causa que permite el crecimiento económico son los seres humanos, señalando al efecto que, ya sea debido al aumento de producción por las distintas innovaciones, ya sea de una mayor división del trabajo propiciada por la acumulación de capital, de un aumento del ahorro neto, o de la interrelación entre las tres, en todo caso «la función empresarial es el origen del crecimiento económico» (p. 67).

Respecto a la *deflación por incremento de saldos de tesorería*, será aquella que tendrá lugar cuando la gente aumente su demanda de dinero, circunstancia que provocará que el dinero adquiera un mayor poder adquisitivo y ocasione una deflación de precios. Pasando a señalar diferentes razones por las que puede producirse un aumento de la demanda de dinero,

- Ya sea para fines industriales o productivos.
- Como medio de intercambio.
- A efectos de reducir la incertidumbre del futuro.
- Con el fin de acumular riqueza.
- O con una intención especulativa (p. 79-88).

Otra causa de la deflación podría ser la ocasionada por una *deflación de crédito bancario* que consistiría en una reducción del volumen de créditos que, únicamente podrá tener lugar si previamente estuvo precedida de un auge artificial con origen en una expansión crediticia. Una contracción crediticia puede tener diversas causas, por ejemplo, los bancos con reserva fraccionaria pueden ser una de ellas en el caso de que se vuelvan más prudentes y decidan aumentar sus reservas reduciendo el crédito en circulación; los bancos centrales también tendrían potestad para iniciarla si por ejemplo decidieran aumentar la cuota mínima de reserva sería un modo para ello; y otro actor que puede originar una contracción crediticia serían los propios depositantes, si desearan aumentar sus saldos de tesorería, con ello reducirían la cantidad de dinero de los bancos para ampliar los créditos.

Y, por último, la *deflación fiduciaria*, que sería aquella provocada por el gobierno al vulnerar los derechos de propiedad, y que el profesor Bagus recoge tres arquetipos de ello. La que se produciría por una *deflación por decreto sobre precios*, que tendrá lugar cuando el gobierno imponga limitaciones a la aplicación de precios, imponiendo precios máximos, circunstancia que conllevará que los bienes escasos en lugar de distribuirse por precios de libre mercado lo hagan por otros medios, y es que hay que recordar que, «el gobierno nunca tendrá el conocimiento para llegar a los precios que habrían imperado en el libre mercado» (p. 143).

Otro tipo de deflación fiduciaria sería la *deflación monetaria coercitiva*, que sería aquella que tendría lugar cuando el gobierno

confisque o destruya el dinero o los sustitutos monetarios, señalando tres tipos de ella, la deflación confiscatoria (por la que el gobierno expropia el dinero y lo congela o destruye), la fiscal (aquella por la que el gobierno recauda impuestos y los destruye) y la de bonos (consistente en tomar prestado dinero del público y lo destruye o entrega al banco central para aumentar las reservas).

El último tipo de deflación fiduciaria sería la conocida como *deflación de moneda de curso legal*, que consiste en la imposición de una equivalencia entre un medio de intercambio al que se le concede el privilegio de ser moneda legal, y otro medio de intercambio. En caso de que no se corresponda con el tipo de cambio prevalente en el libre mercado tendrá lugar la aplicación de la ley de Gresham, que es aquella por la que el dinero sobrevalorado de forma legal expulsa del mercado al dinero que se encuentra infravalorado también por una imposición legal.

A lo largo del *capítulo 4* nuestro autor se centra en tres aspectos, las consecuencias que pueden derivarse de un proceso de deflación, los mitos que la rodean, y una serie de prejuicios que se han originado en torno a ella.

En cuanto a las *consecuencias* que puede originar la deflación, señala nuestro autor que la principal consecuencia de la deflación es que los compradores pasarán a ostentar una posición económica mejor de la que tendrían de no haberse dado la reducción en los precios, por el contrario, la posición económica de los vendedores será peor que de no haberse dado, por tanto, se produce una «redistribución de riqueza en la sociedad. Sin embargo, la proporción de riqueza o el número de instalaciones productivas no se ve afectado por ello de forma directa» (p. 155).

Otras consecuencias de la deflación consisten en que, aquellos que reciben ingresos fijos se verán beneficiados, puesto que los precios de compra se reducirán mientras sus ingresos no; otros que se verán beneficiados serán los acreedores, que con el dinero devuelto podrán adquirir más bienes y servicios de los que podrían adquirir de no haberse dado la deflación. La deflación también fomentará el aumento de la recuperación acelerando el proceso de ajuste y provocará un cambio en las costumbres de los consumidores y empresarios lo que conducirá a una reducción en su tasa de endeudamiento.

Y, como potenciales efectos que puede provocar la deflación, el profesor Bagus señala los siguientes,

- Puede aumentar los ahorros,
- Ejercer presión para acabar con la rigidez de precios,
- Podría llegar a derribar el sistema de banca con reserva fraccionaria,
- Y llegar a reducir el poder del Estado (p. 160-168).

Respecto a los *mitos* que rodean a la deflación, nuestro autor se centra en cinco (5) que pasamos a comentar escuetamente,

Mito 1. La deflación resulta en una redistribución arbitraria e injusta.

Como nos recuerda el autor, dado que la economía es una ciencia libre de valores, y que cualquier cambio en la economía tendrá repercusión sobre la posición relativa de todos los participantes en el mercado, dependiendo su resultado de la habilidad empresarial de los distintos participantes, por tanto, no se podrá afirmar *a priori* que sería arbitrario e injusto, salvo que la deflación se deba a una injerencia estatal en el proceso, en ese caso dejaría de ser un mito para convertirse en una realidad.

Mito 2. La redistribución deflacionaria reduce necesariamente la producción.

Si bien es cierto que las quiebras conllevan cambios en la titularidad de las propiedades, ello no conlleva la destrucción de los bienes de capital, por lo que no tendría por qué conllevar alteraciones en la producción. Y es que, como subraya el profesor Bagus, «la deflación de precios no perjudica a los empresarios *per se*, sino a las clases dirigidas de los negocios que se encuentran endeudadas» (p. 178).

Mito 3. La inestabilidad de precios inducida por la deflación resulta, necesariamente, en un caos.

Arguyen que mantener los precios estables sería lo ideal, y para ello acostumbran a traer a colación, lo que nuestro autor califica como una de las falacias más extendidas en la economía monetaria que consiste en apuntar que el crecimiento económico habría de

acompañarse de un aumento en la oferta monetaria a fin de evitar una caída de precios. Sin ser conscientes como ya señaló Rothbard entre otros, y nuestro autor trae a colación que, «cualquier cantidad de dinero es adecuada para desempeñar la función esencial del dinero como medio de intercambio» (p. 188). Y, además, por si fuere poco, como bien nos indica el profesor Bagus, no existe razón alguna que explique por qué los precios de libre mercado deberían ser considerados como perjudiciales y los controles de precios como beneficiosos, trayendo al efecto una cita de Mises que dice que, «todo plan para convertir el dinero en algo neutral y estable supone una contradicción. El dinero es un elemento de acción y en consecuencia, de cambio» (p. 191).

Mito 4. La deflación lleva necesariamente a un desempleo masivo.

Este mito se sustenta en la rigidez de los salarios, no obstante, la deflación de precios no es la causa final del desempleo, pues que como nos reseña el profesor Bagus, el desempleo tiene dos posibles causas, la intervención estatal, que imposibilita que el trabajador acepte una oferta del empresario por medio del establecimiento de un salario mínimo; y la otra causa sería el desempleo voluntario, en el sentido de que el trabajador no está dispuesto a trabajar por el salario que el empresario está dispuesto a pagarle a cambio de su trabajo.

Mito 5. La deflación de precios puede sumergir a la economía en una trampa de la liquidez, es decir, en un desastre.

Si los tipos de interés nominal se encuentran próximos a cero, una deflación que conduzca a expectativas deflacionarias derivará en un aumento de los tipos de interés reales, pero si, como señala nuestro autor, fuéremos capaces de preverlo, inversión y gasto se reducirían, adaptándose los precios de forma inmediata evaporándose esas expectativas deflacionarias. La trampa de la liquidez también intenta sustentarse en un aplazamiento indefinido del gasto, circunstancia que no puede mantenerse de forma indefinida, porque como señala Rothbard y nuestro autor trae a colación, todo el mundo, tarde o temprano debe consumir. Nos trae para demostrar que es un mito, el ejemplo del sector de la tecnología, en

el que a pesar de ser conscientes de que en breve periodo de tiempo el precio de los productos descenderá del que ostente actualmente, no por ello los consumidores dejan de adquirir los productos, porque como muy bien nos trae a colación, los consumidores preferirán disfrutar los bienes y servicios más pronto que tarde.

Antes de finalizar el capítulo 4, nuestro autor nos reseña algunos de los prejuicios que recaen sobre la deflación. Ya se encargó de señalarnos en el capítulo 2, que prácticamente todas las teorías económicas abogan por tildar a la deflación como algo perjudicial, y trae a confrontación la circunstancia, de que la mayor parte de la investigación económica se encuentra subvencionada, ya sea por el sistema universitario estatal o el banco central, entes ambos que se ven beneficiados por la inflación y dañados por la deflación. En consecuencia, procurarán difundir entre la población con todos los medios a su disposición el mantra de que la deflación de precios es perjudicial.

Como señala el profesor Bagus, lo que acontece en una deflación de precios es que «los deudores pierden y los acreedores ganan» (p. 203), siempre que la comparáramos con la tesitura en la que los precios no hubieran caído. Radicando el malestar general en la diferencia de redistribución entre el período de deflación y el de inflación de precios, puesto que, durante el periodo de inflación los acreedores pierden lentamente a medida que el dinero que van recibiendo por medio de la devolución de los préstamos pierde poder adquisitivo, Por el contrario, durante el periodo de deflación, la deuda puede volverse tan cuantiosa que el deudor puede caer en quiebra y en última instancia verse obligado a entregar los activos al acreedor, circunstancia esta, que no tendría por qué perjudicar la producción, dado que solo cambiaría la propiedad de los bienes de capital.

Otra circunstancia que afecta a la ‘mala prensa’ de la que goza la deflación es la organización de los grupos que resultarían perjudicados por una u otra tesitura, encontrándose por norma general mejor organizados los grupos que sufrirían con una deflación de precios que suelen organizarse mejor. Grupo que estaría compuesto por el sistema bancario, el Estado y las grandes corporaciones con grandes niveles de deuda. Por otro lado, los grupos que se verían beneficiados por una deflación de precios que podría estar compuestos por

grandes masas de trabajadores y consumidores, así como ahorradores y acreedores suelen encontrarse peor organizados.

Otra de las coyunturas que reseña nuestro autor que conlleva un prejuicio contra la deflación es la relativa a la 'ilusión monetaria', que divide tanto en una posible ilusión de los ingresos, como de la riqueza.

- Señalando que, durante una deflación puede darse una 'ilusión de los ingresos' que, será aquella tesitura en la que los ciudadanos suelen presentar un considerable rechazo a que los salarios se vean minorados, aunque los precios de los bienes que consumen también caigan.
- También podría tener lugar la 'ilusión de riqueza' que, sería aquella tesitura en la que se vería reducido el precio de los bienes de capital, sufriendo las empresas pérdidas contables, aunque no reales. Pudiendo llegar a producirse incluso un crack bursátil, debido a inversiones realizadas en base a deuda realizadas durante un auge artificial. La cuestión es que durante un periodo de inflación los individuos se enfrentarían a la tesitura contraria, se verían más ricos debido a los beneficios contables y a aumentos en los precios de los activos, provocando un optimismo generalizado en el que todo parece factible.

En el marco del *capítulo 5*, nuestro autor nos expone dos casos históricos en los que tuvo lugar la deflación, que pasamos a reseñar concisamente.

Deflación por crecimiento en Estados Unidos desde 1865 hasta 1896.- Durante ese periodo Estados Unidos se vio inmerso en una época de deflación de precios que no conllevó obstáculo alguno para que se produjera un crecimiento económico, hecho que desmontó la falacia que ya apuntamos en uno de los 'mitos sobre la deflación', consistente en señalar que el crecimiento económico únicamente tendría lugar si se acompaña de un aumento de la oferta monetaria. Recoge el profesor Bagus que, no solo tuvo lugar una deflación de precios, también acaeció una deflación fiduciaria de moneda de curso legal que evitó el uso de la plata, lo que hubiere provocado que precios más elevados aparecieran. También se produjo una

deflación de bonos que tuvo por finalidad facilitar la reanudación del pago en especie, y también tuvieron lugar deflaciones del crédito bancario por medio de contracciones crediticias puntuales, deflaciones todas ellas, que conllevaron a una reducción temporal de la oferta monetaria. Si bien es cierto que nuestro autor no deja de recoger que, durante los periodos de deflación de crédito bancario el malestar social aumentó como consecuencia de la reestructuración necesaria del sector económico y la presión a la baja que tuvo lugar sobre los precios. Como conclusión del ejemplo acaecido en Estados Unidos podemos reseñar siguiendo a nuestro autor que, la deflación de precios no detiene, necesariamente, el crecimiento económico» (p. 284).

Deflación del crédito bancario alemán de los años 30.- Alemania durante los años 30 padeció una severa deflación de crédito bancario, y si bien es cierto que provocó cambios acuciantes en la propiedad, no conllevó cambios en la producción ni supuso ajuste alguno en la estructura de la producción. Pero para que tuviera lugar una deflación del crédito bancario, previamente y como nos señala el autor, tuvo que producirse una inflación del crédito bancario, que tuvo lugar en la década de los 20, lo que conllevó a una inflación de crédito bancario procedente de créditos extranjeros que se utilizaron para inflar la oferta monetaria. A principios de la década de los 30, y como consecuencia de las dudas respecto a la solvencia de los bancos se provocaron retiradas de créditos bancarios, lo que condujo a una limitación de estos. La deflación de crédito bancario conllevó una deflación de precios en Alemania, que además se vio agravada por una deflación por aumento de los saldos de tesorería dada la incertidumbre que provocaban las quiebras bancarias. También tuvo lugar una deflación de decreto de precios por medio de un decreto gubernamental que redujo las tasas salariales. Por si todo ello no fuere suficiente tuvo también lugar una deflación confiscatoria como consecuencia de la congelación de depósitos que sucedió. Recalca nuestro autor que se llevaron a la práctica determinadas políticas que alejaron la recuperación, y no fueron precisamente las políticas deflacionarias de Brüning, sino medidas como el rescate a los bancos y empresas, el aumento de los impuestos, la imposición de aranceles o las subvenciones son algunos de ellas. Y, por si no fuere bastante, se tomaron medidas que empeoraron la

depresión como, por ejemplo, la inflación del crédito bancario, mantener tasas salariales elevadas obtenidas de forma coactiva por los sindicatos o el mantenimiento del estado del bienestar.

Termina el profesor Bagus su más que interesante libro después de unas interesantes conclusiones con un atractivo reto, en el que nos invita a demostrar que la deflación de precios resulta ser perjudicial, y aún en el hipotético caso que se pudiese conseguir, insta a los más osados a que argumenten por qué resultaría más perjudicial la tan 'terrorífica' deflación que su alternativa, la 'deseable' inflación.

RESEÑA DEL LIBRO
LA ESCUELA DE SALAMANCA,
HUGO GROCIO Y EL LIBERALISMO
ECONÓMICO EN GRAN BRETAÑA
de León Gómez Rivas
(Instituto de Investigaciones Económicas
y Sociales de la Universidad Francisco
de Vitoria (2019), 277 páginas)

CRISTÓBAL MATARÁN

En este pequeño libro publicado por el catedrático Gómez Rivas hace ya tres años se nos ofrece un compendio de una serie de estudios sobre los escolásticos españoles del Siglo de Oro. Este grupo de clérigos y eclesiásticos que pasaron en algún momento por la Universidad de Salamanca, la más puntera en su tiempo, realizó importantes avances en el ámbito económico, pese a tratarse de una corriente de pensamiento teológico, lo cual muestra el enfoque multidisciplinar de la ciencia económica que tanto defiende la actual Escuela Austriaca. Con base en la tesis doctoral defendida por el catedrático Gómez Rivas en 2004 en la Universidad Complutense de Madrid¹, se busca ahondar en algunos aspectos relativos a la historia de las ideas, y muy especialmente en las raíces del liberalismo económico en Gran Bretaña.

En una primera parte, con el título *Hugo Grocio: Entre la Segunda Escolástica y Adam Smith*, el autor trata de arrojar luz sobre uno de los más extendidos malentendidos en el campo de la historia de las ideas. Así, tradicionalmente se ha señalado el surgimiento de la Escuela Clásica como prácticamente una combustión espontánea de ideas. A través de la mano del genial Adam Smith, fundador y padre absoluto tanto de la ciencia económica como del liberalismo

¹ Gómez Rivas, L.M.: *La Escuela de Salamanca, Hugo Grocio y el liberalismo económico en Gran Bretaña*, Madrid: Universidad Complutense de Madrid, 2004.

del mismo ámbito, la economía abandonó un estado rudimentario para alcanzar el estadio de ciencia. Tradicionalmente se ha señalado al maestro y mentor de Smith, Francis Hutcheson (1694-1746), como el principal introductor en el mundo de las ideas de la libertad a su discípulo. Sin embargo, el catedrático Gómez Rivas defiende una hipótesis distinta: las raíces de la Escuela Clásica deben rastrearse hasta un pensador del s. XVII, gran conocedor de la obra de los escolásticos españoles: el protestante neerlandés Hugo Grocio.

Hugo Grotius (1583-1645), jurista de formación, ha permanecido oculto para los historiadores del pensamiento económico. Sin embargo, el profesor Gómez Rivas ha sido capaz de rescatar sus obras, especialmente *Mare Liberum* (1609) y *De jure belli ac pacis* (1625), para extraer una conclusión hasta la fecha no debatida entre los historiadores del pensamiento económico, a saber, que se puede trazar una línea de pensamiento entre las ideas de los escolásticos españoles del Siglo de Oro, Hugo Grocio, Samuel Pufendorf (1632-1694)² y Francis Hutcheson para entender los antecedentes en el pensamiento smithiano.

El acercamiento de estas ideas se cimentó durante las disputas entre la Corona española y los territorios de los Países Bajos, entonces Flandes, durante la Guerra de los Ochenta Años (1568-1648), culminadas con la independencia de unos Países Bajos protestantes. Pues bien, entre las disputas de su tiempo, Grocio defendió la libertad de los neerlandeses para comerciar, tanto con América como con las denominadas Indias Orientales, actual sudeste asiático, entonces colonias portuguesas unidas a la Corona española en la persona de Felipe II.

Ya en la segunda parte, *Economía y guerra en el conflicto de los Países Bajos*, el profesor Gómez Rivas trata los escritos de Grocio estrictamente relativos a la guerra en los Países Bajos. Aquí el autor neerlandés sigue la estela, sobre todo, de Francisco de Vitoria y su teoría de los derechos naturales de los pueblos, lo cual le convierte en el padre del derecho internacional. Especialmente relevante es la libertad en los mares, así como la cuestión religiosa, la cual Grocio no considera suficiente para imponer a los indios sistemas

² Pufendorf es algo más desconocido para la historiografía *mainstream*. Sin embargo, Rothbard no aborda con profusión en su manual sobre pensamiento económico.

legales contrarios a los suyos. Su argumento es que los herejes, por muy pecadores que puedan ser a ojos del cristianismo, no dejan de ser los legítimos propietarios de sus territorios, tanto pública como privadamente. La imposición de una fe queda totalmente excluida, algo sobre lo que ya había teorizado un siglo y pico antes los miembros de la Escuela de Salamanca.

La última parte, *Citas escolásticas en Grocio: Mare Liberum y De Iure Belli*, consiste en una reseña bibliográfica de las distintas citas literales que Grocio toma de los autores salmantinos, tales como Vitoria, Covarrubias, Vázquez de Menchaca, de Castro o Suárez. Así, el profesor Gómez Rivas enumera un compendio muy necesario para investigadores y curiosos en la materia, así como las distintas ediciones de las obras mencionadas a lo largo del ensayo.

RESEÑA DE LA TRILOGÍA SOBRE LA CHINA DE MAO ZEDONG de Frank Dikötter (Bloomsbury Publishing, 2017)

JORDI FRANCH PARELLA

Frank Dikötter, profesor de la Universidad de Hong Kong, nos ofrece en su trilogía sobre la China comunista de Mao Zedong el más conmovedor estudio de una de las mayores tragedias de la humanidad. Un demoledor testimonio histórico de la imposibilidad de organizar una sociedad a base de mandatos, sin la existencia de precios ni mercados, usurpando el Estado la propiedad privada y colectivizando los medios de producción. La obra, editada por Bloomsbury Publishing en 2017, está formada por tres volúmenes: *The Tragedy of Liberation* (vol. 1, publicado en 2013), *Mao's Great Famine* (vol. 2, publicado en 2010) y *The Cultural Revolution* (vol. 3, publicado en 2016). El segundo volumen fue merecedor del Premio Samuel Johnson. El estudio de la etapa maoísta adquiere una especial relevancia en el momento de escribir estas líneas, en pleno ataque de la Rusia de Vladímir Putin sobre Ucrania. La República Popular de la China emerge como el país más beneficiado por el conflicto bélico. El acceso a los enormes recursos naturales rusos, especialmente petróleo y gas, aunque también minerales, el acercamiento del eje Pekín-Moscú y las sanciones impuestas a Vladímir Putin por el mundo occidental, contribuirán a la intensificación de las relaciones comerciales y financieras entre estos dos países. China se convierte en el país más beneficiado por el conflicto, del que emerge con renovado protagonismo geopolítico, y verá reforzadas sus opciones de desbancar la superpotencia norteamericana en un entorno mundial más polarizado. Es necesario recordar, como se pone de manifiesto en la trilogía reseñada, que los EUA han luchado sin éxito contra China, sin conseguir la victoria, en tres importantes conflictos bélicos: en la etapa de guerra civil con el largo enfrentamiento entre las tropas nacionalistas

de Chiang Kai-shek y las comunistas de Mao Zedong (1927-1949), en la guerra de Corea (1950-1953) y en la guerra de Vietnam (1955-1975), donde el gobierno comunista de Vietnam del Norte contaba con el apoyo de China. El estudio de la etapa maoísta de China ofrece un testimonio sobrecogedor del que se extraen importantes lecciones que mantienen su interés y vigencia.

The Tragedy of Liberation (1945-1957, vol. I)

Dikötter afirma que la historia de la revolución comunista china es una historia de terror calculado y violencia sistemática. Revisa los archivos y reproduce las discusiones entre Mao y sus oficiales acerca de las cuotas de ejecutados para cada ciudad y provincia, que se elevan a millones. El apoyo masivo de la Unión Soviética, que invadió Manchuria en 1945, determinó el resultado de la guerra civil entre comunistas y nacionalistas. Después del triunfo de Mao Zedong en septiembre de 1949 y de la derrota de los nacionalistas liderados por Chiang Kai-shek, el nuevo régimen llegó al poder con promesas de paz pero entró en la Guerra de Corea menos de un año después de la 'liberación'. Hasta tres millones de personas fueron enviadas a luchar en Corea y la guerra se cobró cientos de miles de vidas.

La población fue clasificada en diferentes clases según se presumiese su lealtad a la revolución. Así, las clases buenas («good classes») estaban formadas por los soldados y mandos del ejército comunista, los revolucionarios mártires muertos en combate, los obreros y los campesinos más humildes. Las clases medias («middle classes») las integraban los intelectuales y profesionales, los campesinos medios y pequeña burguesía. Finalmente, las malas clases («bad classes») las constituían los propietarios agrícolas y capitalistas. Los comunistas armaron las masas mayoritariamente con armas blancas y, en ocasiones, armas de fuego. Todos debían identificarse de algún modo: los propietarios agrícolas con un trozo de ropa blanco, rosa los comerciantes ricos, amarillo los campesinos medios y rojo los más pobres. Uno a uno los enemigos de la revolución eran arrastrados a un estrado público donde eran denunciados como traidores por la muchedumbre, humillados y

ridiculizados, golpeados y ejecutados en las «sesiones de lucha» («struggle sessions»). La tierra fue nacionalizada y repartida entre la población, requiriendo el partido comunista un objetivo de producción irreal que mayormente no se conseguía nunca. Los productos agrícolas, requisados por agentes del gobierno («cadres»), se intercambiaban por manufacturas, vehículos y petróleo de la Unión Soviética. Aparecieron las primeras hambrunas y se contaron por miles las muertes por inanición.

El autor relata la experiencia de Deng Xiaoping en la colectivización de la tierra en Anhui. Las masas sometieron a «sesiones de lucha» a los propietarios y los ejecutaron. Pero ello creó el recelo de que los parientes de las víctimas se vengaran de los verdugos, de manera que la lista de ejecuciones crecía incesantemente hasta la aniquilación. En contraste, la reforma agraria en Corea y Japón dirigida por el general Douglas MacArthur entre 1945 y 1950 fue incruenta. A diferencia de la Unión Soviética, donde fue la estructura del partido comunista el que aniquiló los kulaks o propietarios rurales, Mao promovió la guerra de los campesinos contra los propietarios. Y fueron los campesinos los que eliminaron a los propietarios en las «sesiones de lucha». Implicando a toda la población en los asesinatos podría el partido ejercer un control total sobre la sociedad. El resultado de la colectivización de la tierra fue el desplome de la productividad. Pero, añadido a la falta de producción agraria y hambre, se fortaleció el valor de exaltación de la pobreza. El partido proclamaba que «ser pobre es glorioso». A finales de 1951, 10 millones de propietarios habían sido expropiados y el número de víctimas superó los 1,5-2 millones entre 1947 y 1952. Mao fijó una cuota de ejecuciones entre el 1 y 2 por mil de la población. Cuando la ratio de asesinatos llegaba al 2 por mil, el líder comunista prescribía cadenas perpetuas e internamientos en campos de trabajo. En la provincia de Guizhou, donde la población se resistió a la colectivización, la ratio de ejecuciones fue del 3 por mil y, en Liuzhou, del 5 por mil. Los mandos del partido, por temor a las represalias, tendían a ejecuciones por exceso más que por defecto. Sólo en Manchuria, que había padecido previamente los horrores de la guerra civil, se rebajó la ratio de asesinatos al 0,5 por mil en 1951. Se estima que entre 2 y 5 millones de propietarios fueron asesinados entre 1947 y 1953.

TABLA 1. EJECUCIONES REGISTRADAS EN SEIS PROVINCIAS
(OCTUBRE 1950-NOVIEMBRE 1951)

<i>Provincia</i>	<i>Total de muertos</i>	<i>Ratio (por mil)</i>
Henan	56.700	1,67
Hubei	45.500	1,75
Hunan	61.400	1,92
Jiangxi	24.500	1,35
Guangxi	46.200	2,56
Guangdong	39.900	1,24
Total	301.800	1,69

Fuente: Luo Ruiqing, Shaanxi.

El 14 de febrero de 1950 se firmó el Tratado de Amistad, Alianza y Asistencia Mutua entre la República Popular China y la URSS. Mao viajó a la Unión Soviética para firmar el tratado después de que se hubieran concluido los detalles, una de las dos veces en su vida que viajó fuera de China. El tratado no impidió que las relaciones entre Pekín y Moscú se deterioraran drásticamente a finales de los años cincuenta y principios de los sesenta, en el momento de la ruptura sino-soviética. Las diferentes visiones que ambos países tenían acerca de la colaboración mutua provocarían un conflicto creciente. Mientras que Stalin consideraba válido tratar a China como un nuevo satélite de la URSS, al estilo de los países de Europa Oriental, los dirigentes chinos deseaban un trato en condiciones de igualdad. No en vano, uno de los objetivos de la lucha comunista en China había sido liberar al país de la histórica sumisión a las potencias extranjeras que se remontaba al siglo XIX. La ayuda de la URSS a la República Popular China fue considerada como mezquina por el propio Mao, a quien ya

Stalin había tratado de modo paternalista y condescendiente en su primera visita a Moscú en diciembre de 1949.

De norte a sur, las autoridades requerían exterminar las llamadas «cinco pestes»: moscas, mosquitos, pulgas, chinches y ratas. En Beijing cada individuo debía presentar una cola de rata a la semana.

Los que excedían la cuota eran distinguidos con una bandera roja en la puerta de su casa, y una bandera negra para los que no cumplían. Rápidamente proliferaron las granjas de roedores y se desarrolló también un mercado negro con las colas de estos mamíferos. Mao mantuvo toda su vida el fanatismo contra toda forma de vida burguesa, alentando la población a denunciar los traidores de la revolución. Esto provocó una cascada de falsas acusaciones, muchas motivadas por la envidia. De nuevo, el «Gran Timonel» estableció una cuota de ejecuciones a las denuncias, muchas de ellas arbitrarias. Aproximadamente, el 1% serían ejecutados, otro 1% enviados a campos de trabajo, y un 2-3% encarcelados durante 10 o más años. Esta vorágine de denuncias paralizó el comercio y la industria. La producción de ropa descendió a la mitad, el transporte de mercancías se desplomó y algunos obreros vieron sus ingresos reducirse a solo un tercio de los 50 yuanes mensuales anteriores a la campaña.

En noviembre de 1953 se oficializó el monopolio público de la producción agrícola con el objetivo de alimentar la población urbana e impulsar la industrialización. Los agricultores debían vender todo el grano a los precios determinados por el gobierno en cooperativas dirigidas por el Estado. El resultado fue la generalización de las hambrunas y la caída de la producción. Los granjeros preferían matar su ganado antes que permitir su colectivización y, arriesgando sus vidas, escondían arroz y trigo que intentaban vender en el mercado negro. El procedimiento del monopolio público de la producción agrícola era el siguiente. El sistema estimaba la producción por hectárea de manera irreal, muy por encima de la realidad y alentado por presiones políticas. A esta cantidad se deducía la cantidad de grano necesaria para alimentar cada persona, la simiente necesaria para la siguiente plantación y los impuestos. La cantidad resultante se consideraba excedente y se vendía al Estado a los precios fijados por éste. Dado que, como decimos, se partía de producciones estimadas muy irreales, la cantidad final era insuficiente para alimentar los campesinos y asegurar la próxima cosecha. Para proporcionar el mínimo de subsistencia (1.700-1.900 calorías diarias) se requiere de 23 a 26 kilos de grano al mes. La cantidad de trigo disponible por persona era frecuentemente la mitad de este mínimo vital y para sobrevivir

se necesitaba comprar al Estado en base a un sistema de puntos que se conseguían haciendo labores comunitarias como amontonar estiércol o vigilar el ganado.

Los mandos del partido reprimían con brutalidad cualquier oposición. Para acreditar su labor ante los superiores, los mandos no prestaban atención a la conservación del grano en los almacenes ni a su buen estado de conservación, sino al peso total del mismo. Era frecuente la práctica de humedecer el grano esparciendo agua a la producción requisada. El resultado era que buena parte del mismo se echaba a perder. Antes de la liberación comunista, cada campesino disponía de una producción media de 300 kg anuales de trigo. Después de ella, menos de 180 kg. Finalmente, se impidió la libertad de movimientos y migración de los campesinos, atándolos a la tierra para asegurar mano de obra barata en las cooperativas. La liberación comunista significó la pérdida de la propiedad privada y de la propia vida en muchos casos, la destrucción de la familia con la dispersión de sus miembros en lugares distantes, la malnutrición y la pérdida de la libertad de movimiento. Y los intelectuales como Liang Shuming que criticaban las condiciones infernales de la vida campesina eran considerados contrarrevolucionarios. Las parcelas de tierra para uso personal de los campesinos no superaban el 5% de toda la superficie.

La colectivización de la actividad económica fue total. En la agricultura, pero también la industria y el comercio. Las fortunas de algunas familias, acumuladas a lo largo de generaciones, se evaporaron de la noche al día. Los pequeños comerciantes se arruinaron. Muchos utilizaban la tienda como vivienda, pagando los gastos de sustento con el efectivo en caja. Sus posesiones personales les fueron sustraídas, incluyendo sartenes e incluso la cuna del bebé. Los que pudieron continuar la actividad como empleados del Estado recibían 20 yuanes mensuales, insuficientes para la subsistencia. El nuevo régimen no dudaba en castigar severamente faltas leves. De 5 a 10 años de prisión por robar unos pantalones o una bicicleta y más de 10 años en caso de cometer actos contrarrevolucionarios. Éstos incluían actividades tan diversas como escuchar una radio extranjera, haber trabajado en una organización civil antes de la revolución, o no rendir lo suficiente en el trabajo. Los condenados a trabajos forzados en campos de reeducación oscilaban alrededor de

los 2 millones. En 1955, contribuyeron al Estado con productos industriales a un coste de 700 millones de yuanes y una producción agrícola de 350.000 toneladas. El lema de Mao, visible en múltiples carteles y escrito en caracteres blancos sobre fondo rojo, era «Servir al pueblo».

TABLA 2. CONSUMO MEDIO ANUAL EN WUHAN, 1937-57.

<i>Wuchang Power Engine Factory</i>	<i>Grain (kilos)</i>	<i>Pork (kilos)</i>	<i>Oil (kilos)</i>	<i>Cloth (metres)</i>	<i>Housing (square metres)</i>
1937	172	6,7	5,9	7,2	4,6
1948	197	6,6	4,1	4,6	3,9
1952	151	7,8	9,3	6	4,4
1957	127	5	3,9	4,7	4,1

Fuente: Hubei. No se incluyen los incrementos de precios y rentas 1952-1957.

En febrero de 1956, tras la muerte de Stalin, Nikita Khrushchev pronuncia el célebre discurso crítico con el comunismo y sus excesos. Fue el momento de la verdad, una limpieza de la brutalidad del estalinismo desde dentro. Este discurso despertó la enemistad entre la China de Mao y la URSS porque le permitió a Mao reclamar la corona del liderazgo revolucionario comunista mundial. La respuesta de Mao a Khrushchev se produjo en febrero de 1957, justo un año después, con la consigna «permitir que 100 flores florezcan, que 100 escuelas de pensamiento compitan». La campaña fue una trampa política, puesto que Mao procuró que saltasen aquellas voces más críticas contra su régimen, para luego acallarlas mediante una persecución y represión implacables. La idea era que los intelectuales discutiesen acerca de los problemas prácticos del país, para así promover reformas institucionales en la línea que Mao propugnaba. Pero cuando arreciaron las críticas contra el partido comunista chino, la corrupción entre los mandos o el malestar por el bajo nivel de vida de la población, Mao ordenó que la campaña se detuviese inmediatamente. Mao sintió su poder bajo amenaza y se

ratificó férreamente en la ortodoxia y disciplina partidaria. La campaña condujo finalmente a una enorme pérdida de los derechos individuales, en particular de los intelectuales chinos formados en las escuelas occidentales. Más de medio millón de personas identificadas como desviacionistas fueron humilladas, encarceladas, degradadas en sus puestos o despedidas, mandadas a campos de «reeducación», torturadas o asesinadas. Todas las promesas hechas por los comunistas se habían incumplido y se habían eliminado los derechos básicos del hombre y la mujer a la vida, propiedad, comercio, expresión, movimiento, asociación y creencia.

Mao's Great Famine (1958-1962, vol. II)

En noviembre de 1957, después de que el dirigente soviético Khrushchev denunciara los excesos del estalinismo, éste afirmó solemnemente que la URSS superaría la producción total de los EUA en un plazo de quince años. Mao no quiso quedarse atrás y, en otro ataque de vanidad, dijo que China haría lo propio con el Reino Unido. El Gran Salto Adelante, bajo la presidencia de Mao Zedong y con el objetivo de transformar la tradicional economía agraria china a través de una rápida industrialización, había comenzado. El culto a la figura de Mao y la confianza que el pueblo sentía hacia él, llevó a los campesinos a un paroxismo colectivo. Para el despegue agrario se concibe una forma de organización de mayor dimensión que la cooperativa: la comuna. Se suprimen 740.000 cooperativas tipo koljós y se sustituyen por 23.500 comunas, unidades económicas autosuficientes, en cada una de las cuales se integran alrededor de 5.000 familias. Mientras la cooperativa se ocupaba exclusivamente de tareas agrícolas, la comuna afronta objetivos más amplios, acometiendo obras públicas, infraestructuras agrarias como diques de contención fluvial, canales de riego, pantanos, instalando unidades productivas manufactureras, organizando la distribución de los productos y realizando también servicios militares. Sus miembros abandonan el lote privado y toda propiedad pasa a ser colectiva: la casa, los instrumentos de trabajo, los árboles frutales; en este proceso desaparece incluso el carácter privado de muebles y utensilios de cocina.

La administración de la comuna ofrece a sus miembros gratuitamente instituciones de vida en común como comedores, escuelas y guarderías. Con un aparato propagandístico colosal se infunde en los chinos el sentimiento de que se lucha al mismo tiempo contra el capitalismo y contra las fuerzas de la naturaleza. Se pensaba transitar, mediante las comunas, de la sociedad socialista a la comunista, en la que ya no existiría ningún resquicio de propiedad privada y podría aplicarse el lema «de cada uno según sus capacidades, a cada uno según sus necesidades». El objetivo era pasar de una producción de 350 millones de toneladas de cereales en 1958 a 525 millones en 1969. Pero la realidad fue otra completamente distinta: de 200 millones de toneladas se pasó a 160 millones en 1960 y 180 millones en 1961. Se eliminó todo vestigio burgués y contrarrevolucionario. Se puso énfasis en destruir la propia unidad familiar enviando el padre de familia a trabajar en lejanos proyectos de infraestructuras, la madre a cultivar el campo y los hijos creciendo con otras personas ajenas al núcleo familiar original. Las tradiciones y las normas morales sedimentadas por el tiempo se debilitaron grandemente, generalizándose los abusos a niños y mujeres o el maltrato y muerte a los ancianos.

Los campesinos fueron objeto de una colectivización obligatoria y se les exigía la producción de acero en pequeños hornos. El acero producido por estos hornos artesanales era en gran parte inservible y de pésima calidad. Mientras tanto, una cantidad de cosechas se pudrían por falta de mano de obra. La producción de acero fue de 5,35 millones de toneladas en 1957. El objetivo para 1958 se elevó a 6,2 millones en el mes de febrero, 8,5 millones en mayo, 10,7 millones en junio y 12 millones en septiembre. Mao estaba convencido de que China igualaría la producción de la URSS en 1960 y que sobrepasaría la de USA en 1962 con una producción de 100 millones de toneladas. Sobrepasar al Reino Unido, de esta guisa, resultaría muy fácil. La realidad, sin embargo, fue otra completamente distinta. En base a un informe del Ministerio de Metalurgia, para producir 1 tonelada de acero con un horno doméstico se requerían 4 toneladas de carbón, 3 toneladas de mineral de hierro y entre 30-50 días de trabajo. El coste era muy superior al de cualquier horno moderno occidental. Y con el agravante de que, debido a su calidad ínfima, menos del 30% de la producción

era aprovechable. La producción industrial básica de acero era muy ineficiente y antieconómica. El precio de venta oficial fijado por el Estado estaba en 250 yuanes la tonelada de acero, pero los costes eran de 1.226 yuanes.

La hambruna no duró tres años, como suele pensarse, sino al menos cuatro años, comenzando a principios de 1958 y terminando a fines de 1962. La producción de alimentos fue sobredimensionada con finalidades políticas. Las autoridades locales manipulaban las cifras para satisfacer al gobierno de Pekín y éste aceptaba las proyecciones optimistas para evitar toda autocrítica. La producción obtenida se exportaba a la URSS para pagar la deuda, importar manufacturas y el resto era destinado a la población urbana. Como consecuencia de la manipulación de las cuotas de producción cada vez mayores de las comunas campesinas, muchos se quedaron sin sustento para su propia subsistencia. La consecuencia fue la muerte por millones. A los oficiales del partido les importaba más requisar y cumplir con la entrega de grano que impedir las muertes por inanición. En Xinyang, la gente moría de hambre delante de los almacenes de grano. Mao se negó a abrir los graneros mientras descartaba la escasez de alimentos y acusaba a los campesinos de esconder parte de la cosecha. Al mismo tiempo, China se embarcó en una dinámica de importaciones y el primer ministro Zhou Enlai, con el respaldo de Mao, presionaba sin descanso al campo para cumplir con los compromisos de pago extranjeros. Incluso, en el paroxismo de la mala asignación de recursos, China enviaba cereales gratis a países aliados en medio de la gran hambruna. La producción de grano en China cayó un 15% anual y en 1960 estaba en el 70 % del nivel de 1958.

Una de las prácticas agrarias implantada fue la plantación cercana, por la cual la densidad de plantas de semillero fue triplicada. La teoría era que las plantas de la misma especie no competirían una con otra. En la práctica este problema atrofió el crecimiento y causó producciones inferiores. Otra política fue arar el suelo con mayor profundidad, hasta 1 ó 2 metros, creyendo que el suelo más profundo sería más fértil. Sin embargo, se subieron a la superficie piedras y arena, mientras se sepultaba la tierra vegetal más rica de la capa superior. El resultado fue un empobrecimiento de la fertilidad del suelo. Muchas herramientas de trabajo agrícola se destruyeron

para producir acero inservible. La productividad del trabajo disminuyó con la destrucción de bienes de capital y se dilapidaron los recursos. Muchos trabajadores de las comunas no podían trabajar el campo, porque se asignaban a otros proyectos como la construcción de embalses, fábricas locales o proyectos de irrigación. La producción real de grano en 1958 fue de 200 millones de toneladas, pero la producción oficial del régimen era de 410 millones. Las requisas alimentarias provocarían la peor hambruna de la historia humana. Antes de llegar a la muerte por inanición, la ingestión de cualquier objeto fue válida para saciar el hambre: hierbas y raíces, cortezas y fragmentos de ropa, animales de cualquier tipo («When people were not eaten by rats, rats were eaten by people, dead ones sometimes being fished out of cesspits», p. 284), incluso tierra que se secaba en los intestinos provocando una muerte muy dolorosa, y también carne humana en diversos casos documentados de canibalismo.

Dentro del ambicioso paquete de medidas gubernamentales que pretendía estimular la productividad de la agricultura y el sector industrial, Mao lanzó una cruzada contra cuatro animales «enemigos de la revolución»: gorriones, moscas, ratas y mosquitos. La inclusión de los gorriones obedecía a que, según el comité de expertos, un gorrión comía de media cuatro kilogramos y medio de grano al año. Se estimó que si se exterminase un millón de gorriones se podría alimentar a sesenta mil personas. Se animó a la población a realizar todo tipo de ruido con sartenes, tambores y ollas con el fin de ahuyentarles y agotarles, instando a la destrucción sistemática de todos sus nidos. El Estado también contribuyó al exterminio esparciendo toneladas de pesticidas de forma masiva e indiscriminada en los campos de cultivo. Se consiguió aniquilar mil quinientos millones de ratas, más de veinticuatro millones de mosquitos y mil millones de gorriones. Todo un éxito, si no fuese por una consecuencia no deseada y no prevista por las autoridades. Y es que con la desaparición de los gorriones, los insectos y las langostas proliferaron devastando todo lo que encontraban a su paso.

Las exportaciones chinas, necesarias para la importación de maquinaria y tecnología, no reunía la calidad mínima requerida. La carne exportada a la URSS estaba contaminada con bacterias, las latas de cerdo oxidadas y los zapatos tenían taras. El papel exportado a Hong Kong era inservible, las baterías vendidas a Irak

goteaban y una quinta parte del carbón vendido a Suiza eran piedras. Los huevos enviados a Alemania tenían salmonela y un tercio de las calabazas vendidas a Marruecos estaban infestadas de insectos. Una contribución no desdeñable a la producción interna provenía de los campos de trabajo forzado (*laogai* y *laojiao*) donde los prisioneros se reeducaban mediante el trabajo en minas y canteras, el campo y la industria. Se estima que en 1960, y excluyendo el Tíbet, alcanzaban los 1,8-2 millones en los *laogai* y 6-8 millones en los *laojiao*. Alrededor de 3 millones murieron en los gulags chinos durante la gran hambruna. La violencia estaba generalizada a todos los niveles sociales en proporciones difíciles de imaginar. Y la humillación era la compañera habitual del dolor. Los escarnios eran habituales, mostrando al reo en ocasiones desnudo, sometiéndolo a «sesiones de lucha» con el sombrero aconado y un letrero colgado del pecho, la cara pintada de negro y la cabeza rapada. El castigo comprendía en ocasiones ser sepultado en vida o utilizar el cadáver como fertilizante. El sistema glorificaba la violencia. En palabras de Li Jingquan, que comparaba el Gran Salto Adelante con la Larga Marcha: «We are not weak, we are stronger, we have kept the backbone». Los límites a la violencia como la religión y la ley, la comunidad y la familia, fueron suprimidos. La revolución continua, como defendía Mao, precisaba sacrificar continuamente vidas humanas al altar del comunismo. Y como decían los cuadros del partido: «There are so many people working, it doesn't matter if you beat a few to death».

TABLA 3. PRODUCCIÓN INDUSTRIAL EN HUNAN
(MILLONES DE YUANES)

1957	1958	1959	1960	1961	1962
1.819	2.959	4.023	4.542	2.426	2.068

Fuente: Frank Dikötter, p. 153.

Hasta el 30 o 40 por ciento de las viviendas se convirtieron en escombros, ya que las casas fueron derribadas para hacer fertilizante, construir comedores, enderezar caminos o simplemente castigar a sus ocupantes. A las necesidades de vivienda, se sumaba

una provisión de alimentos de 13-15 kg. de grano mensual per cápita, muy por debajo de los niveles de subsistencia mínimos de 30 kg. El excedente extraído por el Estado llegó a porcentajes máximos y la distribución del mismo colapsó. Las ratas y los insectos proliferaban en los almacenes y el transporte era inoperativo por falta de combustible. Dikötter añade también la falta generalizada de ropa: «Throughout the country those who died of starvation often did so naked, even in the middle of the winter» (p. 141). Había una gran división entre el campo y la ciudad, pero también entre la población ordinaria y los miembros del partido. Y, dentro del partido, una elaborada jerarquía determinaba los privilegios a los que tenían acceso los cuadros del partido, como cantidad de grano, azúcar, aceite, carne, pescado, fruta, vivienda, sanidad y acceso a la información. En el nivel superior, los líderes tenían residencias con vigilancia permanente, coches con chófer, tiendas especiales y alimentos analizados antes de servir. Por encima de todos estaba Mao, que disfrutaba de una vida opulenta. Para sobrevivir, los cuadros del partido y los funcionarios no dudaban en cobrar sobornos en contrapartida a cualquiera de los muchos trámites administrativos. También era frecuente que los cuadros locales hinchasen artificialmente el número de trabajadores para apropiarse de su ración y que no se declarasen las defunciones con idéntico fin. Por lo que respecta a los trabajadores, evitar cualquier esfuerzo era básico para intentar salvar la vida. En la ciudad, los obreros dormían o se ausentaban del trabajo cuando no eran directamente supervisados por los mandos. Y en el campo, los campesinos dejaban los precarios útiles cuando los cuadros no estaban a la vista. Siempre que podían, desgaban el cereal poco maduro para poder ingerir algún alimento. El poder sobrevivir o no dependía de ello.

Mao recibió numerosos informes de los cuadros del partido y cartas de los ciudadanos alertando de la catástrofe, pero ni se inmutó. Permaneció inflexible en la búsqueda de la utopía. Del mismo modo que en una guerra se pasan fatalidades y se pierden batallas para lograr la victoria final, el dictador consideraba que aquellos leves infortunios temporales no eran nada comparados con los logros eternos que se conseguirían. En su opinión, era mejor que la mitad de la población muriese para asegurar el sustento de la otra mitad. En la moral maoísta, el fin justifica cualquier

medio. En este sistema de planificación centralizada, las órdenes se imponían de arriba a abajo de manera implacable. La idea de que el Estado tomó por error demasiado grano del campo porque asumió que la cosecha era mucho mayor de lo que era en realidad, es en gran medida un mito. El partido sabía muy bien que estaba matando de hambre a su propia gente. Para sobrevivir, todos tuvieron que esconder o robar, engañar o burlar al Estado. El castigo, si se descubría el culpable, era muy severo. En Luoding, el cuadro local Qu Bendi golpeó hasta la muerte a un niño de ocho años que había robado un puñado de arroz. En ocasiones, se obligaba al padre que ejecutase a su propio hijo. Pronunciar la palabra «hambuna» estaba prohibido. Se hablaba de «desastres naturales» o «dificultades temporales». Las autoridades chinas engañaron a visitantes occidentales como el socialista francés François Miterrand o el británico John Temple, a quienes mostraron comunas modélicas ficticias y ocultaron la tragedia real.

Frank Dikötter estima que al menos 45 millones de personas murieron de hambre. Registra casos de canibalismo humano. Entre 2 y 3 millones de personas fueron enterradas vivas, torturadas o golpeadas hasta la muerte. Muchas víctimas murieron porque los cuadros locales les privaron de comida de forma deliberada. Los motivos podían ser tan diversos como arrastrar los pies, ser denunciado por alguien o simplemente no ser del agrado de la autoridad local. También muchas personas desaparecieron al ser demasiado viejas, débiles o enfermas para trabajar y ser consideradas prescindibles por el Estado. Mao y otros líderes de alto nivel se mostraron impertérritos al tener conocimiento de la cifra de muertes.

Los estudios detallados muestran también que la deforestación, los proyectos de obras ejecutados y los grandiosos planes de riego perturbaron gravemente el equilibrio ecológico, empeorando el impacto de las inundaciones y sequías descritas por los líderes como «catástrofes naturales». Muchos proyectos, como presas y canales, realizados con gran coste económico y humano quedaron en su mayor parte inutilizados o destruidos, provocando deslizamientos de tierra, sedimentación de ríos, salinización del suelo e inundaciones devastadoras. La mayoría de las inundaciones durante la hambuna no se debieron a un clima inusual, sino al sistema de riego masivo, mal planificado y mal ejecutado que se construyó durante el

Gran Salto Adelante. La sequía de 1960 no era infrecuente y su gravedad era menor que la de otros años.

En febrero de 1962, el Gran Salto Adelante fue declarado finiquitado por el gobierno chino durante la «Conferencia de los 7.000 Cuadros». El fracaso llevó a Mao a retirarse de la toma activa de decisiones dentro del gobierno, entregando la presidencia de la República a Liu Shaoqi y cediendo más responsabilidad a Deng Xiaoping. Algunas reformas económicas lideradas por Liu Shaoqi y Deng Xiaoping iban en la dirección de permitir el libre mercado en cierto grado, pero a Mao no le gustaron estas reformas ni tampoco las críticas a su persona. Durante la Revolución Cultural, que ya estaba en ciernes en la mente de Mao, Liu Shaoqi fue acusado de ser un «traidor». Deng Xiaoping fue acusado de ser un «compañero de ruta capitalista». En el XVII Congreso del Partido Comunista de la URSS, celebrado en Moscú el año 1934, las críticas contra Stalin arreciaron. Durante los años siguientes, Stalin ejecutó o envió a los gulags más de 1.000 de los delegados presentes en el llamado «Congreso de los Victoriosos». De manera parecida, Mao hizo lo propio después de la «Conferencia de los 7.000 Cuadros». Liu Shaoqi, segundo Presidente de la República Popular China, atribuyó la hambruna en un 70% a las políticas erróneas y el 30% a los desastres naturales. Las colectivizaciones y las políticas que acompañaron el Gran Salto Adelante explican el fracaso y el hambre. Mao temía que Shaoqi fuese el Khrushchev chino que criticara sus políticas y revirtiera el culto a su persona. En el enfrentamiento entre dos tendencias dentro del Partido Comunista había un sector encabezado por Liu Shaoqi que se inclinaba por el modelo ruso de primacía del partido; y otro grupo encabezado por Mao que se apoyaba en el ejército y que buscaba una radical movilización revolucionaria. Mao apela a una revolución permanente del pueblo con sucesivas campañas con el fin de alcanzar el paraíso comunista.

The Cultural Revolution (1962-1976, vol. III)

Dikötter divide este último volumen en cuatro fases. La primera comprende desde el fin del Gran Salto Adelante hasta el inicio de la Revolución Cultural (1962-1966). El presidente Liu Shaoqi contribuye

a una recuperación del país. Mao, sintiéndose señalado por el fracaso y temiendo ser relegado a un segundo plano, lucha contra toda forma de revisionismo y se reafirma como líder cruzando a nado el río Yangtze en 1966. En la segunda etapa, entre 1966 y 1968, los estudiantes, alentados por Mao, atacan a sus profesores con humillaciones, torturas y ejecuciones. La revolución comunista continua se transforma en una búsqueda incesante de artículos burgueses acusatorios e incriminatorios, como libros o literatura occidental, objetos de oro o divisas de otros países. El país

se sume en una espiral de luchas entre distintas facciones. Mao elige como su sucesor a Lin Biao, mientras que Jiang Qing, su cuarta esposa, cobra un creciente protagonismo. Entre 1968 y 1971, en la tercera etapa, los Guardias Rojos conviven con los campesinos en las zonas agrícolas del país con el objetivo de aprender de sus costumbres. Este período acaba en 1971, cuando el avión donde viajaba Lin Biao se estrella en Mongolia. Finalmente, entre 1971 y 1976, y con la salud de Mao deteriorada, se relaja la interferencia del Estado en la vida cotidiana y los campesinos, de modo no oficial, abandonan las comunas para cultivar parcelas privadas y reactivar la actividad económica. La Revolución Cultural es el movimiento promovido por Mao, después del estrepitoso fracaso del Gran Salto Adelante, para poder recuperar el centro del comunismo global y el culto a su personalidad. Desde la muerte de Stalin en 1953, Mao reclamaba el liderazgo del comunismo mundial. Era Mao quien había subyugado una cuarta parte de la humanidad al comunismo, y no Stalin. Y era también Mao quien había frenado a los norteamericanos en Corea, y no Stalin.

Mao despreciaba los intelectuales, pero como Stalin trató de mantener a algunos a su lado como aliados de conveniencia. Un ejemplo es Liang Shuming, un pensador contratado por el departamento de filosofía de la Universidad de Pekín. Su relación pronto se torció cuando Liang defendió los empresarios privados y criticó las reformas colectivistas. Mao le espetó que había dos tipos de asesinos: los que matan con las armas y los que matan con la pluma, y que Liang pertenecía al segundo tipo de asesinos. La cuarta esposa de Mao, Jiang Qing, una antigua actriz, tendrá un papel relevante en la Revolución Cultural. La Revolución Cultural se desencadenaría a través de un ataque a una obra literaria. En

1961, Wu Han, escritor de prestigio, había publicado una obra de teatro, *Hai Rui cesado de su cargo*, en la que se utilizaban personajes de la época de la dinastía Ming para criticar a Mao y aludir su conflicto con Peng Dehuai, que le había criticado. Esto indignó a Mao, que reconoció las alusiones a su persona. Consciente de la hostilidad que despertaba en Pekín, Mao viajó a Shanghai en el verano de 1965, donde hizo un llamamiento a la resistencia frente a la ideología burguesa reaccionaria. Mediante la influencia de Jiang Qing, la edición del Diario del Ejército de Liberación escribía un agresivo editorial en el que atacaba a Wu Han por la deslealtad del argumento. Wu Han reconocía públicamente su error y esto animó a los seguidores de Mao a aumentar la presión. La edición nacional del Diario del Ejército de Liberación pasaba a estar controlada por los seguidores de Mao y, el 18 de abril de 1966, un editorial en ese diario proclamaba el inicio de la Gran Revolución Cultural Socialista. El Diario del Pueblo, principal órgano de expresión del Partido Comunista, estaba también bajo el control de los maoístas.

El objetivo de la Revolución Cultural era preservar el comunismo chino mediante la eliminación de los restos de elementos capitalistas y tradicionales, reimponiendo el pensamiento de Mao Zedong como la ideología dominante dentro del Partido. En opinión de Mao, aunque la burguesía había sido derrocada, todavía estaba tratando de usar las viejas ideas, cultura y costumbres de las clases explotadoras para corromper a las masas, capturar sus mentes y organizar la restauración. El proletariado debía hacer frente a todos los desafíos de la burguesía para cambiar el punto de vista de la sociedad, aplastando a las personas en el poder que toman el camino capitalista, repudiando a los académicos burgueses reaccionarios, y transformando la educación, la literatura y el arte, así como toda la superestructura que no corresponda a la base económica socialista. La Revolución marcó el regreso de Mao a una posición de poder después de los fracasos del Gran Salto Adelante. Para eliminar a sus rivales dentro del Partido Comunista, Mao insistió en que los revisionistas fueran eliminados. Los jóvenes chinos respondieron a la llamada de Mao formando grupos de la Guardia Roja en todo el país. El movimiento se extendió al ejército, a los obreros y al propio Partido Comunista, iniciándose luchas generalizadas entre facciones. Hubo una purga masiva de

altos funcionarios, en particular Liu Shaoqi y Deng Xiaoping. El culto a la personalidad de Mao creció en proporciones gigantescas. En las violentas luchas que siguieron en todo el país, millones de personas fueron perseguidas y sufrieron todo tipo de abusos, incluyendo humillación pública, encarcelamiento arbitrario, tortura, trabajos forzados y, en ocasiones, ejecución. Un gran segmento de la población fue desplazada por la fuerza, en particular se transfirieron jóvenes urbanos a las regiones rurales.

Concretamente, Frank Dikötter cifra en 20 millones las deportaciones de estudiantes entre 1962 y 1978. Se destruyeron reliquias y se saquearon sitios culturales y religiosos. El movimiento paralizó políticamente a China y afectó negativamente tanto a la economía como a la sociedad.

El 18 de agosto de 1966, más de un millón de Guardias Rojos de todo el país se reunieron en la Plaza de Tiananmén en Pekín. Mao se mezcló personalmente con ellos, se colocó también un brazalete rojo y alentó la violencia indiscriminada de miles de jóvenes que abandonaron las aulas para iniciar una campaña de terror y destrucción, sin que la policía interviniera. Peng Dehuai, crítico con Mao, fue llevado a Pekín para ser ridiculizado públicamente. Liu Shaoqi y Deng Xiaoping fueron procesados por aburguesamiento. Uno de los pocos altos cargos del partido que se libró de las purgas fue el primer ministro Zhou Enlai. Wang Rongfen, una estudiante de idiomas de 19 años, después de asistir a un discurso de Lin Biao en la plaza de Tiananmén, envió una carta a Mao señalando que la Revolución Cultural no era verdaderamente un movimiento popular, sino «la manipulación del pueblo mediante un hombre armado con pistola». Fue detenida y encarcelada durante 13 años. El gobierno sufragaba los gastos de los Guardias Rojos, que viajaban por todo el país en su violenta cruzada anticapitalista. La falta de higiene ayudó a propagar epidemias. La más severa fue la de meningitis, que se cobró alrededor de 160.000 víctimas. Se destruyeron bibliotecas, templos, iglesias, mezquitas, monasterios y cementerios. En Shanghai, los Guardias Rojos destruyeron miles de libros de la biblioteca Zikawei, que disponía de un fondo académico de más de 200.000 volúmenes provistos por los jesuitas en 1847. La catedral de San Ignacio, situada al lado de la biblioteca, también fue demolida. La religión era vista como un instrumento

de la clase dominante. El clero fue arrestado y muchos budistas tibetanos fueron forzados a participar en la destrucción de sus monasterios a punta de pistola. Muchas tumbas, incluida la de Confucio en su localidad natal de Qufu, fueron profanadas. Los incidentes y desórdenes generalizados sorprendieron al propio Mao, que veía cómo la situación se le escapaba de las manos. En enero de 1967, Mao ordenó al ejército que interviniera para restaurar el orden, aunque las actividades de los guardias rojos continuarían hasta 1968. A la movilización de los estudiantes seguiría la de los obreros, degenerando el país en una violenta guerra de facciones bendecida por Mao. Se utilizaría el culto a la personalidad del Gran Timonel para unir a todo el pueblo, el partido y el ejército. Se erigieron altares a Mao en escuelas y fábricas. Y el Libro Rojo de Mao se convirtió en el nuevo evangelio comunista.

En el Congreso del Partido Comunista celebrado en abril de 1969, se confirmaba el poder de Mao, reelegido como presidente del Partido y de la Comisión Militar Central, aunque no de la República Popular, que había ocupado Liu Shaoqi hasta octubre de 1968. Su ideología se convertía en la oficial del Partido y del Estado. Lin Biao, por su parte, era elegido vicepresidente del partido y sucesor de Mao. Con todo, Mao prefirió suprimir el cargo de presidente de la República Popular. La suspensión de la jefatura del Estado eliminaba tanto el cargo de presidente como el de vicepresidente, y dejaba al primer ministro Zhou Enlai como máximo dirigente del aparato del Estado, lo cual limitaba de manera considerable el ascenso de Lin Biao. Dada la desconfianza creciente que sentía por Lin Biao, Mao prefería limitarle su ámbito de poder, dejando a Zhou Enlai como hombre fuerte de los aspectos políticos del Gobierno. Cuando Lin Biao intentó hacerse con la presidencia de la República Popular, el enfrentamiento entre Mao y Lin fue total. Lin Biao moriría en un misterioso accidente de aviación cuando intentaba huir de China en 1971. La visita de Richard Nixon a China en febrero de 1972 se utilizará por la propaganda del régimen como una victoria sobre el denominado «tigre de papel». La llamada Banda de los Cuatro, integrada por Jiang Qing y tres colaboradores de ésta en Shanghai, intentó ocupar el vacío de poder que generaba la salud menguante del dictador. Con todo, la muerte de Mao en septiembre de 1976 dejaba la autoridad máxima en las

manos de Hua Guofeng, nombrado sucesor por Mao poco antes de morir. Éste ordenó el arresto de los cuatro integrantes de la banda. Juzgados y condenados, se convirtieron en el chivo expiatorio de todos los males de la Revolución Cultural.

En diciembre de 1978, Deng Xiaoping se convertiría en el líder supremo de China y con él comenzaba una nueva etapa. Quedaba sellada la Revolución Cultural, en la que millones de personas fueron perseguidas, con una cifra de muertes que no se puede precisar, pero que oscila entre cientos de miles y dos decenas de millones. En las llamadas sesiones de lucha, cualquiera podía ser acusado de revisionista y ser objeto de tortura, encarcelamiento, violación, abuso, confiscación de bienes y negación de atención médica. Cientos de miles de personas fueron asesinadas, murieron de hambre o fueron forzadas a trabajar hasta la muerte. Millones fueron desplazadas por la fuerza. Los jóvenes de las ciudades fueron trasladados obligatoriamente al campo, donde abandonaron la educación para ser adoctrinados por las enseñanzas propagandísticas del Partido Comunista. Las personas que no pudieron soportar la tortura o que perdieron la esperanza en el futuro, se suicidaron. El mismo Liu Shaoqi falleció en prisión, supuestamente al negársele la medicación. Si el Gran Salto Adelante había tenido como víctimas a los sectores del medio rural, la Revolución Cultural tuvo como víctimas a la clase intelectual y dirigente del país, contribuyendo a la paralización del desarrollo educativo y tecnológico. Los valores ideológicos desplazaron los contenidos más puramente intelectuales y científicos de las asignaturas académicas, consideradas reaccionarias y burguesas. Una generación entera de jóvenes se vio privada de la posibilidad de una educación que fuese más allá de la repetición de lemas revolucionarios maoístas. Todos los institutos estuvieron cerrados hasta 1970, y la mayoría de las universidades no reabrieron hasta 1972. Las pruebas de acceso a la universidad no fueron restauradas hasta 1977 bajo el mandato de Deng Xiaoping. La generación afectada es apodada como la «generación perdida».

El fracaso de la economía de planificación central y ausencia de propiedad privada fue total y permanente hasta el final de la era Mao. En diciembre de 1975, el 70% de la población en Ziyang sobrevivía con menos de 500 gramos de cereal al día. La inanición fue

muy común en la mayor parte del territorio rural hasta 1976. La situación mejoraba sólo ligeramente en las zonas urbanas. Cuando Mao murió en 1976, más del 20% de la población, 200 millones de personas, sufrían de malnutrición crónica. En Zhaoqing, una cuarta parte de la mano de obra ingresaba menos de 12 yuanes al mes en 1974, cuando el consumo de alimentos mínimo equivalía a 10 yuanes. Las condiciones sanitarias eran pésimas y las mejoras sólo llegarían a partir de 1982, con la abolición del sistema colectivista de comunas. Al final de la vida de Mao y con su salud deteriorada, los intercambios en el mercado negro aumentaron, así como el trabajo en parcelas de tierra privadas. Mientras el precio oficial de la soja era de 0,44 yuanes por kg, en el mercado negro se cotizaba a 2,2 yuanes. Se comenzó a recuperar también la especialización, que estaba prohibida en la era maoísta por sus connotaciones capitalistas. Shantou recupera sus actividades de bordado y Dongli se especializa en la producción metalúrgica de clavos. Los obreros trabajaban en casa y eran pagados por pieza. Obteniendo la materia prima en el mercado negro, y manteniendo la apariencia de la comuna, un buen obrero podía conseguir entre 5 y 10 yuanes diarios. Esto es, el salario de un trabajador agrícola en todo un mes. Por consiguiente, sólo con relajar ligeramente las férreas directrices comunistas bastó para multiplicar la productividad del trabajo. A pesar del terrible experimento maoísta de exterminio de todo ideal y valor burgués, la revolución comunista fracasó estrepitosamente. El pueblo aprendió a fingir y mentir, sosteniendo externamente el culto oficial a Mao y al comunismo, pero manteniendo internamente en sus corazones la llama de los valores tradicionales, que no tardarían en renacer después de la muerte del tirano.

RESEÑA DEL LIBRO
*PROBLEMAS EPISTEMOLÓGICOS
DE LA ECONOMÍA*
de Ludwig von Mises

FERNANDO G. JAÉN COLL

Empecemos por la delimitación axiológica: intento no sucumbir a ninguna ideología, por disimulada que esté, ni ser doctrinario, pretendo, siempre que se puede, tomar la ciencia como guía de mis reflexiones, deslindando lo que corresponde al dominio de su que-hacer de lo que le es ajeno, en esto creo que no me alejo ni un milímetro del sustrato que exige Ludwig von Mises de la teoría económica y de quienes se manifiestan sobre ella. Que consiga sujetarme a ello es cosa que podrá juzgar el lector, como yo juzgo a nuestro autor. En punto a la economía real, tal y como se manifiesta a mis entendederas, el esquema interpretativo general que considero más cercano a la realidad económica es el de John Kenneth Galbraith, principalmente sistematizado en su obra *La economía y el objetivo público*¹, en el bien entendido que él no se circunscribe a la teoría económica en tanto que ciencia tal y como lo hace Mises, en éste encuentro yo inspiración en no pocas reflexiones abstractas, considerándolo una mente lógica penetrante en lo tocante a los fundamentos de la economía, con una amplia cultura en el ámbito de las ideas, aunque, por su concepción científica de la economía, no aborda el basto campo del comportamiento humano, que requiere de una comprensión de los fenómenos más allá de lo que la ciencia puede abordar por sí misma y con su método, como nos señala el propio Mises, dando cabida a otras disciplinas que considera no científicas, pero no por ello prescindibles, simplemente deslinda el campo.

¹ Galbraith, J. K. (1979): *La economía y el objetivo público*. Plaza & Janés Editores, S. A.

En estas meditaciones me centro en su libro *Problemas epistemológicos de la economía*², que comprende los respectivos prólogos a la edición inglesa (1960) y a la edición alemana (1933) y 8 textos diferentes: 1. Función y ámbito de la ciencia de la acción humana, el más extenso. 2. Sociología e historia. 3. Explicación y comprensión. 4. Desarrollo de la teoría subjetiva del valor. 5. Observaciones sobre el fundamental problema de la teoría subjetiva del valor. 6. Las bases psicológicas de la oposición a la teoría económica. 7. La controversia sobre la teoría del valor. Y 8. Capital no convertible, si bien, a mi parecer, este último rompe la homogeneidad temática epistemológica, por cambio de nivel de abstracción, con el resto y, pese a su interés, que lo tiene, no lo utilizaré. El nivel de abstracción en el que se instala Mises en este libro y su exigencia lógica y epistemológica asociada, es (por establecer una comparación con lapso de dos tercios de siglo), mucho más profunda y radical que la liviana ofrecida por Mario Bunge³ en su ensayo *Economía y Filosofía*, que es más un repaso crítico de los supuestos en que se basa la economía académica vigente en la actualidad y que un estudiante avanzado de economía de los años 70 del pasado siglo XX hubiera podido hacer con relativa facilidad. En un nivel lógico y epistemológico muy superior, por ser su especialidad, forzoso es mencionar la obra intelectual de Manuel Sacristán Luzón y sus cursos sobresalientes de Metodología de las ciencias sociales (a finales de los 70 e inicios de los 80 del siglo XX), en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Barcelona⁴.

Siendo mi objeto de interés la reflexión en torno a conceptos y argumentos lógicos, no espere el lector que presente el contexto histórico general (período de entreguerras, crack del 29, etc.) ni siquiera que yo establezca cronología de las ideas de Mises ni que

² Mises, L. von (2013) *Problemas epistemológicos de la economía*. Unión Editorial, S. A. Original alemán de 1933 y versión inglesa de 1960, reimpresa en 1976, sobre la que se basa la edición española, *Epistemological Problems of Economics*, editada por el Institute for Human Studies, New York University Press, Nueva York y Londres.

³ Bunge, M. (1982): *Economía y filosofía*. Editorial Tecnos, S. A.

⁴ Por ellos conocí yo de esta obra de Mises, estimada elogiosamente por Manuel Sacristán, al margen de no compartir los mismos valores en el orden político, siendo incluso opuestos podemos decir, y vale de ejemplo, si falta hiciere, de que la disparidad de creencia entre gente verdaderamente inteligente, no implica el descrédito dogmático del que piensa diferente.

realice un análisis filológico de sus aportaciones, mi pretensión no es otra que meditar acerca de las principales ideas lógicas y epistemológicas expuestas en el libro, para hacerme con ellas y para evaluar, hasta donde da mi entendimiento, su veracidad, para lo cual es conveniente desbrozar el núcleo de lo periférico o complementario, particularmente de todo lo que es polémica en torno a ideas sustantivas, puesto que Mises domina el conocimiento de las críticas y aportaciones de orden teórico y epistemológico que envuelven el asunto central de la teoría subjetiva del valor, incluso escrutando los conceptos y extendiéndose mucho más de lo que me interesa a mi aquí específicamente.

La ciencia en la que se enmarca la acción económica es la cataláctica⁵, que, a su vez, es considerada, remontando a los sistemas filosóficos, como una teoría de la praxeología, si bien, nos indica en el prólogo a la edición inglesa, que inicialmente (1929) pensó utilizar el término sociología para la ciencia de la acción humana distinta de la historia. La economía es, para Mises, y en su tiempo, la rama mejor desarrollada de la ciencia de la acción humana (de la sociología leeremos varias veces), que, a su vez se puede considerar como la lógica de la acción y del acto (pág. 48). Para que la acción tenga lugar debe darse un prerequisite: un estado previo de insatisfacción y la posibilidad de eliminarlo o aliviarlo mediante aquella (pág. 63) El concepto de hombre es el de un ser que actúa, los actos intencionados los convierten en acciones (págs. 50, 62) y las acciones son siempre racionales por definición (pág. 77). Derivamos de aquí la primera meditación:

1. El modo de habérselas del hombre con la realidad a través de sus acciones: El hombre se manifiesta a través de sus actos, de sus acciones, pero podemos preguntarnos

1.1. ¿Qué papel juegan las expectativas? Aceptando que la acción realizada es la determinante no especulativa de la elección del individuo, idea de Mises, hay un campo de influencias previas no reconocidas, quedan fuera del estudio de la cataláctica, cuyo

⁵ La voz cataláctica no figura en la vigésimo tercera edición del *Diccionario de la lengua española* (actualización 2020).

ámbito es cerrado y se interesa sólo por aquello que puede ser sujeto de análisis científico (aspecto éste delimitador que sustenta y da solidez a la construcción teórica de Mises): el acto lo es, la expectativa no lo sería. Él afirma que, a efectos de la ciencia, «debemos partir de la acción de los individuos, porque esto es lo único de que podemos tener un conocimiento directo.» (pág. 87)

1.2. ¿Condiciona sus acciones el hecho de no estar solo, de ser animal social? El estudio del comportamiento ha avanzado muchísimo desde 1933 en que se publicó el libro de Mises, en los fundamentos biológicos y etológicos que muestran el vínculo del hombre con sus antepasados, y muy directamente con los últimos eslabones de primates: gorilas, bonobos y chimpancés, por citar sólo un compendio actual, puede verse en la obra reciente de Robert Sapolsky *Compórtate*⁶. Mises sostiene que «Todo lo que es social debe referirse de alguna manera a la acción de los individuos.» (pág. 87), idea atractiva, que «expulsa» del ámbito de interés científico «lo» social, que, si tiene propiedades emergentes, se reconducen a la acción de cada individuo, que integra «lo» social en su acción como individuo. Tomando la acción realizada como base, cuanto suceda previamente quedaría sintetizado en ella. No quiere ello decir que carezca de interés «lo» social, o que no deba estudiarse, pero sería ajeno a la ciencia de la acción y, por ende, de la economía, entendida en tanto que ciencia. No parece preocupar a Mises la reducción del ámbito de aquello que es científico. Si admitimos como «sociedad» la interacción entre tres individuos: A, B y C, cuando uno de ellos, por ejemplo, A, adopta una acción (comprar contra precio un bien o servicio x), poco importa que haya deliberado previamente con B y C, o sepa de sus experiencias o valoraciones, siendo lo único de interés científico, a los efectos de Mises, el hecho de la adquisición del bien al precio que haya sido.

1.3. ¿Qué tratamiento se puede dar a la influencia condicionante de la genética del individuo? Aplíquese lo dicho en el apartado anterior (1.2.) Sería información «periférica» subsumida en la acción; si bien, conviene no olvidar la influencia que puede llegar a

⁶ Sapolsky, R. (2018): *Compórtate. La biología que hay detrás de nuestros mejores y peores comportamientos*. Capitán Swing Libros, S. L. (Título original: *Behave: The Biology of Humans at Our Best and Worst*. 2017, 982 páginas).

alcanzar el conocimiento del genoma humano en investigaciones futuras, y cómo su manejo estadístico en poblaciones humanas puede incidir en las adquisiciones de bienes y servicios.

El recuerdo de una frase: «la matemática no es más exacta, si acaso es más estrecha» y aplicada aquí a la delimitación de aquello que podemos decir de la realidad económica, manteniéndonos en el ámbito de la ciencia según Mises, ¿no estaremos reduciendo el comportamiento humano hasta tal punto que aprehendemos una parte, firme, pero insignificante de la realidad?, lo cual nos mueve a la segunda meditación:

2. Si, como quiere nuestro autor, la concepción científica de la economía tiene validez en todo tiempo y lugar y para todo hombre, la estilización de dicho hombre en relación con sus actos debe reducirse al mínimo común, a una serie de acciones básicas que podamos observar en todo momento de la historia de la humanidad y presumir su mantenimiento futuro.

2.1. Podemos observar su acción, pero no la decisión que le mueve a ella; así, al decir que un hombre adquiere el bien A y no el B, no podemos establecer directamente que lo «prefiere», concepto éste peliagudo, pues viene enriquecido por el contexto del hombre cuando toma la decisión. Para empezar, hemos de saber si concurren otros bienes en presencia, de cuántos de ellos tiene noticia al elegir, de si son todos los posibles o no.

2.2. En el factor de elección por el individuo, pueden haber intervenido restricciones impuestas por otros individuos, precisamente ejerciendo su poder (v.gr. en el consumo de agua en una ciudad con distribuidor único; sólo se puede admitir que tiene libertad de elección de un sustitutivo, pero no de ese bien/servicio). El caso límite es el condicionante por la muerte anunciada o bajo amenaza de ella, que puede cambiar radicalmente el propio acto de adquirir.

2.3. Como bien dice Mises, todo lo que podemos afirmar es que la acción nos muestra la adquisición del bien aquí y ahora; lo cual puede operar, me parece a mí, como síntesis de todos los condicionantes previos, pero a costa de quedarnos con una nonada de información que casi se sitúa en el plano de lo estadístico, que Mises no acepta como explicativo.

La lógica subyacente, los conceptos mismos en que se basa nuestra aprehensión de la acción humana, el sistema praxeológico al que alude Mises, se forjan antes de la experiencia, y nos señala que «Como categoría *a priori*, el principio de acción está en el mismo plano que el principio de causalidad. Se halla presente en todo conocimiento de cualquier comportamiento que vaya más allá de la mera reacción inconsciente.» (pág. 50) Para Mises, la razón es anterior a la experiencia, afirmación esta que mueve a una tercera meditación:

3. Es difícil, imposible podríamos decir, saber hoy lo que nuestros ancestros simiescos hicieron o pensaron, pero si no queremos anclarnos en la duda eterna, en si fue antes el huevo o la gallina (por más que lo tomemos como evocación de la duda, no como comparación entre equivalentes):

3.1. Podemos considerar que la acción precedió a la razón tal y como las consideramos hoy, y que, sin embargo, la independencia y prevalencia de la razón a la que alude nuestro autor, es verdadera a partir de un momento dado de desarrollo del modo de habérselas el humano con la realidad circundante, tras un largo recorrido de experiencias forjando conceptos; salvo que admitamos que el hombre, de siempre ha forjado conceptos de la acción antes que experimentar ésta; ahí está el busilis: en la sutil línea que separa la aprehensión sentiente de la realidad⁷ y la intervención del logos y la razón en tiempos iniciales del comportamiento catalogable ya de humano y no sólo animal.

3.2. El ejemplo con el que ilustra Mises este pasaje: «Sólo la experiencia nos dice que no todas las cosas del mundo exterior son bienes libres. Pero no es la experiencia sino la razón, que es anterior a la experiencia, la que nos dice qué es un bien libre y qué es un bien económico.» (págs. 50-51), se nos muestra cierto porque se produce en un momento en que somos capaces de formular esos conceptos, cosa inaudita en nuestra prehistoria, en la que los bienes podían ser libres o no sin que ello moviera a disquisición conceptual al respecto.

⁷ Zubiri, X. (1998): *Inteligencia sentiente*. Alianza editorial. Vol. I. *Inteligencia y realidad*.

3.3. Ahora, aparecida ya la economía como reflexión, construimos nuestro conocimiento económico a partir de conceptos, pero si no fue siempre así, ¿podemos afirmar que el concepto, la razón es anterior a la experiencia? El hecho de que «hoy» (cuando reflexiona Mises) la razón pueda crear un sistema previo a la experimentación, no quiere decir que siempre haya sido así, invalidando parcialmente la rotundidad aseverativa de Mises, que él extrapola hasta lo imaginario inexistente cuando escribe que «Una teoría del dinero tendría seguramente significado aun cuando en el curso de la historia no hubiera existido ningún tipo de cambio indirecto.» (pág. 51) Efectivamente, podría tenerlo, pero probablemente no hubiera surgido (lo que él situaría en el ámbito de la experiencia sin que afectara al modo apriorístico de conocer).

Podemos establecer un esquema básico, fundamental, esencial de Mises (págs. 62-63), que parte de la categoría fundamental: la ACCIÓN, con la que están estrechamente relacionados los conceptos (más concretos y reconocibles por nosotros) de VALOR, RIQUEZA, INTERCAMBIO, PRECIO y COSTE. Al primero de ellos, VALOR, están asociados los conceptos de valoración: Escala de valores, Importancia, Escasez y Abundancia, Ventaja y Desventaja, Éxito, Beneficio y Pérdida, siendo la preferencia el elemento básico de la conducta humana (pág. 220). Mises atribuye como primera tarea de «nuestra» ciencia, la articulación lógica y la demostración de la relación necesaria entre ellos, considerando a la teoría elemental del valor y del precio como punto de partida.

La idea económica central es la expresión de las preferencias del individuo en un contexto de acción humana, particularmente de intercambio (directo extensible a indirecto, por el uso del dinero), más académicamente: «La teoría subjetivista del valor sitúa las relaciones de intercambio que tienen lugar en el mercado en las valoraciones subjetivas de los bienes económicos por parte de los consumidores.» (pág. 244) La acción económica no es otra cosa que satisfacer necesidades y éstas sólo pueden evaluarse subjetivamente (pág. 23). Con esta teoría⁸ se da un vuelco en la economía, dejando atrás la teoría del valor dominada por la Escuela clásica,

⁸ Mises admite explícitamente que «En el ámbito de la moderna economía subjetivista es habitual distinguir varias escuelas. Nosotros por lo general hablamos de

basada en el valor de cambio, que se fundamentaba, no en el consumidor sino en la acción del hombre de negocios, centrada en la maximización del beneficio monetario (p. 218), el *homo oeconomicus* de la teoría clásica (pág. 259)

4. Podemos centrar nuestra meditación de este aspecto central en:

4.1. Que pese a pretender alejar la ciencia de la acción de la historia, se nos entremete como posible condicionante de la aparición de la teoría subjetiva del valor el desarrollo de la economía, ganando terreno el consumo frente a la producción. El condicionante histórico sería contrario a la validez universal de la teoría subjetiva tal y como defiende Mises, para todo tiempo, razas, naciones y clases, acorde con la permanencia en el tiempo de la estructura lógica del pensamiento humano, que él sostiene, aún y reconociendo que otros no piensan igual; en particular él desarrolla la crítica a la determinación del pensamiento por la clase social a la que pertenece el individuo.

4.2. Para que la Teoría subjetiva del valor reine en solitario y no como complemento de la teoría objetiva clásica, debe incluir la acción del empresario, para lograr sus fines. El tratamiento del productor como una modalidad de consumidor. Mises menciona el cálculo económico relacionado con la producción, pero no la articulación de las preferencias subjetivas en el empresario productor.

4.3. El posterior desarrollo del marketing tiene pleno soporte en la teoría subjetiva, que atribuye a la acción del consumidor la elección, por preferencia, de unas cantidades de un bien sobre otras cantidades de otro bien y distinguiendo entre bienes presentes y bienes futuros. No es Mises partidario de hablar de «necesidades» en lugar de preferencias, por los malentendidos a que puede dar lugar (pág. 220), por más que en marketing se admite su uso acríticamente como origen de la acción, partiendo de las «necesidades» del consumidor a satisfacer.

Escuela austriaca, de la anglo-americana y de la escuela de Lausana [...] estas tres escuelas difieren solo en el modo de expresar la misma idea fundamental.» (pág. 302)

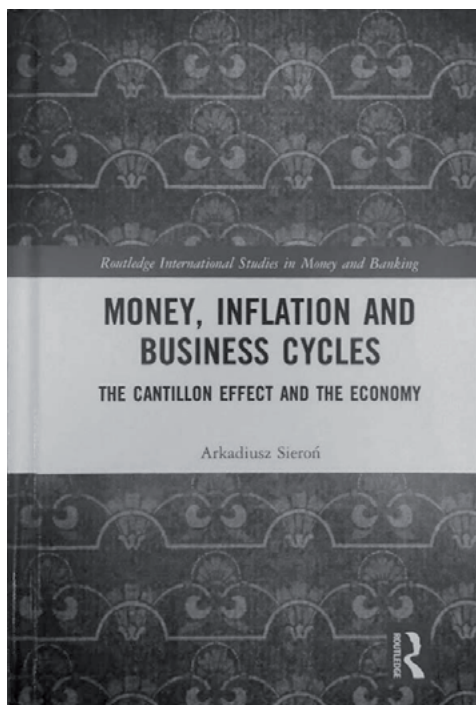
Quede claro que no hemos agotado los planteamientos lógicos y epistemológicos de Mises, cuyas derivaciones son muchas dada su riqueza cultural y penetración lógica y argumental. No hemos querido entrar en sus opiniones epistemológicas sobre la historia, ni en sus opiniones críticas, aunque elogiosas, respecto de Max Weber, y en otros vericuetos que se nos han presentado y son estímulo para profundizar.

Noticias

Se publica un importante libro sobre Ciclo Económico Austriaco

Arkadiusz Sieron, economista del Warsaw Enterprise Institute, publica un ensayo sobre el ciclo económico austriaco. En este caso, el autor polaco toma como punto de partida el conocido *efecto Cantillon*: el dinero llega en primer lugar a los sectores situados cerca del poder, produciéndose una transferencia de rentas desde los últimos que reciben el nuevo dinero en favor de los primeros. Su meta es ilustrar cómo bajo el ciclo económico austriaco subyace una redistribución de la renta hacia los sectores más favorecidos por el poder estatal en detrimento de las clases medias.

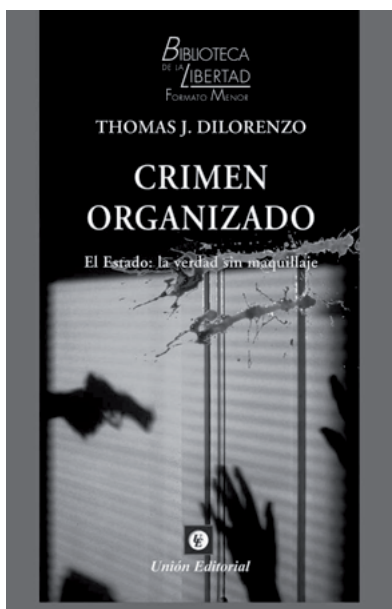
Se adjunta la portada del libro.



Se publica un importante libro sobre la organización estatal

Thomas DiLorenzo, autor estadounidense del Mises Institute al que conocemos en el mundo hispanoparlante por su libro sobre la figura de Lincoln, publica un ensayo sobre la organización estatal. En el mismo, el autor fundamenta cómo una organización criminal no tienen ninguna diferencia sustancial con el Estado, siendo éste un mero corolario mejor organizado y más aceptado que la mafia. El libro puede encontrarse en la colección *Biblioteca de la libertad* editada por Unión Editorial.

Se adjunta la portada del libro.



Libros del profesor Huerta de Soto en Japonés

Las traducciones al japonés de los libros del profesor Huerta de Soto, *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, así como *La Escuela Austriaca. Mercado y creatividad empresarial* están presentes en los foros sobre libre mercado que se celebran en Japón. Li Zhao, seguidor de la Escuela Austriaca en Japón, en un reciente foro sobre libre mercado en dicho país, envió una foto al Prof. Huerta de Soto donde encontró ambos libros.

Estos libros fueron traducidos por el profesor Kura Kenya y publicados por la prestigiosa editorial Shunjusha Publishing Company en 2016 (*Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*) y 2017 (*La Escuela Austriaca*).

Se adjunta una fotografía de Li Zhao, seguidor de la Escuela Austriaca en Japón, con sendos ejemplares.



Se celebra la XI Edición del Congreso de la Fundación Bases

Entre los días 31 de agosto y 2 de septiembre tuvo lugar en Cuzco (Perú) el tradicional congreso sobre «La Escuela Austriaca de Economía en el Siglo XXI» organizado por la Fundación Bases. Organizado desde 2006 por la Fundación Bases, el congreso se ha erguido en la reunión referencia para los miembros de la Escuela Austriaca en Hispanoamérica.

Se adjunta el programa de la reunión.

2022 **EA** ESCUELA AUSTRÍACA

11^{vo} Congreso Internacional
"La Escuela Austríaca de Economía en el Siglo XXI"

31/08, 01/09 y 02/09 / 2022
Centro de Convenciones de la Municipalidad de Cusco

Organizan



AEEA
ASOCIACIÓN PARA LA EDUCACIÓN
ECONÓMICA EN LOS ANDES

Auspician



FRIEDRICH NAUMANN
STIFTUNG für die Freiheit
Peñón de los Andes



MUNICIPALIDAD
PROVINCIAL
DEL CUSCO



PROGRAMA

Miércoles 31 de agosto | Pre-Congreso

SÓLO POR INVITACIÓN

18:30 - 20:00 hs.

Meet and Greet

Jueves 01 de septiembre | Congreso

SÓLO CON INSCRIPCIÓN PREVIA

09:00 - 10:00 hs.

Acreditaciones

09:00 - 10:00 hs.

Coffee y Networking

10:00 - 10:30 hs.

Palabras de Bienvenida:

Carlos Dávila (Perú)
Presidente AEEA

Jorge Aguilar Fuchs (Perú)
Representante Fundación Naumann para la Libertad Sede Lima

Federico N. Fernández (Argentina)
Presidente Fundación Internacional Bases

EA PROGRAMA	
10:30 - 10:45 hs.	Receso Mesa Redonda sobre Digitalización Modera: Marcelo Jenkins (Costa Rica)
10:45 - 11:05 hs.	Cusco y la modernización del Estado Max Vargas (Perú) AEEA
11:05 - 11:25 hs.	Influencia del liberalismo en la modernización del estado José Palomino (Perú) AEEA
11:25 - 11:45 hs.	El capitalismo como motor de la transformación digital Fernando Moreno (Ecuador)
11:45 - 12:15 hs.	Coffee Break Presenta: Federico N. Fernández (Argentina)
12:15 - 13:00 hs.	Conferencia La influencia de China en América Latina Silvia Mercado (México) RELIAL
13:00 - 14:30 hs.	Almuerzo Mesa de Expertos Modera: Alejandro Aréstegui (Perú)
14:30 - 14:50 hs.	Consecuencias prácticas de ver la política como robo institucionalizado Arturo Solís (Perú) UFM
14:50 - 15:10 hs.	Inflación en dólares en Venezuela. Un análisis desde la escuela austriaca de economía Oscar Torrealba (Venezuela) CEDICE
15:10 - 15:30 hs.	El “nuevo republicanismo” y el origen de la libertad moderna Paul Laurent (Perú) República Liberal
15:30 - 15:50 hs.	Determinantes macroeconómicos del populismo Rafael Vargas (Perú) UNSAAC
15:50 - 16:10 hs.	El destruccionismo 100 años después Horacio Arana (Argentina) UAI
16:10 - 17:00 hs.	Coffee Break Modera: Joselo Andrade (Ecuador)
17:00 - 17:30 hs.	Sesión Plenaria: Ciencia, ideología y política económica: Un análisis de la macroeconomía de Perú Marco Plaza Vidaurre (Perú) Universidad de Lima



PROGRAMA

17:30 - 17:45 hs.

Receso

Presenta: Carlos Dávila Núñez (Perú)

17:45 - 18:30 hs.

Conferencia**¿Por qué el liberalismo no es una ideología?**

Arturo Damm Arnal (México) | Universidad Panamericana

Viernes 02 de septiembre | Congreso

SÓLO CON INSCRIPCIÓN PREVIA

Mesa de Expertos

Modera: Oscar Torrealba (Venezuela)

10:00 - 10:20 hs.

El motor de Desarrollo Económico: Schumpeter y el paradigma emprendedor

Vladimir Luna (Perú) | AEEA

10:20 - 10:40 hs.

Friedrich von Hayek y Ludwig von Mises sobre la "Methodenstreit"

Facundo Corvalán (Argentina) | UNSL

10:40 - 11:00 hs.

Un modelo misesiano de desequilibrio general

Dante Bayona (Perú) | URJC

11:00 - 11:30 hs.

Coffee Break

11:30 - 12:15 hs.

Panel: Derechos Humanos en América Latina y el mundo

Panelistas:

Joselo Andrade (Ecuador) | IEEP

Mariela Palma Carbonero (Costa Rica) | Asociación Libre

Vanessa Novoa (Venezuela)

Modera:

Silvia Mercado (Bolivia) | Relial

12:15 - 12:30 hs.

Receso

Presenta: Pablo Dulko (Argentina)

12:30 - 13:15 hs.

**IV Conferencia Conmemorativa Juan Carlos Cachanosky
Contribuciones de la macroeconomía del capital al pensamiento moderno**

Adrián Ravier (Argentina) | ESEADE

13:15 - 14:45 hs.

Almuerzo

EA PROGRAMA	
	Mesa de Expertos Modera: Facundo Corvalán (Argentina)
14:45 - 15:05 hs.	Una triada olvidada: Molina, Lessio, Lugo y sus libros en el Cusco del siglo XVII Carlos Dávila Núñez (Perú) AEEA
15:05 - 15:25 hs.	La formación del derecho desde la perspectiva de los órdenes espontáneos de la escuela austriaca de economía Raúl Bravo (Perú) Universidad San Juan Bautista
15:25 - 15:45 hs.	Instituciones y civilización Joselo Andrade (Ecuador) IEEP
15:45 - 16:15 hs.	Coffee Break
	Mesa Redonda "Somos Innovación" Moderan: Lucrecia Pellerino (Argentina), Heidy Paredes (Perú)
16:15 - 16:35 hs.	Tendencias globales y su impacto en el comercio exterior Mariela Palma Carbonero (Costa Rica) Asociación Libre
16:35 - 16:55 hs.	La innovación como motor de la economía en Latinoamérica: una perspectiva tecnológica Marcelo Jenkins (Costa Rica) UCR
16:55 - 17:15 hs.	La Escuela Austriaca de Economía y las soluciones de mercado a los problemas ambientales Edwin Zarco (Perú) Looking Institute
17:15 - 17:35 hs.	Somos Innovación: Defendiendo la creatividad humana en LatAm y Europa Federico N. Fernández (Argentina), Tomás Leonardelli (Argentina), Jermías Rucci (Argentina) Fundación Internacional Bases
17:35 - 17:45 hs.	Receso Presenta: Horacio Arana (Argentina)
17:45 - 18:30 hs.	Conferencia La importancia de Carl Menger, en su momento y ahora Federico Salazar Bustamante (Perú)
18:30 - 18:45 hs.	Cierre

Presentación del libro de Marjorie Grice-Hutchinson sobre la Escuela de Salamanca

El pasado 22 de septiembre tuvo lugar la presentación de la traducción al español del importante libro de Marjorie Grice-Hutchinson sobre la Escuela de Salamanca en las instalaciones de la Universidad CEU-San Pablo. El acto estuvo presentado por el catedrático Gómez Rivas, además de contar con la participación de los profesores María Blanco, Pedro Schwartz, Luis Perdices y Carlos Rodríguez Braun.

Se trata de la publicación en español de la fundamental obra sobre la Escuela de Salamanca que constituyó la tesis doctoral de Grice-Hutchinson a finales de los años 40 bajo la dirección de F.A. Hayek. La obra ha sido traducida por primera vez al español gracias a los esfuerzos del Centro Diego de Covarrubias.

Se adjunta el cartel del evento.



Coloquio sobre Liberalismo Cristiano organizado por el Centro Diego de Covarrubias

El Centro Diego de Covarrubias, institución que persigue sustentar y defender la economía de mercado desde los principios cristianos, organizó el pasado 3 de octubre de 2022 un coloquio entre los profesores Vicente Boceta, León Gómez Rivas y José Amengual bajo el título «Liberalismo cristiano: ¿Oxímoron o verdad revelada?» El acto tuvo lugar en la Sala Padre Kentenich (Serrano, 97) y fue retransmitido por Zoom en tiempo real.

Se adjunta el cartel del evento.



Seminario del profesor Leef H. Dierks

Los pasados días 19 y 20 de octubre de 2022 tuvo lugar, por segundo año consecutivo, el seminario impartido por el profesor Leef H. Dierks en el Máster en Economía de la Escuela Austriaca de la Universidad Rey Juan Carlos. El seminario, coordinado por los profesores Miguel Ángel Alonso Neira y Philipp Bagus, versó sobre los cambios en la política monetaria del Banco Central Europeo con la intención de contener la inflación del último año. La actividad contó con un gran éxito tanto de público como de intervenciones.

Se adjunta la convocatoria del acto.

**DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA I E HISTORIA E
INSTITUCIONES ECONÓMICAS**

Master Universitario en Economía de la Escuela Austriaca

SEMINARIO

**Demasiado poco, demasiado tarde
Sobre la actual política monetaria del BCE**



19-20 DE OCTUBRE DE 2022 (17:00 a 20:00 horas)

Ponente: Prof. Dr. Leef H. Dierks
Catedrático de la Technische Hochschule Lübeck (Alemania)

Coordinadores del seminario:
Prof. Dr. Miguel A. Alonso y Prof. Dr. Philipp Bagus

Considerada pragmáticamente, la reacción del BCE a la crisis financiera no debería condenarse por completo. No obstante, un punto de crítica muy válido es que la política monetaria ultra-acomodaticia del BCE se ha mantenido durante demasiado tiempo. Por tanto, desde una perspectiva austriaca, la *normalización*, es decir, el endurecimiento de la política monetaria del BCE, no solo es un paso que debería haberse dado hace mucho tiempo, sino que debería haberse adoptado como una forma de reestablecer una política monetaria menos perjudicial en términos de la distorsión de las decisiones intertemporales, de lo que ha sido la estrategia mantenida por el BCE en el transcurso de los últimos años.

El cese de una política monetaria laxa conducirá irremediablemente a algunas consecuencias no deseadas. Si no se lleva a cabo con cuidado y en pasos muy modestos, la probabilidad de que se produzca una caída pronunciada de la actividad económica, es decir, una recesión, puede aumentar de forma brusca.

En un intento de moderar los peligros de otro ciclo de auge y recesión, la *normalización* debería haber comenzado hace mucho tiempo. Sin embargo, desde sus inicios, la Unión Monetaria Europea presentó considerables errores conceptuales. Estos, sin embargo, a pesar de ser bien conocidos, solo comenzaron a llamar la atención una vez que la crisis financiera comenzó a ganar impulso, dejando finalmente su huella en los mercados monetarios y de capitales de la zona euro. Por tanto, debe subrayarse que, en su marco actual, la Unión Monetaria Europea solo puede prevalecer a largo plazo si se adoptan reformas profundas urgentes.

Los desafíos son muchos y el impacto a largo plazo de la política monetaria del BCE sigue siendo tan poco claro como antes. Eventualmente, como el tiempo dirá, la reciente política monetaria ya ha «sembrado las semillas» de una nueva crisis.

Esquema del seminario

(El seminario se lleva a cabo en español y tiene una duración de seis horas. Se expedirá certificado de asistencia. Igualmente se ha presentado la solicitud de concesión de créditos RAC.)

- La situación en la eurozona en otoño de 2022.
- Evolución de la inflación en la eurozona.
- El fracaso de la política monetaria del BCE.
- Implicaciones para la economía de la eurozona.
- Un intento de perspectiva - ¿Quo Vadis, BCE?
- Debate y conclusiones.

Aula de impartición del seminario en el edificio departamental del campus de Vicálvaro

Día	Hora inicio	Hora fin	Edificio	Aula
miércoles 19 de octubre	17:00	20:00	Departamental I	Seminario 167
jueves 20 de octubre	17:00	20:00	Departamental I	Seminario 167

Bibliografía

Belke, A. y T. Polleit, (2010), *Monetary Economics in Globalised Financial Markets*, Springer, Heidelberg.

Dierks, L. (2018), «The Unintended Consequences of Monetary Financing», *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, XV, 2/2017 .

Fandl, M. (2018), *Monetary and Financial Policy in the Euro Area*, Springer, Berlin.

Huerta de Soto, J. (2011), *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, 5ª edición, Unión Editorial.

Mishkin, F. (2018), *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*, 12ª edición, Pearson.

Rostagno, M. et al. (2021), *Monetary Policy in Times of Crisis: A Tale of Two Decades of the European Central Bank*, Oxford University Press.

Schnabl, G. (2016), «Central Banking and Crisis Management from the Perspective of Austrian Business Cycle Theory». CESifo Working Paper 6179.

Prof. Dr. Leef H. Dierks

El Dr. Leef Dierks es Profesor de Finanzas y Mercados de Capital Internacionales en la Technical University of Applied Sciences Lübeck (Alemania) desde el curso académico 2013-2014.

Ha sido profesor visitante invitado en la German-Jordanian University en Amman (Jordania), la Chiang Mai University (Tailandia) y la Zhejiang University of Technology en Hangzhou (China).

Anteriormente, desempeñó los cargos de Global Head of Covered Bond Strategy en el banco de inversión estadounidense Morgan Stanley (Londres) y Vicepresidente de mercados de renta fija europea en Barclays Capital (Frankfurt).



El profesor Huerta de Soto publica
un artículo de opinión en el diario
La Razón cuestionando el nuevo impuesto
sobre el patrimonio

En la edición del pasado 24 de octubre de 2022 del diario *La Razón*, el profesor Huerta de Soto publicó el artículo «Patrimonio: ¿Impuesto a los ricos o a los pobres?». Se trata de un comentario sobre la aplicación de un impuesto sobre el patrimonio, en este caso del 3,5% sobre las personas físicas que tengan un patrimonio neto superior a 3 millones de euros. El profesor Huerta de Soto concluye que un impuesto de tales características resultaría especialmente nocivo contra la clase trabajadora, ya que el capital acumulado redundaría en primera instancia en unos salarios más elevados como consecuencia del aumento de la productividad que conlleva la acumulación de capital. Frente a los denominados intentos por convertir este nuevo impuesto en un adelanto social o solidario, finaliza el profesor Huerta de Soto, «los impuestos sobre el patrimonio a la larga siempre los terminan pagando, y con creces, los trabajadores, por lo que son dañinos y, sobre todo, antisolidarios con los más pobres y vulnerables».

El enlace al artículo, que se incluye en las pp. 391-393 de la sección de documentos de este número es: <https://www.larazon.es/economia/20221024/djl46scaxrfclbgbob3uosly2i.html>

El profesor Huerta de Soto es elegido padrino de la promoción en el Grado de Comunicación Audiovisual

Los alumnos del Grado en Comunicación Audiovisual de la Universidad Rey Juan Carlos (Madrid) en su promoción 2018-2022 han elegido al profesor Huerta de Soto como padrino de su promoción. Se adjunta la fotografía del profesor con el tradicional traje académico para la orla de la citada promoción.



Se celebra el 6th *Madrid Annual Conference on Austrian Economics*

Los pasados 27 y 28 de octubre tuvo lugar la ya tradicional Madrid Annual Conference on Austrian Economics en el campus de Vicálvaro de la Universidad Rey Juan Carlos. Por sexto año consecutivo se organizó este Congreso por la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid, en colaboración con la Technische Hochschule de Lübeck, Alemania. El Congreso supuso una vez más una oportunidad única para reunir a prestigiosos profesores y economistas de la corriente de la Escuela Austriaca de Economía de muy diversos países, e intercambiar ideas y debatir sobre los temas más actuales de esta escuela de pensamiento.

Como en ediciones pasadas la conferencia magistral fue impartida por el profesor Huerta de Soto, al cierre de la primera jornada del congreso, con el título «Anarchocapitalism versus Classical Liberalism» (reproducido en las páginas 463-476 de este número de *Procesos de Mercado*). Tras la conferencia magistral, los participantes se dirigieron a un céntrico restaurante madrileño para disfrutar de una fantástica cena.

La segunda jornada del Congreso tuvo como cierre la entrega de los premios patrocinados por MacroTrends. En esta ocasión, el primer premio de 500 EUR se entregó a Bernardo Ferrero por su ponencia «From the Great Recession to the Great Reset: An Interdisciplinary Approach». El segundo premio de 300 EUR fue para una ponencia conjunta de Walter Block, Frank Daumann y Florian Flollert con el título «Uprise of the Shrinking Violets: Cancel Culture in Media». Por último, el podio lo completó Artur Marion Ceolin con su trabajo «Can Management be included in Asset Valuation?» con un premio de 200 EUR.

Al final de la jornada, los participantes y demás público se dirigieron a Degussa Metales Preciosos para concluir con un cóctel los dos días de Congreso y tuvo lugar el tradicional reparto de lingotes de oro de 1 gramo a los conferenciantes.

Como en las ediciones anteriores el Congreso fue resultado de la entusiasta labor desarrollada por el Comité Organizador integrado

por el Prof. Leef H. Dierks, el Dr. Romain Baeriswyl y el Prof. Jesús Huerta de Soto, actuando como asistente del Comité Sonsoles Huerta de Soto.

Se adjunta el programa del evento, así como diversas fotografías de las jornadas y el discurso inaugural por parte del profesor Leef H. Dierks.





Program

**6TH ANNUAL MADRID CONFERENCE ON
AUSTRIAN ECONOMICS**

October 27th and 28th, 2022

Conference venue

Universidad Rey Juan Carlos
Paseo de los Artilleros s/n
28032 Vicálvaro, Madrid
Building and room: Edificio Departamental, Salón de Grados
Subway station „Vicalvaro“, Line 9
Schedule times correspond to Madrid time (CET)

Scientific Committee

Prof. Dr. Miguel Ángel Alonso, Universidad Rey Juan Carlos
Dr. Romain Baeriswyl, Swiss National Bank
Prof. Dr. Philipp Bagus, Universidad Rey Juan Carlos and IREF fellow
Prof. Dr. Leef H. Dierks, Lübeck University of Applied Sciences
Prof. Dr. David Howden, Saint Louis University Madrid
Prof. Dr. Jesús Huerta de Soto, Universidad Rey Juan Carlos
Prof. Dr. Antonio Martínez, Universidad Rey Juan Carlos

The Scientific Committee expresses its sincere gratitude to Mr. Brecht Amaert for funding the MacroTrends Prize for the Development of Austrian Economics and to Degussa Metales Preciosos for the evening reception.



Thursday, October 27th, 2022

13:00 - 13:30
Tour at the University Campus

Tour guided by Prof. Dr. Jesús Huerta de Soto
Meeting point at the Salón de Grados

13:30 - 13:40
Opening Remarks

Prof. Dr. Jesús Huerta de Soto, Universidad Rey Juan Carlos
Prof. Dr. Leef H. Dierks, Lübeck University of Applied Sciences

13:40 - 14:40
Session 1: The Austrian School of Economics
Chair: Leef H. Dierks

Wittgenstein and the Austrian School of Economics
Joaquín Pérez Cano, Universidad Rey Juan Carlos

Determinism, Free Will, and the Austrian School of Economics
David Megger, Nicolaus Copernicus University in Torun

The Austrian School of Madrid
Cristóbal Matarán López, Universidad Europea de Madrid

15:00 - 16:20
Session 2: Money and Banking
Chair: Romain Baeriswyl

Full Reserve Banking versus the Real Bills Doctrine
Philipp Bagus, Universidad Rey Juan Carlos

Digital Currency in Light of the Austrian Theory of Money
Olga Peniaz, University of Angers
Aliaksandr Kavaliou, University of Angers

A Critique of Inflation Measurement
Karl-Friedrich Israel, Université Catholique de l'Ouest, Angers

The Psychology of Inflation
Theresa Kammel, Universidad Rey Juan Carlos

16:20 - 17:00
Coffee Break

Thursday, October 27th, 2022

17:00 - 18:00
Session 3
Chair: David Howden

Political Economy of Side-Effect Goods
Guido Hülsmann, University of Angers

Uprise of the Shrinking Violets: Cancel Culture in Media
Walter E. Block, Loyola University New Orleans
Frank Daumann, University of Jena
Florian Follert, Seeburg Castle University

18:30 - 19:30
Keynote Lecture

Anarchocapitalism versus Classical Liberalism
Prof. Dr. Jesús Huerta de Soto, Universidad Rey Juan Carlos

21:00 - 23:00
Conference Dinner

El Telégrafo, Padre Damián 44, 28036 Madrid
Subway station „Plaza de Castilla“ on lines 1, 9 and 10 or
station „Cuzco“ on line 10

Friday, October 28th, 2022

9:10 - 10:30

Session 4: Business Cycles and Growth

Chair: Romain Baeriswyl

Boom and Bust on Crusoe's Island: Building the Austrian Business Cycle Theory from the Ground up
Christian Schneider, Universidad Europea de Madrid

Principles of Sustainable Economic Growth and Development: A Call to Action in a Post-Covid-19 World
Victor I. Espinosa, Universidad del Desarrollo
Miguel Ángel Alonso Neira, Universidad Rey Juan Carlos
Jesús Huerta de Soto, Universidad Rey Juan Carlos

What can we learn from the Boehm-Bawerkian Theory in the World of Zero Interest?
Pavel Potuzak, University of Economics Prague

An Alternative Austrian Economics Theory of the Business Cycle
Youliy Ninov

10:30 - 11:00

Coffee Break

11:00 - 12:00

Session 5: Entrepreneurship

Chair: Miguel Ángel Alonso

How can Economic Development be restricted according to Peter Bauer?
Satheesh Varghese
David Sanz Bas

Can Management be included in Asset Valuation?
Artur Marion Ceolin, Universidad Rey Juan Carlos

Austrian Economics and German Business Economics on Capital Accounting
Michael Olbrich, Saarland University
David Rapp, Institut Supérieur de Gestion (ISG Business School)

12:10 - 13:10

Session 6: Uncertainty

Chair: Philipp Bagus

Taking Decisions and Uncertainty: A Mengerian Analyses
András Tóth, Carl Menger Center, Budapest

Uncertainty, Probability and Gambling
Ricardo Romero García

The Myth of the Price Premium
Kristoffer Josef Hansen

13:10 - 14:10

Lunch

Friday, October 28th, 2022

14:10 - 15:30

Session 7: Free Markets and Liberalism

Chair: Antonio Martínez

The Millenary Water Court of Valencia as an Example/Model of Complex Spontaneous Institution

Jorge Bueso Merino, Universidad Rey Juan Carlos

A Free-Market Environmentalist Enquiry on Spain's Energy Transition along with its Recent Increasing Electricity Prices

William Hongsong Wang, Universidad Europea de Madrid

Victor I. Espinosa, Universidad del Desarrollo

Jesús Huerta de Soto, Universidad Rey Juan Carlos

Why should some Blackmail Proposals be after all illegal under Liberalism?

Lukasz Dominiak, Nicolaus Copernicus University in Torun

Igor Wysocki, Nicolaus Copernicus University in Torun

KryptoEconomics: A Demonstration of the Efficiency of a World WITHOUT Intellectual Property Rights

Pol Victoria

15:50 - 17:10

Session 8: Interventionism and Socialism

Chair: Jesús Huerta de Soto

From the Great Recession to the Great Reset: An Interdisciplinary Approach

Bernardo Ferrero, Universidad Rey Juan Carlos

Accountability and Skin in the Game: The Reasons for the Impossibility of Socialist Calculation Reconsidered

Christoph Klein

Heterodox Review of the Economic Interventionism in Labor Relations: Card & Krueger Case and its Controversy

Miguel Ángel Alonso Neira, Universidad Rey Juan Carlos

Daniel José Gallego Morales

Antonio Sánchez Bayón

Balmes and Donoso: Two early Criticisms of Collectivism

Alfonso Díaz

Friday, October 28th, 2022

17:10 - 17:20
MacroTrend Prize Ceremony and
Concluding Remarks

The Scientific Committee expresses its sincere gratitude to Mr. Brecht Arnaert for funding the Macro Trend Prize for the Development of Austrian Economics and congratulates the three prize winners.

18:00 - 20:00
Aperitif at
Degussa Metales Preciosos

Calle de Velázquez 2, 28001 Madrid
Subway station „Ppe. de Vergara“, Line 9 or „Retiro“, Line 2



1 **OPENING REMARKS**

2 **6TH CONFERENCE ON AUSTRIAN ECONOMICS**

3 **PROF. DR. LEEF H. DIERKS**

4 **MADRID, OCTOBER 27TH, 2022**

5

6 Ladies and gentlemen,

7 it is my pleasure to welcome you to our meanwhile sixth Madrid

8 conference on Austrian Economics! I am more than pleased to see so

9 many well-known and also, so many new faces on the premises of

10 Universidad Rey Juan Carlos! ¡Bienvenidos!

11

12 This year's conference is our sixth, ladies and gentlemen! As you can

13 see; time flies when you are having fun. And as last year, we have

14 produced some conference bags for you, prominently featuring yet

15 another liberal idea, which we believe deserves some prominence: *"In*

16 *a battle between force and an idea, the idea always prevails"*. Ludwig

17 von Mises, that is, of course.

18 The reason I would like to emphasise this, ladies and gentlemen, is

19 because in times like these, ideas (as opposed to force), have become

20 ever more important. Needless to say: Times are challenging,
21 economically, politically – but I reckon that if scientists like you and me
22 succeed in better explaining the determinants of today’s
23 developments, we might eventually spare market participants some
24 future disappointments.

25

26 Last week, on these very premises, we held a seminar on the ECB’s
27 monetary policy, concluding that whatever it did, was too little and
28 came too late. And as last year, the seminar appears to have raised
29 more questions that it could ultimately answer. With euro area
30 inflation on record highs - but a central bank wondering whether or
31 not to meaningfully raise rates, prospects for the currency union and,
32 eventually, for fiat money - are increasingly dim. A quick survey among
33 last week’s participants indicated that a vast majority believes that the
34 most likely scenario for the eurozone is that of a considerably longer
35 period of an elevated inflation rate rather than a return to the ECB’s
36 target of “around 2.00% in the medium term”. Need I really say more?
37 I mean, when we organised the first conference in 2017, some of our

38 speakers already were at odds with the ECB's monetary policy,
39 cautioning that its path would ultimately make things considerably
40 worse. And here we are, a couple of years later, witnessing that our
41 projections, our concerns and perhaps even our fears have become
42 true. As far as I am concerned, real net disposable per capita incomes
43 in the euro area are set to decline in the years ahead.

44

45 And in this context, let me share a brief anecdote with you. A little
46 more than year ago, I had a chat with today's keynote speaker. He told
47 me that the worst central banker he had ever witnessed was one
48 Mario Draghi (notwithstanding Philipp Lane, of course). I was - and I
49 am not fully convinced, and so I keep telling him: Mario Draghi had
50 eight years to accomplish whatever it takes. Christine Lagarde so far
51 has only had two years. We ought to give her a fair chance!

52

53 But let us look ahead: Over the course of the next two days, we will
54 hear more than 25 presentations on research on the psychology of
55 inflation, the uprise of the shrinking violets, of Robinson Crusoe,

56 business cycles and his island, probabilities and decision-making under
57 uncertainty, from Great Recession to Great Reset, among many other,
58 equally fascinating topics. I simply cannot mention all of them here as
59 I reckon that you are keen on getting started. Well, and who could
60 blame you?

61

62 But do allow me to mention another few of the many potential
63 highlights of this year's conference. Later today, at around 5:00 p.m.,
64 we have Prof. Guido Hülsmann on the "*Political Economy of Side-Effect*
65 *Goods*", followed by this year's keynote lecture at 6:30 p.m. "*Anarcho-*
66 *Capitalism versus Classical Liberalism*" by Prof. Jesús Huerta de Soto.
67 As always, I feel deeply obliged towards Prof. Huerta de Soto for his
68 continuous support and his willingness to deliver the sixth keynote
69 lecture in as many conferences.

70

71 At 9:00 p.m. today we shall meet for the conference dinner; for the
72 first time assembling as many as almost 60 (!) diners. And speaking of
73 numbers, ladies and gentlemen, also for the first time, we had to turn

74 away several applicants. So you see, the mere fact that you have been
75 selected to present your paper at the sixth Madrid Conference on
76 Austrian Economics is an acknowledgement itself. Well done, that is,
77 congratulations!

78

79 On Friday, we will be able to award the MacroTrends Prize for the
80 development of Austrian Economics for the third consecutive year. I
81 wish to explicitly express our sincere gratitude to Brecht Arnaert and
82 Macrotrends for making this reality. As last year, I can confirm that
83 there was a lot of reading, heated debates and long discussions, but,
84 finally, tomorrow afternoon, the 2022 winner and the two runners-up
85 will be announced. Without giving away too much, I believe I can
86 already reveal that we shall see new faces on the podium this year as
87 last year's winner could not compete.

88

89 Afterwards, as has become a dear tradition, we will conclude the
90 conference with a reception at Degussa Metales Preciosos near Retiro
91 Park. I doubt there could possibly be any better place than a gold-filled

92 vault beneath your feet to share your thoughts on inflation and the
93 sustainability of a fiat money regime over a drink (or two)! And as I
94 could not think of a better quote in this context: "*If a man drinks wine
95 and not water, I cannot say he is acting irrationally. At most I can say
96 that in his place I would not do so. But his pursuit of happiness is his
97 own business, not mine.*" Ludwig von Mises, that was, again.

98

99 Speaking of gratitude, ladies and gentlemen, let me seize the
100 opportunity to thank the Organising as well as the Scientific
101 Committee! If it were not for all these people involved, who award us
102 their valuable time in exchange for little more than a dinner and a few
103 drinks, we would have never been able to successfully take this
104 conference into its sixth consecutive year. I would like to explicitly
105 mention Jesús Huerta de Soto, Romain Baeriswyl, Miguel Alonso,
106 Philipp Bagus, Antonio Martínez, David Howden, and, most notably,
107 Sonsoles Huerta de Soto, editor at large of *Procesos de Mercado*. If it
108 were not for her ongoing involvement, her patience and support, we

109 could have never staged the conference in its current form. To all of
110 you: Thank you!

111

112 And finally, ladies and gentlemen, I wish to thank you. All of you and
113 every single one of you. For your contributions, your enthusiasm, your
114 patience, your confidence, your support, your curiosity - frankly: for
115 being part of this conference, which meanwhile appears to be very
116 well established – as, again, we could even attract several participants
117 who just wanted to listen. But I hope that we can eventually convince
118 them to nonetheless share their thoughts with us. Let us please make
119 this conference as interactive as possible. And in this context, I wish to
120 extend a particularly warm welcome to how shall I say – the “younger
121 generation of scholars”. It somehow makes me sound rather old, I
122 know, but still, I believe that it is your research which, and be it in a
123 couple of years ahead, will prove to be more relevant than ever. So
124 present your ideas, share your thoughts and invite us all for a debate
125 as that is what will make us all benefit from new concepts related to
126 the Austrian School of Economics.

127

128 But now, ladies and gentlemen, without further ado: Welcome to the
129 6th Madrid Conference on Austrian Economics!

130

131 Let us now start with the first session, please. Can I kindly ask Joaquin
132 Pérez Cano, David Megger and Cristóbal Matarán López to join me on
133 the stage, please.

134

135 Our first presentation today is that of Joaquin Pérez Cano, from
136 Universidad Rey Juan Carlos in Madrid. Joaquin will speak about
137 “Wittgenstein and the Austrian School of Economics”.

138

139 Today’s second presentation will be delivered by David Megger from
140 Nicolaus Copernicus University in Torun, Poland. David will discuss
141 “Determinism, Free Will, and the Austrian School of Economics”.

142

143 Today's third presentation is that of Cristóbal Matarán López from
144 who will discuss "The Austrian School of Madrid" (so I reckon he will
145 speak about our conference!). Cristóbal, please!

146

147 Ladies and gentlemen, we now have a short break before we shall
148 resume with Session II. Session II is dedicated to Money and Banking
149 and will be chaired by Dr. Baeriswyl from the Swiss National Bank
150 (SNB), who would like to get started at 3 p.m., please.

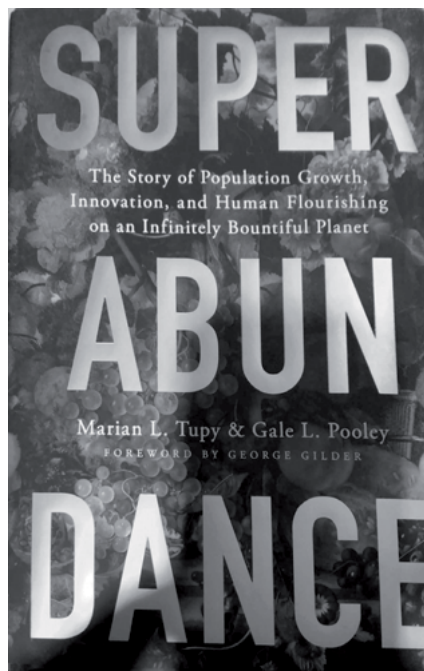
151

152 Thank you very much!

Se publica un importante libro sobre el progreso humano

El Cato Institute ha publicado un importante ensayo de los autores Marian L. Tupy y Gale L. Pooley, con el título *Superabundance*, una obra en la que repasan la historia de la humanidad, de forma breve, sobre las bases de la libertad de mercado. La conclusión de los autores es que siempre que se ha permitido la iniciativa empresarial, la acumulación de capital y la libre interacción entre individuos, los resultados han sido un creciente aumento del bienestar, la riqueza y la población. Es, de hecho, en esta última característica poblacional donde los autores asientan la superioridad de la economía de mercado respecto al intervencionismo.

Se adjunta la portada del libro.



Se celebran las V Xuntanzas Austro-Galaicas organizadas por el Instituto Xoán de Lugo

Como viene siendo tradición, el pasado mes de noviembre, concretamente los días 12 y 13, se celebraron en Mondoñedo las tradicionales Xuntanzas Austro-Galaicas por el Instituto Xoán de Lugo, el *think-tank* austrolibertario creado por el profesor Miguel Anxo Bastos. En esta ocasión, los actos tuvieron como algunos de sus ponentes a Bernardo Ferrero, Eduardo Fernández Luiña, Francisco Delgado u Óscar Rodríguez Carreiro, además de la conferencia magistral del profesor Bastos.

Se adjuntan fotografías del evento.



A la izquierda se puede ver al sacerdote José Vega de la diócesis de Mondoñedo. A la derecha el Prof. Bastos durante su conferencia magistral

Se celebra una nueva edición de la Universidad de Verano del Instituto Juan de Mariana

Entre los días 16 y 23 de julio tuvo lugar la tradicional Universidad de Verano organizada por el Instituto Juan de Mariana. En esta ocasión, la cita tuvo lugar en el Edificio Betania de la Casa Diocesana (Málaga). Como es tradición, los estudiantes pudieron intercambiar ideas y proyectos con los ponentes durante toda la semana, así como ahondar en los principios liberales que inspiran el Instituto.

Se adjunta el cartel del evento.



Comienza una nueva edición del Máster en Economía de la Escuela Austriaca

El pasado 13 de septiembre tuvo lugar el acto de presentación de una nueva edición del Máster Universitario en Economía de la Escuela Austriaca en el campus de Vicálvaro de la Universidad Rey Juan Carlos. En esta ocasión, el máster cuenta con once alumnos de nuevo ingreso y se trata de la decimosexta edición del mismo.

El centro Diego de Covarrubias premia a Esperanza Aguirre

El pasado 8 de noviembre, conmemorando el aniversario de la caída del Muro de Berlín, el Centro Diego de Covarrubias premió a la que fuera presidente de la Comunidad de Madrid, Esperanza Aguirre. El acto se celebró en el Centro Riojano (Serrano, 25) y fue presentado por el periodista Diego Sánchez de la Cruz. Asimismo, algunos de los asistentes fueron Jaime Mayor Oreja, el que fuera ministro del interior, y María San Gil, líder de los populares vascos.

Se adjuntan fotografías del evento.



Poema dedicado al profesor Huerta de Soto

Con motivo del sexagésimo sexto cumpleaños del profesor Huerta de Soto, que tuvo lugar el pasado 23 de diciembre, su hija Silvia le dedicó el siguiente poema:

Entusiasmo que actúa

Como una inmensa masa de aire
impulsas todo lo que te rodea.

Das vida a lo inmóvil
con tu inmensa fuerza.

Soplas las velas incansable
sin pausa, sin tregua.

Mantienes firme el timón
ves clara la meta.

Capitán del barco.

Motor del velero.

Electricidad que pones
la máquina en movimiento.

Fuerza de la naturaleza,
inteligencia sin medida,
ingenuidad de niño,
entusiasmo que actúa.

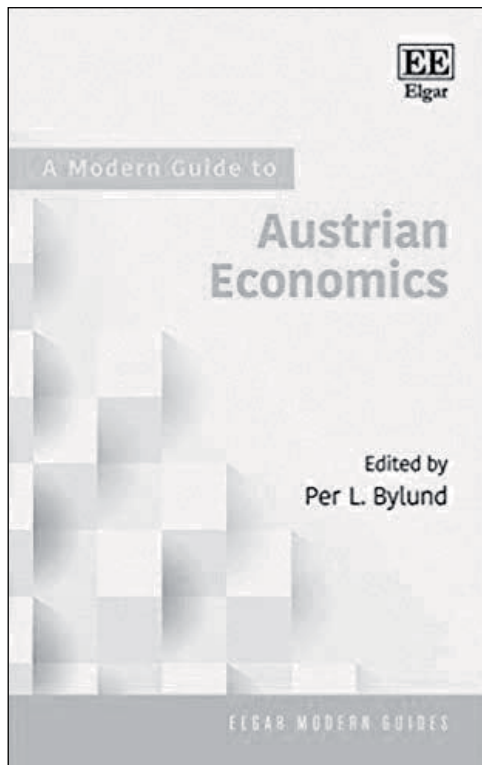
Qué chispa supones,
enciendes la acción
mente ordenada
perfecta combustión.

El más listo y culto,
el mejor orador,
el mejor trabajador,
y lo que es más importante: el mejor de los padres.

Se publica un importante libro sobre la Escuela Austriaca

La editorial Edward Elgar ha publicado un compendio de artículos sobre la Escuela Austriaca en el que colaboran diversos autores, editado por Per L. Bylund. La estructura de la obra sigue un esquema en el que cada capítulo explica uno de los postulados o temas de esta escuela de pensamiento, incluyendo la empresarialidad, el cálculo económico, el socialismo, los órdenes espontáneos, o la banca.

Se adjunta la portada del libro.



Presentación del último libro del profesor Rallo

El pasado 16 de diciembre tuvo lugar la presentación del esperado ensayo del profesor Juan Ramón Rallo *Anti-Marx. Crítica de la economía política marxista*. Se trata de una obra en la que el profesor Rallo desde la lectura y estudio de los escritos de Marx, tanto libros como cartas y anotaciones, desmonta la teoría marxista, así como el proceso de formación de ésta y sus contradicciones. El libro está editado por Deusto. El acto tuvo lugar en la sede madrileña de la Universidad Francisco Marroquín (Arturo Soria, 245), fue presentado por Óscar Vara y Carlos Rodríguez Braun, y organizado por el Instituto Juan de Mariana.

The graphic features a man, Juan Ramón Rallo, holding a copy of his book 'ANTI-MARX'. The book cover is white with a portrait of Karl Marx and the title 'ANTI-MARX' in large, bold letters. The author's name 'JUAN RAMÓN RALLO' is also visible. The background is a light gray with a large, faint circular graphic element.

**INSTITUTO
JUAN DE MARIANA**

**PRESENTACIÓN DEL LIBRO
«ANTI-MARX»**

Viernes 16 de Diciembre a las 19:00h
UFM Madrid, Arturo Soria 245
youtube.com/juandemarianavideos

**UFM
MADRID**

JUAN RAMÓN RALLO

Se publica un importante libro de Sydney d'Agvilo sobre los efectos corruptores del Estado

Sidney d'Agvilo ha publicado un importante libro, *La estatización: Los efectos del Estado organizado sobre la economía, la ética y la psicología de la sociedad*. Se trata de un sucinto estudio donde se describen de forma general los efectos de la actuación estatal en aquellas ciencias sociales principales que considera como teoréticas o no descriptivas, a saber: la Economía (en el volumen 1), la Ética (en los volúmenes 2A y 2B) y la Psicología (volumen 3). La entrada bibliográfica sería la siguiente:

Vol. 1: El mercado agredido: La antieconomía de la mafia institucionalizada.

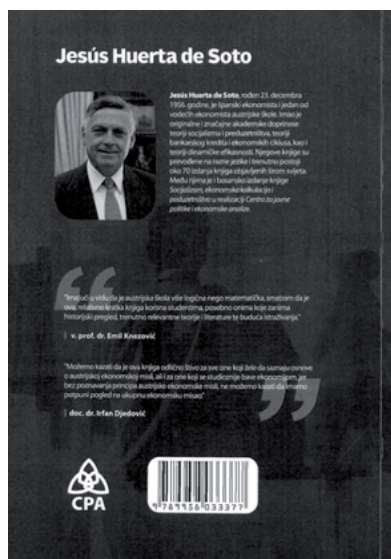
Vol. 2A: La justicia subvertida: La contraética de la mafia institucionalizada.

Vol. 2B: El régimen democrático: La contraética de la mafia institucionalizada.

Vol. 3: La sociedad degenerada: La psicopatología de la mafia institucionalizada.

Publicado el libro del profesor Huerta de Soto *La Escuela Austriaca. Mercado y creatividad empresarial* en Bosnia-Herzegovina

El ensayo del profesor Huerta de Soto *La Escuela Austriaca. Mercado y creatividad empresarial* acaba de ser publicado en bosnio, gracias a la traducción llevada a cabo por Edo Omercevic a través de la editorial CPA.



Encuentro del profesor Huerta de Soto con liberales portugueses

El pasado 29 de noviembre tuvo lugar un encuentro entre el profesor Huerta de Soto y un grupo de liberales portugueses de Mais Liberdade en el Gremio Literario de Lisboa. Los asistentes tuvieron ocasión de comentar las últimas ediciones en portugués de los libros *Arrogância fatal*, *O Estado* y *Ambientalismo*.

Se adjunta fotografía del encuentro.



Se otorgan los premios de la edición del Máster 2022

El pasado 15 de diciembre el claustro del Máster en Economía de la Escuela Austriaca entregó los premios de la edición finalizada en septiembre.

En este caso, el premio Rothbard a la mayor defensa de la libertad recayó en Esmeralda Gómez. El premio Mises al mejor expediente académico fue para Juan González. Por último, el premio Hayek al mejor trabajo final de Máster recayó en Vicente Moreno-Casas.

Todos ellos recibirán un lote de productos de Unión Editorial como premio. ¡Enhorabuena!

Patrick Reimers successfully defends
his PhD thesis on
*'The impact of monetary policies & public
incentives on the automobile industry'*,
achieving the degree with the distinction
'Sobresaliente con Mención Cum Laude'
and the international accreditation
'Mención de Doctorado Internacional'

On 3 June 2022, Patrick Reimers successfully defended his PhD thesis: *"FIAT LUX & Crony Capitalism: The impact of monetary policies & public incentives on the automobile industry in the USA & Europe from 2001 to 2018"*.

Since the beginning of Patrick Reimers' PhD program in 2018, his thesis had been guided by his supervisors Prof. Dr. Philipp Bagus and Prof. Dr. Eva María Carrasco Bañuelos (both from Universidad Rey Juan Carlos).

The examination committee was headed by Prof. Dr. Jesús Huerta de Soto (Universidad Rey Juan Carlos) as its President. It was completed by Prof. Dr. Peña Ramos (Universidad de Granada) as 'External Member' and 'Secretario', as well by Prof. Dr. André Azevedo Alves (CIEP Universidade Católica Portuguesa) as 'International Member' and 'Vocal'. Due to the travel restrictions within the first half of 2022 (caused by the Covid-19 pandemic), it had been decided by the '*Escuela Internacional de Doctorado*' (EID-URJC) that the defense shall be held remotely.

Patrick Reimers' doctoral thesis focuses on evaluating the short-term and long-term effects of monetary and fiscal policies on the US-American and European automotive market, looking at the impact of excessive growth in bank credit, as well as of public interventions such as company bail-outs, scrappage campaigns, and public incentives for alternative fuel vehicles (AFVs). Patrick Reimers used economic theory on monetary and fiscal policies for his elaboration, paying particular attention to the Austrian Business Cycle

Theory, while critically analyzing the theoretical contradictions of both Keynesianism and Monetarism. Moreover, methodological dualism and Praxeology were applied, using deduction to come to general *a priori* conclusions. However, also historic data was used to illustrate the validity of the theory applied for the specific analyzed event within its concrete time period.

Consequently, the thesis properly indicates how monetary and fiscal policies influenced the sales evolution of automotive OEMs in the USA and Europe, while also referring to the challenge of negative externalities, such as CO2 emissions. The examination committee agreed that his thesis fills a relevant research gap, providing an in-depth analysis of the automotive industry from an Austrian School perspective.

The most relevant findings were also illustrated in Patrick's academic paper '*The Subsidized Green Revolution: The Impact of Public Incentives on the Automotive Industry to Promote Alternative Fuel Vehicles (AFVs) in the Period from 2010 to 2018*', which was published in a special issue of the peer-reviewed, open access journal *Energies* (produced by MDPI), indexed in Scopus, with a 5-Year Impact Factor of 3.0085.

Prof. Dr. Huerta de Soto praised the thesis for the enriching combination of a thorough theoretical concept with corresponding historic illustrations. Also Prof. Dr. Peña Ramos complimented Patrick Reimers for having analysed the research topic from several angles, and for proving his deep understanding of both, the automotive industry and the theoretical concepts of the Austrian School of economics.

In this context, it is relevant to mention that Patrick Reimers has been working within the automotive industry for more than 15 years, currently holding the position 'Fleet & Remarketing Director Europe' at the automotive OEM 'Great Wall Motors'. Before starting the PhD program, he had already finalized an MBA program in London and the '*Máster Universitario en Economía de la Escuela Austriaca*' at URJC. However, Patrick also indicated how other schools of thought, such as Ordoliberalism, Objectivism, Public Choice theory and the Bloomington School, were relevant for his elaborations, paying particular attention to Walter Eucken, Ronald Coase and Elinor Ostrom.

Ultimately, after the counting of the votes (*‘escrutinio de los votos’*), Patrick Reimers received the final grade of the committee with the level of honor “Distinction Cum Laude” (*‘Sobresaliente con Mención Cum Laude’*). Moreover, the doctoral degree was achieved with the additional accreditation ‘Mención de Doctorado Internacional’, for which three main requirements needed to be met: Firstly, Patrick Reimers spent a total of three months as a visiting student at a foreign university - more precisely at the *Universidade Lusófona do Porto* (ULP) in Portugal, while also taking courses on Methodology and Economic Theory at *Universidad Francisco Marroquín* (UFM, Guatemala). Secondly, the thesis was reviewed and approved by a total of five foreign university professors, namely Prof. Dr. Gunther Schnabl (University of Leipzig), Prof. Dr. Adrián Ravier (ESEADE), Prof. Dr. Leef H. Dierks (TH Luebeck), Dr. Antony P. Mueller (UFS) and Dr. Carlos Sabino (UFM). And finally, the examination committee had to be joined by a foreign professor of economics. As stated, this role was brilliantly covered by Prof. Azevedo Alves, Associate Professor at the *‘Instituto de Estudos Políticos - Universidade Católica Portuguesa’* and Reader in Economics & Political Economy at St Mary’s University.



Left: Image from the PhD defense (held remotely) with the examination board members, the supervisor, and the doctoral candidate. Right: Hand-over of the thesis to Dr. Huerta de Soto and Dr. Philipp Bagus in Madrid (Oct. 2022).



Left: The official document of EID-URJC, indicating the doctorate and final grade. Right: Article published in the peer-reviewed journal Energies.

Marius Kleinheyer lee su tesis doctoral en la URJC

El 9 de enero de 2023, Marius Kleinheyer defendió con éxito su tesis doctoral con el tema «Chicago Plan Revisited: An Austrian Critique». La tesis fue dirigida por el profesor Philipp Bagus y el profesor Miguel Ángel Alonso Neira. El presidente del tribunal fue el profesor Huerta de Soto, asistido por el profesor Gustavo Alonso y el profesor Leef H. Dierks.

La tesis recapitulaba el Plan de Chicago como una idea de reforma fundamental surgida en el contexto de la Gran Depresión y las políticas del New Deal. Los economistas del FMI Jaromir Benes y Michael Kumhof retomaron en un Working Paper del FMI la idea en 2012, a raíz de la crisis financiera.

Desde un punto de vista austriaco, es notable que los dos autores reconocieran básicamente el papel de los bancos en la producción de dinero y propusieran una reforma monetaria que exigía la introducción de una reserva del 100% para los depósitos a la vista.

Desde el punto de vista austriaco, sin embargo, la idea no convence, ya que los autores quieren utilizar el plan para aumentar el margen de maniobra de la política inflacionista y facilitar la introducción de tipos de interés negativos.

El working paper también muestra graves deficiencias en la clasificación histórica de la teoría monetaria. No se mencionan ni las reflexiones de los escolásticos ni el debate entre la Escuela Bancaria y la Escuela Monetaria en la Inglaterra del siglo XIX.

A pesar de las graves deficiencias del propio plan, de la interpretación de Benes y Kumhof y de la cosmovisión subyacente de los economistas, el tesis concluye que la propuesta podría suponer una mejora con respecto al status quo. Aunque existen diferencias considerables con las ideas reformistas del profesor Huerta de Soto, por ejemplo, una parte del camino podría disputarse conjuntamente. Son «compañeros de viaje».

El trabajo se presentará y debatirá en una ponencia para el próximo congreso de la Escuela Austriaca que se celebrará en Madrid este año.

Después de un interesante debate con los miembros del tribunal, este decidió concederle la máxima calificación de sobresaliente por unanimidad.



Unión Editorial participa en la Feria del libro de Fráncfort 2022, con España como invitado de honor

Entre el 19 y el 22 de octubre de 2022 se celebró la nueva edición de la Feria del Libro de Fráncfort, la más importante del mundo en materia de compraventa de derechos de autor, transacciones y comercio internacional. Unión Editorial participó, un año más, en este encuentro internacional de editores, imprentas, escritores y agencias culturales de todo tipo.

España, país invitado de Honor, planteó su Programa Literario y su Programa Cultural como un escaparate susceptible de visibilizar la orgánica efervescencia de nuestra cultura. Así, tanto en los pabellones habituales en que se desarrolla la Feria, en Ludwig-Erhard-Anlage 1, como en distintos puntos de la ribereña ciudad alemana, la capital europea del libro pudo disfrutar de variadas formas de expresión artística provenientes de España, que combinaban espectáculos de danza, representaciones teatrales, ciclos audiovisuales, instalaciones artísticas e incluso lecturas dramatizadas.

Como no podía ser de otro modo, Sus Majestades el rey Felipe VI y la reina Leticia visitaron la Buchmesse en su inauguración, certificando nuevamente su compromiso con la industria cultural española, que aborda uno de los mayores retos de su historia reciente en los duros tiempos postpandémicos.

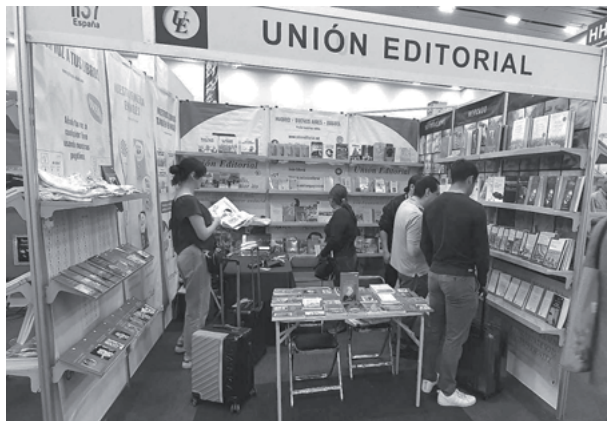




Unión Editorial concluye el año con su participación en la Feria Internacional del Libro de Guadalajara

Del 26 de noviembre al 4 de diciembre se celebró la trigésimosexta edición de la Feria Internacional del Libro de Guadalajara, la más relevante de las celebradas en Latinoamérica. Tras dos años sin asistir debido a la pandemia de COVID-19 —habiéndose celebrado la FIL 2020 en formato virtual y la FIL 2021 en formato híbrido—, Unión Editorial España ha vuelto a participar en un encuentro que ya forma parte de la historia reciente de la editorial.

Con tal de llevar a cabo las labores de venta, los encuentros con autores y las reuniones comerciales, Juan Pablo Marcos y Mónica Plaza, director general y directora de comercio exterior respectivamente de Unión Editorial España, contaron con la inestimable colaboración de los compañeros de Unión Editorial México, Jesús Balderas Estrada y Santiago Pánuco Liébana. Más de un millón visitantes pasearon entre los *stands* que ocupaban 2.173 sellos editoriales procedentes de 44 países, cifrándose el evento en todo un éxito de asistencia y de ventas. Entre los autores que visitaron a Unión Editorial estaba Agustín Laje, autor de *El libro negro de la nueva izquierda*.





De izquierda a derecha: Jesús Balderas, Agustín Laje y Santiago Pánuco Liébana.

*Sugerencias
de nuevas lecturas*

En «Purchase of government bonds by a supranational central bank: its impact on business cycles» publicado en *Evolutionary and Institutional Economics Review*, 2022, No. 19, pp. 395–424, Masato Nakao y Toichiro Asada argumentan que la zona euro hasta su crisis de 2009-2012 no ha sido un área monetaria óptima. Pero, según los autores, los *outright monetary transactions* convierten la zona euro en un área óptima monetaria. Dado que si un banco central supranacional puede comprar bonos estatales de los Estados en recesión se estabiliza el ciclo económico.

En «Economic development and the death of the free market» publicado en *Evolutionary and Institutional Economics Review*, <https://doi.org/10.1007/s40844-021-00224-2>, Blair Fix argumenta que la teoría del mercado libre impulsado por el interés personal entra en conflicto con la teoría evolutiva de la selección multinivel. Esta última teoría propone que en lugar de avivar el interés individual, los grupos exitosos deben suprimirlo. Estudia Fix lo que erróneamente considera lo contrario del mercado: la jerarquía. Señala que a medida que las sociedades humanas se desarrollan, recurren cada vez más a la organización jerárquica. Para el autor paradójicamente, al mismo tiempo que el lenguaje de los mercados libres se vuelve más común, la cultura se vuelve más individualista.

En «Raíces de la teoría de la explotación y la crítica austriaca: de Sismondi a BöhmBawerk» publicado en *Iberian Journal of the History of Economic Thought* Vol. 9, No. 1, pp. 25-41, el profesor Crístobal Matarán analiza las raíces de la teoría marxiana de la explotación. Según el profesor, la afirmación de que la clase trabajadora no recibe la totalidad del valor añadido en la producción ha sido uno de los principales argumentos utilizados por los reformadores socialistas. Señala que esta idea no se forjó en un momento determinado, sino a través de un proceso dilatado de tiempo que tuvo su culminación durante el movimiento obrero de la segunda mitad del s. XIX. Marx ya halló la teoría ampliamente definida y que únicamente se limitó a añadir la confrontación dialéctica entre clases sociales para dar respaldo a su reforma social. El profesor Matarán ofrece también la crítica austriaca a la teoría de explotación apoyándose especialmente en Böhm-Bawerk.

En «Rationality and Business Cycle Theory in the Austrian Tradition: A Note on Methodology» publicado en *The Atlantic Journal*,

(2021), Vol. 49, No. 377–391, Theofanis Papageorgiou y Panayotis G. Michaelides resaltan que la mayoría de las teorías económicas consideran que los actores son racionales en el sentido del «Homo Economicus.» Consideran que los ciclos económicos pueden arrojar luz sobre la racionalidad individual o colectiva. Los autores se centran en la tradición austriaca y su concepto de racionalidad distinta. Consideran que la investigación de los orígenes metodológicos de los conceptos de racionalidad y ciclo económico pueden ser útiles para promover el diálogo acerca de la metodología de la ciencia económica.

En «Spontaneous Order and the Hayekian Challenge to Interdisciplinary Social Scientists» publicado en *The Atlantic Journal*, (2021) Vol. 49, pp. 363–375, David Emanuel Andersson aboga por la interdisciplinariedad de las ciencias sociales apoyándose en Friedrich A. von Hayek. Argumenta que el concepto del orden espontáneo de Michael Polanyi y Friedrich A. von Hayek puede servir como marco para la interdisciplinariedad de las ciencias sociales. Eso es así según el autor porque el orden espontáneo no se basa en supuestos irreales de comportamiento maximizador, a diferencia de la teoría de la elección racional que se encuentra en la economía neoclásica. Es compatible con los hallazgos psicológicos sobre el comportamiento humano, reconoce la heterogeneidad de los recursos y las limitaciones en diferentes órdenes sociales y presta atención a los procesos históricos de aprendizaje individual y social.

En «Politics in hard times: assessing the impact of financial crises on structural reforms», publicado en *The Economic Journal*, 2021, Vol. 131, pp. 2529–2552, Gunes Gokmen, Tommaso Nannicini, Massimiliano Gaetano Onorato y Chris Papageorgiou investigan cómo las crisis financieras afectan la posibilidad de reformas estructurales. Argumentan que las crisis según sus datos no fomentan las reformas estructurales. En democracias no hay un impacto notable, y en autocracias se reducen liberalizaciones por el miedo a un cambio de régimen.

En «Fraud Deterrence Institutions Reduce Intrinsic Honesty» publicado en *The Economic Journal*, 2021, Vol. 131, pp. 2508–2528, Fabio Galeotti, Valeria Maggiani y Marie Claire Villeval examinan cómo la disuasión afecta al cumplimiento de las normas. Hicieron un experimento sobre esto. Los estafadores y no estafadores

fueron controlados mientras conducían en el transporte público. Resulta que el cumplimiento de normas disminuía por los controles y las estafas aumentaron, es decir la honestidad intrínseca bajó por las inspecciones de tickets.

En «A composite likelihood approach for dynamic structural models» publicado en *The Economic Journal*, 2021, Vol. 131, pp. 2447-2477, Fabio Canova y Christian Matthes discuten los problemas econométricos de los Dynamic Stochastic General Equilibrium Models que se suelen utilizar en la macroeconomía ortodoxa. Proponen utilizar la función de verosimilitud compuesta para aliviar estos problemas.

En «Nation-Building and Education» publicado en *The Economic Journal*, 2021, Vol. 131, pp. 2273-2303, Alberto Alesina, Paola Giuliano y Bryony Reich, muestran que los políticos en Francia e Italia después de la revolución francesa de 1789 y la unificación italiana en 1860 querían homogenizar su población. Los líderes franceses querían «formar ciudadanos franceses.» Massimo d'Azeglio un miembro de la élite del norte de Italia y líder en el proceso de unificación dijo: «Se ha creado Italia, ahora hay que crear los Italianos.» Los instrumentos para conseguir esta meta son la introducción de un idioma nacional, la introducción de un servicio militar obligatorio, y lo más importante, una educación elemental obligatoria. Los autores encuentran que la amenaza de democratización es el incentivo más importante en dictaduras para fomentar la homogenización.

En «Double Counting of Investment» publicado en *The Economic Journal*, 2021, Vol. 131, pp. 2333-2356, Robert Barro argumenta que las cuentas de la contabilidad nacional cuentan las inversiones dos veces, una vez cuando se genera y otra vez como el valor presente de la renta del capital adicional. Sostiene que de esta manera se exagera el consumo sostenible. La concentración de los conceptos de la contabilidad nacional es también una crítica que suelen lanzar los austriacos. Barro insiste en otros problemas de estos conceptos relacionados con el consumo. Señala que la renta de los trabajadores es muy estable si se calcula con la renta permanente en vez de calcularlo como un porcentaje del PIB. Mientras la renta permanente es muy estable la renta de los trabajadores como porcentaje del PIB está en descenso.

En «Carl Menger, F.A. Hayek and the evolutionary strand in Austrian economics,» publicado en línea en *The Review of Austrian Economics*, 2020, Victor Vanberg presenta uno de estos trabajos que intentan demostrar que el seguidor verdadero de Carl Menger es Friedrich A. von Hayek y no Ludwig von Mises. En particular el autor argumenta que el método genético causal de Carl Menger está en el centro de un programa de investigación evolucionista. Además, sostiene que es Hayek quien más sistemáticamente ha avanzado los elementos evolucionarios de la obra de Menger. Por último, argumenta que los economistas austriacos si quieren ser considerados como científicos sociales empíricos deben seguir el paradigma evolucionista de Menger y Hayek y no al paradigma praxeológico de Mises.

En «The Case Against the New 'Secular Stagnation Hypothesis'» publicado en *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 2021, Vol. 24, No.2, pp. 219—253, Mihai Macovei rebate de forma contundente la hipótesis de la estagnación secular de Larry Summers. Summers, utilizando argumentos keynesianos, justifica el fracaso de las políticas keynesianas de estímulo de la demanda después de la crisis financiera con una caída del tipo de interés natural resultado de un exceso de ahorro sobre la inversión. Como el tipo de interés de la Reserva Federal no puede caer (mucho) por debajo de cero, Summers defiende una política monetaria (quantitative easing) y fiscal expansiva. Macovei muestra que el argumento de Summers no tiene ni pies ni cabeza. Summers confunde un incremento en la masa monetaria con un incremento en el ahorro real. No sólo confunde Summers el ahorro nominal con el ahorro real, también confunde el tipo de interés nominal con el tipo de interés real. Las estadísticas de ahorros, stock de capital y productividad tampoco apoyan a la narrativa de Summers. Además Macovei intenta estimar la evolución del tipo natural de interés. Mantiene que el tipo de interés natural no cayó debajo de cero después de la crisis financiera sino que estaba siempre bastante por encima del tipo de interés de la política monetaria.

En «Demagogues and the Fragility of Democracy,» publicado en línea el 27 de julio 2021, Dan Bernhardt, Stefan Krasa y Mehdi Shadmehr investigan el papel de demagogos para las democracias. Distinguen entre demagogos que son políticos y que miran a corto

plazo consumiendo el capital de la economía, y políticos que toman en cuenta el interés a largo plazo de los votantes. Argumentan que votantes en economías más pobres y votantes pobres en general están atraídos por demagogos y sus políticas de consumo de capital, lo que hace que otros políticos tienen que seguir estos argumentos. La competencia electoral puede destruir la democracia cuando el stock de capital baja por debajo de un umbral, dado que se desarrolla una espiral de destrucción de capital.

En «Are Free Market Fiduciary Media Possible? On the Nature of Money, Banking, and Money Production in the Free Market Order,» publicado en *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 2021, Vol. 24, No. 2, pp. 286-316, Kristoffer Moustén Hansen, alumni del Master en Economía de la Escuela Austriaca, investiga si los medios fiduciarios pueden emerger en una economía de mercado pura. Mantiene que los sustitutos monetarios no necesariamente tienen que ser interpretados como títulos de dinero. Argumenta que en una economía de mercado pura los medios fiduciarios no jugarían un papel importante dado que mantener medios fiduciarios en un saldo de tesorería sería un error empresarial. Es un error empresarial porque los medios fiduciarios no tienen las características que tiene el dinero y que hacen que se mantenga un saldo de tesorería. El dinero es un bien presente y el bien más seguro para reducir la incertidumbre. Los medios fiduciarios no tienen esta característica. Por eso pedírsela es un error empresarial que se tiende a minimizar en un mercado libre. Moustén Hansen explica también que existe un abismo entre el dinero y otros medios líquidos de intercambio secundarios.

EVALUADORES

Han actuado como evaluadores del volumen XIX de la revista *Procesos de Mercado* los siguientes especialistas, cuyos esfuerzos, dedicación y consejos para mejorar los originales recibidos son especialmente agradecidos.

— Petra Träg	— Dr. Gabriel Zanotti
— Dr. Miguel Anxo Bastos Boubeta	— Christopher Guzelian
— Dr. Cristóbal Matarán	— Adrián Ravier
— Theresa Kammel	— Joseph Wyman
— Luis Torras	— Christian Schneider
— Dr. William Hongsong Wang	— María Méndez
— Jordi Franch Parella	— Ricardo Romero García
— Jorge Bueso Merino	— Dr. César Martínez Meseguer
— Alan Futerman	— Jesús María Zaratiegui
— Joaquín Pérez Cano	— Abie Grynspan
— Dr. León Gómez Rivas	— Dr. Carlos Rodríguez Braun
— Dr. Joaquín Azpitarte	— Dr. David Sanz Bas
— Dr. Leef H. Dierks	— Antonio Pancorbo de Rato
— Tudor Smirna	— Carlos Arenas Laorga
— Alfonso Díaz Vera	— Dr. Ludwig Van den Hauwe
— Bernardo Ferrero	— Dr. Rafael García Iborra
— Dr. Víctor Espinosa Loyola	— Antonio Zanella
— Tatiana Macías Muentes	— Romain Baeriswyl
— Fernando Nogales	
— Pablo Yusta	
— Dr. Antonio Sánchez-Bayón	
— Jaime Hernán-Pérez Aguilera	

NÚMEROS PUBLICADOS DE LA REVISTA

VOLUMEN I, NÚMERO 1, PRIMAVERA 2004

Artículos

- Jesús Huerta de Soto: *La teoría de la eficiencia dinámica*
- Dulce Saura Bacaicoa y Ángel Rodríguez García-Brazales: *Dinámica no lineal y economía austriaca*
- Miguel Ángel Alonso Neira: *Una guía para el estudio de la Macroeconomía del Capital: ¿Existen razones para pensar que los ciclos recesivos responden a errores políticos y empresariales?*
- Paolo Zanutto: *Alcune osservazioni sugli aspetti economico-politici dell'opera di Juan de Mariana*
- Óscar Vara Crespo: *La fundamental homogeneity de las teorías monetarias de Georg Simmel y Ludwig von Mises*

Notas

- Walter Block: *Open Letter to Mothers against Drunk Driving*
- Miguel Ángel Alonso Neira: *Economía experimental, economía del comportamiento y el futuro de la Ciencia Económica como disciplina científica*

Documentos

- Benjamín M. Anderson: *Moneda administrada frente a Patrón Oro*

Reseñas bibliográficas

- José Ignacio del Castillo: *Una lección magistral para entender el nazismo. Reseña de «Gobierno Omnipotente», de Ludwig von Mises*

Noticias

1. Seminario de R.W. Garrison en la London School of Economics
2. Fallecimiento de Marjorie Grice-Hutchinson
3. Concesión del Premio Víctor Mendoza a Tesis Doctorales

VOLUMEN I, NÚMERO 2, OTOÑO 2004

Artículos

- Javier Aranzadi del Cerro: *Teoría de la Acción y Fundamentos de Economía*
- François Facchini: *La théorie autrichienne des cycles: une théorie de la récurrence des erreurs collectives d'anticipation*
- Dario Antiseri: *Friedrich A. von Hayek e il problema della solidarietà*

Notas

- Jesús Huerta de Soto: *Hayek's Best Test of a Good Economist*
- Philipp Bagus: *La tragedia de los bienes comunales y la escuela austriaca: Hardin, Hoppe, Huerta de Soto, y Mises*

Documentos

- Hans Mayer: *El valor cognitivo de las teorías funcionales del precio. Investigaciones críticas y positivas referidas al problema del precio*

Reseñas bibliográficas

- Ingolf Günter Krumm: *Ludwig von Mises*

Noticias

1. Seminario sobre la macroeconomía del capital y la teoría del ciclo económico en la DICEA de la Universidad Autónoma de Chapingo (México D.F.)
2. Finn E. Kydland y Edward C. Prescott, premios Nobel de Economía del año 2004
3. Presentación de dos nuevos libros
4. Lectura de dos nuevas tesis doctorales
5. Presentación del primer número de la Revista *Procesos de Mercado*

VOLUMEN II, NÚMERO 1, PRIMAVERA 2005

Artículos

- Miguel Anxo Bastos Boubeta: *¿Puede la intervención estatal ser justificada científicamente? Una crítica*
- Juan Castañeda Fernández: *Regla de productividad y señoreaje: Una crítica al objetivo de estabilización de precios*
- Massimiliano Neri: *A Survey on Exchange Rates Determination in the Teachings of the Austrian School*

Notas

- Gabriel Calzada Álvarez: *Mises and Rothbard On War Finance*
- Joseph T. Salerno: *Economics: Vocation or Profession?*

Documentos

- Murray Rothbard: *El mito de la eficiencia*
- Ludwig von Mises: *El tratamiento de la «irracionalidad» en las ciencias sociales*

Reseñas bibliográficas

- Jaime Hormigos Ruiz: *Reseña de Diccionario de Sociología, de O. Uña Juárez y A. Hernández Sánchez*
- Luis de Fuentes Losada: *Cine, filosofía y economía austriaca (Lo que un austriaco diría a Juan Antonio Rivera). Reseña de Lo que Sócrates diría a Woody Allen, de Juan Antonio Rivera*

- Juan Velarde Fuertes: *La Escuela de Viena, al alcance de los economistas. Reseña del vol. I, n.º 2, de la revista Procesos de Mercado*

Noticias

1. El Premio «Adam Smith» 2005
2. Se publica la traducción al español de *Time and Money. The Macroeconomics of Capital Structure*, de Roger W. Garrison (Edward Elgar, 2001)
3. Publicación de *An Eponymous Dictionary of Economics. A Guide to Laws and Theorems Named after Economists* (Edward Elgar, 2004)
4. El pensamiento económico de la Escuela de Salamanca llega a Rusia través de la Revista de Método Económico y Matemáticas
5. Una tesis doctoral de referencia imprescindible
6. Presentación pública y primer evento del Instituto Juan de Mariana
7. Noticias breves

VOLUMEN II, NÚMERO 2, OTOÑO 2005

Artículos

- François Facchini: *L'ordre de marché comme croyance*
- José Atilano Pena López: *El problema de la racionalidad en la economía neoclásica*
- Paolo Zanutto: *Il divieto dell'usura nella società cristiana. Valore morale, significato storico e implicazioni economiche*
- Estrella Trincado Aznar: *La originalidad de la economía marginalista de Jeremy Bentham*

Notas

- Luis María Linde: *El dinero de los anarquistas*
- Francisco Capella: *Ética, libertad y drogas*
- Sonsoles Huerta de Soto: *Eficiencia y equilibrio en los mercados de capitales*

Documentos

- Ludwig von Mises: *El problema de las naciones subdesarrolladas*
- Peter J. Boettke: *Hayek y el socialismo de mercado: ciencia, ideología y política pública*

Reseñas bibliográficas

- Ludwig van den Hauwe: *Review of Honnecke, Hans Jörg (2000): «Friedrich August von Hayek: Die Tradition der Freiheit»*
- Adrià Pérez Martí: *Reseña de Thomas DiLorenzo (2004): «How capitalism saved America»*

Noticias

VOLUMEN III, NÚMERO 1, PRIMAVERA 2006

Artículos

- Enrico Colombatto: *Law, Economics and the Institutional Approach to Development and Transition: towards an Evolutionary Perspective*
- Albert Esplugas: *El monopolio de las ideas: Contra la Propiedad Intelectual*
- Philipp Bagus: *Five Common Errors about Deflation*
- Ignacio de León: *El Espejismo de la Eficiencia Económica*

Notas

- Jesús Huerta de Soto: *La Escuela Austriaca*
- Martín Krause: *Las limitaciones del trueque*
- Héctor Ñaupari: *¿Fracasó el liberalismo en América Latina?*

Documentos

- Gustave de Molinari: *Sobre la producción de seguridad*
- Ludwig von Mises: *La cataláctica lógica frente a la cataláctica matemática*

Reseñas bibliográficas

- Joan Font i Rosselló: *Reseña del libro de Juan Antonio Rivera «Menos utopía y más libertad»*
- Óscar Vara Crespo: *Reseña del libro de Kevin D. Hoover «Causality in Macroeconomics»*

Noticias

VOLUMEN III, NÚMERO 2, OTOÑO 2006

Artículos

- Hans-Hermann Hoppe: *The Limits of Numerical Probability: Frank H. Knight and Ludwig von Mises and the Frequency Interpretation*
- William Barnett II y Walter Block: *On Hayekian Triangles*
- Ludwig van den Hauwe: *The Uneasy Case for Fractional-Reserve Free Banking*
- Francisco Gómez García: *Juegos estratégicos: ¿es racional el comportamiento cooperativo?*

Notas

- Fabio Monsalve Serrano y Óscar de Juan: *Juan de Lugo y la libertad en Economía. El análisis económico escolástico en transición*
- Francisco Capella: *Ética, economía y prostitución*
- Philipp Bagus: *The Problem of Accuracy of Economic Data*

Documentos

- Ludwig von Mises: *Ciencia Social y Ciencia Natural*

Reseñas bibliográficas

- Philipp Bagus: *A Tale of Two Schools: Mark Skousen's «Vienna & Chicago: Friends or Foes?»*
- Juan E. Castañeda Fernández: *Reseña del libro «Tiempo y dinero. La macroeconomía de la estructura del capital», de R.W. Garrison*
- Luis de Fuentes Losada: *¿Juega Dios a los dados? Reseña del libro «El gobierno de la fortuna», de Juan Antonio Rivera*

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

VOLUMEN IV, NÚMERO 1, PRIMAVERA 2007

Artículos

- Massimiliano Neri: *Historical Analysis of the Microeconomic Processes Associated with the Development of the Internet*
- Ludwig van den Hauwe: *Did F.A. Hayek Embrace Popperian Falsificationism? A Critical Comment About Certain Theses of Popper, Duhem and Austrian Methodology*
- María Blanco González: *El rechazo de Carl Menger a la economía matemática. Una aproximación*

Notas

- José Antonio García-Durán de Lara: *Crédito, búsqueda e innovación de producto*
- Juan R. Rallo: *El derecho como institución espontánea*
- Jesús Huerta de Soto: *Una nota sobre la crisis del socialismo*

Documentos

- Ludwig von Mises: *El liberalismo y el principio de nacionalidad*
- Carl Menger: *Sobre la teoría del capital*
- Hans-Hermann Hoppe: *Falacias sobre la teoría de los bienes públicos y la producción de seguridad*

Reseñas bibliográficas

- Armando Torrent Ruiz: *¿Justicia sin estado? ¿Es el estado un mal innecesario? Recensión de un libro de Bruce L. Benson*
- R. Pérez Redondo: *Recensión del libro El Urbanismo ante el encuentro de las culturas, 2005*

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

VOLUMEN IV, NÚMERO 2, OTOÑO 2007

Artículos

- Jesús Huerta de Soto: *Liberalismo versus anarcocapitalismo*
- Michal Kvasnička: *Stability of Gold Standard and Its Selected Consequences*
- Philipp Bagus: *Asset prices - An Austrian Perspective*
- Laurent Carnis: *La théorie autrichienne de la bureaucratie de Mises: une perspective critique*
- William Barnett II y Walter Block: *On Say's Law, Keynes's Money, and Post Keynesians*

Notas

- José Ignacio del Castillo: *Grandes controversias de la historia de la Ciencia Económica: Böhm-Bawerk refuta la teoría marxista de la explotación*
- Raimondo Cubeddu: *Tempo, incertezza e istituzioni. Conseguenze dell'innovazione e ruolo della politica*
- Albert Esplugas: *Libertad sin Estado: ¿Es factible el anarco-capitalismo?*

Documentos

- Ludwig von Mises: *The place of Economics in Society*
- James Redford: *Jesus Is an Anarchist. A Free-Market, Libertarian Anarchist, That Is- Otherwise What Is Called an Anarcho-Capitalist*
- Robert Higgs: *Diecinueve consecuencias olvidadas de la redistribución de ingresos*

Reseñas bibliográficas

- Miguel Anxo Bastos Boubeta: *Reseña del libro Artesanos de la culpa: los intelectuales y las buenas intenciones de Joan Font Roselló*
- Gabriel A. Giménez Roche: *El hombre libre: Reseña bibliográfica de L'Homme Libre, compendio de ensayos en homenaje al Profesor Pascal Salin*
- Ludwig van den Hauwe: *Review of Huerta de Soto's «Money, Bank Credit, and Economic Cycles»*

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

VOLUMEN V, NÚMERO 1, PRIMAVERA 2008

Artículos

- Ludwig van den Hauwe: *John Maynard Keynes and Ludwig von Mises on Probability*
- José Guillermo Peláez Gramajo: *El dinero como medio de cambio y su evolución: análisis de Katsuhito Iwai y su interpretación de Carl Menger*
- Miguel Ángel Quintana Paz: *¿Es éticamente aceptable la propiedad intelectual de los derechos de autor?*
- Antonio Zanella: *Simmetrie Spezzate. Natura, nascita ed evoluzione della proprietà privata*

Notas

- David Howden: *Stability of gold standard and its selected consequences: a comment*
- Jesús Huerta de Soto: *El pensamiento económico en la antigua Grecia*
- Walter Hernández: *Origen de las normas del recto actuar en Hayek*

Documentos

- Ludwig von Mises: *El capitalismo*
- José María de la Cuesta Rute: *La publicidad y el sistema económico constitucionalizado*
- Ángel Alvarado Rangel: *Agenda política y económica*

Reseñas bibliográficas

- José Carlos Rodríguez: *Ludwig von Mises, la biografía*
- Philipp Bagus: *Reseña de «Die Ethik der Geldproduktion» de Jörg Guido Hülsmann*
- Jesús Huerta de Soto: *Reseña de «El método de las Ciencias Sociales» de Carl Menger*
- José Luis Palacios Gómez: *Reseña de «Las dimensiones sociales de la globalización» de Uña Juárez, O., Hormigos Ruiz, J. y Martín Cabello, A. (coords.)*

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

VOLUMEN V, NÚMERO 2, OTOÑO 2008

Artículos

- Jörg Guido Hülsmann: *Time preference and investment expenditure*
- Walter Block, Christopher Westley y Alexandre Padilla: *Internal vs. external explanations: A new perspective on the history of economic thought*
- Ludwig M.P. van den Hauwe: *Credit expansion, the prisoner's dilemma and free banking as mechanism design*
- León Gómez Rivas: *Algunos antecedentes del liberalismo constitucional en España: El pensamiento político de la segunda escolástica*
- Fernando Herrera González: *Análisis de la regulación sectorial de telecomunicaciones desde la perspectiva de la Escuela Económica Austriaca*

Notas

- Jesús Huerta de Soto: *Financial crisis and economic recession*
- Ángel Sanz Sarte, Miguel A. Alonso y Alejandro Ruiz-Ayucar Seifert: *La labor de tasación de la propiedad inmobiliaria en tiempos de crisis*
- Paolo Zanutto: *Lo spirito del libertinage e la genesi del capitalismo moderno. Riflessioni sulla «purezza quasi classica» di Benjamin Franklin*
- David Sanz Bas: *La eficiencia dinámica en la economía de un campo de concentración nazi*

Documentos

- Ludwig von Mises: *La incertidumbre*
- Friedrich A. Hayek: *Dos tipos de mente*

Reseñas bibliográficas

- Luis Perdiges de Blas: *Mises y los otros liberales*
- Jesús Huerta de Soto: *El Essai sur la Nature du Commerce en Général de Ricardo Cantillon: Nota bibliográfica*
- David Sanz Bas: *El método de las Ciencias Sociales de Carl Menger*

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

VOLUMEN VI, NÚMERO 1, PRIMAVERA 2009

Artículos

- Mark Thornton: *Cantillon and the rise of anti-mercantilism*
- Adrián Osvaldo Ravier: *Hacia un estudio multidisciplinar del proceso de globalización*
- Mónica Vinje Redpath: *Risks and returns in hedge funds – econometric and austrian economic perspectives*
- Ángel Martín Oro: *Una crítica a la teoría de los fallos el mercado desde la perspectiva de la Escuela Austriaca*
- Marek Micuch: *The economic teaching of the scholastics*

Notas

- Francisco Capella: *Metodología de la ciencia en general y la economía en particular*
- David Howden: *Money as a medium of exchange and its evolution: An elaboration on mengerian monetary economics*
- Juan Morillo Bentué: *La metodología de Milton Friedman y la predicción en la ciencia económica*
- Jesús Huerta de Soto: *El error fatal de Ben Bernanke*

Documentos

- Raymond de Roover: *San Bernardino de Siena y San Antonino de Florencia. Los dos grandes pensadores económicos de la Edad Media*
- Ludwig von Mises: *El interés, la expansión crediticia y el ciclo económico*
- Friedrich A. Hayek: *Clases de racionalismo*

Reseñas bibliográficas

- María Blanco: *Reseña de Friedrich A. Hayek: Nuevos estudios de filosofía, política, economía e historia de las ideas*
- David Howden y Antonio Zanella: *Reseña de Crash Proof: how to profit from the coming economic collapse*
- Jesús Huerta de Soto: *La influencia de La acción humana de Mises y Los fundamentos de la libertad de Hayek sobre la evolución del pensamiento económico y político español*

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

VOLUMEN VI, NÚMERO 2, OTOÑO 2009

Artículos

- Ludwig van den Hauwe: *Gary Becker on free banking*
- José Luis Muñoz García: *Banca de emisión competitiva en Chile*
- Giancarlo Ianulardo: *El derecho como pretensión del individuo en Bruno Leoni: su importancia para la economía y sus límites*
- Rubén Méndez Reátegui: *Contratos, economía y regulación ambiental*
- Giovanni Patriarca: *Oresme e l'etica monetaria nella crisi del XIV secolo*

Notas

- Luis Carlos Sánchez Martínez: *El mejor dinero posible*
- Rafael Hotz: *Considerations on Fractional Reserve Banking and Free-Banking*
- Michal Kvasnicka: *Stability of gold standard and its selected consequences: A reply to prof. Howden*
- Carlos Hoevel: *Economía e instituciones en el pensamiento de Antonio Rosmini: coincidencias y diferencias con la tradición liberal*

Documentos

- Ludwig von Mises: *Los datos del mercado*
- Peter Temin: *La economía del Alto Imperio romano*
- Bruno Leoni: *Introduction to «The Scientific Demonstration»*

Reseñas bibliográficas

- Juan Ramón Rallo: *El retorno de la deprimente economía keynesiana. Reseña del libro de Paul Krugman El retorno de la economía de la depresión y la crisis actual*
- María Blanco: *Reseña del libro de Anthony de Jassay Social Contract, Free Ride. A Study of the Public-Goods Problem*

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

VOLUMEN VII, NÚMERO 1, PRIMAVERA 2010

Artículos

- Gabriel Calzada Álvarez, Raquel Merino Jara, Juan Ramón Rallo Julián y José Ignacio García Bielsa: *Study of the effects on employment of public aid to renewable energy sources*
- Adrián Ravier: *La curva de Phillips de pendiente positiva y la crisis de 2008*
- Carlos Arturo Gómez Restrepo: *Los desarrollos teóricos de la Escuela Austriaca en Economía inspirados en la Escuela de Salamanca. Validez en el estudio de problemas contemporáneos*
- Ken Schoolland: *Courage, fear and immigration: The significance of welcoming newcomers in a free economy*

- Antonio Zanella: *El uso de las matemáticas en la ciencia económica*
- William Barnett II, Walter Block y Jerry Dauterive: *Negative externalities of government*

Notas

- Ludwig van den Hauwe: *Free banking, the real-balance effect, and Walras' Law*
- Benito Arruñada: *Crisis de responsabilidad en una democracia adolescente*
- David Sanz Bas: *Crítica a la teoría keynesiana del ciclo económico*
- Jesús Huerta de Soto: *A brief note on economic recessions, banking reform and the future of capitalism*
- Philipp Bagus: *The bailout of Greece and the instability of the Eurozone*
- José Carlos Herrán Alonso: *Instituciones y praxeología. Un análisis comparado*

Documentos

- Ludwig von Mises: *Efectos destructivos de la política intervencionista*
- Friedrich A. Hayek: *El carácter subjetivo de los datos de las ciencias sociales*

Reseñas bibliográficas

- Álvaro Feuerman: *Anarcocapitalismo: una búsqueda sincera. Reseña sobre el artículo «Liberalismo versus Anarcocapitalismo» de Jesús Huerta de Soto, 2007*
- Jesús Huerta de Soto: *Introduction to the Dutch edition of Murray N. Rothbard's book, What has government done to our money?*
- María Blanco: *En busca de Montesquieu: La democracia en peligro*

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

VOLUMEN VII, NÚMERO 2, OTOÑO 2010

Artículos

- Manuel Martín Rodríguez: *Faustino Ballvé Pallisé y sus Diez Lecciones de Economía (1956)*
- Tudor Smirna: *The New Deal was no deal*
- Cristián Larroulet Philippi: *El dilema de John Stuart Mill*
- Gabriel J. Zanotti: *La filosofía política de Ludwig von Mises*
- Leonidas Zelmanovitz: *The theory of money value and monetary evolution for Simmel and Mises*

Notas

- Philipp Bagus: *El mejor dinero posible: un comentario*
- Jesús Huerta de Soto: *Algunas reflexiones complementarias sobre la crisis económica y la teoría del ciclo*
- Juan Ramón Rallo: *Destruction and reconstruction of the capital structure*
- Brian Gerard Canny: *The economics and ethics of Celtic Ireland*

Documentos

- Friedrich A. Hayek: *La fuente de la hybris científica: l'école polytechnique*
- Ludwig von Mises: *Los salarios mínimos*
- Fritz Machlup: *La consunción del capital en Austria*

Reseñas bibliográficas

- Juan Velarde: *Frente al Socialismo, la sexta generación. Reseña sobre el libro Socialism: economic calculation and entrepreneurship de Jesús Huerta de Soto* (Edward Elgar, 2010)
- Mario Šilar: *Reseña de The invisible hook: The hidden economics of Pirates de Peter T. Leeson* (New Jersey, Princeton University Press, 2009)
- Fernando Q. Jaén Coll: *Reseña de la Escuela Austriaca: Mercado y creatividad empresarial de Jesús Huerta de Soto* (Editorial Síntesis, S.A., Madrid, 2000. Colección «Historia del pensamiento económico»)

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

VOLUMEN VIII, NÚMERO 1, PRIMAVERA 2011

Artículos

- Javier Aranzadi del Cerro: *Two theoretical approaches to human behavior and social institutions*
- Antonio Pancorbo de Rato: «*Caritas in Veritate*»: puntos para el diálogo entre la teoría económica y el Magisterio Social
- Marius Kleinheyer: *Schumpeter's Entrepreneur and The German Historical School. A Critical Analysis*
- Rodrigo Hidalgo Torres: *Liberalismo económico y doctrina moral católica*
- Sergio M. Rodríguez Lorenzo: *El fletamento de mercancías en la carrera de Indias (1560-1622): introducción a su estudio*
- Pablo Guido: *Coordenadas intelectuales de Álvaro Alsogaray*

Notas

- Philipp Bagus: *The trade union cycle*
- Fernando Herrera González: *El poder de mercado, visto desde la perspectiva del proceso de descubrimiento de mercado*
- David Sanz Bas: *An Austrian Analysis of the Nazi Economic Recovery (1933-1939)*
- Edward W. Fuller: *Capital Budgeting and business cycles*
- Vincent Wolters: *Artificial intelligence, dynamic efficiency and Economics*

Documentos

- Ludwig von Mises: *La economía en el sistema educativo*
- Friedrich A. Hayek: *El orden extenso y el aumento de la población*

Reseñas bibliográficas

- Fernando Hernández Fradejas: *Reseña del libro de Eugen von Böhm-Bawerk, Valor, Capital, Interés* (Unión Editorial, 2009, 181 páginas)
- Andy Duncan: *Jesús Huerta de Soto: Socialism, Economic Calculation and Entrepreneurship*
- R. Pérez Redondo: *Uña Juárez, O.: Nuevos ensayos de sociología y comunicación* (Editorial Universitas, Madrid 2010, 215 páginas)
- Daniel D'Amico: *Reseña de Jesús Huerta de Soto, The Austrian School: Market order and entrepreneurial creativity* (Edward Elgar, 2008 y 2010)

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

VOLUMEN VIII, NÚMERO 2, OTOÑO 2011

Artículos

- Carlos Villaescusa García: *Austroliberalismo en Ibn Jaldún*
- Philipp Bagus and David Howden: *Unanswered quibbles: George Selgin still gets it wrong with fractional reserve free banking*
- Antonio España Contreras: *Una aproximación praxeológica a la energía*
- José María de la Cuesta Rute: *Sobre la responsabilidad social empresarial*
- Tuur Demeester: *The business cycle: a definition*
- Adrián O. Ravier: *The non-neutrality of money: a response to Dr. Humphrey*

Notas

- Jamie Whyte: *El alto coste de una libra barata*
- Xavier Méra: *«Time preference and investment expenditure»: comment on Hülsmann*
- Jesús Huerta de Soto: *Civilización, mercado y orden moral*
- Juan Ramón Rallo: *La refutación de la teoría cuantitativa del dinero*
- Antonio Pancorbo de Rato: *La usura, ¿sigue siendo inmoral el préstamo con intereses?*
- Fernando Hernández Fradejas: *La Escuela de Salamanca como precursora de la economía moderna: A.R.J. Turgot*

Documentos

- Ludwig von Mises: *El patrón oro*
- Friedrich A. von Hayek: *Tres aclaraciones sobre el efecto Ricardo*

Reseñas bibliográficas

- Gary Chartier: *Reseña del libro de Anthony de Jasay Political Philosophy, Clearly: Essays on Freedom and Fairness, Property and Equalities* (Indianapolis: Liberty Fund, 2010)
- Óscar Timón Arnaiz: *Reseña de La educación y el Estado de E.G. West* (Unión Editorial, 1994)

- José María Larrú: *Recesión de Schwartz, Pedro* (2011) La economía explicada a Zapatero y a sus sucesores (Espasa, Madrid)
- Ion Pohoacă: *Jesús Huerta de Soto: Artisan of new horizons on the origin of economic cycles and crises. (Review of Jesús Huerta de Soto's book Bani, credit bancar și cicluri economice, published in Romanian by the «Al. I. Cuza» University Press in collaboration with Ludwig von Mises Institute, Bucharest, 2010, 853 p.)*
- León M. Gómez Rivas: *Reseña de José Barrientos García: Repertorio de moral económica (1536-1670). La Escuela de Salamanca y su proyección* (EUNSA, Pamplona, 2011)

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

VOLUMEN IX, NÚMERO 1, PRIMAVERA 2012

Artículos

- Jesús Huerta de Soto: *En defensa del Euro: un enfoque austriaco. (Con una crítica a los errores del B.C.E. y al intervencionismo de Bruselas)*
- Gonzalo Melián y Gabriel Calzada Álvarez: *Freedom, creativity and the future of cities*
- Joaquín Azpitarte: *El derecho urbanístico español. Introducción a una visión crítica desde la perspectiva de la Escuela Austriaca de Economía*
- Jesús del Amo Lamborena: *La teoría del ciclo monetario endógeno y la economía china en 2011*
- Fernando Nogales Lozano: *La educación desde la perspectiva de la Escuela Austriaca de Economía*
- David Sanz Bas: *Fallacies and economic errors in globalization discussions*
- Diego E. Quijano Durán: *Vínculos entre la Escuela Austriaca de Economía y el método de la inversión en valor*
- Nicolás Daniel Fernández Álvarez: *El lenguaje como institución. Una aproximación de su función evolutiva, económica y política desde una perspectiva austriaca*

Notas

- Jesús Huerta de Soto: *Socialismo y descivilización*
- Walter Block y William Barnett, II: *Giffen goods, backward bending supply curves, price controls and praxeology; or, who's afraid of the big bad boogie man of giffen goods and backward bending supply curves? Not us*
- Axel Kaiser: *La paradoja de los indignados*
- Philipp Bagus: *Austrian business cycle theory: are 100 percent reserves sufficient to prevent a business cycle?*
- Anthony J. Evans y Toby Baxendale: *Heterogeneous entrepreneurship and the Sunday Times Rich List*

- Roddy A. Stegeman: *Money creation and the revolution. Along the Path to Real Change*
- José María de la Cuesta Rute: *¡Basta! (A propósito de la Nota de Justicia y Paz de Octubre de 2011)*
- Antonio Pancorbo de Rato: *¿Qué humos ideológicos han entrado en el Pontificio Consejo de Justicia y Paz?*
- Robert A. Sirico: *The Vatican's Monetary Wisdom*

Documentos

- Ludwig von Mises: *Los Estados Unidos de Europa*
- Friedrich A. von Hayek: *Sindicatos, inflación y beneficios*
- Edward Stringham: *Nacimiento y desarrollo de la Bolsa de Valores de Londres como asociación con normas establecidas autónomamente*

Reseñas bibliográficas

- Jesús Huerta de Soto: *Reseña del libro The First Great Recession of the 21st Century: Competing Explanations. [Oscar Dejuán, Eladio Febrero y María Cristina Marcuzzo (Eds.) Edward Elgar, Cheltenham, UK and Northampton, Ma, USA, 2011]*
- Edwin Zarco Nieva: *Reseña del libro La mentalidad anticapitalista. (Autor: Ludwig von Mises, Unión Editorial)*
- Manuel Martín Rodríguez: *Reseña del libro Ayn Rand and the world she made. (Autor: Anne C. Heller, New York: Nan A. Talese, Doubleday, 2009, 567 pp.)*
- Diego E. Quijano Durán: *Reseña del libro Mad About Trade: Why Main Street America Should Embrace Globalization. (Autor: Daniel Griswold. Prólogo: Clayton Yeutter. Editorial: Cato Institute, Washington DC, EE.UU., 2009)*
- José Luis Palacios Gómez: *Reseña del libro Integración de los inmigrantes a través de los servicios sociales municipales de la Comunidad de Madrid. (Autores: Antonio Gutiérrez Resa y Octavio Uña Juárez, Madrid, UNED, 2010, 166 páginas)*
- Fernando G. Jaén Coll: *Reseña del libro El mito de la mano invisible. (Autor: Alessandro Roncaglia, Genuve Ediciones, 2011)*

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

VOLUMEN IX, NÚMERO 2, OTOÑO 2012

Artículos

- Joseph T. Salerno: *Ludwig von Mises as currency school free banker*
- Iván Cachanosky: *Eficiencia técnica, eficiencia económica y eficiencia dinámica*
- Robyn Harte-Bunting: *The Mises-Hayek business cycle theory*
- Brian O'Caithnia: *Multiplificando la pobreza agrícola: cómo la política agraria común de la Unión Europea está estrangulando la recuperación*
- Guillaume Vuillemeys: *Monetary policy and the time-dimension of firms' financing structure*

- Antonio Pancorbo de Rato: *Una aproximación a las intervenciones discrecionales del Estado como fuente de inestabilidad financiera*

Notas

- Jesús Huerta de Soto: *Nota crítica sobre el «Socialismo de mercado»*
- Walter Block: *Andrei Shleifer on government: A rejoinder*
- Leonardo Ravier: *Carta contra-argumentativa al Freebanking con reserva fraccionaria*
- Eduard Braun: *The subsistence fund in Ludwig von Mises's explanation of the business cycle*
- Alejandro José Morillo Ferrer: *El empresariado en un régimen socialista: el caso Venezuela*
- Gaetano Elnekave: *Politica monetaria, prezzo degli asset e ciclo immobiliare*
- Daniel Lahoud: *En torno al origen del dinero*

Documentos

- Ludwig von Mises: *El liberalismo y los partidos políticos*
- Friedrich A. Hayek: *El atavismo de la justicia social*
- Jesús Huerta de Soto: *Recesiones económicas, reforma bancaria y el futuro del capitalismo*

Reseñas bibliográficas

- Jesús Huerta de Soto: *Reseña del libro de Jörg Guido Hülsmann Mises: The Last Knight of Liberalism (Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama, 2007, 1.143 páginas)*
- Roger W. Garrison: *La alquimia del apalancamiento. La Reserva Federal y las finanzas modernas*
- Leonard P. Liggio: *Money, bank credit and economic cycles (Jesús Huerta de Soto)*
- Fernando G. Jaén Coll: *Reseña del libro La mentalidad anticapitalista (Ludwig von Mises, Unión Editorial, 4.ª ed., 2011)*
- Jesús Huerta de Soto: *Reseña del libro Los Árabes: del Imperio Otomano a la actualidad (Eugen Rogan, Editorial Crítica, Barcelona 2010, 846 páginas)*

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

VOLUMEN X, NÚMERO 1, PRIMAVERA 2013

Artículos

- María Blanco González: *La decisión como acción humana: aportaciones de las neurociencias*
- Carmelo Ferlito: *Bruno Leoni and the socialist economic calculation debate*
- Herbert Grubel: *Will Greece go Bankrupt and kill the euro?*
- William Barnett II y Walter E. Block: *New paths in Austrian Macroeconomics*

- Ángel Fernández: *Presupuestos 2007-2012 y reducción del gasto público para obtener el crecimiento económico de España*
- Joakim Kämpe: *Individual secession and extraterritoriality*

Notas

- Otmar Issing: *Political Union? Some Critical Reflections*
- Daniel Lahoud: *La eficiencia del mercado, más allá de los modelos matemáticos*
- Mark Thornton: *Real Austerity*
- Christian Castro: *Islamic banking*
- Giovanni Patriarca: *Boisguilbert: un pré-physiocrate et un post-oresmien? Un parcours comparé d'histoire de la pensée économique française*
- Spyros Mallios: *Kavafis and Mises: Means and End*
- Walter E. Block: *Gary North: a critique*

Documentos

- F.A. Hayek: *El centenario de Keynes: la crítica austriaca*
- Ludwig von Mises: *El futuro del liberalismo*
- Gerhard Schwarz: *Nuevos «ismos» que amenazan la libertad*

Reseñas bibliográficas

- Philipp Bagus: *More Krugmanomics. End this depression now (2012). Paul Krugman, WW Norton*
- Jorge Bueso Merino: *Reseña de Study Guide To Carl Menger's Principles Of Economics de Jérémie T.A. Rostan (Ludwig von Mises Institute, 2008)*
- Philipp Bagus: *The errors of Keynes (los errores de la vieja economía) (Juan Ramón Rallo, Unión Editorial, 1st edition)*
- Fernando G. Jaén Coll: *Reseña del libro para bachillerato Economía de Jordi Franch Parella (Unión Editorial, 2012)*
- María Blanco González: *Reseña a Los errores de la vieja economía de Juan Ramón Rallo*

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

VOLUMEN X, NÚMERO 2, OTOÑO 2013

Nota conmemorativa

Artículos

- Javier Aranzadi del Cerro: *The firm is a creative institution: the driving force of entrepreneurship*
- Cristina Lozano González: *Liberalismo y feminismo: un análisis austriaco*
- León Gómez Rivas: *Adam Smith: algunos antecedentes olvidados*
- Alejandro Pérez y Soto Domínguez y Katherine Flórez Pinilla: *Las patentes como límite a la innovación tecnológica*

- Juan Ramón Rallo Julián: *Crítica a la teoría neo-ricardiana (y clásica) del valor*
- Rubén Méndez Reátegui: *An Introduction to Institutional Coordination as An Alternate Model for Neo-Institutional Economic Analysis*

Notas

- Peter Bernholz: *The slow and hidden road to serfdom*
- Carmen González Marsal: *El pensamiento económico en las enseñanzas de Jesús de Nazaret*
- Adrián Ravier: *The current unsustainable boom in the Argentine economy*
- Felio José Bauzá Martorell: *Hacia la creación de un mercado del suelo en España*
- Juan Luis Valderrábano López: *La economía y las ciencias de la complejidad. El fenómeno de la Pila de Arena*
- Steve Baker: *Bank reform demands monetary reform*

Homenaje al obispo Diego de Covarrubias

- Jesús Huerta de Soto: *Nota introductoria*
- Vicente Boceta: *Presentación*
- José Carlos Martín de la Hoz: *En el V Centenario de Diego de Covarrubias y Leyva (1512-1577)*
- León M. Gómez Rivas: *Influencia de Diego de Covarrubias en la obra de Hugo Grotius (Mare Liberum, 1609)*
- Jesús Huerta de Soto: *El obispo Diego de Covarrubias, los escolásticos españoles y la Escuela Austriaca de Economía*

Documentos

- Friedrich A. von Hayek: *La fatal arrogancia*
- Ludwig von Mises: *Libertad y propiedad*

Reseñas bibliográficas

- Richard M. Ebeling: *Herbert Davenport's Economics of Enterprise and Entrepreneurship: A Centenary Appreciation*
- David Howden: *Reseña del libro Exorbitant Privilege: The Rise and Fall of the Dollar and the Future of the International Monetary System (Barry Eichengreen, Oxford: Oxford University Press, 2011)*
- Andrés Casas Soto: *Reseña del libro Monarquía, democracia y orden natural (Hans-Hermann Hoppe, Unión Editorial, 2004)*
- Luis Espinosa Goded: *Reseña del libro de Antonio Escohotado Espinosa Los enemigos del comercio. Una historia moral de la propiedad, tomo II (Espasa, 2013)*
- Jesús Huerta de Soto: *Reseña del libro The Concept of Equilibrium in Different Economic Traditions, de Bert Tieben (Edward Elgar, 2012)*
- Miguel Ángel Alonso Neira: *La teoría austriaca del ciclo económico en la literatura académica del mainstream*
- Antonio Martínez González: *Reseña del libro Un análisis económico de la producción y contratación de los sistemas de defensa (IUGM, 2013, 227 páginas)*

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

Artículos

- Alok Basu: *How to create a banking & monetary system for the 21st century: the Huerta de Soto and Chicago plans reworked*
- Eric Clifford Graf: *Juan de Mariana y la política monetaria estadounidense moderna: Salamanca, Cervantes, Jefferson y la Escuela Austriaca*
- Philipp Bagus: *Austrian economics and new currency theory on 100% banking: A response to Huber*
- Francisco Saavedra González: *El precio del oro durante la Gran Recesión desde una perspectiva austriaca*
- Ignacio Andrés Mondéjar: *El derecho de consumo: notas sobre su repercusión*
- Alan G. Futerma: *Hacia una teoría de los bienes públicos como bienes políticos y el rol estatal*

Notas

- Chris LeRoux: *Why bitcoin can never be money*
- Iván Carrino: *La Escuela Austriaca frente al euro: Un resumen del debate entre el profesor Jesús Huerta de Soto y el Dr. Philipp Bagus respecto de la moneda común europea y una propuesta de salida que satisfaga ambas posturas*
- Carmen González Marsal: *Eficiencia social y educación afectivo-sexual*
- Francisco José Contreras Peláez: *¿Son compatibles el catolicismo y el liberalismo económico?*
- Anna Gruhn: *Lord Kelvin was wrong: About the effectiveness of innovation indexes*
- Lorenzo Ramírez: *Crisis y reforma del mercado laboral español. Una perspectiva austriaca*
- León Gómez Rivas: *Hayek y San Juan Pablo II*
- Richard Ebeling: *Individual self-determination vs. Ukrainian or Russian nationalism*

Documentos

- Ludwig von Mises: *Los límites de los derechos de propiedad y los problemas de los costes externos y las economías externas*
- Friedrich A. Hayek: *La pretensión del conocimiento*

Reseñas bibliográficas

- Philipp Bagus: *The Economics of Ancient Rome. Review of Peter Temin's The Roman Market Economy (Princeton University Press, 2013)*
- Juan Ramón Rallo: *Reseña del libro La economía del empobrecimiento común*
- Jesús Huerta de Soto: *Reseña de la Encyclopedia of Creativity, Invention, Innovation, and Entrepreneurship (Elias G. Carayannis et al. [eds.], Springer, Heidelberg 2013)*
- David Howden: *Robert Shiller's Egalitarian, Regulated, and Subsidized «Good Society». Reseña de Finance and the Good Society de Robert J. Shiller (Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2012, 288 pp.)*
- Jesús Huerta de Soto: *Reseña del libro Liberalismo, catolicismo y ley natural de Francisco José Contreras (Ediciones Encuentro, Madrid 2013)*

- José Carlos Martín de la Hoz: *Las raíces de la crisis. (Reseña de Ferguson, N. [2013], La gran degeneración. Cómo decaen las instituciones y mueren las economías, Madrid: Debate)*

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

Relación de evaluadores externos

VOLUMEN XI, NÚMERO 2, OTOÑO 2014

Artículos

- Jaime Hernán-Pérez Aguilera: *La decadencia española del siglo XVII: La Escuela Austriaca de Economía y la interpretación de la crisis*
- Alexander William Salter y David J. Hebert: *Tullock's Challenge: A Reconsideration of Constitutional Monarchy*
- Miguel Ángel Echarte Fernández: *El impacto de la dolarización en América Latina*
- Antony P. Mueller: *Beyond Keynes and the Classics. Outline of the Goods Side/Money Side Model of the Business Cycle and Macroeconomic Configurations*
- Emile Phaneuf y Carmelo Ferlito: *On Human Rationality and Government Control*
- Gaetano Leone Flores: *Una teoría libertaria para la paz*

Notas

- José Alberto Pérez Martínez: *Estatismo, socialismo y colapso. Las verdaderas causas de la debacle espartana del s. IV a.C*
- Leland B. Yeager: *A libertarian case for monarchy*
- Paul Laurent: *Del derecho a la economía, y viceversa. El reencuentro desde el factor empresarial*
- Peter Bernholz: *Politics, Central Bank, Monetary Regime and Government Bankruptcy*
- Rubén Méndez Reategui: *Structured, Transitional and Unstructured Civil Societies: An Institutional Approach*
- Martin Sibileau: *Formalizing the Austrian thought: A suggested approach*

Documentos

- F.A. Hayek: *El flujo de bienes y servicios*
- Ludwig von Mises: *La supuesta irracionalidad del nacionalismo*
- F.A. Hayek: *La teoría de los fenómenos complejos*

Reseñas bibliográficas

- Jesús Huerta de Soto: *Reseña del libro Grandes personajes del siglo de oro español. (Juan Belda Plans, Edics. Palabra, Madrid 2013, 427 páginas)*
- Miguel Anxo Bastos Boubeta: *Reseña del libro de Juan Ramón Rallo: Una revolución liberal para España. (Deusto, Barcelona, 2014)*
- Cristóbal Matarán López: *Reseña del libro La economía del tiempo y de la ignorancia. (O'Driscoll, Jr. y Rizzo, Unión Editorial, Madrid 2009)*

- Antonio Martínez González: *Reseña del libro El mapa y el territorio de Alan Greenspan*. (The Map and the Territory. Risk, Human Nature and the Future of Forecasting, Penguin Press, 388 páginas)
- Alberto González García: *Reseña del libro Rome's economic revolution de Philip Kay*. (Oxford, Oxford University Press, 2014, XV+384 páginas)

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

Relación de evaluadores externos

VOLUMEN XII, NÚMERO 1, PRIMAVERA 2015

Artículos

- Martin Krause: *El papel de las ideas en la calidad de las instituciones*
- María Méndez Escandón: *Análisis de la política monetaria del BCE desde un punto de vista austriaco*
- Carlos Arenas Laorga: *El sistema educativo español: un enfoque austriaco*
- Andrés Casas Soto: *Consentimiento: contrato social vs. redes contractuales*
- Jorge Bueso Merino: *Teoría del intercambio. Propuesta de una nueva teoría de los cambios interpersonales basada en tres elementos más simples*
- Jerónimo Molina Cano y Jesús A. Guillamón Ayala: *Realismo en la economía: ¿es la hora de la economía humana de Wilhelm Röpke?*

Notas

- Hans-Hermann Hoppe: *A Realistic Libertarianism*
- Jesús M. Zaratiegui: *¿La ética al rescate de la economía?*
- David de Bedoya: *La interpretación judicial de la responsabilidad civil como fuerte amenaza a la libertad*
- Douglas Delgado-Landaeta: *PDVSA and the Nationalization of the Oil Industry in Venezuela*
- Eladio García García: *La libertad individual: Objetivo y metodología de la Escuela Austriaca de Economía*
- David García-Martín Sousa: *La corrupción política en Juan de Mariana*
- Edgar Carlos Duarte Aguilar: *Un análisis «austriaco» de la burocracia*

Documentos

- Ludwig von Mises: *El interés*
- F.A. Hayek: *Reflexiones sobre la teoría pura del dinero del señor J.M. Keynes*

Reseñas bibliográficas

- León Gómez Rivas: *Jaime Balme (1810-1848) y el marginalismo en España*
- Antonio Martínez González: *Reseña del libro Ensayos de Economía Política de Jesús Huerta de Soto*. (Unión Editorial, Madrid 2015, 498 páginas)
- Cristóbal Matarán López: *Reseña del libro El hombre, la economía y el Estado, vol. I, de Murray Rothbard*. (Unión Editorial, Madrid 2011, 576 páginas)

- Cristóbal Matarán López: *Reseña del libro El hombre, la economía y el Estado, vol. II, de Murray Rothbard. (Unión Editorial, Madrid 2013, 600 páginas)*
- Cristóbal Matarán López: *Reseña del libro Una revolución liberal para España de Juan Ramón Rallo. (Editorial Deusto, Madrid 2014, 400 páginas)*
- Fernando G. Jaén Coll: *Reseña del libro Makers. La nueva revolución industrial de Chris Anderson. (Ediciones Urano, 352 páginas)*
- José Carlos Martín de la Hoz: *Reseña del libro La crisis del siglo XVII. Religión, reforma y cambio social de Hugh Trevor-Roper. (Ed. Katz, Madrid 2009, 488 páginas)*
- Jaime Hernán-Pérez Aguilera: *Reseña del libro Cuando muere el dinero de Adam Fergusson. (Alianza Editorial, Madrid 2012, 320 páginas)*
- David Howen: *Reseña del libro La reserva federal y la crisis financiera de Ben B. Bernanke. (Princeton y Oxford: Princeton University Press, 2013, 134 páginas). (Traducido por Antonio Martínez González)*

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

VOLUMEN XII, NÚMERO 2, OTOÑO 2015

Artículos

- Christopher P. Guzelian y Robert F. Mulligan: *The Wisselbank and Amsterdam Price Volatility: A fractal test of the Austrian fractional-reserve banking hypothesis*
- Romain Baeriswyl: *Intertemporal discoordination in the 100% reserve banking system*
- Edward F. Fuller: *The fractional reserve banking diagram*
- Philipp Bagus: *The ZIRP trap – The institutionalization of negative real interest rates*
- Fabian Lair: *Escuela austríaca de economía y principios de antropología cristiana*
- José Hernández Cabrera: *La desafiante idea de molinari: la defensa en régimen de libre competencia*
- Jordi Franch Parella: *La secesión como solución al problema del estado. El caso de Cataluña*

Notas

- Antonio Martínez González: *La visión schumpeteriana de la innovación. Aportaciones y contradicciones*
- David Moreno Vincent: *La ley de la ciencia: un análisis económico austriaco*
- Edgar Lascano Corrales: *Acción humana en la acción humana: ¿campo unificado?*
- David Stockman: *This time is the same: like the housing bubble, the Fed is ignoring the shale bubble in plain sight*
- Richard M. Ebeling: *F.A. Hayek and why government can't manage society*
- Luis Torras Consolación: *Un banquero catalán que se paseó por el mundo y cambió España*

Documentos

- Ludwig von Mises: *El reto del cientismo*
- Friedrich A. Hayek: *La religión y los guardianes de la tradición*
- Jeffrey Rogers Hummel: *Bienes nacionales contra bienes públicos: defensa, desarme y free riders*

Reseñas bibliográficas

- Philipp Bagus: *Review of Never let a serious crisis go to waste by Philip Mirowski* (Verso, 384 pages)
- Pablo Muelas: *Reseña del libro Un dólar de oro al 100% de Murray N. Rothbard* (Mises Institute, Alabama 2001, 79 páginas)
- Kristof Berking: *Making the invisible hand visible: a critical Review of F. A. Hayek's «The fatal conceit — the errors of socialism»* (University of Chicago Press, United States 1988, 194 pages)
- Cristóbal Matarán: *Reseña del libro Gobierno omnipotente de Ludwig von Mises* (Unión Editorial, Madrid 2002, 414 páginas)
- Cristóbal Matarán: *Reseña del libro La libertad y la ley de Bruno Leoni* (Unión Editorial, Madrid 2010, 278 páginas)
- David Howden: *Review of The great crash of 1929: a reconciliation of theory and evidence by Ali Kabiri* (Palgrave Macmillan, 256 pages)
- Cristóbal Matarán: *Reseña del libro La economía en una lección de H. Hazlitt* (Unión Editorial, Madrid 2011, 234 páginas)

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

VOLUMEN XIII, NÚMERO 1, PRIMAVERA 2016

Artículos

- Alejandro J. Zamora: *Preferencia temporal, múltiples tipos de interés y la teoría austriaca del ciclo económico*
- Joaquín Azpitarte: *La protección estatal de los edificios históricos. Un obstáculo a la empresarialidad*
- Sergio A. Berumen: *Schumpeterian aspects of growth and its correlative classical and neoclassical approaches*
- José María Larrú: *Antropología cristiana, desarrollo humano y Escuela Austriaca: un diálogo interdisciplinar*
- Jorge Bueso Merino: *Intervención coactiva en el mercado: procesos, modalidades y efectos*
- Jorge García Martínez: *La publicidad desde el punto de vista de la Escuela Austriaca*

Notas

- Marius Kleinheyer: *The Chicago Plan Revisited: An Austrian critique*
- José Antonio Peña Ramos: *La ética de la libertad de Rothbard aplicada a un sistema de derechos de propiedad privada sobre las aguas de alta mar del Océano Glacial Ártico*
- Jaime Hernán-Pérez Aguilera: *Crisis y deuda de la Grecia clásica en el siglo v a. C.: La Atenas de Pericles vs la Atenas de Syriza*
- Guillermo Rocafort: *El papel de los fondos buitres en los ciclos crediticios de economía en recesión. Aportes para un análisis bajo la Escuela Austriaca*
- César Martínez Meseguer: *Liderazgo, management, ética empresarial y los principios del Aikido. Un enfoque austriaco para la superación de los modelos éticos erróneos*

Documentos

- Ludwig von Mises: *El principio del bienestar frente al principio del mercado*
- Friedrich A. Hayek: *Los resultados de la acción del hombre pero no de un plan humano*
- Friedrich A. Hayek: *Economía y conocimiento*
- Joseph Edward Keckeissen: *La Ley económica hoy*
- Walter Block: *La defensa nacional y la teoría de las externalidades, los bienes públicos y los clubes*

Reseñas bibliográficas

- Juan Ramón Rallo: *Reseña del libro Despertad al diádoco: una conspiración para transformar la escuela... y todo lo demás de José Antonio Marina (Ariel, Barcelona 2015, 224 páginas)*
- Benjamin Juhlin: *Review of A Theory of Socialism and Capitalism by Hans-Hermann Hoppe (Kluwer Academic Publishers, United States 1989, 275 págs)*
- Philip Booth: *Review of In defense of Deflation by Philipp Bagus (Springer, United States 2014, 233 pages)*
- Esteban Pérez Medina: *Reseña del libro Contra el sistema antimonopolio de Dominick Armentano (Unión Editorial, Madrid 2015, 176 páginas)*
- Alberto González García: *Reseña del libro Contrahistoria del liberalismo de Domenico Losudo (Intervención Cultural, 2007, 376 páginas)*
- Adrián Ravier: *Entrevista sobre la tesis Una teoría praxeológica de la empresa de Leonardo Ravier (Unión Editorial)*
- Emérito Quintana: *Reseña del libro Contra la Modern Monetary Theory: Los siete fraudes inflacionistas de Mosler de Juan Ramón Rallo (Unión Editorial, Madrid 2015, 168 páginas)*
- Cristobal Matarán López: *Reseña del libro Historia del análisis económico de J. A. Schumpeter (Ariel, Barcelona 2008, 1392 páginas)*

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

VOLUMEN XIII, NÚMERO 2, OTOÑO 2016

Artículos

- William Barnett II y Walter E. Block: *Gross (domestic) Output - Another government con*
- José Hernández Cabrera: *El papel económico del Estado: Una crítica*
- Elias Huber: *Carl Menger and the Spanish Scholastics*
- Sagar Hernández Chulía: *Esbozo sobre el método de las Ciencias Sociales, con especial referencia a la economía. Una aproximación desde la doctrina de la Escuela Austríaca*
- Esteban Pérez Medina: *Rules and information: An integral criticism of legislation*
- César Martínez Meseguer : *La epistemología de la Escuela Austríaca de economía (la fundamental aportación de F. A. Hayek a la teoría del conocimiento)*

Notas

- León M. Gómez Rivas: *Economía y religión: Los años sabáticos y jubilares en la tradición judeo-cristiana*
- Ion Pohoată: *The Cooperative, a hybrid institutional arrangement, compatible with free-market capitalism*
- Jorge García Martínez: *Una teoría anarquista hayekiana, crítica al iusnaturalismo rothbardiano*
- Brecht L. Arnaert: *Concept-formation according to Rand. A personal adaptation (and two extra phases)*
- Rafael Antonio Rivera Solórzano: *Money before coinage. History of pre-columbian currency*
- Anton Alexandrovich Afanasyev: *As fontes da teoria quantitativa do dinheiro no Manual de Confessores de Frei Rodrigo do Porto (1549)*
- Antonio Moar: *Disonancia en el entorno emprendedor español*

Documentos

- Ludwig von Mises: *La imposibilidad del cálculo económico bajo el socialismo*
- Friedrich A. Hayek: *Los intelectuales y el socialismo*
- Joseph Edward Keckeissen: *Leyes económicas fuertes*

Reseñas bibliográficas

- Jesús Huerta de Soto: *Reseña del libro El Salón de los encuentros: una contribución al debate político del siglo XXI de Guillermo Gortázar (Unión Editorial, 2016, 188 páginas)*
- Cristóbal Matarán: *Reseña del libro Fundamentos de la banca central y de la libertad bancaria de Vera C. Smith (Unión Editorial, Madrid 1993, 336 páginas)*
- Patrick Reimers: *Review of Science, Technology & Government by Murray N. Rothbard (Ludwig von Mises Institute, United States 2015, 128 pages)*

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

VOLUMEN XIV, NÚMERO 1, PRIMAVERA 2017

Artículos

- Alfonso Díaz Vera: *Hilaire Belloc: Del Estado del bienestar al Estado servil*
- Edward W. Fuller: *Keynes's Politics and Economics*
- César Martínez Meseguer: *Aclaraciones, definiciones y críticas respecto de las teorías de la utilidad, el valor y los precios (la validez de las aportaciones de C. Menger en la actual Escuela Austriaca de Economía)*
- William Hongson Wang & Antonio Vegas García: *Business Cycle and Stability of China's Financial and Monetary System*
- Jordi Franch Parella: *El ciclo económico y los recursos minerales. Un enfoque austriaco*
- Abie Grynspan Gurfinkiel: *Pensamiento económico en la tradición judía, con especial referencia a Moisés Ben Maimónides: la perspectiva austriaca*

Notas

- Christian Schneider: *Crusoe's Broken Window: A tribute to Frédéric Bastiat*
- Jorge Bueso Merino: *Modelos sencillos de depósito muestran que la reserva fraccionaria no es sostenible en el tiempo salvo aplicación de (nueva) coacción*
- Edgar Duarte: *Competition as a Discovery Procedure in the Practice of Accounting*
- Luis Zemborain: *La distribución del ingreso en la teoría austriaca*
- Rafael García Iborra: *Hayekian Triangles: an application to financial assets*

Documentos

- Friedrich von Wieser: *Naturaleza y Contenido de la Economía Teórica*
- Ralph Raico: *El auténtico liberalismo alemán del siglo XIX*
- Bryan Caplan: *Los anarco-estadistas españoles: un análisis histórico, económico y filosófico del anarquismo español*
- Ludwig von Mises: *El intervencionismo fiscal*
- Friedrich A. Hayek: *La primacía de lo abstracto*
- Erik Ritter von Kuehnelt-Leddihn: *The cultural background of Ludwig von Mises*

Reseñas bibliográficas

- Juan Perea Sáenz de Buruaga: *Reseña del libro Contra el sistema antimonopolio, el mito del Antitrust de D.T. Armentano (Unión Editorial, Madrid 2015, 176 páginas)*
- Philipp Bagus: *Review of Monetary Regimes and Inflation-History, Economic and Political Relationships by Peter Bernholz (Edward Elgar Publishing Ltd., UK 2006, 224 pages)*
- Juan Antonio Gregorio Martínez de los Reyes: *Reseña del libro El dinero de Carl Menger (Unión Editorial, Madrid 2013, 250 páginas)*
- James Sellars: *Review of Private Governance: Creating Order in Economic and Social Life by Edward P. Stringham (Oxford University Press, New York 2015, 296 pages)*
- Cristóbal Matarán: *Reseña del libro Contra Keynes y Cambridge de F.A. Hayek (Unión Editorial, Madrid 1996, 320 páginas)*
- Christian Rippel: *Review of Wall Street and the Bolshevik Revolution by Antony C. Sutton (Clairview Books, UK 2011, 232 pages)*
- Ignacio Arellano Salafranca: *Reseña del libro El fin de la alquimia. Dinero, banca y el futuro de la economía global de Mervin King (Deusto, Barcelona 2016, 422 páginas)*
- Beniamino di Martino: *Review of Hermeneutics of Capital. A post-Austrian theory for a kaleidic world by Carmelo Ferlito (Nova Science Publishers, N.Y. 2016, 106 pages)*

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

VOLUMEN XIV, NÚMERO 2, OTOÑO 2017

Artículos

- Adrián Ansede Taboada: *El papel del Estado en las guerras de cuarta generación bajo la óptica de la teoría de la eficiencia dinámica*
- Walter E. Block, William Barnett II: *Maturity mismatching, ethics and economics: Rejoinder to Bagus, Howden and Huerta de Soto*

- Eladio García García: *Sociobiología: una aproximación desde la Escuela Austriaca*
- Luis Luque Santoro: *Hayek, las ciencias y la praxeología*
- Mark Skousen: *Blocking progress in Austrian economics: a rejoinder*
- William Hongsong Wang: *Jesús Huerta de Soto: The Synthesizer of the Austrian School*

Notas

- Jesús Huerta de Soto: *Anarquía, Dios y el Papa Francisco*
- Boris Ackerman Vaisman: *Venezuela ¿Cómo fue su camino a la servidumbre del Siglo XXI?*
- Cristóbal Matarán López: *Joaquín Reig Albiol, el primer austriaco español*
- Leef H. Dierks: *Playing with fire: the unintended consequences of monetary financing*
- Nelson David Chávez Salazar: *Una revisión microeconómica del episodio de Banca Libre en Colombia: 1865-1886*
- Rubén Méndez Reátegui, Viviana Lescano, Mayra Mena: *The market as a mechanism for conflict resolution: the case of Ecuador*

Documentos

- Gottfried Haberler: *La economía como ciencia exacta*
- Alberto Benegas Lynch (h): *¿Es posible el gobierno limitado?*
- Joaquín Garrigues Walker: *Carta abierta a un joven libertario (a mi amigo Pedro Pérez y los suyos)*
- Friedrich A. Hayek: *La campaña contra la inflación keynesiana*
- Ludwig von Mises: *La ley de asociación de Ricardo*
- Steven Yates: *Qué deben saber los investigadores austriacos sobre lógica (y por qué)*

Reseñas bibliográficas

- Juan Perea Sáenz de Buruaga: *La mentalidad anticapitalista de Ludwig von Mises y el capitalismo y los historiadores de Friedrich A. von Hayek*
- F.G. Jaén: *La folie des banques centrales. Pourquoi la prochaine crise sera pire de Patrick Artus y Marie-Paule Virard (Librairie Arthème Fayard, 2016)*
- Sebastián Ortiz: *Limón Real de Rigoberto Stewart (San José: Litografía e Imprenta LIL, S.A., 1999 (240 páginas))*
- Alberto Redondo Fernández: *Monarquía, democracia y orden natural de Hans-Hermann Hoppe (Unión Editorial, S.A. 2013 (372 páginas))*

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

VOLUMEN XV, NÚMERO 1, PRIMAVERA 2018

Artículos

- David Sanz; Juan Morillo: *The Hayekian Theory of Chronic Unemployment*
- Edward W. Fuller: *Keynes and Fractional Reserve Banking: The NPV vs. MEC*
- Rafael García Iborra: *Financial Effects of Monetary Expansions*
- Aliaksandr Kavaliou: *Mises' Monetary Argument in Economic Calculation Debate: Cross the Ts and dot the Is*

- Jorge Gómez Arismendi: *El Mercado como bien público*
- Olga Peniaz: *Minsky's Financial Instability Hypothesis vs. Austrian Business Cycle Theory*

Notas

- Walter E. Block; William Barnett II: *Boudreaux on high wages; a critique*
- Edgar Ortiz Romero: *En un mundo de monedas fiat: ¿tipo de cambio fijo o flotante según la escuela austriaca?*
- Christopher P. Guzelian: *Silver: A morally good money*
- Juan Antonio Gregorio Martínez de los Reyes: *El ciclo económico en la Escuela Austriaca de Economía: La relación entre la medición del Gross Output y la recaudación del IVA*
- Malte Tobias Kähler: *How Behavioral Economics can enrich the Perspective of the Austrian School*
- María Blanco; Luis I. Gómez: *La agilidad como estrategia en la visión sistémica de la empresa*
- Tatiana Macías Muentes: *Análisis de la crisis y reforma del sistema de Educación Superior de Ecuador, inspirado en el Modelo guatemalteco*

Documentos

- Miguel A. Fernández Ordóñez: *El futuro de la banca: dinero seguro y desregulación del sistema financiero*
- Jesús Huerta de Soto: *Anarchy, God and Pope Francis*
- Murray N. Rothbard: *La Invasión Hermenéutica de la Filosofía y la Economía*
- Hugo Salinas Price: *Moneda de plata para México*
- Ludwig von Mises: *La Economía y la rebelión contra la razón*
- Friedrich A. Hayek: *Reglas, percepción e inteligibilidad*

Reseñas bibliográficas

- Víctor Espinosa Loyola: *Reseña del Libro Crítica de la Teoría del Desarrollo de P. T. Bauer (Ediciones Orbis, Barcelona 1983, 512 páginas)*
- José Carlos Martín de la Hoz: *Un mundo sin ideas. La amenaza de las grandes empresas tecnológicas a nuestra identidad de Franklin Foer (Ed. Paidós, Barcelona 2017, 254 páginas)*
- Patrick Reimers: *The Myth of National Defense: Essays on the Theory and History of Security Production by Jörg Guido Hülsmann: «Secession & the Production of Defense»*
- Juan Antonio Gregorio Martínez de Los Reyes: *Reseña del Libro The Structure of Production de Mark Skousen (New York University Press, 415 páginas)*
- Fernando G. Jaén Coll: *Reseña del Libro Breve historia del pensamiento económico de Alessandro Roncaglia (Prensas Universitarias de Zaragoza, 1.ª edición, 2017, 392 páginas)*

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

VOLUMEN XV, NÚMERO 2, OTOÑO 2018

Artículos

- Edward W. Fuller: *Keynes's Fatal Conceit*
- Ludwig Van Den Hauwe: *Monetary Constitutionalism: Some Recent Developments*

- Patrick Reimers: *Fiat Lux and Crony Capitalism - The Impact of Monetary and Fiscal Policies in the Automobile Industry in USA and Europe from 2001 to 2010*
- Jaime Hernán-Pérez Aguilera: *Fenicia: ¿una experiencia anarcocapitalista?*
- Roque Sampedro: *Mercados medievales y orden social: una aproximación austriaca al caso inglés*
- Fernando Nogales: *La educación de la empresarialidad en las familias empresarias*

Notas

- Laura Davidson y Walter Block: *Economic Prediction: Irving Fisher and Ludwig von Mises*
- Christopher P. Guzelian: *Testing Economic Theory*
- Miguel Ángel Echarte Fernández: *La escuela austriaca y la escuela de Chicago: un análisis comparativo de sus fundamentos y propuestas*
- Brecht L. Arnaert: *Talking to Walls: The Socialist Calculation Debate that Never Really Was One*
- Leef H. Dierks: *The Normalization of the European Central Bank's Monetary Policy from an Austrian Perspective*
- Joaquín Pérez Cano: *Competencia entre monedas: ejemplos del siglo XIX*

Documentos

- Jesús Huerta de Soto: *A Theory of Libertarian Nationalism*
- Friedrich A. Hayek: *Libertad económica y gobierno representativo*
- Ludwig Von Mises: *Armonía y conflicto de intereses*

Reseñas bibliográficas

- León Gómez Rivas: *Reseña del libro La iglesia y el liberalismo. ¿Es compatible la enseñanza social católica con la escuela austriaca? de Christopher A. Ferrara (Última línea, Málaga, 2017)*
- Juan Antonio Gregorio Martínez de los Reyes: *Reseña del libro Memoria del comunismo. De Lenin a Podemos, de Federico Jiménez Losantos (La esfera de los libros, 2018, 734 páginas)*
- Jesús Huerta de Soto: *Reseña del libro Escolios a un texto implícito, de Nicolás Gómez Dávila (Editorial Atalanta, Gerona 2009, 1407 páginas)*
- Fernando G. Jaén Coll: *Reseña del libro Les dettes publiques à la dérive. Anatomie d'un monde finacièrément fragilisé. Varios autores (Eyrolles, París, 2018)*
- Arye L. Hillman: *Peter Bernholz, Totalitarianism, Terrorism, and Supreme Values: History and Theory (Springer, Heidelberg 2017, xii + 160 páginas). Reseña presentada en Public choice, 2018, vol. 176, nº 3, pp. 567-571*

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

VOLUMEN XVI, NÚMERO 1, PRIMAVERA 2019

Artículos

- Michael Huemer: *An Introduction to the Problem of Authority*
- Edward W. Fuller: *The Non-Aggression Principle: a Short History*

- Ignacio Arellano: *Jacques Rueff, un economista liberal injustamente olvidado*
- Alfonso Díaz Vera: *Los liberales radicales ingleses y la filosofía política de Francisco Suárez*
- Patrick Reimers: *Monarchy, Democracy and Private Property Order. How Human Rights Have Been Violated and How to Protect Them. A Response to Hans H. Hoppe, F.A. Hayek, and Elinor Ostrom*
- Martín Krause: *¿Es posible la mano invisible?*

Notas

- Peter J. Boettke: *How Misesian Was the Hayekian Research Program?*
- Daniel Fernández Méndez: *La gran controversia sobre el capital: re-switching, economía austriaca y el mal uso de las matemáticas*
- Leef H. Dierks y Lars E. Spreng: *Effects of Monetary Asset-Price Transmission on Investment and Inflation in the Euro Area*
- Carlos Castro Prieto: *¿Podría el Bitcoin prevenir conflictos violentos? Un análisis contrafactual de la guerra civil española*
- Olav A. Dirkmaat: *The Role of Money Market Funds (MMFs) in the Austrian Theory of Money: a Comment on Money and the Business Cycle*
- Ramón Alberto Mena Almonte: *Los monopolios industriales y la producción de Know-How: nacimiento de industrias competitivas*

Documentos

- Friedrich A. Hayek: *¿Adónde va la democracia?*
- Friedrich A. Hayek: *Las raíces socialistas del nazismo*
- Ludwig von Mises: *El destruccinismo*
- Gabriel Calzada: *Juan de Mariana and the Birth of Modern Monetary Theory*

Reseñas

- Jesús Huerta de Soto: *Reseña del libro Cuando el hierro era más caro que el oro: 60 historias para entender la economía mundial de Alessandro Guiraud (Editorial Ariel, Barcelona 2016, 405 páginas)*
- Jesús Huerta de Soto: *Reseña del libro Obras completas de Joseph Ratzinger, Volumen X, Resurrección y vida eterna (Biblioteca de autores cristianos, Madrid 2017, 749 páginas)*
- Fernando G. Jaén: *Reseña del libro de Jean-François Gayraud L'art de la guerre financière, Odile Jacob (París 2016); una perspicaz visión de la crisis de las subprimes y la crisis financiera consiguiente*
- Fernando G. Jaén: *Reseña del libro Les dettes publiques à la dérive. Anatomie d'un monde finacièremment fragilisé (Eyrolles, París, 2018)*
- Philipp Bagus: *Review of Austrian School for Investors: Austrian Investing Between Inflation and Deflation (2016, publisher: Mises.at)*
- Philipp Bagus: *Reseña de la película "La sombra del pasado"*

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

Artículos

- Shawn Ritenour: *Toward a More Relevant Theory of Economic Expansion and Development: Insights from Ludwig von Mises*
- Santiago Ferraro y Facundo Guadagno Balmaceda: *Argentina y África: ¿proximidades en la miseria?*
- Alan G. Futerma y Walter E. Block: *On Taleb on Ricardo: A clarification*
- Agustina Borella: *Fundamento Ontológico del Modelo en Hayek*
- William Hongsong Wang y Javier Caramés Sánchez: *A Primary Comparative Analysis and Integration of the Hayekian-Laozian Theories of Knowledge, Market Process and Law*
- Petra Träg: *Destruction of social capital in Germany in the interwar period — an Austrian perspective on the disaster*

Notas

- Sagar Hernández Chuliá: *Las dos aproximaciones teóricas de Carl Menger al concepto de capital*
- Christian Schneider: *Where is the language of liberty*
- Jorge Bueso Merino: *El «método» o proceso científico como función empresarial: una nueva aplicación de la teoría del conocimiento de Huerta de Soto*
- Luca Moratal: *Derecho al honor, libertad de expresión y creatividad empresarial*
- Leef H. Dierks y Sonja Tiggelbeck: *The (ir-)rationality of investor herding*
- Rafael García Iborra: *Un modelo financiero simple de la TACE*

Documentos

- Friedrich A. Hayek: *Por qué los peores se colocan a la cabeza*
- Ludwig von Mises: *El problema de las migraciones y el socialismo*
- Jesús Huerta de Soto: *La japonización de la Unión Europea*
- Richard M. Ebeling: *My life as an Austrian Economist and a Classical Liberal*

Reseñas bibliográficas

- Jesús Huerta de Soto: *Reseña del libro Invirtiendo a largo plazo: mi experiencia como inversor de Francisco García Paramés* (Ediciones Deusto, Barcelona, 2016)
- Jesús Huerta de Soto: *Reseña del libro Lerroux: la República liberal de Roberto Villa García* (Editorial Gota-Fundación FAES, Madrid 2019, 287 páginas)
- María Blanco: *Reseña del libro El fin de la economía. Ensayo sobre la perfección de Sergio Ricossa*
- William Hongsong Wang: *Review of The Essence of Market: The Perspective and Method of Human Action by Zhu Haijiu*
- Mark Thornton: *Reseña del libro Austeridad, cuándo funciona y cuándo no de Alberto Alesina, Carlo Favero y Francesco Giavazzi*
- Peter Boettke: *Reseña del libro Donde se torció la economía: el abandono del liberalismo clásico por parte de Chicago de David Colander, Craig Freedman*

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

Artículos

- Patrick Reimers: *An Austrian School View on Eucken's Ordoliberalism. Analyzing the Roots and Concept of German Ordoliberalism from the Perspective of Austrian School Economics*
- Victor I. Espinosa: *Epistemological problems of development economics*
- Emilio Eiranova Encinas: *La tiranía de los derechos fundamentales*
- Christoph Klein: *Mises' and Rothbard's Inadequate Treatment of Technology– And why a correct understanding of technology challenges the Austrian theory of time preference*
- Ruy Montealegre C.: *Críticas comunes del pensamiento Misesiano (I). Razón y libertad*
- Iván Cachanosky: *En defensa del monopolio competitivo*

Notas

- Leonidas Zelmanovitz: *A Proposal for a Representational Theory of Capital*
- Leonardo Ravier: *A Redefinition of the Entrepreneurial Function Concept*
- Walter E. Block: *Unblocking Progress in Austrian Economics: Response to Skousen*
- Bernardo Ferrero: *The Fatal Deceit of Public Policy: Can Austrian and Public Choice Economics Complement each other?*
- Adrián Barroso Ricote: *La ética de la libertad y redarquía: análisis prospectivo en civilizaciones modernas*
- Jorge Bueso Merino: *Constructive criticism of the preliminary version of Libra as a fractional reserve device*
- Giovanni Patriarca: *Comercio, crédito y teoría subjetiva del valor según Pedro de Juan Olivi*

Documentos

- Sydney d'Agvilo: *La multiplicación de la riqueza a largo plazo en el mercado libre*
- Jesús Huerta de Soto: *El virus más letal*
- Ludwig Van Den Hauwe: *Entendiendo la inestabilidad financiera: Minsky vs los Austriacos*
- Friedrich A. Hayek: *La congelación de los alquileres*
- Ludwig von Mises: *La soberanía del consumidor*

Reseñas bibliográficas

- Jordi Franch Parella: *Reseña del libro El Pasillo Estrecho, de Daron Acemoglu y James A. Robinson, Deusto 2019*
- Shawn Ritenour:
 - a) *Reseña del libro Money, Banking and the Business Cycle, de Brian Simpson (Nueva York: Palgrave Macmillan, 2014, 568 páginas)*
 - b) *Una teoría del ciclo económico no es la teoría austriaca del ciclo económico (ABCT, por sus siglas en inglés): Una réplica a Brian Simpson*
- Óscar Rodríguez Carreiro: *Reseña del libro Publish or Perish. Perceived Benefits Versus Unintended Consequences, de Imad A. Moosa, (Elgar, Cheltenham, 2018, 218 páginas)*

- Bernardo Ferrero: *Review of La Verità, Vi Prego, sul Neoliberismo, by Alberto Mingardi (Verso, 398 pages)*
- Cristóbal Matarán: *Reseña del libro La formación de la teoría económica moderna, de M. Skousen*
- Fernando G. Jaen Coll: *Reseña del libro Una visión macroeconómica de los cuarenta años de la Constitución Española, de José Luis Malo de Molina (Ministerio de Economía y Empresa, Madrid, 2019)*

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

VOLUMEN XVII, NÚMERO 2, OTOÑO 2020

Artículos

- Ruy Montealegre C.: *Críticas comunes del pensamiento miseano (II). Individualismo y aspectos particulares de su vision económica*
- Miguel Anxo Bastos Boubeta y Óscar Rodríguez Carreiro: *El debate sobre la inevitabilidad del Estado: notas críticas sobre los argumentos de Randall Holcombe*
- Sonsoles Huerta de Soto and Fabio Núñez del Prado: *International Arbitration as a Spontaneous Legal Order*
- Luca Moratal Roméu: *El Derecho en Ayn Rand. Una lectura iusfilosófica del objetivismo*
- Patrick Reimers: *Spontaneous order versus central planning: a comparison of Michael Polanyi & F.A. von Hayek*
- Joaquín Azpitarte: *Una explicación de los procesos actuales de innovación empresarial desde el punto de vista de la Escuela Austriaca de Economía*

Notas

- Igor Wysocki y Walter E. Block: *Crovelli on Probability: A Critique*
- Juan Ignacio Lecour: *Alexis de Tocqueville y F.A. Hayek: Caminos de Esclavitud y Servidumbre*
- Victor I. Espinosa, William H. Wang and Haijiu Zhu: *Israel Kirzner on Dynamic Efficiency and Economic Development*
- Edward W. Fuller: *A Critique of the Laffer Curve*
- Alfonso Díaz Vera: *Economic Effects of the Philosophical Concept of Community*
- Leef H. Dierks: *Comprehensive Monetary Easing in the Eurozone: Lessons Learnt from Japan*
- Gilberto Ramírez Espinosa: *“El cálculo económico en la comunidad socialista” de Ludwig von Mises: cien años de soledad intelectual*

Documentos

- Ludwig von Mises: *El cálculo económico en la comunidad socialista*
- Sydney d’Agvilo: *Las personas ricas en un mercado estatizado y en el mercado libre*
- Bernardo Ferrero: *Ferlito versus the Austrian School*
- Jesús Huerta de Soto: *Juan de Mariana y los Escolásticos Españoles*

- Friedrich A. Hayek: *Los totalitarios en nuestro seno*
- Ludwig von Mises: *La teoría del control de precios*

Reseñas bibliográficas

- Philipp Bagus: *Review of Austrian Economics, Money and Finance*, by Thomas Mayer, Routledge, London, 2018
- José Carlos Martín de la Hoz: *Reseña del libro Libertad o Igualdad. Por qué el desarrollo del capitalismo social es la única solución a los retos del nuevo Milenio*, de Daniel Lacalle, Ediciones Deusto, Barcelona 2020, 314 páginas
- Jesús Huerta de Soto: *Reseña del libro El problema de la autoridad política*, de Michael Huemer, Ediciones Deusto, Barcelona 2019, 693 páginas
- Jesús Huerta de Soto: *Reseña del libro Adiós a los Bancos. Una visión distinta del dinero y la banca*, de Miguel Ángel Fernández Ordoñez, Edit. Taurus, Barcelona 2020, 318 páginas
- Eduard Chancellor: *Reseña del libro Los revolucionarios marginales: cómo los economistas austriacos lucharon en la guerra de las ideas*, de Janek Wasserman, Yale University Press, 354 páginas
- José Carlos Martín de la Hoz: *Reseña del libro Por un futuro brillante. Una defensa radical del ser humano*, de Paul Mason, Ediciones Paidós, Barcelona 2020, 499 páginas

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

VOLUMEN XVIII, NÚMERO 1, PRIMAVERA 2021

Artículos

- Jesús Huerta de Soto: *Los efectos económicos de la pandemia: un análisis austriaco*
- André Marques: *The Federal Reserve's Monetary Policy and its Effects (2008-2020): an Austrian perspective*
- Christopher P. Guzelian: *One World, Two Moneys*
- András Tóth: *Los fundamentos mengerianos de la Escuela Austriaca de Economía y la Teoría Austriaca del Ciclo Económico: vínculos y controversias*
- Pablo Yusta: *La Escuela Austriaca y el Value Investing: Una Aproximación (I)*
- Ferre Clabau: *Urban Intervention, Prosperity, and Well-Being*

Notas

- Rafael García Iborra: *A Financial Analysis of Reswitching*
- Frank Daumann and Florian Follert: *Learning from crises? – Some philosophical and politico-economic considerations in the light of the COVID-19 pandemic*
- Jaime Hernán-Pérez Aguilera: *El premio de la plata: La prima de riesgo del siglo xvii*
- Pavel Potuzak: *Demand for Money and Hayekian Triangles*
- Dante Ernesto Bayona: *Un modelo de dinero de banca libre ¿Inflacionario o no?*
- Antonio Sánchez-Bayón y Estrella Trincado Aznar: *The peak of the accreditation system for B-Schools and the keys of the Austrian School of Economics for the digital transition*

Documentos

- Ludwig von Mises: *Interferencia por control de precios*
- Friedrich A. Hayek: *La redistribución de la riqueza y la política tributaria*
- Roger W. Garrison: *¿Es Milton Friedman un keynesiano?*
- Sydney d'Aguilo: *Las Leyes y El Derecho en el Mercado Libre*
- Víctor I. Espinosa: *La política de desarrollo de Salvador Allende: Lecciones después de 50 años*
- Bernardo Ferrero: *L'Attualità del paradigma huertiano*

Reseñas bibliográficas

- Jesús Huerta de Soto: *Reseña del libro Salazar: The Dictator Who Refused to Die, de Tom Gallagher (Hurst & Company, Londres 2020, 350 pp.)*
- Ricardo Romero García: *Reseña del libro El Papa y el capitalismo (Unión Editorial, 2020, 119 pp.)*
- Fernando G. Jaén: *Reseña del libro La déconomie, de Jacques Généreux (Éditions du Seuil, 2018)*
- Jesús Huerta de Soto: *Reseña del libro Benedicto XVI. Una vida, de Peter Seewald (Ediciones Mensajero, Bilbao 2020)*
- Cristian Mendoza Ovando: *Recensión del libro Le Marché du Mérite: Penser le droit et l'économie avec Léonard Lessius, de Wim Decock (2019. Zones Sensibles: Bruxelles)*
- Jesús Huerta de Soto: *Reseña del libro Cartas a un escéptico en materia de religión, de Jaime Balmes (Colección Austral, Espasa Calpe, Madrid 1959)*

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

VOLUMEN XVIII, NÚMERO 2, OTOÑO 2021

Artículos

- Jörg Guido Hülsmann: *On the Renaissance of Socialism*
- Pablo Yusta: *La Escuela Austriaca y el Value Investing: Una Aproximación (II)*
- Manoela Dutra Macedo: *Preferencia temporal: el enfoque de la Escuela Austriaca y un debate sobre el descuento hiperbólico*
- Antonio Rojas Miranda: *Limitaciones y oportunidades de la adaptación del modelo IS-LM*
- Pedro Schwartz: *El legado de la Escuela de Salamanca*
- Artur Marion Ceolin: *Positivism and intrapreneurship: Austrian analysis and alternative*

Notas

- Miguel Ángel Alonso Neira, Daniel José Gallego y Antonio Sánchez-Bayón: *Card y Kruger (1994) y el progresismo intervencionista contra la teoría económica*
- Fabio Barbieri: *Lachmann and the uses of Capital Theory*
- Andreas Kramer: *A Political Economy of COVID-19 measures*
- Luca Moratal Roméu: *La contribución de Angelo Panebianco al liberalismo italiano y al estudio de la Escuela Austriaca*

- Juan Diego Peña Gil: *El Estado y su relación con el poder*
- Agustina Borella: *Modelos y pattern predictions en Hayek*

Documentos

- Friedrich A. Hayek: *Un modelo de Constitución*
- Ludwig von Mises: *La crisis del intervencionismo*
- Jesús Huerta de Soto: *Review of the book Salazar: the dictator who refused to die, Tom Gallagher*
- Sydney d'Agvilo: *La educación en el mercado libre*
- Víctor I. Espinosa: *Ciberplanificación, propiedad privada y cálculo económico*

Reseñas bibliográficas

- Jesús Huerta de Soto: *Reseña del libro El libre mercado y sus enemigos: pseudociencia, socialismo e inflación de Ludwig von Mises* («Biblioteca Austriaca», Unión Editorial, Madrid 2021, 142 pp.)
- Patrick Newman: *Reseña del libro Economics in two lessons: Why markets work so well, and why they can fail so badly de John Quiggin* (Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 2019. XII + 390 páginas)
- Ludwig Van Den Hauwe: *Review of The International Monetary System and the Theory of Monetary Systems by Pascal Salin* (Northampton, Mass.: Edward Elgar, 2016, 261 pp.)
- Pedro Almeida Jorge: *Review of Dawn of Gold by Philip Barton*
- José Carlos Martín de la Hoz: *Reseña del libro La sociedad decadente. Cómo nos hemos convertido en víctimas de nuestro propio éxito de Ross Douthat* (Ediciones Ariel, Barcelona 2021, 332 pp.)
- Cristóbal Matarán: *Reseña del libro Desenmascarando la mentira keynesiana de Javier G. Milei*

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

VOLUMEN XIX, NÚMERO 1, PRIMAVERA 2022

Artículos

- Henry Penikas: *Optimal prudential regulation of the bank-risk taking*
- Joel Serrano: *La liquidez frente al teorema de la regresión del dinero: una crítica a J. R. Rallo*
- Daniel José Gallego Morales: *La economía de Tomás de Mercado. Un análisis a través de Summa de Tratos y Contratos*
- Emilio Eiranova Encinas: *La eficiencia económica de la ley penal*
- Lev Dusseljee: *Gödel's Incompleteness Theorems and Normative Science Methodology: A Systems Theory Approach*
- Adrián Ravier: *Raíces y etapas en la historia de la Escuela Austriaca*

Notas

- Mateo Lafalce: *Crítica austriaca a la teoría estática del «Pico de Hubbert»*
- Óscar Daniel Castrillo de Manuel: *Una crítica a la cláusula de nacionalidad: el mayor obstáculo para la verdadera liberalización del transporte aéreo*
- Miguel Ángel Echarte Fernández: *El pensamiento económico en la España del Siglo de Oro: la Escuela de Salamanca, el nacimiento de la ciencia económica moderna y la influencia de la leyenda negra*
- Adriel Jost: *A new start for the monetary system: a theological perspective*
- Ricardo Romero García: *La Economía Política según Zanotti*
- Dante E. Bayona: *Un modelo misesiano de desequilibrio general*

Documentos

- Friedrich A. Hayek: *La decadencia de la ley*
- Ludwig von Mises: *Libertad y Propiedad*
- Sydney d'Agvilo: *El servicio de justicia en el mercado libre*
- Murray N. Rothbard: *La revolución liberal en Italia*

Reseñas bibliográficas

- Jesús Huerta de Soto: *Reseña del libro* Introducción a la Ética Política de Ángel Rodríguez Luño (Ediciones Rialp, Madrid 2021)
- Jesús Huerta de Soto: *Reseña de los libros* Hot Talk, Cold Science: Global Warming's Unfinished Debate (Revised and Expanded Third Edition, Independent Institute, Oakland, California 2021) de S. Fred Singer (con David R. Legates y Anthony R. Lupo); Unsettled: What Climate Science Tells Us, What It Doesn't, and Why It Matters (BenBella Books, Dallas, 2021) de Steven E. Koonin y False Alarm: How Climate Change Panic Costs Us Trillions, Hurts the Poor, and Fails to Fix the Planet (Basic Books, Nueva York, 2020) de Bjorn Lomborg
- Jesús Huerta de Soto: *Reseña del libro* La Primera República Española. La Asamblea Nacional febrero – mayo 1873 de Alejandro Nieto (Editorial Comares, Granada 2021)
- Ricardo Romero García: *Reseña del libro* Progreso y declive. Breve historia de la humanidad. Una reconstrucción austro-libertaria de Hans-Hermann Hoppe (Unión Editorial, 2021, 184 págs.)
- José Carlos Martín de la Hoz: *Reseña del libro* Por un futuro brillante. Una defensa radical del ser humano de Paul Mason (Ediciones Paidós, Barcelona 2020, 499 pp.)
- Ludwig Van Den Hauwe: *Review of Economics in Two Lessons – Why Markets Work so Well, and Why They Can Fail So Badly* by John Quiggin (2019, Princeton University Press)

Noticias

Sugerencias de nuevas lecturas

NORMAS PARA EL ENVÍO DE ARTÍCULOS

1. Para que los artículos recibidos inicien el proceso de evaluación en *Procesos de Mercado. Revista Europea de Economía Política*, deberá cumplir con todas las normas de publicación que se describen a continuación. En caso contrario, serán devueltos a los autores para la corrección de errores.
2. Los trabajos deben estar en español o inglés. Asegúrese de que su artículo esté escrito en español científico estándar o en inglés apropiado para su disciplina. Debe usar la plantilla de Microsoft Word en **inglés** (si su artículo está escrito en inglés) o **español** (si su artículo está escrito en español), siguiendo cuidadosamente el formato, para enviar su manuscrito.
3. Los manuscritos se pueden cargar como un solo documento (que contiene el texto principal, las tablas y las figuras) a través de la página web de la revista www.procesosdemercado.com o a la dirección de correo electrónico huertadesoto@dimasoft.es
4. El contenido de los manuscritos no podrá haber sido publicado ni estar sometido a proceso de publicación en ninguna otra revista nacional o extranjera, ni formar parte de un libro de autor o colectivo.
5. Esta revista opera bajo un modelo de revisión por pares doble ciego (la decisión de publicación inicial se tomará en un plazo máximo de 90 días). El editor evaluará inicialmente la idoneidad de todas las contribuciones para la revista. Los artículos que se consideran adecuados se envían normalmente a un mínimo de dos revisores expertos independientes para evaluar la calidad científica del artículo. El Editor es responsable de la decisión final sobre la aceptación o rechazo de los artículos. La decisión del Editor es definitiva. Los artículos escritos por editores o miembros del consejo editorial de la revista serán enviados a editores no afiliados al autor o institución. Serán monitoreados cuidadosamente para asegurar que no haya sesgo de revisión por pares. Esta revista sigue las prácticas esenciales del Comité de Ética de Publicaciones (COPE) y maneja los casos de mala conducta en investigación y publicación en consecuencia (<https://publicationethics.org/>).
6. Categorías y requisitos del manuscrito:
 - i. Artículos:

Descripción: Informes completos de investigación actual de calidad dentro del área de las ciencias sociales en línea con el pensamiento y la tradición de la **Escuela Austriaca de Economía**. Todos los artículos de investigación cualitativa, particularmente los estudios de casos individuales, no pueden ser puramente descriptivos y deben contribuir a discusiones más allá del caso.

Límite de palabras: 10.000 palabras como máximo, incluidas tablas, gráficos y referencias bibliográficas. En la primera página, los artículos incluirán en español e inglés:

- El título de la obra.
- El nombre del autor o autores.
- Un resumen del trabajo de 150 palabras como máximo.
- Una lista de palabras clave (al menos dos y no más de cinco).
- Las referencias de la clasificación de la Revista de Literatura Económica (JEL) (al menos dos y no más de cinco).
- La afiliación académica o profesional debe ser en inglés.

ii. Notas:

Descripción: Las notas son revisiones exhaustivas de la literatura en áreas de investigación específicas de las ciencias sociales en línea con el pensamiento y la tradición de la **Escuela Austriaca de Economía**. Solo aceptamos notas descriptivas con métodos sistemáticos. La nota debe ayudar a comprender las lagunas o nuevos análisis conceptuales.

Límite de palabras: 8.000 palabras como máximo, incluidas tablas, gráficos y referencias bibliográficas. En la primera página, los artículos incluirán en español e inglés:

- El título de la obra.
- El nombre del autor o autores.
- Un resumen del trabajo de 150 palabras como máximo.
- Una lista de palabras clave (al menos dos y no más de cinco).
- Las referencias de la clasificación de la Revista de Literatura Económica (JEL) (al menos dos y no más de cinco).
- La afiliación académica o profesional debe ser en inglés.

iii. Reseñas de libros:

Descripción: Las reseñas de libros son evaluaciones críticas del contenido de un libro en las áreas de las ciencias sociales en línea con el pensamiento y la tradición de la **Escuela Austriaca de Economía**.

Límite de palabras: 4.000 palabras como máximo, incluidas tablas, gráficos y referencias bibliográficas.

7. El contenido del trabajo debe comenzar en una nueva página. Los distintos apartados en los que se estructura el artículo serán numerados correlativamente (1, 2, 3...), siendo el punto 1 el apartado introductorio. Las secciones incluidas dentro de cada sección estarán numeradas con dos o tres dígitos (por ejemplo, 2.3, 2.3.1).
8. Los autores pueden usar cursivas para fines de énfasis o cuando se define un término. Los títulos de revistas y libros siempre deben escribirse en cursiva, por ejemplo, *Procesos de Mercado*. *Revista Europea de Economía Política*. No es necesario resaltar ni poner en cursiva las palabras extranjeras, incluidos los términos griegos o latinos, como i.e., e.g., etc., et al., vs., ca., cf., in vivo, ex vivo, in situ, ex situ, in vitro, in utero, ad hoc, in silico, ab initio, viceversa y vía.
9. Las tablas y gráficos incluidos en el trabajo pueden presentarse en color o en blanco y negro, numerados consecutivamente y en original, incluyendo su título y fuente.
10. Las citas bibliográficas que aparecen en el texto (ya sea en el cuerpo principal o al pie de página) deben indicar el apellido del autor y el año de publicación (entre paréntesis). Por ejemplo (Mises, 1940). Además, también se puede incluir el número de página (pp. xx-yy). Ejemplo: (Mises, 1940, p. 479), (Mises, 1940, pp. 479-482), (Mises, 1949a, b), (Mises & Hayek, 1935, p. 200), o (Mises et al., 1949).
11. Las notas a pie de página deben numerarse en el manuscrito, nunca con los símbolos *, †, etc.
12. La bibliografía utilizada irá al final del artículo bajo el epígrafe REFERENCIAS, ordenada alfabéticamente por autores y bajo el siguiente formato:

Artículo:

- Hayek, F. A. (1945). The use of knowledge in society. *American Economic Review*, 35(4), 519-530.
- Espinosa, V. I., Wang, W. H., & Zhu, H. (2020). Israel Kirzner on dynamic efficiency and economic development. *Procesos de Mercado*, 17(2), 283-310.

Libro:

- Huerta de Soto, J. (2006). *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*. Auburn: Ludwig von Mises Institute.

Capítulo de Libro:

- Hayek, F. A. (1935 [1995]). Edwin Cannan. In B. Caldwell (Ed.), *The Collected Works of F.A. Hayek, Volume 9: Contra Keynes and Cambridge: Essays, Correspondence* (pp. 64-73). Indianapolis: Liberty Fund.

Trabajos Inéditos:

- Autor 1, A.B. & Autor 2, C. (año). Título de la obra inédita. *Nombre abreviado de la revista año, frase que indica la etapa de publicación* (presentado; aceptado; en prensa).

Escrito Personal no publicado:

- Autor 1, A.B. (Universidad, Ciudad, Estado, País), & Autor 2, C. (Instituto, Ciudad, Estado, País). (año). *Título del escrito*. Comunicación personal.

Presentación en una Conferencia:

- Autor 1, A.B., Author 2, C.D., & Author 3, E.F. (año). Título de la presentación. En *Nombre de la Conferencia*, Lugar de la Conferencia, País, Fecha de la Conferencia (Day Month Year).

Tesis:

- Autor 1, A.B. *Título de la tesis*. Nivel de tesis, universidad que otorga el título, ubicación de la universidad, fecha de finalización.

Sitio Web:

- Libertad y Desarrollo. (2022). El Impacto de la Reforma Tributaria en la Inversión y el Riesgo para la Disciplina Fiscal. Available online: <https://lyd.org/wp-content/uploads/2022/07/TP-1551-REFORMA-TRIBUTARIA.pdf> (consultado el 12 de agosto de 2022).

13. Los apéndices irán al final del artículo después de las referencias bibliográficas.
14. Los agradecimientos a personas, subvenciones, fondos, etc., deben colocarse en una sección separada en la portada. Los nombres de las organizaciones financiadoras deben escribirse completos.
15. Una vez recibido el manuscrito, el Editor decidirá sobre su admisibilidad inicial para someterlo a revisión por pares en un plazo no mayor a 90 días desde su recepción. Esta resolución podrá estar condicionada a la modificación del texto original previo informe de los evaluadores y decisión final del Editor.
16. Los autores cuyos trabajos sean aceptados definitivamente recibirán, vía correo electrónico, un archivo en formato PDF con un conjunto de pruebas cotejadas en las que sólo podrán realizar mínimas correcciones formales (erratas).

STYLE GUIDE FOR ARTICLE SUBMISSION

1. For the articles received to begin the evaluation process in *Procesos de Mercado. Revista Europea de Economía Política* must comply with all publication guidelines described below. If they do not, they will be returned to the authors for correcting errors.
2. The works must be in Spanish or English. Ensure your paper is written in standard scientific Spanish or English appropriate for your discipline. You must use the Microsoft Word template in **English** (if your paper is written in English) or **Spanish** (if your paper is written in Spanish), carefully following the format, to submit your manuscript.
3. Manuscripts can be uploaded as a single document (containing the main text, tables, and figures) through the journal's website www.procesosdemercado.com or to the email address huertadesoto@dimasoft.es
4. The content of the originals may not have been published or be submitted to a publication process in any other national or foreign magazine, nor be it part of an author or collective book.
5. This journal operates under a double-blind peer-review model (the initial publication decision will be made within a maximum period of 90 days). The editor will initially assess all contributions for suitability for the journal. Papers deemed suitable are then typically sent to a minimum of two independent expert reviewers to assess the paper's scientific quality. The Editor is responsible for the final decision regarding the acceptance or rejection of articles. The Editor's decision is final. Articles written by editors or journal editorial board members will be sent to editors not affiliated with the author or institution. They will be carefully monitored to ensure no peer review bias. This journal follows the essential practices of the Committee on Publication Ethics (COPE) and handles cases of research and publication misconduct accordingly (<https://publicationethics.org/>).
6. Manuscript categories and requirements:
 - i. Articles:

Description: Comprehensive reports of quality current research within the area of social sciences in line with the thought and tradition of the **Austrian School of Economics**. All qualitative research articles, particularly individual case studies, cannot be purely descriptive and must contribute to discussions beyond the case.

Word limit: 10,000 words maximum, including tables, graphs, and bibliographical references. On the first page, the articles will include in Spanish and English:

- The title of the work.
- The name of the author or authors.
- A summary of the work of 150 words maximum.
- A list of keywords (at least two and no more than five).
- The references of the classification of the Journal of Economic Literature (JEL) (at least two and no more than five).
- Academic or professional affiliation must be in English.

- ii. Notes:

Description: The notes are comprehensive reviews of the literature in specific research areas of the social sciences in line with the thought and tradition of the **Aus-**

trian School of Economics. We only accept descriptive notes with systematic methods. The note should help to understand gaps or new conceptual analysis.

Word limit: 8,000 words maximum, including tables, graphs, and bibliographical references. On the first page, the articles will include in Spanish and English:

- The title of the work.
- The name of the author or authors.
- A summary of the work of 150 words maximum.
- A list of keywords (at least two and no more than five).
- The references of the classification of the Journal of Economic Literature (JEL) (at least two and no more than five).
- Academic or professional affiliation must be in English.

iii. Book reviews:

Description: Book reviews are critical evaluations of the content of a book in the areas of social sciences in line with the thought and tradition of the **Austrian School of Economics**.

Word limit: 4,000 words maximum, including tables, graphs, and bibliographical references.

7. The content of the work must start on a new page. The different sections in which the article is structured will be numbered consecutively (1, 2, 3...), with point 1 being the introductory section. The sections included within each section will be numbered with two or three digits (e.g., 2.3, 2.3.1).
8. Authors may use italics for emphasis or when defining a term. Journal and book titles should always be written in italics, for example, *Procesos de Mercado*. *Revista Europea de Economía Política*. No need to highlight or italicize foreign words, including Greek or Latin terms, such as, i.e., e.g., etc., et al., vs., ca., cf., in vivo, ex vivo, in situ, ex in situ, in vitro, in utero, ad hoc, in silico, ab initio, vice versa and via.
9. The tables and graphs included in the work can be presented in color or black and white, numbered consecutively and in original, including their title and source.
10. Bibliographic citations that appear in the text (either in the main body or at the foot of the page) must indicate the author's last name and the year of publication (in parentheses). For example (Mises, 1940). Additionally, the page number can also be included (pp. xx-yy). Example: (Mises, 1940, p. 479), (Mises, 1940, pp. 479-482), (Mises, 1949a, b), (Mises & Hayek, 1935, p. 200), or (Mises et al., 1949).
11. Footnotes must be numbered in the manuscript, never with the symbols *, †, etc.
12. The bibliography used will go at the end of the article under the heading REFERENCES, ordered alphabetically by authors and under the following format:

Article:

- Hayek, F.A. (1945). The use of knowledge in society. *American Economic Review*, 35(4), 519-530.
- Espinosa, V. I., Wang, W. H., & Zhu, H. (2020). Israel Kirzner on dynamic efficiency and economic development. *Procesos de Mercado*, 17(2), 283-310.

Book:

- Huerta de Soto, J. (2006). *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*. Auburn: Ludwig von Mises Institute.

Chapter of the book:

- Hayek, F. A. (1935 [1995]). Edwin Cannan. In B. Caldwell (Ed.), *The Collected Works of F.A. Hayek, Volume 9: Contra Keynes and Cambridge: Essays, Correspondence* (pp. 64–73). Indianapolis: Liberty Fund.

Unpublished Works:

- Author 1, A.B. & Author 2, C. (year). Title of the unpublished work. *Name of the journal year, a phrase indicating the publication stage* (submitted; accepted; in press).

Unpublished Personal Writing:

- Author 1, A.B. (University, City, State, Country), & Author 2, C. (Institute, City, State, Country). (year). *Title of the writing*. Personal communication.

Presentation at a Conference:

- Author 1, A.B., Author 2, C.D., & Author 3, E.F. (year). Title of presentation. In *Name of the Conference, Place of the Conference, Country, Date of the Conference* (Day Month Year).

Thesis:

- Author 1, A.B. *Thesis title*. Thesis level, degree-granting university, university location, completion date.

Website:

- Freedom and Development. (2022). The Impact of the Tax Reform on Investment and the Risk for Fiscal Discipline. Available online: <https://lyd.org/wp-content/uploads/2022/07/TP-1551-REFORMA-TRIBUTARIA.pdf> (accessed August 12, 2022).

13. The appendices will go at the end of the article after the bibliographic references.
14. Acknowledgments of people, grants, funds, etc., should be placed in a separate section on the title page. The names of funding organizations should be written in full.
15. Once the manuscript is received, the Editor will decide on its initial admissibility to submit it for peer review within a period not exceeding 90 days from its receipt. This resolution may be conditioned to modifying the original text following the evaluators' reports and the Editor's final decision.
16. Authors whose papers are definitively accepted will receive, via email, a file in PDF format with a set of collated texts in which they can only make minimal formal corrections (errata).

BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN

Deseo suscribirme a la revista *Procesos de Mercado:*
Revista Europea de Economía Política (2 números al año).

Nombre (persona física, empresa o institución):

Dirección:

Sello y firma

El precio de la suscripción es de 60€ al año para las instituciones y particulares y 40€ para los estudiantes* en España. Para Europa, 100€ y 80€ para estudiantes; resto de países, 130€ y 110€ estudiantes que deberán remitirse mediante:

- Transferencia bancaria a CAIXABANK IBAN ES95 2100 4443 0602 0003 8161 indicando "Suscripción PdM" y el nombre.
- Pago mediante tarjeta bancaria (Póngase en contacto con **Unión Editorial** para recibir el enlace en su mail para el pago con tarjeta en entorno seguro).

Datos Unión Editorial:

Unión Editorial, S.A.

Calle Galileo, 52 - local · 28015 Madrid

Tel.: 91 350 02 28

Correo: editorial@unioneditorial.net

www.unioneditorial.es

procesosdemercado.com

- Pago por PayPal a la cuenta jpm@unioeditorial.net indicando "Suscripción PdM" y el nombre.

Para suscribirse envíenos un correo a: procesosdemercado@unioneditorial.net

* Para la suscripción de estudiantes deben aportar copia del carnet estudiantil.

Índices revista *Procesos de Mercado*

Índices de Impacto

Agencia Nacional de Evaluación y
Prospectiva (ANEP). Clasificación B



Difusión y Calidad Editorial de las
Revistas Españolas de Humanidades y
Ciencias Sociales y Jurídicas



ISOC – Bases de datos Bibliográficas del
CSIC. Clasificación B



CIRC 2012: Clasificación Integrada de
Revistas Científicas. Clasificación B



Sistema Regional de Información en Línea
para Revistas Científicas de América
Latina, el Caribe, España y Portugal



Matriz de Información para el Análisis de
Revistas. ICDS: 4



ABI/INFORM (PROQUEST DATABASE)



Servicio de alertas sobre publicación
de contenidos científicos



DULCINEA. Clasificación: Azul



Red de Bibliotecas Universitarias.
Catálogo colectivo de REBIUN



Catálogo colectivo COPAC
(Reino Unido)



Business Source Premier



Business Source Elite



RESH



