

La presente obra argumenta que el paradigma neoclásico y keynesiano no ha abordado adecuadamente el problema de cuál es la fuerza impulsora detrás del proceso de desarrollo económico, lo que ha dado lugar a teorías que contradicen la evidencia empírica más básica. Si los debates sobre el desarrollo no tienen en cuenta la esencia de los fenómenos económicos y sociales, es muy probable que las recomendaciones políticas sean un obstáculo para el progreso de las economías subdesarrolladas.

Esta obra corrige esta necesidad intelectual siguiendo la metodología subjetivista de la Escuela Austriaca de Economía y su concepto de eficiencia dinámica. El autor propone una concepción dinámica del desarrollo económico que captura su esencia más íntima: la función empresarial del ser humano para juzgar qué es un problema humano y cómo solucionarlo. La función empresarial se analiza en un marco teórico unificado que considera los ámbitos económico, político, legal, cultural, psicológico y ético. Explica cómo un sistema económico centrado en la función empresarial puede aumentar la gama de soluciones a los problemas humanos. La obra propone un programa de modernización del Estado a nivel macroeconómico y microeconómico. El programa de reforma y transición se aplica al caso de Chile, el país del autor. Sin embargo, sus hallazgos se pueden adaptar a cualquier individuo, sociedad o país que pretenda emprender el camino del desarrollo económico sano y sostenido.

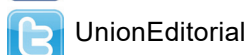
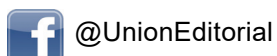
VICTOR I. ESPINOSA (Santiago de Chile, 1992) es doctor en Economía, máster en Economía de la Escuela Austriaca, Máster en Economía y Políticas Públicas, Ingeniero Comercial y Licenciado en Economía. Es profesor de Economía Política en la Universidad del Desarrollo, Universidad Autónoma de Chile y en la Fundación para la Educación Económica. Sus áreas de investigación científica son: 1. Crecimiento y Desarrollo Económico; 2. Historia y Filosofía de la Ciencia; 3. Economía Austriaca. Ha publicado decenas de trabajos y artículos de investigación sobre temas de su especialidad.

UNIÓN EDITORIAL, S.A.

c/ Galileo, 52 - local • 28015 Madrid

Tel.: 91 350 02 28

Correo: editorial@unioneditorial.net



www.unioneditorial.es



ISBN: 978-84-7209-878-7



*Nueva
Biblioteca
de la
Libertad
64*

PRINCIPIOS MODERNOS DE ECONOMÍA
DEL DESARROLLO
VICTOR I. ESPINOSA



*Unión
Editorial*

Nueva
Biblioteca
de la Libertad
64

VICTOR I. ESPINOSA

PRINCIPIOS MODERNOS DE ECONOMÍA DEL DESARROLLO

TEORÍA Y PRÁCTICA



Unión Editorial

NUEVA BIBLIOTECA DE LA LIBERTAD

Colección dirigida por

Jesús Huerta de Soto

PRINCIPIOS MODERNOS DE ECONOMÍA DEL DESARROLLO

VÍCTOR I. ESPINOSA

PRINCIPIOS MODERNOS
DE ECONOMÍA
DEL DESARROLLO

TEORÍA Y PRÁCTICA



Unión Editorial
2023

© 2022 Victor I. Espinosa
© 2023 Unión Editorial, S.A.
c/ Galileo, 52 - local • 28015 Madrid
Tel.: 91 350 02 28
Correo: editorial@unioneditorial.net
www.unioneditorial.es

ISBN: 978-84-7209-878-7
Depósito legal: M. 19.879-2022

Impreso en España • *Printed in Spain*

Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegido por las leyes, que establecen penas de prisión y multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes reprodujeran total o parcialmente el contenido de este libro por cualquier procedimiento electrónico o mecánico, incluso fotocopia, grabación magnética, óptica o informática, o cualquier sistema de almacenamiento de información o sistema de recuperación, sin permiso escrito de UNIÓN EDITORIAL, S.A.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

Dedicado a Carl Menger,
eminente fundador
de la Escuela Austriaca,
en el 150 aniversario de su obra
Grundsätze der Volkswirtschaftslehre

Si bien la acumulación de capital puede contribuir sustancialmente al progreso económico, ciertamente no es un factor suficiente y, a menudo, no es un factor importante. La apertura de nuevos mercados, el establecimiento de contactos externos, los cambios de actitudes, conductas, costumbres y deseos, la difusión de conocimientos y habilidades, generalmente juegan un rol al menos tan importante en el desarrollo como el crecimiento del capital físico.

P. T. Bauer (1971, p. 296)

Los que luchan por la libre empresa y la libre competencia no defienden los intereses de los ricos de hoy. Quieren dejar las manos libres a hombres desconocidos que serán los empresarios del mañana y cuyo ingenio hará más agradable la vida de las generaciones venideras. Quieren que se deje abierto el camino para nuevas mejoras económicas. Son los portavoces del progreso.

Ludwig von Mises (1949, p. 83)

El Estado nacional se justifica a sí mismo... como el custodio de la gestión económica encargado de promover el crecimiento. Las agencias de desarrollo y los expertos se justifican a sí mismos como asesores de estos Estados sobre cómo impulsar el crecimiento. Sus afirmaciones de poder aumentar el crecimiento son parte de la justificación para que los Estados-nación y sus asesores tecnocráticos tengan más poder. Pero si sus afirmaciones son huecas, proporcionan... una justificación para la tiranía de los expertos.

William Easterly (2014, p. 215)

La ayuda occidental a los países en desarrollo, basada en principios puramente técnico-materiales, que no solo han dejado a Dios a un lado, sino que también se han separado de él con su orgullo de saberlo todo, han hecho del Tercer Mundo el Tercer Mundo en el sentido actual. Estas ayudas han... introducido su mentalidad técnica en el vacío.

Joseph Ratzinger (2007, p. 58)

PRÓLOGO

La publicación de los *Principios Modernos de la Economía del Desarrollo* que culminó el Dr. Víctor I. Espinosa a los 30 años en 2022 marca un hito para todos aquellos interesados en comprender la esencia del desarrollo económico y las posibles soluciones para escapar de la pobreza que aún afecta a millones de seres humanos en el mundo. En profundo contraste con el paradigma neoclásico y keynesiano que considera que el desarrollo económico es un cambio en un conjunto de variables observables (por ejemplo, niveles de pobreza, desigualdad, mortalidad), y que este cambio requiere de la intervención coercitiva del Estado, Espinosa hace un uso extensivo de la teoría Austriaca de la eficiencia dinámica para demostrar que la función empresarial de los individuos, juzgando los problemas que los actores consideran que vale la pena solucionar, es la fuerza impulsora detrás del desarrollo económico, que puede entenderse mejor como una ampliación de la gama de soluciones a los problemas humanos.

La definición de desarrollo económico propuesta en esta obra puede parecer bastante simple, pero surgen muchos aspectos sutiles cuando se considera cada uno de sus componentes. En primer lugar, “el desarrollo económico es la ampliación de la gama...”. Esta expresión se refiere a la teoría del capital que explica cómo la función empresarial impulsa la ampliación sostenida de las etapas de producción de una economía, todas interrelacionadas entre sí y divididas en múltiples subprocesos en diversos proyectos de acción que son emprendidos por el ser humano.¹ Tal vez el lector haya escuchado la frase: “El camino hacia la riqueza depende esencialmente de dos palabras: trabajo y ahorro”. Mientras que el trabajo incluye todo acto creativo para aumentar las posibilidades de producción, la acumulación de ahorros proporciona el stock de fondos prestables necesarios para emprender y desarrollar una estructura de producción cada vez más compleja. La diferencia esencial entre sociedades ricas y pobres es

¹ Véase mi libro *Dinero, Crédito Bancario y Ciclos Económicos*, 7ª edición, Unión Editorial, 2020 (traducido al inglés como *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*, 4ta edición, 2020). La teoría del capital es la clave para comprender cómo la función empresarial y el ahorro genuino promueven una estructura productiva cada vez más intensiva en capital, en la que se intercambian bienes presentes por bienes futuros, con múltiples peculiaridades que aumentan el bienestar de los individuos.

básicamente que las primeras tienen un mayor entramado de bienes de capital bien invertidos, en forma de máquinas, herramientas, ordenadores, edificios, productos semielaborados, etc., que se ha hecho posible gracias al ahorro previo de sus ciudadanos.

En segundo lugar, “...soluciones a los problemas humanos...”. Esta expresión se refiere a la teoría de la función empresarial, la cual está íntimamente relacionada con el concepto de acción humana entendida, por un lado, como una característica esencial y eminentemente creativa de todo ser humano y, por otro lado, como el conjunto de facultades coordinadoras que son aquellas que hacen posible espontáneamente el surgimiento, mantenimiento y desarrollo de la civilización.² Los problemas humanos son juicios sobre algunas condiciones discutibles que deben ser explicadas y resueltas. El proceso dinámico del mercado hace que los individuos tiendan a coordinarse como oferentes y demandantes de soluciones a problemas humanos basadas en el sistema de precios. El efecto de coordinación no se refiere al “equilibrio” de las curvas de oferta y demanda. Se refiere a las pérdidas y ganancias empresariales mediante cálculo económico. De esta manera, Espinosa sostiene que el desarrollo económico sano y sostenido depende de la coordinación de disposiciones entre la oferta y la demanda de soluciones a los problemas humanos. Un entorno institucional favorable a la propiedad privada y la economía de mercado sería fundamental para impulsar la función empresarial, y así fomentar la acumulación de ahorro y el desarrollo económico.

Por desgracia, la inmensa mayoría de los economistas del desarrollo utilizan el paradigma neoclásico y keynesiano de la economía basado en el modelo de equilibrio, lo cual es erróneo porque “una ciencia que parte del supuesto de que tiene información que no puede obtener no es una ciencia”. Gran parte de la economía del desarrollo quedó deslumbrada por el grandilocuente vacío de la *General Theory* de John Maynard Keynes, ignorando que “*demand of commodities is not demand for labour*” [la demanda de bienes no es demanda de trabajo] (Hayek, 1941, p. 439). Es un error pensar que el simple aumento de la demanda de bienes de consumo se traduce en un aumento del empleo. Esto significa no comprender los rudimentos más elementales de la teoría del capital, por lo que son incapaces de

² Sobre el concepto, características y elementos fundamentales de la acción humana debe consultarse especialmente el Tratado de Economía de Ludwig von Mises titulado *Human Action: A Treatise on Economics* (1949). También puede ser útil la lectura de mi libro *Socialism, Economic Calculation and Entrepreneurship* (2010).

distinguir que el crecimiento de la demanda de bienes de consumo puede reducir la demanda de bienes de capital. Dado que la mayor parte del empleo se encuentra en las etapas de producción relativamente más alejadas de los bienes de consumo, un aumento de la demanda de bienes de consumo inducido políticamente será perjudicial para el empleo. Incluso los monetaristas de la Escuela de Chicago son víctimas de este error. Como dice Milton Friedman (1968): “Ahora todos somos keynesianos” (p. 15).

En este sentido, Espinosa propone un test del buen economista: es un error teórico pensar que el crecimiento y el desarrollo económico sano y sostenido pueden ser impulsados por los riesgos de confiscación. Esta obra concibe los riesgos de confiscación como la posibilidad de que los individuos se vean privados de su propiedad. Algunos ejemplos de riesgos de confiscación son la falta de orden público (crimen y violencia callejera) e igualdad legal, inestabilidad institucional y financiera, manipulación política del dinero y el crédito, niveles crecientes de impuestos y regulaciones. La obra muestra que mayores riesgos de confiscación reducen la función empresarial productiva y el ahorro genuino y, en consecuencia, entorpece la sostenibilidad del crecimiento y desarrollo económico. Mayores riesgos de confiscación generan una descoordinación entre la oferta y la demanda de soluciones a los problemas humanos, resultando en una disminución del bienestar de los individuos. Por lo tanto, muchos de los economistas neoclásicos y keynesianos no aprobarían el test porque establecen, de una forma u otra, la ingeniería social y el socialismo como una base científica espuria para imponer mayores riesgos de confiscación.

El análisis de Espinosa sobre el rol del entorno institucional favorable al respeto de la propiedad privada para fomentar el desarrollo económico es especialmente pionero a la luz de la globalización, entendida como un proceso dinámico de expansión de mercados y empresas, alcanzando una dimensión global que trasciende las fronteras nacionales. La globalización surge espontáneamente en el mercado y actúa desarrollando la función empresarial, junto con una progresiva división del conocimiento (también conocida como división del trabajo). Incluso si la función empresarial de los pobres es precaria, el proceso de globalización fomenta la expansión de soluciones a los problemas humanos como una de las fuentes más importantes de transición de la subsistencia a la prosperidad. Por el contrario, el proceso de globalización es pernicioso cuando el Estado promueve políticas públicas que incrementan los riesgos de confiscación, generando descapitalización y empobrecimiento.

No es necesario que se esté completamente de acuerdo con Espinosa para beneficiarse mucho de su trabajo. Incluso cuando hay desacuerdos con parte de sus hallazgos, siempre vale la pena estudiar adecuadamente sus argumentos, siempre poderosos y bien razonados. El razonamiento teórico y la comprensión práctica que se ha incorporado a esta obra es una sólida contribución a la disciplina de la economía en general y a la economía del desarrollo en particular. La naturaleza indispensable de la obra de Victor I. Espinosa, uno de mis discípulos de más talento, apunta a convertirse en un clásico de la literatura Austriaca sobre economía del desarrollo. Por ello, es un honor para mí prologar su libro.

JESÚS HUERTA DE SOTO
Madrid, 25 de diciembre de 2021
Día de la Navidad del Señor
Catedrático de Economía Política
Universidad Rey Juan Carlos (Madrid)

PREFACIO

A LA PRIMERA EDICIÓN

La ciencia económica ha entrado en una etapa de estancamiento teórico debido al gran reduccionismo cuantitativo, el irrealismo de sus supuestos y la fragmentación de la disciplina en numerosos campos sin aparente relación entre sí. Específicamente, el paradigma neoclásico y keynesiano ha desintegrado nuestra ciencia en modelos estáticos que han perdido la visión pionera de la economía de Adam Smith como una ciencia integral que estudia “los requisitos para llevar a una nación desde la barbarie a la opulencia”. El motivo principal es el desafortunado deseo de los economistas de construir modelos sobre la base del positivismo metodológico, es decir, la aplicación de los métodos de las ciencias naturales en el campo de la acción humana. Esta epistemología es ajena a nuestra ciencia. Las ciencias naturales estudian fenómenos simples (es decir, cosas que son directamente observables), mientras que las ciencias de la acción humana (entre ellas, ciencia económica) estudian fenómenos complejos (es decir, ideas de los individuos sobre sus fines y medios, los cuales solo pueden interpretarse con una teoría previa). El resultado ha sido una divergencia progresiva entre los modelos y la dinámica de la acción humana. Esto ha contribuido a la baja estima que tiene nuestra ciencia especialmente en los círculos políticos, intelectuales y empresariales, para los que debería ser la base de sus actividades prácticas.

Tan desconcertante indiferencia hacia la esencia de los asuntos que preocupan a nuestra ciencia responde a los infructuosos esfuerzos por sentar las bases de esta. Paradójicamente, estos tiempos turbulentos de ciclos recurrentes de auge y depresión, tales como las crisis económicas de 2008 y 2020, con sus respectivos efectos perniciosos para el bienestar de los individuos, han concedido un creciente interés por las cuestiones económicas. Nunca se sintió tan profunda necesidad de un fundamento científico que explique cómo funciona el proceso dinámico del desarrollo económico. Las condiciones presentes exigen a los economistas recuperar el propósito de la teoría económica que, como explicó Adam Ferguson, es investigar la naturaleza del “mayor de todos los dramas humanos, la lucha de la humanidad por escapar de la miseria”.

Investigar los fundamentos últimos de la ciencia económica significa dedicar esfuerzos, con total independencia de juicio, a la solución de un problema íntimamente relacionado con el bienestar del ser humano. Esto implica un análisis crítico de todas las direcciones de nuestra ciencia hasta ahora, incluyendo enunciados doctrinales que han sido reconocidos como indiscutibles. Para que esta tarea no motive la comprensible desconfianza de los lectores, debemos verificar y contrastar las distintas teorías basadas en el conocimiento científico acumulado a lo largo del tiempo. De esta manera, esperamos consumir una reforma profunda de los cimientos de nuestra ciencia. En este sentido, el método de investigación de la ciencia económica debiese consistir en cadenas verbales de causas y efectos que explican las implicaciones lógicas y deductivas (*Pure Theory of Choice*) [Teoría pura de la elección] desde la esencia de los fenómenos económicos: la acción humana de la vida real. Este método “praxeológico” se basa en la epistemología subjetivista de rancio abolengo, desarrollado significativamente por los teóricos de la Escuela Austriaca de economía y su concepto de la eficiencia dinámica. El principal objetivo de la economía austriaca es comprender las leyes de regularidad o las conexiones causales que rigen los fenómenos económicos basados en la acción humana. A diferencia de otros paradigmas de la ciencia económica, la teoría praxeológica provee un enfoque integrado y multidisciplinar, donde los métodos cuantitativos y experimentales son medios auxiliares e ilustrativos.

La tesis de esta obra es que la función empresarial de los individuos está ausente de la literatura convencional del desarrollo económico. Sin embargo, ¿Por qué es esta idea importante y revolucionaria para la teoría moderna sobre desarrollo económico? Si no se conoce la esencia de los fenómenos económico, es muy probable que el análisis del economista arroje inferencias erróneas o al menos incompletas sobre cómo abordar los problemas de la vida real. Los modelos matemáticos de la economía del desarrollo se construyen a partir de variables y datos elegidos más o menos arbitrariamente. Esto significa que hay muchas respuestas para todos los gustos sobre un mismo tema. En consecuencia, esta obra explica que las teorías clásicas del desarrollo, tales como el círculo vicioso de la pobreza, la brecha creciente, la ayuda extranjera, la planificación central de la economía, y los ensayos controlados aleatorios, suelen ser un lastre para el desarrollo económico.

Esta obra tiene algo nuevo e importante que decir a los profesionales de la economía. La función empresarial de los individuos es la fuerza impulsora detrás

de la dinámica del desarrollo económico. Los procesos de interacción social son protagonizados por la innata capacidad de los individuos para juzgar ideas, planes y proyectos y la capacidad y voluntad para aprovecharlos. Es un proceso dinámico de juzgar qué es un problema humano y cómo solucionarlo, lo que no puede excluirse del análisis económico sin menoscabar la noción del desarrollo como la ampliación de la gama de soluciones a los problemas humanos. Por ello, esta obra construye un marco unificado del desarrollo basado en la teoría Austriaca de la eficiencia dinámica, para reconocer los principios económicos sobre cómo funciona la función empresarial. Esta obra permitirá determinar las condiciones institucionales más propicias para el impulso creativo y coordinador de la función empresarial. Cada página de esta obra merecerá un estudio cuidadoso.

Esta obra está basada en mi tesis doctoral dirigida por el profesor Dr. Jesús Huerta de Soto en la Universidad Rey Juan Carlos. Es el resultado de un proceso personal de formación intelectual que se inició hace seis años. En concreto, en el verano de 2015, cuando debía presentar un plan de investigación para la tesis de maestría en economía y políticas públicas. Lo habitual era aplicar un modelo econométrico de evaluación de impacto a las políticas públicas. Sin embargo, quería hacer algo diferente, puesto que la econometría, en el mejor de los casos, brinda una estimación no sesgada, pero sin validez externa o prueba de causalidad. Mi intención era aprender algo nuevo. Entonces recurrí a los profesores Dr. José Edwards y Dr. Leonidas Montes, quienes me recomendaron unos textos que revolucionaron mis intereses profesionales.³ Es así como accidentalmente llegué a la Escuela Austriaca de economía y descubrí el vacío de la intelectualidad moderna para comprender la esencia del desarrollo económico. Prometí que el resto de mi vida estaría dirigida especialmente al estudio, desarrollo y enseñanza de los “fundamentos últimos de la ciencia económica”. Esto es, explicar la esencia de la prosperidad y las condiciones que permiten conseguir los mejores resultados posibles para la actividad económica y el bienestar de los individuos. En palabras de Mises, “no se puede relegar la economía al estrecho marco de las aulas universitarias, a las oficinas de estadística o a círculos esotéricos. Es la filosofía de

³ Las lecturas recomendadas fueron: 1) Boettke, P. J. (1995). Why are there no Austrian socialist? Ideology, science, and the Austrian school. *Journal of the History of Economic Thought* 17(3): 35-56; 2) Lavoie, D. (1981). A critique of the standard account of the socialist calculation debate. *Journal of Libertarian Studies* 5(1): 41-87; 3) Mises, L. (1962). *The Ultimate Foundation of Economic Science: An essay on method*. New York: Van Nostrand.

la vida y de la actividad humana y afecta a todos y a todo. Es la base misma de la civilización y de la propia existencia del hombre”.

Espero que este trabajo sea una fuente de conocimiento e inspiración para las personas en general y, especialmente, para los jóvenes, de quienes depende el progreso de nuestra civilización. El futuro depende del cambio cultural hacia los principios del valor absoluto y primordial de la libertad, la propiedad privada, la igualdad legal, la tolerancia y cooperación entre personas y pueblos, y del protagonismo de la iniciativa individual y de la sociedad civil frente a los gobiernos omnipotentes, entrometidos y dispensadores de subsidios y privilegios, cuya coacción institucional es la esencia de la pobreza y el subdesarrollo.

VICTOR I. ESPINOSA

Santiago de Chile, 25 de mayo de 2021

AGRADECIMIENTOS

La libertad, en todos sus aspectos, debe estar basada en la verdad. Deseo repetir aquí las palabras de Jesús: “Y la verdad os hará libres” (Jn 8:32).

Juan Pablo II

Si yo pudiera enumerar cuánto debo a mis grandes antecesores y contemporáneos, no me quedaría mucho en propiedad.

Johann Wolfgang von Goethe

Este trabajo es producto de muchas mentes, pero algunas más que otras. Doy las gracias al Prof. Dr. Jesús Huerta de Soto, quien además de ser mi *PbD. Supervisor*, es una persona que admiro profundamente por su amor, pasión y dedicación a la ciencia económica y la causa de la libertad. Ha sido un honor estudiar y aprender con el Dr. Huerta de Soto, el mejor maestro que he tenido en mi vida, además de ser una fuente excepcional de inspiración y sabiduría. Estoy muy agradecido por su entusiasmo, viva inteligencia y fe en mis capacidades, así como por su guía y apoyo incondicional durante este proyecto.

Al escribir esta obra, me he basado en gran medida en la sabiduría de muchos de mis profesores y amigos economistas. Enumerar a tanta gente brillante es imposible, pero me siento en la obligación de agradecer a los siguientes profesores: Peter Boettke de la Universidad George Mason; Israel Kirzner y David Harper de la Universidad de New York; Miguel Anxo Bastos de la Universidad de Santiago de Compostela; David Sanz de la Universidad Católica de Ávila; Phillip Bagus, Óscar Carreiro, Miguel Ángel Alonso, Antonio Martínez, todos ellos de la Universidad Rey Juan Carlos; César Martínez Meseguer de la Universidad Autónoma de Madrid; José Edwards y Leonidas Montes de la Universidad Adolfo Ibáñez; y Rolf Lüders de la Universidad Católica de Chile. Del mismo modo, un especial agradecimiento a Jorge Gómez, Diego Laguna, William Wang, Theresa Kammel, Bernardo Ferrero, Noemí Díaz, Constanza Huerta de Soto, Ignacio y Manuela Almará, Vicente Moreno, Arthur Ceolín, y mis

numerosos profesores y alumnos, cuyas huellas están por todas partes en esta obra. Igualmente, agradezco el apoyo intelectual y sincera amistad y hermandad de los *Austrian Boys*, Esteban Viani, Ignacio Bustamante, Andrés Bruzzone, Ítalo Villanueva y Juan Pablo Zepeda. Sin embargo, la responsabilidad del contenido de la obra es solo mía.

Mis años de máster y doctorado en la Universidad Rey Juan Carlos fueron un regalo del cielo. Madrid es un lugar agradable y divertido para estudiar y trabajar. Otra vez, a riesgo de ser extraordinariamente injusto por dejar fuera a muchos otros, estoy especialmente agradecido de María Angela Balaci, Marian Gelu, Carmen Bahamonde, Raúl Caulier, Vicente Romero, P. José María Sierra, José Grandes, Felipe Roca, Sabina Bejan, Cristina Díaz, Akemi Ponce, P. Jesús Fernández Hernández, P. Luis Casasús y los Misioneros y Misioneras Identes, por haberme acogido como parte de su familia.

A mis padres, Victor Espinosa y Paulina Loyola (a quienes esta obra es dedicada), mis hermanos y el resto de mi familia por su amor y apoyo durante todos estos años, en los momentos de alegría y tristeza, buenos y malos. Su sabiduría y enseñanzas han sido cruciales para mi formación personal y profesional, junto con entregarme las herramientas necesarias para perseguir mis sueños y conseguirlos.

Finalmente, mi amor y compañera de vida, Isabella Guzmán, merece una mención especial por aguantar y apoyar todo este tiempo de distancia, mis largas horas de estudio, y reforzar mi tenacidad para completar esta aventura. Esta obra también es suya.

ÍNDICE

ILUSTRACIONES	19
INTRODUCCIÓN	25
1. ¿Por qué estudiar economía del desarrollo?	25
2. La eficiencia dinámica como el eslabón perdido en las teorías del desarrollo económico	31
3. Las teorías previas sobre el vínculo de la eficiencia dinámica y el desarrollo económico	38
4. La especificación de un programa de investigación sobre la teoría del desarrollo económico basada en el concepto Austriaco de eficiencia dinámica	50
5. Organización por temas.....	56

PARTE I

ANTECEDENTES, PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES

CAPÍTULO 1: ANTECEDENTES DE LA ECONOMÍA DEL DESARROLLO.....	65
1.1. Epistemología y economía	68
1.2. La eficiencia en la antigüedad y la edad media	75
1.3. La incursión del positivismo en la economía.....	82
1.4. Economía neoclásica y economía del bienestar	88
1.5. El surgimiento de la economía del desarrollo	92

CAPÍTULO 2: TEORÍAS CONVENCIONALES DE LA ECONOMÍA DEL DESARROLLO	99
2.1. Los pioneros del desarrollo (1945-1957)	101
2.2. Estructuralismo, dependencia y la crítica de los neoclásicos (1957-1969)	105
2.3. Las necesidades básicas y la regulación (1969-1978)	108
2.4. La contrarrevolución neoclásica (1978-1990)	111
2.5. El índice de desarrollo humano y el consenso de washington (desde 1989)	115
2.6. Los objetivos del milenio (desde 2000)	122
2.7. Los ensayos controlados aleatorios (desde 2000)	126
CAPÍTULO 3: DIFICULTADES Y OPORTUNIDADES	131
3.1. La tesis del círculo vicioso de la pobreza y la brecha creciente	133
3.2. La ayuda extranjera	139
3.3. La planificación global	146
3.4. Los ensayos controlados aleatorios descifrados	154
3.5. Desafíos y oportunidades	159

PARTE II

EFICIENCIA DINÁMICA Y DESARROLLO ECONÓMICO

CAPÍTULO 4: LA TEORÍA PURA DE LA EFICIENCIA DINÁMICA	173
4.1. El concepto de función empresarial	177
4.2. Las categorías de la función empresarial	180
4.3. El conocimiento empresarial	186
4.4. Eficiencia dinámica I: La creatividad empresarial	193
4.5. Eficiencia dinámica II: El proceso de transmisión del conocimiento empresarial	198
4.6. Eficiencia dinámica III: El efecto coordinación	203
4.7. Eficiencia dinámica IV: La competencia	210
4.8. El círculo vicioso del socialismo	213

4.9. Redefiniendo el desarrollo económico	220
CAPÍTULO 5: TEORÍA PURA DEL DESARROLLO ECONÓMICO	225
5.1. El mercado de fondos prestables.....	227
5.2. La frontera de posibilidades de producción.....	234
5.3. La estructura intertemporal de producción.....	240
5.4. Desarrollo económico sostenido: La coordinación intertemporal	245
5.5. Desarrollo económico insostenible: Una tipología del intervencionismo	250
5.6. Desarrollo económico insostenible I: Los peligros de la regulación	253
5.7. Desarrollo económico insostenible II: Las políticas fiscales	259
5.8. Desarrollo económico insostenible III: Las políticas monetarias	268
5.9. Políticas públicas y desarrollo económico.....	275
CAPÍTULO 6: LAS INSTITUCIONES Y EL DESARROLLO ECONÓMICO	281
6.1. La ética de la eficiencia dinámica	283
6.2. Descentralización, competencia y desarrollo	289
6.3. La cultura de la eficiencia dinámica	295
6.4. Psicología timológica y eficiencia dinámica	300
6.5. El rol del Estado en el desarrollo económico.....	304
PARTE III	
PRINCIPIOS DE REFORMA Y POLÍTICAS DE DESARROLLO	
CAPÍTULO 7: POR LA RAZÓN O LA FUERZA: EL CASO DE CHILE (1810-2022)	319
7.1. La trayectoria económica de Chile (1810-1969).....	320
7.2. Los años de Allende (1970-1973)	332
7.3. El régimen militar (1973-1990)	345
7.4. El retorno a la democracia (1990-2014)	362
7.4. El período de decadencia (2014-2022).....	370

CAPÍTULO 8: UNA REFORMA DEL ESTADO PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO DE CHILE	383
8.1. Una perspectiva comparada de los impuestos.....	386
8.2. Criterios específicos de reforma fiscal	398
8.3. Modernización del Estado I: Reforma fiscal y digital	403
8.4. Modernización del Estado II: La regla fiscal	420
8.5. Modernización del Estado III: La regulación.....	422
8.6. Transición hacia el desarrollo económico	426

CAPÍTULO 9: LECCIONES PARA EL FUTURO: ¿CÓMO IMPULSAR EL DESARROLLO ECONÓMICO EN AMÉRICA LATINA?	431

APÉNDICE

APÉNDICE A: CIBER PLANIFICACIÓN, PROPIEDAD PRIVADA Y CÁLCULO ECONÓMICO.....	439
I. Síntesis del artículo.....	440
II. Una evaluación.....	444
III. Sobre el razonamiento circular.....	447
IV. La imposibilidad del ciber-comunismo	450
V. Conclusiones	454

APÉNDICE B: UNA PROPUESTA MICROECONÓMICA DE MODERNIZACIÓN MUNICIPAL PARA FOMENTAR EL DESARROLLO.....	455
I. La comuna de la función empresarial	458
II. Una educación municipal de vanguardia	460
III. De criminales a buenos vecinos.....	461

BIBLIOGRAFÍA	463
GLOSARIO	519
ÍNDICE DE NOMBRES	527

ILUSTRACIONES

Tablas

Tabla 1 Comparación del programa ED con los programas convencionales de investigación en economía.....	p. 57
Tabla 2 Los Objetivos de Desarrollo del Milenio (2000-2015).....	p. 124
Tabla 3 Índice de pobreza Índice de pobreza en \$ 3.20 por día (PPA 2011) (% de la población).....	p. 137
Tabla 4 El mundo económico en 1990-2018 (PIB en US \$ a precios actuales, billones de dólares).....	p. 139
Tabla 5 PIB real per cápita (US \$ 2011 PPA, miles de dólares), 1870-2016.....	p. 142
Tabla 6 Ayuda extranjera y crecimiento del PIB en África subsahariana y América Latina, 1960-2018 (US \$ a precios actuales, millones de dólares).....	p. 144
Tabla 7 Más regulación dificulta la función empresarial (datos de 2019).....	p. 149
Tabla 8 La regulación a la función empresarial: Tigres Asiáticos vs. OCDE (datos de 2019).....	p. 151
Tabla 9 Índices de Corrupción, Facilidad para Hacer Negocios, Desarrollo Humano y Libertad Económica (subregiones, datos de 2020).....	p. 153
Tabla 10 Crecimiento comparado: Chile y Estados Unidos (1810-1971) (% de crecimiento de tendencia).....	p. 326
Tabla 11 PIB y sectores (1860-1969).....	p. 326
Tabla 12 Participación de cinco sectores (1860-1969) (% PIB).....	p. 327
Tabla 13 Composición del gasto del PIB (1810-1969) (% del PIB).....	p. 328
Tabla 14 Estructura de ingresos fiscales (1833-1969).....	p. 328
Tabla 15 Ingresos y gastos fiscales (1810-1969) (millones de pesos de 1995 y % del PIB).....	p. 329

Tabla 16 Población Urbana (1865-1970).....	p. 330
Tabla 17 Cuentas monetarias (1860-1969).....	p. 330
Tabla 18 Índice de precios de consumo y deuda pública externa (nivel de inflación, 1995=100, deuda como % del PIB).....	p. 331
Tabla 19 PIB per cápita (PPA): Chile, Reino Unido, y Estados Unidos.....	p. 331
Tabla 20 Reforma Agraria de Frei y Allende (1964-1973).....	p. 336
Tabla 21 Confiscación del Estado de las Empresas privadas, 1970-1973.....	p. 339
Tabla 22 Participación del Estado en el producto sectorial y total (%).....	p. 340
Tabla 23 Las principales variables macroeconómicas (1970-1973).....	p. 341
Tabla 24 PIB per cápita (PPA), 1970-1973.....	p. 342
Tabla 25 Principales tasas de crecimiento del PIB sectorial (1970-1973) (en % y miles de toneladas).....	p. 344
Tabla 26 Crecimiento comparado: Chile, América Latina y Estados Unidos (1970-1990) (% de crecimiento de tendencia).....	p. 352
Tabla 27 Liberalización de las tarifas arancelarias (1973-1989).....	p. 353
Tabla 28 Variables Macroeconómicas (1974-1990).....	p. 354
Tabla 29 Composición de las exportaciones (1970-1989) (%).....	p. 354
Tabla 30 Indicadores de progreso médico-sanitario (1960 y 1990).....	p. 354
Tabla 31 PIB y sectores (1970-1990) (millones de pesos de 1996).....	p. 355
Tabla 32 Composición del gasto del PIB (1970-1990).....	p. 356
Tabla 33 Ingresos y gastos fiscales (1970-1990) (millones de pesos de 1995 y % del PIB).....	p. 357
Tabla 34 Estructura de ingresos fiscales (1970-1990).....	p. 358
Tabla 35 Cuentas monetarias (1970-1990) (millones de pesos de 1995, tasa en %).	p. 359
Tabla 36 Déficit en la cuenta corriente y los flujos de capital (1970-1982).....	p. 360

Tabla 37 Tasas de interés reales internas y externas en pesos (1975–1982) (tasas porcentuales anuales).....	p. 361
Tabla 38 Deuda externa pública y privada (1973–1982) (millones de US\$).....	p. 361
Tabla 39 Flujos brutos anuales de préstamos, por deudores (1976–1982).....	p. 362
Tabla 40 Estructura tributaria en Chile 1973.....	p. 366
Tabla 41 Estructura tributaria en Chile 2000.....	p. 367
Tabla 42 Estructura tributaria en Chile 2014 (cambios de 2020 incluidos).....	p. 375
Tabla 43 Composición carga tributaria (1980-2020) (%).....	p. 376
Tabla 44 Estadísticas macroeconómicas en Chile (1990-2022).....	p. 377
Tabla 45 Evolución de las variables de desarrollo (1990-2022).....	p. 378
Tabla 46 Evolución de las regulaciones en Chile (2000-2022).....	p. 379
Tabla 47 Índices de Corrupción, Facilidad para Hacer Negocios, Desarrollo Humano y Libertad Económica Chile y América Latina (2020).....	p. 379
Tabla 48 PIB per cápita, PPA Chile, América Latina, miembros de la OCDE, y el mundo (miles de USD a precios internacionales actuales).....	p. 381
Tabla 49 Índice de Competitividad Fiscal (ICF) 2020.....	p. 386
Tabla 50 Composición de los ingresos tributarios OCDE en 2020.....	p. 390
Tabla 51 Tasas de impuesto corporativo países OCDE (%).....	p. 391
Tabla 52 Tasas de impuesto corporativo países América Latina (%).....	p. 392
Tabla 53 Tasas de impuesto corporativo otros países (%).....	p. 392
Tabla 54 Tasa marginal máxima de impuesto sobre la renta OCDE (%).....	p. 394
Tabla 55 Tasa marginal máxima de impuesto sobre la renta Latam (%).....	p. 394
Tabla 56 Tasa marginal máxima de impuesto sobre la renta otros países (%).....	p. 395
Tabla 57 Tasas de IVA países OCDE.....	p. 397
Tabla 58 Tasas de IVA países América Latina.....	p. 397
Tabla 59 Tasas de IVA otros países.....	p. 397

Tabla 60 Los sistemas tributarios de Estonia y Chile.....	p. 403
Tabla 61 Resumen de la reforma tributaria para Chile.....	p. 408
Tabla 62 Ingresos Fiscales Proyectados 2020.....	p. 410
Tabla 63 Ley de Presupuesto 2020 después de la Reforma Tributaria (moneda nacional miles de \$).....	p. 411
Tabla 64 Tesoro Público, Fisco 2020 (moneda nacional miles de \$).....	p. 420

Figuras

Figura 1 La curva de Lorenz y el índice de Gini.....	p. 110
Figura 2 Ensayos controlados aleatorios.....	p. 129
Figura 3 El proceso continuo de juicio.....	p. 196
Figura 4 La determinación básica de los precios.....	p. 206
Figura 5 Ilustrando la teoría de la eficiencia dinámica.....	p. 210
Figura 6 Ilustrando el círculo vicioso del socialismo.....	p. 219
Figura 7 El mercado de fondos prestables (o recursos invertibles).....	p. 234
Figura 8 La frontera de posibilidades de producción.....	p. 239
Figura 9 Vínculo entre el nivel de inversión bruta y desempeño económico (contracción, estacionariedad, y expansión).....	p. 239
Figura 10 La estructura intertemporal de producción: el triángulo de Hayek....	p. 243
Figura 11 El triángulo hayekiano de la estructura de producción y la estructura de los bienes de consumo (input/output continuo).....	p. 244
Figura 12 La macroeconomía basada en el capital con desempleo.....	p. 247
Figura 13 Crecimiento y desarrollo económico inducido por el ahorro genuino.....	p. 247
Figura 14 La eficiencia dinámica de la productividad y la riqueza.....	p. 249
Figura 15 La reestructuración del capital por una disminución del ahorro inducido políticamente.....	p. 259

Figura 16 El efecto expulsión o <i>crowding out</i>	p. 263
Figura 17 Teoría Austriaca del ciclo económico (desequilibrio intertemporal inducido políticamente).....	p. 274
Figura 18 El vínculo timológico entre las instituciones, la autoconfianza psicológica y la función empresarial.....	p. 301
Figura 19 Formación bruta de capital (% del PIB).....	p. 376
Figura 20 Índice mensual de confianza empresarial (IMCE) e Índice de percepción de la economía (IPEC), total general (2010-2021).....	p. 380
Figura 21 PIB per cápita, PPA Chile, América Latina, miembros de la OCDE, y el mundo (1990-2019) (\$ a precios internacionales actuales).....	p. 381
Figura 22 Carga tributaria países OCDE y de la región (% del PIB).....	p. 388
Figura 23 Carga tributaria países asiáticos seleccionados (% del PIB).....	p. 389
Figura 24 Formación bruta de capital y ahorro bruto de Estonia (% PIB).....	p. 401
Figura 25 PIB per cápita, PPA de Estonia y Chile (1990-2020) (\$ a precios internacionales actuales).....	p. 402
Figura 26 Grados de participación privada en la economía.....	p. 423
Figura 27 Ciclo de proyecto APP.....	p. 424
Figura 28 Transición hacia un E-Chile desarrollado.....	p. 427
Figura 29 Libertad Económica y PIB per cápita, PPA (\$ a precios internacionales actuales).....	p. 432
Figura 30 Libertad Económica y tasa de pobreza de 5,50 dólares al día (PPA de 2011, % de la población).....	p. 433
Figura 31 Los tres pilares de la modernización microeconómica.....	p. 457

INTRODUCCIÓN

No puede haber ninguna presunción en economía de que el pensamiento posterior sea mejor que el anterior, o incluso que todos los economistas conocidos hayan contribuido... al desarrollo de la disciplina. Porque es muy probable que, en lugar de que todos contribuyan a un edificio en constante progreso, la economía pueda y haya procedido en forma polémica, incluso en zigzags, manteniendo errores posteriores y, a veces, apartándose a codazos paradigmas anteriores, pero más sólidos, reorientando así el pensamiento económico hacia teorías erróneas o incluso trágicas. El camino general de la economía puede subir o bajar en un momento dado.

Murray N. Rothbard (1995a, p. 25)

1. ¿POR QUÉ ESTUDIAR ECONOMÍA DEL DESARROLLO?

El objetivo de esta obra es sistematizar los principios modernos de la economía del desarrollo basados en la función empresarial. Comprender la naturaleza endógena de los procesos de mercado es fundamental para cualquier país que desee reducir la pobreza, la violencia y la corrupción de una manera sana y sostenida en la mayor medida posible. Para precisar los determinantes del subdesarrollo, es primordial adoptar el enfoque de la eficiencia dinámica. En esta obra, la eficiencia dinámica es definida como *el proceso de creación y transmisión de información y coordinación social impulsado por la función empresarial*. A su vez, la función empresarial es el juicio de la acción humana para alcanzar promesas de ganancias. El juicio sobre la idoneidad de los medios que el tomador de decisiones posee y controla para lograr fines se plasma en diferentes soluciones a los problemas humanos a través de *know-how* hasta ahora insospechados. El juicio sobre las ideas, planes o proyectos para pretender solucionar problemas es el fundamento de la dinámica del mercado que acontece en un entorno muy complejo de desequilibrio e incertidumbre inerradicable.

No obstante, las teorías económicas convencionales (i.e., el paradigma neoclásico y keynesiano que hasta ahora domina la ciencia económica) han ignorado el rol de la función empresarial en el análisis del subdesarrollo, ya que

conciben el mercado como una situación estática de asignación de medios y fines dados. De hecho, la pobreza es a menudo vista como si fuera un problema técnico por resolver con métodos matemáticos y experimentales de ingeniería social. Si esto fuera cierto, la pobreza y el desempleo habrían sido erradicados fácilmente hace al menos cien años. Entonces, el marco analítico convencional a menudo resulta en teorías contradictorias con la evidencia empírica elemental y deja la esencia del proceso dinámico del desarrollo sin explicación (Bauer y Walters, 1975; Dow, 1997). Esta obra investiga los problemas epistemológicos, teóricos y empíricos de la economía del desarrollo, sentando las bases para una teoría dinámica sobre cómo el desarrollo económico funciona. El análisis de la toma de decisiones empresariales es una condición previa para cualquier especificación de la perspectiva dinámica del mercado y, por lo tanto, cualquier teoría dinámica del subdesarrollo. Esto es fundamental para construir una teoría sobre la esencia del desarrollo en términos de la función empresarial, junto con el rol del conocimiento, las expectativas y el aprendizaje en los cambios del proceso competitivo del mercado. Por consiguiente, una teoría dinámica del desarrollo económico es una teoría sobre el significado, los efectos y las manifestaciones espontáneas de la creatividad y la coordinación de la función empresarial a nivel microeconómico y macroeconómico.

El fracaso de la economía convencional para examinar los problemas del subdesarrollo ha derivado en la búsqueda de apoyo teórico en otras áreas de la ciencia económica. Por ejemplo, Barro y Sala-i-Martin (2004) y Acemoglu (2009) muestran que las teorías modernas de desarrollo han sido construidas a partir de las teorías de crecimiento, que están formadas por modelos de empirismo o cuasi-empirismo matemático. Tal vez la distinción más importante del empirismo se relaciona con la influencia del enfoque de la maximización de utilidad en la investigación económica moderna. Estos modelos pueden ser *estáticos*, si los eventos tienen lugar en un solo período temporal, o pueden ser *dinámicos*, cuando los eventos se desarrollan durante varios periodos. Ambos tipos de modelos toman como punto de partida la premisa Knightiana de que el emprendimiento es una ocupación laboral específica y no una función propia de la acción humana (Langlois y Cosgel, 1993, p. 457; Parker, 2018, p. 542). La función empresarial es eliminada del esquema neoclásico y keynesiano. Desde esta perspectiva teórica, los individuos pueden ser empresarios o alguna alternativa externa; y luego eligen la ocupación que les brinda la mayor utilidad esperada.

Un segundo rasgo distintivo de las teorías modernas de crecimiento es el interés exclusivo de estos economistas por matematizar la economía, lo que hace explícito el requerimiento de supuestos simplificadores. Estas suposiciones a menudo incluyen la presencia de mercados perfectamente competitivos, tecnología conocida, trabajadores y empresarios tomadores de precios, y el excéntrico *ceteris paribus*. El emprendedor es analizado como una opción ocupacional más de la economía a través de los agentes económicos, ya sean homogéneos o heterogéneos. En ambas situaciones, los estándares de la economía matemática requieren la figura de agentes representativos para crear una notación común de estudio. El economista debe calcular la *acción óptima* del agente representativo a partir de un conjunto dado de alternativas y riesgos que aseguran un sistema de pagos también conocidos. Esta técnica se asemeja más a una elección en forma de variable continua que a una discreta (Kanbur, 1981).

Las teorías modernas del crecimiento proporcionan ideas valiosas para ilustrar el desarrollo económico en situaciones particulares. En las últimas décadas, los modelos han explicado que el desarrollo económico es el resultado acumulativo de una variedad de procesos, que van desde el emprendimiento y la innovación, hasta una rápida acumulación de capital e inversiones significativas en capital físico y humano (Sala-i-Martin, 2002). Sin embargo, los estándares de la economía matemática tienden a fomentar el intervencionismo estatal en el mercado a través de incentivos o restricciones para encaminar coactivamente el emprendimiento hacia las *acciones socialmente óptimas*. La economía matemática se limita a modelar estados mecánicos de equilibrio para resolver problemas de ingeniería social. Paradójicamente, los modelos matemáticos se crean a partir de variables y datos elegidos arbitrariamente, lo que significa que hay muchas respuestas para todos los gustos sobre el mismo tema. Si el análisis económico se reduce a un simple ejercicio matemático, la función empresarial se convierte en un parámetro más de la fórmula y con resultados cuantitativos e implícitos en la fórmula. Si se pueden calcular los insumos, productos y precios de equilibrio y se pueden definir las funciones de producción, los economistas podrían predecir *fácilmente las acciones socialmente óptimas* de cualquier actividad económica. Este enfoque es estático y altamente pernicioso, puesto que hace difícil o imposible explicar cuál es la esencia del desarrollo económico. El colapso del socialismo real y la agonía fiscal de los Estados de bienestar muestran la imposibilidad de diseñar o dirigir centralmente el proceso de mercado.

En consecuencia, la teoría construida en esta obra busca responder a esta necesidad científica. El objetivo último es incorporar las virtudes de la literatura analizada y superar las limitaciones metodológicas de la teoría convencional del desarrollo económico. Por ello, sistematiza la teoría de la eficiencia dinámica de Huerta de Soto (2009) y el criterio de desarrollo económico de Bauer y Yamey (1957). La teoría construida es respaldada por la taxonomía metodológica de investigación científica de la moderna Escuela Austriaca, especificada en Huerta de Soto (1988) y Martín (2015). La teoría de Huerta de Soto sobre la eficiencia dinámica muestra el rol protagónico de la función empresarial en los procesos de creatividad, transmisión de información, y propensión coordinadora del mercado. La perspectiva dinámica de la eficiencia económica significa que el conocimiento empresarial es subjetivo, tácito, no-científico y está diseminado en la mente de los individuos. Al actuar, el individuo crea un conocimiento *ex novo* que modifica inagotablemente su proyección subjetiva de fines y medios. Esto deja sin efecto cualquier pretensión de coordinación total o predicciones de acciones óptimas, que es precisamente la base de los programas de investigación de la economía convencional.

Bauer y Yamey brindan un criterio de análisis que podría enriquecerse si se integra al enfoque de la eficiencia dinámica. Los autores interpretan el desarrollo económico de los países según su capacidad para ampliar el rango de alternativas abiertas a la gente, ya sea como consumidores o productores. Si bien los alcances de estos logros no pueden ser medidos cuantitativamente, un aumento de los bienes y servicios disponibles para el consumo o la inversión mejora el rango de opciones y oportunidades en la vida económica. La ampliación de las alternativas disponibles es tal vez el objetivo más valioso de la economía del desarrollo, además de ser el mejor criterio para su obtención. Una oportunidad de avance científico consiste en retrotraer el estudio de Bauer y Yamey a la esencia de los fenómenos económicos que, según Huerta de Soto, se halla en la acción humana provista de una inherente capacidad empresarial. Este enfoque proporciona un nuevo marco analítico para evaluar la influencia de las instituciones y las políticas públicas en el desempeño de la creatividad sin límites de la función empresarial en el desarrollo económico.

Huerta de Soto sugiere que la metodología de la Escuela Austriaca se compone de tres niveles diferentes y complementarios de aproximación al estudio de las ciencias sociales: 1) la “historia conjetural” consiste en la interpretación de los procesos históricos-evolutivos y sus resultados; 2) la “teoría económica”

muestra la formalización de los procesos espontáneos y dinámicos que genera la acción humana; 3) “una teoría formal de la ética social”. Si bien cada nivel tiene sus propios riesgos, tales como formalizar una interpretación errada de la historia o el constructivismo, su aplicación conjunta brinda mayores oportunidades de proximidad con la verdad científica. Además, Martin concibe tres aspectos adicionales del método Austriaco para el análisis económico: 1) la “praxeología” y “timología” de Mises (1949, 1962) para entender la esencia de la acción humana, 2) el “método compositivo” o “genético causal” de Menger (1883) y Hayek (1952a) para estudiar los órdenes espontáneos, 3) la “hermenéutica” y la “fenomenología” de Schutz (1932), Lachmann (1976, 1991), Lavoie (1991, 2011), y Shackle (1972) para efectuar interpretaciones empíricas de la acción humana y las estructuras sociales. Esta obra argumenta que las perspectivas metodológicas de Huerta de Soto y Martín se complementan y refuerzan mutuamente. La metodología de Martin robustece el segundo nivel de Huerta de Soto para la construcción de una teoría económica más precisa, lo que mejora, a su vez, el estudio de los tres niveles. El resultado de esta integración potencia la depuración de la teoría y su aplicación a nuevos problemas económicos.

Este trabajo representa la primera investigación importante sobre la relación entre la función empresarial y el desarrollo económico dentro del marco teórico de la eficiencia dinámica de Huerta de Soto y el criterio de desarrollo propuesto por Bauer y Yamey. Explora las implicaciones del enfoque de la eficiencia dinámica para el proceso empresarial de avance económico, la tendencia coordinadora del mercado y el análisis empírico. Este aspecto arroja nuevas luces sobre cómo los individuos protagonizan los cambios tecnológicos al adquirir y difundir el conocimiento cuando ejercen la función empresarial, lo que se manifiesta en acciones humanas incitadas por sus fines y medios subjetivos. Destaca el carácter esencial de las relaciones interpersonales e intersubjetivas en el mercado, favoreciendo el juicio de las promesas de ganancia bajo incertidumbre para pretender solucionar de problemas humanos cada vez más sofisticados. Los procesos de coordinación social pueden ser impulsados o reprimidos por las convenciones, como la cultura, la moral y las instituciones económicas y políticas (Choi y Storr, 2018). Las normas comunes de conducta condicionan directamente la eficiencia dinámica de las economías subdesarrolladas.

Explicar el proceso dinámico del desarrollo económico en términos de la función empresarial no es un capricho filosófico ni una especulación metafísica. La teoría construida en esta obra tiene aplicaciones directas para analizar las

políticas públicas y proponer reformas económicas. Se analiza el rol del Estado en el proceso de desarrollo, además de evidenciar los efectos contraproducentes de algunas teorías y políticas. En particular, los principios modernos de la economía del desarrollo se aplican a un programa de modernización del Estado para Chile, el país de origen del autor. La iniciativa emerge como una respuesta a los conflictos políticos, económicos y sociales que perjudican a muchos individuos de economías subdesarrolladas, ocasionados, principalmente, por 1) el alto costo de la vida en relación con el nivel de ingresos que recibe parte sustancial de la población, y 2) los abusos del sector público y privado que generan una alta percepción de corrupción e injusticia.

El propósito de la política de desarrollo es cultivar la expansión del rango de alternativas abiertas en las economías subdesarrolladas a través de la función empresarial. Más específicamente, la obra aplica los aspectos técnicos una modernización “macroeconómica” para el caso de Chile que sea simple, justa y consistente con la teoría de la dinámica del desarrollo económico. El programa de reformas se inspira en los casos de Estonia y Suiza, los países líderes de la OCDE en competitividad y eficiencia fiscal y regulatoria (*Tax Competitiveness Index* 2020). En cambio, Chile ocupa los últimos lugares de la lista (34 de los 36 países OCDE). La propuesta está construida sobre cuatro pilares. En términos generales, el primer pilar consiste en una reforma fiscal: 1) la reducción del IVA del 19% al 13%; 2) reintegrar completamente el impuesto a la renta con un *flat tax* del 13%⁴; 3) eliminar todos los beneficios tributarios; 4) avanzar hacia la autonomía fiscal de los gobiernos regionales y municipales a partir de sobretasas al *flat tax* del 13% y la reestructuración de los otros impuestos, con el fin de fomentar la descentralización y competencia fiscal. El segundo pilar es una

⁴ La tasa plana (*flat tax*) es la misma tasa de impuesto sobre la renta para individuos y empresas. Este impuesto único se caracteriza por ser una tasa baja, generalmente inferior al 20%, para reducir la sanción a los individuos más productivos, ya sean empleados o empresas que asumen riesgos para crear valor. Así, la doble imposición es eliminada ya que las ganancias solo se gravan una vez, en la empresa. Las personas no pagan impuestos sobre sus dividendos porque corresponden a utilidades que ya han pagado impuestos. También se eliminan los impuestos sobre las ganancias de capital de personas físicas o jurídicas por inversiones que tengan en acciones. Por definición, una ganancia de capital es igual al aumento en el valor presente de las corrientes de ganancias futuras después de impuestos. Exigir el pago de impuestos sobre las ganancias de capital es una doble imposición. Por ello, el impuesto plano también es muy transparente y sencillo: solo requiere dos formularios para declarar impuestos, uno para individuos y otro para empresas. Finalmente, el impuesto plano genera en muchos casos mayores ingresos fiscales, reafirmando la noción de la curva de Laffer de que tasas impositivas razonables y un alto crecimiento económico son las formas sanas y sostenibles de generar recursos para el sector público. Para obtener más detalles, consulte Hall y Rabushka (2007).

reforma digital inspirada en el caso de Estonia, el país más digitalizado del mundo, donde el 99% de los servicios públicos están digitalizados y automatizados (*E-Estonia* 2020). El proyecto *E-Chile* tiene el objetivo de digitalizar y automatizar los procesos del Estado con *Blockchain*. Según los datos de la Ley de Presupuestos (2020), una reducción del 24% del gasto público conseguiría un ahorro equivalente de \$12,3 billones de pesos chilenos. El ahorro financiaría la reforma fiscal (\$11,2 billones), incluida una meta inicial de un superávit fiscal de 3%. Es necesaria una regla del 3% del balance estructural para abolir el déficit fiscal y la deuda pública. La regla sería del 1% para incentivar el ahorro estatal capitalizado para catástrofes económicas y sociales inesperadas. El tercer pilar es el ahorro fiscal de E-Chile permitiría la implementación de transferencias directas de dinero (sistema de vouchers) a los más pobres para financiar diversas actividades como educación (preescolar, escolar, y superior), capacitación laboral, capital inicial para emprender, y pensiones. Por último, el cuarto pilar consiste en una modernización del sistema nacional de concesiones y regulaciones, hacia la descentralización, la competencia, la democracia directa y la propiedad privada a través del método del “Capitalismo Popular”.

Como complemento, detallamos una reforma “microeconómica” a nivel municipal que busca fomentar la función empresarial. La propuesta tiene tres ejes básicos: 1) eliminar las barreras legales para emprender, 2) avanzar hacia un sistema educativo altamente competitivo, 3) reinserción efectiva de los delincuentes. En pocas palabras, los cambios planteados tenderían a incrementar el estándar de vida de los individuos mediante la función empresarial y el progreso tecnológico.

2. LA EFICIENCIA DINÁMICA COMO EL ESLABÓN PERDIDO EN LAS TEORÍAS DEL DESARROLLO ECONÓMICO

La ausencia de una teoría sobre la eficiencia dinámica y el desarrollo de las economías subdesarrolladas ha sido investigada ampliamente por los historiadores y filósofos de la ciencia. Los detalles de este asunto se discuten en la Parte I de esta obra. Aquí basta mencionar que la teoría convencional tiene poco que decir con respecto al proceso dinámico de mercado impulsado por el elemento creativo y coordinador de la función empresarial (Schumpeter, 1965; Baumol, 1968; Kirzner, 1985). La esencia y efectos de la acción humana en el mercado para ajustar los precios, las cantidades, introducir nuevos productos y

procesos, son relegados de los modelos matemáticos y experimentales. Más allá de las insuficiencias epistemológicas del positivismo metodológico en la ciencia económica, el principal vacío teórico del enfoque neoclásico y keynesiano es no tener una adecuada explicación de: ¿Cuál es la *esencia* del desarrollo económico? Si esta pregunta queda sin responder, el análisis económico será inevitablemente superficial y las acciones políticas serán simples arreglos cosméticos. Dicho de otra forma, los economistas suelen estar enfocados *únicamente en las manifestaciones del desarrollo*, los datos históricos de las variables observables (ingresos, esperanza de vida, escolaridad, desigualdad, etc.), sin abordar sus causas últimas.

Por supuesto, hay algunos modelos neoclásicos que ilustran el ajuste hacia una situación de equilibrio y el desarrollo, pero son inexactos. Esta sección enfatiza en los modelos neoclásicos de ajuste al equilibrio y su influencia en la teoría del crecimiento como un estudio preliminar de las teorías convencional del desarrollo económico que serán tratadas en detalle en la Parte I de la obra. Esta literatura tiende a examinar la mecánica de los ficticios *homos economicus* o agentes representativos, dentro de unos arreglos matemáticos sobre los cursos de acción posibles y sus resultados esperados. El error de estos modelos es la poca relación con la dinámica real de la función empresarial: los impulsos creativos y coordinadores de la iniciativa individual en el proceso de juicio y aprendizaje a través de las experiencias personales y las expectativas sobre el futuro.

2.1. La literatura neoclásica de ajuste al equilibrio del mercado

La metáfora neoclásica sobre el ajuste al equilibrio del mercado tiene su origen en la teoría económica de León Walras, quien es considerado como uno de los padres fundadores de la economía matemática. Mucha de la economía matemática desarrollada desde los tiempos de Walras se ha convertido gradualmente, directa e indirectamente, en el conocimiento común de la economía convencional (Jaffé, 1935; Jolink y Van Daal, 1989; Bowles y Gintis, 2000). Según Walras (1874), la riqueza social es “*all things, material or immaterial (it does not matter which in this context), that are scarce, that is to say, on the one hand, useful to us and, on the other hand, only available to us in limited quantity*” [todas las cosas, materiales o inmateriales (no importa cuál en este contexto), que son escasas, es decir, por un lado, útiles para nosotros y, por otro lado, solo están disponibles para nosotros en cantidad limitada] (p. 20). Su intención fue construir una teoría económica capaz de explicar la mecánica de la generación de riqueza. Su modelo supone que la utilidad marginal es la causa

última del valor en los intercambios dados. La confección de curvas de utilidad sobre distintas cantidades de bienes y servicios facilita los datos para calcular los precios y cantidades de una situación de equilibrio general, y así vaciar las ofertas y demandas individuales y agregadas del mercado. Walras examina casos de unos agentes maximizadores que actúan en un mercado perfectamente competitivos con precios y cantidades dadas, los cuales se ajustan en un sistema de ecuaciones simultáneas. El equilibrio Walrasiano es Pareto eficiente, es decir, una situación estática en donde ningún individuo puede beneficiarse sin perjudicar a otros (Varian, 1977; Silvestre, 1985).

A partir de la primera mitad del siglo XX, la economía matemática se posicionó como la principal forma de validez científica, lo que generalizó el enfoque del equilibrio Walrasiano en el ámbito académico (Mirowski, 1991). Influido por Walras y Pareto, Lionel Robbins presenta la noción de economía más aceptada en la literatura (Backhouse y Medema, 2009). Robbins (1932) argumenta que “*economics is the science which studies human behavior as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses*” [la economía es la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos] (p. 16). Robbins (1968) define el desarrollo económico “*in terms of increasing real income per head or increasing potential to produce such income*” [en términos de aumento del ingreso real per cápita o aumento del potencial para producir dicho ingreso] (p. 151). Las afirmaciones de Robbins sugieren que la información del mercado está dada a los expertos, es decir, los formuladores de políticas públicas (por ejemplo, los gustos, los recursos y potencialidades tecnológicas). Los expertos deberían asignar eficientemente, en el sentido de Pareto, un conjunto dado bienes entre unos fines también dados hasta conseguir una situación de equilibrio entre la oferta y la demanda (Marciano, 2009).

John Hicks brinda una moderna teoría del equilibrio general Walrasiano con técnicas matemáticas más sofisticadas para comprender mejor la fotografía de todo el sistema económico (Hicks y Allen, 1934a, 1934b; Hicks, 1939). El autor fue el primero en investigar los cambios en las estáticas comparativas como una secuencia de pasos mecánicos para mantener un sistema de equilibrio general. Hicks busca exponer qué le sucede a un mercado o a la economía en su totalidad si hay un cambio en el precio o la demanda de un determinado bien. Este dispositivo analítico fue la base teórica de una de las principales contribuciones de Hicks: el equilibrio intertemporal (Metzler, 1945; Vroey, 1999, 2006). El equilibrio estático Walrasiano se extendió hacia un modelo dinámico que

especifica la actuación de agentes económicos en distintos períodos. En el modelo, el economista conoce los planes individuales de acción, las oportunidades de ganancias, los recursos disponibles, y la progresividad tecnológica. Hicks acentúa en la conceptualización de los períodos temporales de la dinámica del mercado, de modo tal que los equilibrios parciales tiendan a un equilibrio general y simultáneo de todos los mercados. No obstante, si el futuro está contenido en un sistema de ecuaciones dado, la noción del tiempo es ficticia y la incertidumbre está ausente.

Las premisas hicksianas son aceptadas por Samuelson (1938, 1941, 1944), quien es calificado como el fundador de la economía convencional moderna (Backhouse, 2017). Siguiendo las teorías de Walras, Robbins y Hicks, Samuelson investiga las descripciones de los procesos de ajuste en tiempo continuo o discreto, además de las exigencias matemáticas para formalizar los fenómenos económicos en términos dinámicos. La estabilidad dinámica del equilibrio estaría relacionada con el problema de cómo construir teorías adecuadas para formalizar estáticas comparativas. Esta dualidad se denomina el *principio de correspondencia* de Samuelson (1947): el equilibrio estático es resultado de la confluencia dinámica de fuerzas opuestas que se anulan mutuamente. Por último, Kenneth Arrow y Gérard Debreu pretenden resolver dos de los más antiguos enigmas de la economía neoclásica: la posibilidad y eficiencia de un equilibrio Walrasiano de una economía de mercado (Arrow, 1951a; Debreu, 1951; Arrow y Debreu, 1954). El modelo estático Arrow-Debreu circunscribe variables como la incertidumbre, los mercados incompletos, un número infinito de bienes, externalidades, bienes públicos, entre otros. Los autores concluyen que el equilibrio del mercado es viable y Pareto-eficiente cuando se cumplen los supuestos del modelo Walrasiano de competencia perfecta en distintos períodos.

Los modelos esenciales de la economía neoclásica conciben el mercado como una situación estática y mecánica de ajuste de las variables económicas, muchas de las cuales se asumen dadas (Machlup, 1964). Sin embargo, la pretensión de cuantificar la dinámica del mercado es ilusoria, ya que los resultados del mercado en el tiempo están implícitos en las ecuaciones. El equilibrio y eficiencia de Pareto son ideas demasiado simples para explicar la dinámica de la vida real, ya que eliminan la función empresarial y el rol de las instituciones. La utilidad o satisfacción que los bienes proporcionan a los individuos son variables subjetivas y cambiantes en relación con los fines también subjetivos y cambiantes de cada actor, en sus propios contextos de tiempo y lugar. Intentar computar la acción

humana es confundir la reducción de la investigación científica con la descripción arbitraria de un *estado final de nirvana*, en el cual todas las posibilidades creativas de los individuos están dadas (Demsetz, 1969). El programa de investigación neoclásico puede ser altamente perjudicial para la función empresarial y el proceso de mercado. Al configurar un mundo ficticio como criterio de comparación, se crea una falsa pretensión del conocimiento científico para justificar opiniones altamente intervencionistas de la actividad económica (Hayek, 1975).

2.2. La función empresarial y el desarrollo económico en la literatura neoclásica de crecimiento

Las teorías modernas de crecimiento se apoyan en la teoría Walrasiana y, por tanto, mantienen sus insuficiencias.⁵ Estos modelos comienzan con los trabajos de Harrod (1939) y Domar (1946). Es habitual agrupar a estos autores en un único modelo debido al parecido de sus resultados, quienes se basan en la teoría keynesiana para formalizar el crecimiento económico a largo plazo. El modelo Harrod-Domar considera la formación de capital como el elemento primordial para aumentar la producción y asegurar el pleno empleo. La tasa de crecimiento de la renta es una cuantía fija del cociente entre las constantes de la propensión marginal al ahorro y la relación capital-producto. Los autores dominaron ecuación fundamental a la integración matemática de estas variables para definir la trayectoria de crecimiento de equilibrio. Cuando el nivel de crecimiento y desempleo tienen cuantías distintas a las obtenidas en el modelo, los autores sugieren que el Estado debe dirigir el mercado hacia el punto de equilibrio Pareto eficiente. Dado que es altamente improbable lograr tal nivel de equilibrio sostenido, los autores sugieren una intervención activa del Estado.

Más tarde, Solow (1956) y Swan (1956) formulan sus modelos de crecimiento neoclásico llegando a conclusiones similares entre ellos, pero diferentes del modelo Harrod-Domar. La propuesta de Solow-Swan es un modelo matemático con los supuestos de competencia perfecta, variables agregadas, pleno empleo, y un único sector productivo que fabrica un bien homogéneo. La función de producción se configura en términos per cápita y muestra rendimientos

⁵ Esta sección es una revisión general de las principales teorías del crecimiento económico. Para un análisis extendido de estos y otros modelos de crecimiento, ver Daron Acemoglu. *Introduction to Modern Economic Growth*, Princeton University Press, Princeton 2009 y Robert J. Barro y Sala-i-Martin, X. *Economic Growth*. The MIT Press, Cambridge 2004.

decrecientes a escala, es decir, cuando aumenta el capital per cápita, las unidades adicionales de capital son cada vez menos productivas hasta volverse nulas. A medida que crece el stock de capital, los niveles de ahorro, inversión y crecimiento económico de un país serán positivos hasta volverse nulos en el estado estacionario. Un aumento de la población genera escasez de capital y el país se empobrece, *ceteris paribus*. Entonces, la intervención del Estado es crucial para trasladar el equilibrio Pareto eficiente de estado estacionario, obtenido en la fórmula, hacia otro equilibrio superior.

La regla de oro de la acumulación de capital, generalmente atribuida a Phelps (1961), muestra que se puede computar una tasa de ahorro capaz de maximizar el consumo per cápita y total en una senda de crecimiento sostenido a largo plazo. Cualquier nivel de ahorro disímil a la conseguida en la regla de oro corresponde a una situación inferior en términos de crecimiento y consumo. La posibilidad de ahorro nulo o sobre-ahorro se suele designar como una *ineficiencia dinámica del mercado*. Phelps (1961) dice que la *eficiencia dinámica* de una economía competitiva ocurre cuando está “*making full and efficient use of its only scarce factors, labor and capital, in the production of a single, all-satisfying commodity*” [haciendo un uso completo y eficiente de sus únicos factores escasos, trabajo y capital, en la producción de un solo bien que satisface todos] (p. 638). La formación de capital por sí sola no es relevante para explicar el desarrollo de distintas economías, requiriendo la anexión de otras variables tales como el capital humano (Lucas, 1988; Mankiw *et al.*, 1992; Jones, 2003). En estos casos, la función de producción reúne el bien de consumo, capital físico y capital humano. Por lo tanto, el Estado debiese maximizar la eficiencia de la producción y la asignación de los bienes del mercado para consumo, la inversión en capital físico o capital humano.

La introducción de los agentes optimizadores comienza con Ramsey (1928) y se amplía en Cass (1965) y Koopmans (1965). La suposición fundamental es considerar la presencia de un *planificador central benevolente* perfectamente informado de los deseos de los agentes representativo, en un contexto de mercados competitivos y un único sector productivo. El economista debe calcular la función de utilidad o función de felicidad obtenida por el agente en cada periodo. El planificador puede encontrar los niveles óptimos de eficiencia en el consumo y capital que maximizan el bienestar material del agente representativo subyugado a su restricción presupuestaria. Esto permite estimar la senda estacionaria de crecimiento económico de las sociedades y países. La eficiencia dinámica en el sentido de Pareto sucede cuando no hay despilfarro de recursos en una situación

de equilibrio estático a nivel parcial y general. Las deducciones de estos modelos se consideran equivalentes tanto en una economía de libre mercado como en una economía socialista. Los autores deducen que las instituciones no juegan un rol significativo en el elemento creativo y coordinador de la función empresarial.

Las conclusiones anteriores sirvieron como el fundamento teórico de los modelos de crecimiento endógeno (Arrow, 1962; Uzawa, 1965; Jones y Manuelli, 1990; Rebelo, 1991; Romer, 1994), los cuales suelen llamarse modelos neoschumpeterianos por contener algunas ideas de Schumpeter (1911, 1942). En efecto, Romer (1990) y Grossman y Helpman (1991a) buscan imponerse a los modelos endógenos tradicionales en donde el crecimiento económico viene dado por la acumulación de capital físico y humano. Para estos autores, la eficiencia del avance tecnológico proviene del comportamiento de los empresarios representativos, quienes invierten en I+D para maximizar sus ganancias. El crecimiento sostenido a largo plazo emana del número de nuevos productos introducidos en el mercado (innovación horizontal), mientras que la tasa de crecimiento se ajusta a la tasa de variación de estos nuevos productos. Por otro lado, Grossman y Helpman (1991b) y Aghion y Howitt (1992) exploran los casos de las inversiones en I+D en los cuales la nueva tecnología produce mejoras en la calidad de los productos (innovación vertical). Por consiguiente, los modelos endógenos deducen que el desarrollo tecnológico horizontal y vertical son los factores principales del crecimiento económico (Jones, 2005). Si el planificador central benevolente puede calcular la tasa de inversión en I+D de equilibrio, el Estado debiese realizar transferencias monetarias óptimas a los sectores de la investigación. Las intervenciones pueden conducir el mercado hacia las acciones *socialmente óptimas y eficientes*.

Los modelos de crecimiento endógeno contribuyeron a la elaboración de las teorías macroeconómicas del emprendimiento y el crecimiento (por ejemplo, King y Levine, 1993; Aghion y Bolton, 1997; Lloyd-Ellis y Bernhardt, 2000; Acemoğlu *et al.*, 2006). Probablemente la teoría más conocida es Banerjee y Newman (1993), quienes proponen un modelo estático con tres ocupaciones: 1) empresario (en el cual los dueños pagan un costo fijo de inversión para iniciar la empresa y contratar un número determinado de trabajadores), 2) autoempleo (los propietarios pagan un menor costo de inversión y no contratan trabajadores), y 3) empleo remunerado. Hay tres clases sociales dadas y restringidas en el modelo, siendo los trabajadores los más pobres (no poseen la riqueza necesaria para endeudarse y emprender), y los empresarios los más ricos. La función empresarial

es un oficio específico dirigido a crear riqueza y la eficiencia dinámica del mercado reside en las estimaciones matemáticas de los economistas sobre la distribución de la riqueza en la sociedad. En una economía capitalista, los empresarios se benefician de los bajos salarios de los trabajadores porque disminuyen los costos de producción. Esto los mantiene a ellos y a sus sucesores acaudalados, perpetuando el equilibrio de autoempleo y las dinastías empresariales. Estos autores deducen que una economía muy pobre estará condenada a seguir siéndolo, y la función empresarial se estancará. La implicación política es que el Estado debiese estimular el endeudamiento al nivel *óptimo social* para asegurar el financiamiento de las inversiones consideradas más productivas.

Otra vez, la teoría convencional de crecimiento económico tiene una idea ficticia de la eficiencia que es contraria con la dinámica de la vida real. La economía matemática no puede ser dinámica porque consiste en movimientos predefinidos y automáticos del agente representativo hacia las acciones óptimas. El método de investigación científica suscita la fatal arrogancia intelectual y la arbitrariedad del planificador benevolente (Hayek, 1988). Nuevos modelos son requeridos. La ciencia económica es mucho más que efectuar simples extensiones matemáticas de estáticas comparativas. La obstinación de muchos economistas por el uso de las técnicas de las ciencias naturales como fundamento metodológico de la economía debe ser renovada por un estudio de los procesos dinámicos del mercado fundados en las acciones humanas de carne y hueso.

3. LAS TEORÍAS PREVIAS SOBRE EL VÍNCULO DE LA EFICIENCIA DINÁMICA Y EL DESARROLLO ECONÓMICO

Algunas teorías de la eficiencia dinámica y el desarrollo económico son encontradas en la literatura económica. En esta sección, estas teorías son asociadas por escuela o tradición de pensamiento, siguiendo la taxonomía de Cuevas (1994) y Hébert y Link (2006), en una nueva interpretación de los economistas más destacados por sus trabajos acerca del vínculo de la eficiencia y el desarrollo de los países. El estudio de las corrientes dentro de la ciencia económica proporciona una visión preliminar acerca de las virtudes e insuficiencias de cada una, las cuales serán abordadas en detalle en la Parte II de la obra. Estos enfoques poseen algunas nociones teóricas valiosas que se complementan y refuerzan mutuamente.

1. La *tradición francesa*. Richard Cantillon (1755), un economista y empresario irlandés establecido en Francia, fue el primero en analizar la función empresarial en la literatura económica. Para este autor, cualquier persona actúa en un entorno de incertidumbre para lograr una ganancia es un empresario. Cantillon destaca el arbitraje y la especulación como las actividades esenciales de los emprendedores, quienes asumen riesgos y comercian, comprando a precios ciertos y vendiendo a precios inciertos. Esto conjetura una tesis precursora de la eficiencia dinámica del mercado, donde los empresarios son la fuerza impulsora de la conciliación entre la oferta y la demanda (Brewer, 1992, p. 105; Thornton, 2007, p. 428). De esta manera, los empresarios más competentes son perceptivos, sagaces y dispuestos a afrontar riesgos, pero los empresarios frustrados tienden a arruinarse. El proceso de desarrollo económico depende de los empresarios exitosos a través de la producción, el comercio y la acumulación de capital para obtener bienes de calidad superior. Las barreras legales de entrada a la función empresarial entorpecerían la coordinación de la oferta y la demanda, lo que genera resultados dinámicamente ineficientes.

Por el contrario, los fisiócratas, una incipiente escuela de economistas, no extendieron la visión dinámica de Cantillon, pues fueron persuadidos por la física de Newton, la medicina y el determinismo ilustrado. François Quesnay, su fundador, presenta un esquema circular del mercado llamado *Tableau Economique* (1758), como una alegoría del flujo circular de la sangre, con el fin de interpretar el funcionamiento del cuerpo social. Este autor recurre a la generalidad de mercado competitivo como una situación estática con numerosos vendedores y compradores, y sin monopolios o privilegios legales (Vaggi, 1987). La función empresarial es abolida del análisis económico, puesto que sus potencialidades están contenidas en la fórmula del *Tableau* y el ajuste del mercado es mecánico. El desarrollo económico procede de la agricultura, es decir, desde el campo se crean y distribuyen los bienes básicos al resto de la sociedad. La eficiencia es reducida al análisis de agentes-agricultores que acumulan capital en un entorno de información dada. El mercado debiese dejarse libre a las fuerzas de la naturaleza (*laissez faire, laissez passer*). De lo contrario, se perjudica la producción, la circulación de los bienes en el mercado y el desarrollo económico de los países.

Anne Robert Jacques Turgot, un fisiócrata disidente, se mantuvo insatisfecho con cualquier sistema esquemático abstracto como el *Tableau*. Estudia el mercado como una estructura dinámica asentada en la función empresarial, en donde no existen los equilibrios estáticos. La producción es un proceso dinámico creativo

que requiere de la acumulación de capital y la perspicacia de los empresarios para juzgar fines y medios bajo incertidumbre. La eficiencia dinámica es resultado de la perspicacia de los empresarios para crear nuevos medios destinados a satisfacer necesidades humanas a precios más bajos. Para Turgot (2011), “*perhaps the increase in output caused by the introduction of new advances would bring about even more efficiently the decrease in exchange values*” [tal vez el aumento de la producción causado por la introducción de nuevos avances provocaría aún más eficientemente la reducción de los valores de cambio] (p. 144). Mientras que la eficiencia dinámica del proceso de mercado hace que el interés de los empresarios tienda a coincidir con el interés general, las barreras legales y los impuestos del Estado generan privilegios que menoscaban el ahorro, la producción y el bienestar de los consumidores. En palabras de Turgot (2011), “*the freedom of commerce and deliverance from taxes are much more efficient and much more necessary*” [la libertad de comercio y la liberación de impuestos son mucho más eficientes y mucho más necesarias] (p. 250).

La tradición francesa se dividió en dos enfoques de la eficiencia económica y su relación con el desarrollo de los países. Por un lado, el enfoque de la eficiencia dinámica del mercado impulsado por la función empresarial de Cantillon y Turgot ha sido desarrollado, en general, por los economistas de la temprana y moderna Escuela Austriaca (Hébert, 1985; Rothbard, 1995a; Hülsmann, 2001). Por otro lado, el concepto estático y determinista de la eficiencia del mercado, iniciado con los fisiócratas, es continuado, mayormente, por los teóricos Clásicos, Marxistas, Austriacos tempranos, y Neoclásicos en todas sus variantes (Schumpeter, 1947, 1965; Kirzner, 1992b).

2. *La temprana Escuela Austriaca.* Carl Menger es el fundador de esta escuela, la cual dista de las demás por tener un programa de investigación científica asentado en el individualismo metodológico y la perspectiva del mercado como un proceso dinámico. En *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* (1871), Menger explica que la función empresarial es una actividad destacada en la economía y tiene cuatro requisitos: a) tener la información sobre la situación económica; b) realizar el cálculo económico para saber la eficiencia esperada de los procesos de producción; c) la voluntad para asignar los bienes en el proceso productivo; y d) supervisar el proceso de producción para alcanzar los objetivos empresariales de la manera más económica posible. La esencia del desarrollo no se encuentra únicamente en la división del trabajo y los bienes de consumo disponibles como bosquejó Adam Smith en *Wealth of Nations* (1776a). Menger plantea que la marcha desde la barbarie y la miseria hacia la civilización y la riqueza depende del mayor

entramado de bienes de capital bien invertidos en la estructura de producción y las categorías asignadas a los productos en relación con la satisfacción de la demanda (por ejemplo, los avances tecnológicos para aumentar la productividad). Los bienes de capital son combinados y maduran en un proceso temporal para cultivar la creación de más y mejores bienes disponibles para el consumo. Menger (1883) sugiere que “*the ultimate goal of all human economy is thus to cover our direct material needs, to assure the satisfaction of our direct needs*” [el fin último de toda economía humana es pues cubrir nuestras necesidades materiales directas para asegurar la satisfacción de nuestras necesidades directas] (p. 216).

Para Menger, el sistema económico completo es examinado como un proceso complejo de interacciones humanas inspiradas en el objetivo de satisfacer las necesidades del consumo. Cada producto o servicio vendido o comprado en el mercado es valorado subjetivamente por los individuos solo en la medida que eso contribuya a la satisfacción de las necesidades de los partícipes del intercambio. Cuando los individuos juzgan que sus escaseces exceden sus medios disponibles, ellos orientan su intelecto para alcanzar sus fines a través de la producción e intercambio en el mercado. Un riesgo latente de la función empresarial es la posibilidad de error en el cálculo o gestión de la producción y los intercambios. Sin embargo, la eficiencia del mercado de Menger es estática, ya que considera un ajuste mecánico de los comportamientos humanos a partir de información dada. De hecho, Menger (1871) dice que “*the conformity to definite laws of phenomena that condition the outcome of the economic activity of men and are entirely independent of the human will*” [la conformidad con leyes definidas de los fenómenos que condicionan el resultado de la actividad económica de los hombres y son enteramente independientes de la voluntad humana] (p. 48).

Joseph Schumpeter, el célebre profesor de la Universidad de Harvard, es uno de los pioneros en teorizar sobre la función empresarial como una actividad esencialmente innovadora (Schumpeter, 1911, 1942). Su teoría fue construida a partir de las perspectivas de Menger, Marx, Walras, Weber y Keynes (Streissler, 1972). Schumpeter concibe el mercado como una situación estática compuesta por flujos incesantes de bienes en equilibrio, mientras que las preferencias de los consumidores se asumen exógenas. El desarrollo económico es estimulado por empresarios innovadores, que implica la culminación comercial o industrial de algo nuevo: un nuevo producto o método de producción; un nuevo mercado, iniciativas de suministro o representación de organización comercial o financiera. Sin embargo, esta concepción de la función empresarial es mecánica, por lo tanto,

solo busca innovar independientemente de las ganancias o el riesgo. Por ello, Schumpeter (1911) explica que *“the entrepreneur is never a risk bearer”* [el empresario nunca es un portador de riesgos] (p. 37). Los individuos pueden desplegar la función empresarial como un trabajo más, no según su innata capacidad creativa, sino más bien como resultado de mera coincidencia.

La innovación de los empresarios, escribe Schumpeter (1942), *“incessantly revolutionizes the economic structure from within, incessantly destroying the old one, incessantly creating a new one. This process of Creative Destruction is the essential fact about capitalism”* [revoluciona incesantemente la estructura económica desde dentro, destruyendo incesantemente la antigua, creando incesantemente una nueva. Este proceso de Destrucción Creativa es el hecho esencial del capitalismo] (p. 83). La eficiencia del mercado sería explicada por la Destrucción Creativa de los empresarios, donde la competencia del mercado elimina a las empresas ineficientes, es decir, no innovadoras (Santarelli y Pesciarelli, 1990). La introducción de nuevos bienes y tecnologías en el mercado desequilibran la oferta y la demanda. La función empresarial sería causante de los ciclos económicos, la disminución de las ganancias, y de grandes empresas monopolísticas y burocráticas que paralizan la innovación. El enfoque desequilibrador del empresario de Schumpeter (1942) resulta en su predicción sobre la autodestrucción del capitalismo y la inevitable marcha hacia un sistema socialista totalitario, donde los *“value judgments about capitalist performance are of little interest. For mankind is not free to choose”* [los juicios de valor sobre el desempeño capitalista son de poco interés. Porque la humanidad no es libre de elegir] (p. 129). El determinismo Schumpeteriano no toma en cuenta de dinámica coordinadora de la función empresarial que desafía y dismantela las críticas discrecionales a las economías capitalistas modernas. La hipótesis de la desaparición inminente del capitalismo ha sido claramente refutada por la evidencia empírica. En términos generales, tal vez las ideas de Schumpeter fueron excesivamente influenciadas por la propagación del socialismo en el momento en que estaba escribiendo.

3. *La Escuela de Chicago*. Frank Knight fue uno de los fundadores de esta tradición de pensamiento, junto con ser considerado como uno de los mayores promotores del liberalismo clásico en el siglo XX (Hayek, 2012). El autor sugiere que la función empresarial no es innata a los individuos, puesto que las decisiones de convertirse en trabajador o empresario depende de las ganancias esperadas por cada persona ajustada al riesgo o incertidumbre asociado a cada sector. Según Knight (1921), el riesgo son aquellas situaciones en las que los resultados de las

acciones son desconocidos, pero están regidas por parámetros y una estructura de distribución de probabilidad dadas. En cambio, la incertidumbre surge cuando los individuos ignoran los efectos de las acciones y también los parámetros y la distribución de probabilidad. La incertidumbre ocasiona que los empresarios dispongan de información limitada sobre los cambios en las disposiciones de la oferta y la demanda. Las preferencias de los consumidores y de los competidores pueden cambiar los precios del mercado y las ganancias esperadas. Los cambios del mercado inducen a los empresarios a asumir riesgos.

Knight argumenta que la economía de libre empresa no es un sistema ideal de organización social, pero la competencia favorece el desarrollo económico a través de la creatividad empresarial para establecer nuevas líneas productivas. Este autor concibe el mercado como una situación de competencia perfecta y deduce que una política encaminada a proteger el libre emprendimiento aproxima las acciones de los individuos a un estado de equilibrio, “*so that the most efficient organization requires very large scale production*” [de modo que la organización más eficiente requiere una producción a gran escala] (Knight, 1935, p. 155). Por el contrario, el socialismo es una maquinaria política de un Estado profundamente intervencionista en la organización de la vida económica, donde la propiedad privada y el libre emprendimiento son abolidos. Esto hace que el resultado del mercado sea irremediabilmente ineficiente en términos paretianos porque se aleja del modelo de competencia perfecta. No obstante, la explicación de Knight sobre la eficiencia como factor de superioridad productiva y de bienestar del capitalismo frente al socialismo es insuficiente y nocivo, puesto que la eficiencia estática paretiana no existe en la vida real. El autor justifica, directa o indirectamente, distintos grados de intervencionismo para llevar las condiciones estáticas del mercado hacia el óptimo social de la competencia perfecta.

4. *Institucionalistas*. El Premio Nobel Ronald Coase argumenta que la función empresarial es principalmente una actividad gerencial dentro de las corporaciones. Según Coase (1937), el mercado es impulsado por “*the coordinating function of the entrepreneur, [and] it is surely important to enquire why coordination is the work of the price mechanism in one case and of the entrepreneur in another... because they represent a more efficient method of organizing production*” [la función coordinadora del empresario, [y] seguramente es importante preguntarse por qué la coordinación es obra del mecanismo de precios en un caso y del empresario en otro... porque representan un método más eficiente de organizar la producción] (p. 389). En una economía competitiva, los precios de mercado permiten economizar recursos y reducir los

costos de transacción de las empresas. Pero el intercambio interno de las empresas también puede ser costoso porque lleva a los empresarios a limitar su tamaño y propiciar una cantidad óptima de planificación. En contraste, una economía socialista fuerza una planificación arbitraria sobre las industrias que impide el emprendimiento libre basado en el sistema de precios. Al no ser capaces de abolir los costos de transacción y establecer una planificación óptima, las empresas se vuelven ineficientes. Este hecho tiende a desviar los efectos del socialismo con respecto de las condiciones del equilibrio competitivo, de modo que *“there is no reason to suppose that the restrictive and zoning regulations, made by a fallible direction subject to political pressures and operating without any competitive check, will necessarily always be those which increase the efficiency with which the economic system operates”* [no hay razón para suponer que las regulaciones restrictivas y de zonificación, realizadas por una dirección falible sujeta a presiones políticas y operando sin ningún control competitivo, necesariamente serán siempre las que incrementen la eficiencia con la que opera el sistema económico] (Coase, 1960, p. 18). Así que Coase coincide con Knight en que las intervenciones coactivas a la función empresarial son ineficientes.

Posteriormente, Douglas North, otro Premio Nobel, también estudia los costos de transacción de las instituciones políticas y económicas y los modelos que les permiten moverse incrementalmente hacia resultados más eficientes. Este autor cuestiona la validez científica de la eficiencia paretiana y los modelos de equilibrio competitivo, ya que puede conducir a errores al suponer, como lo hace Coase, que los costos de transacción y planificación están dados. North (1990) propone su concepto de eficiencia adaptativa, que describe como *“the willingness of a society to acquire knowledge and learning, to induce innovation, to undertake risk and creative activity of all sorts, as well as to resolve problems and bottlenecks of the society through time”* [la voluntad de una sociedad de adquirir conocimiento y aprendizaje, inducir la innovación, asumir riesgos y actividades creativas de todo tipo, así como resolver problemas y cuellos de botella de la sociedad a través del tiempo] (p. 80). El autor se centra en las instituciones que fomentan o reprimen la creatividad y capacidad adaptativa de distintas sociedades. North (1990) concluye que el respeto de los derechos de propiedad privada tiene una función fundamental en la eficiencia adaptativa. La propiedad privada proporciona los incentivos necesarios para estimular *“decentralized decision-making processes that will allow societies to maximize the efforts required to explore alternative ways of solving problems”* [procesos de toma de decisiones descentralizados que permitirán a las sociedades maximizar los

esfuerzos necesarios para explorar formas alternativas de resolver problemas] (p. 81). Sin embargo, la crítica principal a Coase y North es que ellos solo se centran en la adaptación de las sociedades a shocks externos y no en la función empresarial como la fuerza impulsora de los procesos de mercado. Los procesos empresariales son tratados como si fueran eventos automáticos.

5. *Los díscolos Neoclásicos*. Harvey Leibenstein es tal vez uno de los economistas neoclásicos más distinguidos en investigar la relación entre la eficiencia y el desarrollo económico. Este autor sugiere que la noción de eficiencia asignativa es crucial en el análisis económico. El problema de la eficiencia asignativa es doble: 1) si la información del mercado está dada, el proceso económico parece ser una actividad trivial; 2) la función empresarial no tiene ninguna función verdadera en los modelos matemáticos. Para Leibenstein (1966), la función empresarial posee un potencial coordinador del mercado que incita la eficiencia y el desarrollo económico. Sin embargo, el autor no explica adecuadamente cuál es la esencia de la eficiencia del mercado. Aunque los propósitos individuales podrían ser el elemento principal de la eficiencia, *“it is not the only element, and hence the terms motivation efficiency or incentive efficiency have not been employed”* [no es el único elemento, y por lo tanto no se han empleado los términos eficiencia de motivación o eficiencia de incentivo] (p. 392). Leibenstein formula su concepto de eficiencia X para expresar que la eficiencia asignativa excluye otros tipos de eficiencia más significativos. La ineficiencia X ocurre cuando hay trabas en la oferta de empresarios en el mercado. Leibenstein (1968) sugiere que los economistas deben enfocarse en las barreras legales e institucionales al mercado, y así encontrar los mecanismos para estimular la motivación y el liderazgo de los potenciales emprendedores. Sin embargo, el autor no menciona claramente la posibilidad de error empresarial y no considera los efectos que podría tener la intervención del Estado en la ineficiencia dinámica del mercado.

Otro de los campeones en esta área es William Baumol, quien critica a los economistas neoclásicos por estudiar algunos modelos estáticos que excluyen el rol de la función empresarial en la economía. En sus propias palabras, *“the entrepreneur is at the same time one of the most intriguing and one of the most elusive characters...in economic analysis. He has long been recognized as the apex of the hierarchy that determines the behavior of the firm and thereby bears a heavy responsibility for the vitality of the free enterprise society”* [el empresario es al mismo tiempo uno de los personajes más intrigantes y uno de los más elusivos... en el análisis económico. Durante mucho tiempo ha sido reconocido como la cúspide de la jerarquía que determina el

comportamiento de la empresa y, por lo tanto, tiene una gran responsabilidad por la vitalidad de la sociedad de libre empresa] (Baumol, 1968, p. 64). La función empresarial es excluida de los modelos neoclásicos debido al método matemático de estáticas comparativas, donde el empresario innovador no tiene cabida. Baumol (1993) indica que los economistas neoclásicos y keynesianos tienen una aversión a realizar un análisis integral de la función empresarial. Los economistas tienden a descartar los enfoques multidisciplinarios de los fenómenos económico, tales como administración, negocios, finanzas, antropología, sociología, ética y psicología. Aunque ha aparecido alguna literatura que trata la función empresarial como un agente importante en la actividad económica, su rol en el mercado es reducido, esencialmente, a la administración y gestión de empresas.

Según Baumol, el empresario es el soporte del desarrollo económico a través de la creación de riqueza, la innovación y el dinamismo industrial. Para este autor, algunas reglas institucionales y culturales pueden alentar a los emprendedores a participar en acciones socialmente productivas que favorecen el desarrollo económico. Pero otras pueden proveer incentivos a incurrir en conductas socialmente improductivas o incluso destructivas. Baumol (1990) examina varios casos de emprendimiento improductivo o destructivo en el mundo antiguo y la China y Europa Medieval. El autor observa que las acciones improductivas y destructivas son incitadas por las instituciones confiscatorias y burocráticas, junto con una cultura hostil de la propiedad privada y la función empresarial. Otro factor propio del emprendimiento destructivo es la inseguridad jurídica y física procedente de la violencia, la delincuencia y las guerras. La obtención de riqueza por medios coercitivos para manipular las condiciones del mercado se conoce como búsqueda de rentas. Si las ganancias de las acciones improductivas o destructivas son lo suficientemente altos, los empresarios desviarán sus esfuerzos de la innovación productiva para extraer rentas del resto de la sociedad. Por ello, el respeto de los derechos de propiedad privada, la ley y el orden son factores decisivos que aumentan la oferta de una función empresarial inclinada hacia la asignación de sus esfuerzos a las acciones socialmente productivas.

Nuestra principal crítica a Baumol es que, a diferencia de Leibenstein, conserva el criterio de eficiencia estática y no hace una clara distinción entre la eficiencia económica y la eficiencia técnica de la ingeniería. Su estudio de la función empresarial está enfocado en el rol de la innovación en la producción y administración de empresas, además de sus efectos en el crecimiento económico *“to the extent that takeovers discipline inefficient managements... and sometimes contributes to*

productivity, it would seem that it will not be easy to change the rules in a way that discourages allocation of entrepreneurial effort into such activities” [en la medida en que las adquisiciones disciplinan las gestiones ineficientes... y en ocasiones contribuyen a la productividad, parece que no será fácil cambiar las reglas de forma que se desaliente la asignación del esfuerzo empresarial a tales actividades] (Baumol, 1990, p. 916). El empresario de Baumol está limitado al área del management. Su teoría acerca de las instituciones y la cultura podría beneficiarse con la perspectiva de la eficiencia dinámica que propone una visión más amplia del emprendimiento, entendido como una función inherente a la esencia de los seres humanos.

6. *La Moderna Escuela Austriaca*. Un número creciente de economistas han venido desarrollado la visión subjetivista y dinámica del mercado. Siguiendo a Mises (1949) y Hayek (1948) y Knight (1921), las contribuciones de Kirzner (1963, 1973, 1979, 1985, 1992a, 2000, 2017) y Casson (1982, 1993, 2007 [con Wadeson], 2016 [con Buckley]) han situado la función empresarial como la fuerza impulsora del proceso dinámico del mercado. Para estos autores, la principal característica del empresario es el *alertness* (Kirzner) y el *judgment* (Casson) para descubrir oportunidades de ganancias y competir en el mercado. Las divergencias de precios informan a los empresarios sobre las nuevas oportunidades de arbitraje latentes para ser corregidas, y alcanzar un equilibrio de los planes individuales y los factores de producción. El empresario es el promotor de las tendencias al equilibrio dentro y entre los mercados competitivos. Las acciones de los empresarios son alteradas al reconocer los cambios exógenos en las circunstancias económicas. La perspectiva de Kirzner y Casson muestran que el desarrollo económico es el ajuste empresarial a situaciones de desequilibrios cada vez más sofisticadas. El desarrollo sostenido depende del respeto a la propiedad privada, lo que proporciona la libertad necesaria para ejercer la función empresarial. Es el descubrimiento incesante de promesas de ganancias para juzgar subjetivamente las mejores opciones con la intención de coordinar las perturbaciones de la oferta y la demanda.

Kirzner (1963) propone el criterio de eficiencia dinámica para explicar la coordinación de planes de los participantes del mercado. Al contrario de la eficiencia asignativa y estática paretiana, el concepto kirzneriano de la eficiencia dinámica está fundado en el rol equilibrador de la función empresarial a través de la competencia en el proceso del mercado. Según Kirzner (1963), el rol del empresario en la eficiencia económica *“is to decide what resources should be used, and/or what goods and services should be produced... These decisions must involve speculation about an*

uncertain future... since it is an act of purchase followed by a subsequent act of sale of what was previously purchased” [es decidir qué recursos se deben utilizar y/o qué bienes y servicios se deben producir... Estas decisiones deben implicar especulaciones sobre un futuro incierto... ya que es un acto de compra seguido de un acto posterior de venta de lo que se compró previamente] (p. 17). Kirzner (1979) propone la noción de la intencionalidad individual como el rasgo esencial de la alerta y el descubrimiento de los empresarios para cultivar la eficiencia dinámica y el desarrollo económico, pues “*purposive human action involves a posture of alertness toward the discovery of as yet unperceived opportunities and their exploitation*” [la acción humana intencional implica una postura de alerta hacia el descubrimiento de oportunidades aún no percibidas y su explotación] (p. 109).

Casson (1982) explica que la eficiencia dinámica está íntimamente relacionada con el concepto de oportunidad, pero muchos economistas continúan teniendo dificultades para entender por qué eso es decisivo para la ciencia económica. La existencia de oportunidades latentes sin explorar no implica ninguna ineficiencia en términos dinámicos. Casson (2007) señala que los economistas suelen ignorar los costos de descubrimiento en el proceso de mercado. Las oportunidades nunca están dadas porque son creadas por los emprendedores. La función empresarial hace que “*the easiest opportunities to identify are likely to be discovered first, and so the costs of each additional discovery increase as more people join in the search and the stock of easily discovered opportunities is depleted*” [es probable que las oportunidades más fáciles de identificar se descubran primero, por lo que los costos de cada descubrimiento adicional aumentan a medida que más personas se unen a la búsqueda y se agota el stock de oportunidades fáciles de descubrir] (p. 286). Los empresarios tienen una visión prospectiva de los diferentes proyectos disponibles para ser desarrollados, antes de observarlos directamente. Los empresarios juzgan los proyectos con arreglo a las ganancias esperadas. Alguna información del mercado es recolectada sobre el conjunto de proyectos seleccionados. El emprendedor está dispuesto a incurrir en costos para iniciar el emprendimiento. Así que Casson sugiere que la eficiencia dinámica del mercado tiene lugar cuando un emprendedor “*specializes in exercising judgment regarding investing scarce resources in projects... and the realization of benefits through project implementation. Competition with other entrepreneurs is liable to emerge at each of these... stages*” [se especializa en ejercer el juicio con respecto a la inversión de recursos escasos en proyectos... y la realización de beneficios a través de la implementación de proyectos. Es probable que surja competencia con otros empresarios en cada una de estas... etapas] (p. 298).

Según Kirzner y Casson, la propia dinámica de la acción humana altera continuamente los requerimientos de los consumidores, expresados en el sistema de precios, generando la posibilidad de error empresarial. La libertad permite que los empresarios puedan percibir oportunidades de beneficio para proveer a los consumidores mejor que el emprendedor original, y así sucesivamente. La coacción institucional es perjudicial para la tendencia equilibradora del mercado, ya que obliga a los empresarios a actuar de acuerdo con los intereses políticos de quienes gobiernan o, directamente, les prohíben emprender en ciertas esferas de la sociedad. La intervención del Estado altera los comportamientos de los individuos, es decir, las señales que guían la producción empresarial. Esto genera inevitablemente pérdida de bienestar social, pues, las actividades por el lado de la oferta no se corresponden con las actividades por el lado de la demanda. En este caso, la función empresarial se vuelve dinámicamente ineficiente y las economías subdesarrolladas estarán estancadas o empobrecidas.

Las perspectivas de Kirzner y Casson suponen avances significativos para la teoría económica, porque sitúan la esencia creativa y coordinadora de la función empresarial como el vehículo detrás de la eficiencia dinámica del mercado. Sus teorías perfeccionan los límites analíticos de la eficiencia estática de los teóricos del equilibrio, donde el economista debe calcular la asignación óptima entre un conjunto dado de medios y fines. Los agentes representativos son sustituidos por individuos de carne y hueso que ejercen su innata función empresarial para percibir oportunidades de ganancias y, como consecuencia, servir al prójimo con bienes de mejor calidad y precios competitivos.

Sin embargo, estos autores no proporcionan una teoría adecuada del desarrollo económico. Kirzner y Casson explican el proceso de mercado en términos movimientos hacia nuevos puntos de equilibrios, los cuales son creados continuamente, pero nunca llegan a coordinarse totalmente. En este esquema, las influencias desequilibradoras del mercado se asumen exógenas sin mayor análisis. Esta concepción implica que la función empresarial son simples reacciones adaptativas a los cambios en los datos, lo cual somete la eficiencia dinámica a la eficiencia adaptativa de North. Los empresarios adquieren conocimiento sobre los cambios en los datos del mercado y descubren oportunidades de ganancias, pero este procedimiento se asume automático sin mayor explicación (Loasby, 1984; Salerno, 1993). La función empresarial es analizada *ex post* enfocada en las ganancias y no en la función de los errores y las pérdidas en el aprendizaje empresarial. Si los cambios exógenos desaparecieran, el mercado de Kirzner y

Casson convergería al equilibrio final estático, de modo tal que la eficiencia dinámica queda reducida a la asignación paretiana.

La visión de Kirzner y Casson sobre el intervencionismo del Estado en la economía “*represented a critique... only because and to the extent that markets under capitalism indeed constitute such a dynamic process of entrepreneurial discovery*” [representaba una crítica... solo porque y en la medida en que los mercados bajo el capitalismo constituyen un proceso tan dinámico de descubrimiento empresarial] (Kirzner, 1988, p. 3). Este enfoque excluye la función del cálculo económico de la teoría del mercado, a través de las señales de los precios, la contabilidad, el análisis subjetivo de ganancias y pérdidas empresariales, y las expectativas. Es un retroceso con respecto a la proposición de la cataláctica de Mises (1949) porque el entorno institucional y cultural puede condicionar los incentivos de los individuos. El tratamiento de la función empresarial como un proceso de descubrimiento sugiere que, implícita o explícitamente, las oportunidades de ganancias en el mercado están dadas. Estas deducciones pueden llevar a errores profundos en el diseño de políticas públicas (Klein y Bylund, 2014).

4. LA ESPECIFICACIÓN DE UN PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN SOBRE LA TEORÍA DEL DESARROLLO ECONÓMICO BASADA EN EL CONCEPTO AUSTRIACO DE EFICIENCIA DINÁMICA

Las secciones previas han comentado brevemente los problemas teóricos y metodológicos de mucha de la teoría neoclásica y keynesiana sobre el rol de la eficiencia del mercado en el desarrollo de los países. Esta sección compara nuestro programa de investigación científica sobre el desarrollo económico, fundado en el concepto Austriaco de la eficiencia dinámica, con los demás programas en la economía convencional, especialmente la perspectiva de los Austriacos Modernos y de los neoclásicos y Keynesianos. Nuestra teoría integra las oportunidades científicas que proporciona la literatura analizada en esta obra. Muchas de las teorías y definiciones de la función empresarial y la eficiencia del mercado son complementarias; cada una aborda alguna peculiaridad distinta del mismo fenómeno. Los conceptos de juicio y coordinación social bajo instituciones de propiedad privada son claves para comprender el rol del mercado en la mejora del bienestar de los individuos.

4.1. Los teoremas básicos del programa de investigación científica

Una investigación sobre la esencia del desarrollo fundado en el concepto de la eficiencia dinámica destaca por su fortaleza epistemológica, junto con sus potencialidades teóricas y empíricas. La teoría construida en esta obra debería evaluarse de acuerdo con su heurística teórica y su éxito o falla empírica en retrospectiva. Los programas de investigación suelen ser dinámicos, ya que están inmersos en el mercado de las ideas debido a la propensión creativa y la finalidad coordinadora de las diversas teorías económicas para aproximarse a la verdad científica. Este proceso competitivo requiere tiempo y está abierto a todas las posibilidades creativas de los científicos. La siguiente discusión debe considerarse solo como un prospecto para una estrategia de investigación y depuración a largo plazo, además de su aplicación al análisis de las políticas públicas. Nuestro programa de investigación científico está construido sobre los siguientes teoremas esenciales de la economía política, los cuales son tratados como irrefutables (Zanotti, 2004, pp. 20-35).

Teorema 1: Los medios disponibles para satisfacer las necesidades de los individuos son escasos.

Teorema 2: Toda acción implica un proceso individual de valoración, es decir, un acto subjetivo de elección entre diferentes fines y medios, en un entorno de incertidumbre inerradicable.

Teorema 3: Los individuos obtienen una ganancia cuando el valor del fin conseguido supera subjetivamente el valor de los fines alternativos abandonados. Lo contrario es pérdida subjetiva.

Teorema 4: Toda acción humana busca satisfacer los fines prioritarios a través de los medios que el actor juzga más útiles para lograrlos.

Teorema 5: El acto de valoración es subjetivo. Los individuos eligen fines en función de su valor subjetivo, mientras que los medios se prefieren en función de su utilidad subjetiva para alcanzar sus fines.

Teorema 6: Los medios son los bienes económicos. Hay dos tipos de bienes: los bienes de consumo (o bienes de primer orden) son aquellos que satisfacen directamente las necesidades humanas; los bienes de capital o factores de producción (bienes de orden superior), los cuales solo indirectamente, mediante

la intervención de otros bienes y tras un proceso temporal permiten satisfacer necesidades humanas. Los bienes son de mayor orden cuanto más alejados estén del bien de consumo final en la estructura de producción.

Teorema 7: El proceso productivo está compuesto por una serie de etapas que requieren tiempo de maduración, desde la adquisición de algunos factores originarios de producción (recursos naturales, trabajo, capital y función empresarial), hasta la obtención del bien de consumo final. Los factores de producción son preferidos debido a su utilidad para producir otros bienes de producción y de consumo.

Teorema 8: El valor subjetivo de cada unidad de un bien (relevante y perfectamente intercambiable para un actor en el contexto subjetivo de su acción) es su utilidad marginal (utilidad de la unidad del bien que permite lograr el fin de menor valor).

Teorema 9: A medida que aumenta la cantidad de unidades de un factor de producción, la productividad marginal de cada unidad adicional tiende a disminuir. A medida que aumenta la productividad marginal, tiende a aumentar el producto marginal. Lo contrario sucede si la productividad marginal disminuye.

Teorema 10: Un cambio en la utilidad subjetiva de determinado bien tiende a cambiar la utilidad de un factor de producción completamente específico destinado a ese bien.

Teorema 11: Si la cantidad de algunos factores complementarios de producción permanecen constante, existe un nivel adecuado del factor variable para lograr ganancias (ley de rendimiento decreciente).

Teorema 12: Los individuos prefieren consumir un determinado bien en el presente a optar por consumir ese mismo bien en el futuro (ley de preferencia temporal). Sin embargo, los individuos están dispuestos a posponer parte de su consumo presente si tienen la expectativa de obtener una ganancia mayor en el futuro.

Teorema 13: El ahorro es la condición necesaria para financiar la inversión, es decir, el nivel de inversión depende del nivel de ahorro previo. El ahorro y la inversión están determinados por la preferencia temporal del actor. El ahorro es una condición necesaria para creación de nuevos bienes de capital. Esto favorece la producción de más y mejores bienes de consumo a menores precios.

Teorema 14: El interés originario muestra la relación entre el nivel de consumo presente y consumo futuro de los individuos, es decir, el interés originario varía en relación directa con la preferencia temporal. A igualdad de circunstancias, a medida que crece el nivel de ahorro, el mercado de fondos prestables tiende a aumentar y la tasa de interés tiende a disminuir. Lo contrario ocurre a menor nivel de ahorro.

Teorema 15: Luego de crear un bien de capital, el individuo tiene tres alternativas: a) aumentar la cantidad de capital disponible; b) mantener la cuantía de capital; c) consumir su capital. El valor subjetivo de los bienes de capital es igual al valor del producto marginal descontado (descontado el interés originario prevaleciente).

Teorema 16: La ley de utilidad marginal y la división del trabajo (conocimiento) son las condiciones necesarias para los intercambios voluntarios (Teoría del Mercado).

Teorema 17: Los precios surgen de la desigualdad de valoraciones subjetivas entre los actores del mercado. Un individuo valora más lo entregado que lo recibido y viceversa. El precio tiende a sintetizar el conocimiento disperso en la sociedad. Los precios de mercado son la condición necesaria para la realización del cálculo económico, lo que permite la propensión coordinadora del mercado.

Teorema 18: Toda intervención coactiva en el mercado distorsiona las acciones humanas, el sistema de precios y cálculo económico. La coacción genera deseconomización de los recursos y descoordinación en aquellas áreas coaccionadas. Por definición, el cálculo económico es imposible en una comunidad socialista.”

A partir de estos teoremas, el análisis del subdesarrollo requiere que toda explicación de los fenómenos sociales esté construida a partir de las acciones individuales (individualismo metodológico). Todas las entidades colectivas resultan de acciones individuales concretas. Las causas últimas del subdesarrollo pueden comprenderse mejor si el economista posee una teoría económica previa de la función empresarial individual. La principal fortaleza de esta obra es que, a diferencia de las demás, introduce una teoría de la función empresarial en el corazón del desarrollo económico. La teoría es aplicada en una propuesta de reforma del Estado para Chile, sin embargo, *el marco teórico y los resultados obtenidos son aplicables al análisis de todos los tipos de políticas públicas en cualquier país*. Como se

verá en la Parte III de la obra, el núcleo de la teoría del desarrollo económico es una *teoría general* sobre por qué la función empresarial de los seres humanos es la esencia que explica el desarrollo de los países. La teoría construida en esta obra es *válida para todas las acciones humanas*.

4.2. Comparación del enfoque de la eficiencia dinámica con los programas convencionales en economía

Una vez descritos los teoremas elementales de la obra, ahora estamos en condiciones de comparar nuestro enfoque de la eficiencia dinámica (DEA, las siglas en inglés de *Dynamic Efficiency Approach*) con otros programas reconocidos en la literatura económica. Estos programas de investigación son agrupados en Austriacos Modernos (MA) y neoclásico-Keynesiano (NK). La Tabla 1 describe las principales diferencias entre DEA, MA y NK.

Primero, el programa DEA consiste en estudiar la esencia, efectos y manifestaciones de los fenómenos económicos basados en la función empresarial de los individuos. Esta es una innovación con respecto a los paradigmas MA y NK. Por un lado, MA investiga la esencia y efectos teóricos y cualitativos de los fenómenos económicos a partir del concepto de función empresarial individual y, por otro, NK analiza principalmente las manifestaciones cuantitativas de los agentes representativos. Segundo, NK considera situaciones estáticas con conocimiento perfecto o probabilístico sobre las condiciones del mercado. La incertidumbre en el sentido real de la palabra es eliminada y la posibilidad de error empresarial es descartada. En cambio, la función empresarial de DEA y MA supone que los individuos no pueden tener un conocimiento completo del mercado, ya que actúan en un entorno de incertidumbre inerradicable. Si el error de estimación de las acciones humanas es una posibilidad permanente, las predicciones cuantitativas sobre el futuro son descartadas.

Tercero, el grado de coordinación posible es una peculiaridad del programa DEA con respecto a los otros enfoques. NK supone que el mercado es una situación estática en equilibrio, y MA explica la tendencia hacia el equilibrio (la Escuela Austriaca tiene algunos disidentes en esta perspectiva, ver Shackle 1972; High 1986; Lavoie 1994). En contraste, DEA explica que la esencia de la acción humana de carne y hueso resulta de las estructuras dinámicas del mercado, las cuales nunca alcanzan una situación de completa coordinación. El desequilibrio es inherente al concepto de acción humana y no solo consecuencia de shocks

exógenos. En este sentido, DEA y MA consideran el mercado como un proceso dinámico de intercambios de derechos de propiedad privada efectuado por el conocimiento endógeno y deliberado de los individuos.

Cuarto, DEA analiza la función empresarial en términos de eficiencia *ex ante* y *ex post*, enfocado en la influencia de las instituciones económicas, políticas y culturales en el proceso de mercado. En contraste, NK excluye la función empresarial de sus modelos, pero MA no distingue claramente la diferencia entre la eficiencia de la función empresarial *ex ante* y *ex post*. Pero la principal limitación de MA es no integrar el análisis institucional, psicológico y cultural en la función empresarial, que es precisamente lo que busca corregir el programa DEA. Quinto, DEA muestra que no existe un impuesto neutro, ya que todos afectan la acumulación de capital y la función empresarial. Lo más importante de un impuesto no es el tipo, sino la suma total de la confiscación. Estas nociones son completamente inexploradas en NK, mientras que los MA reconocen que no existe un impuesto neutro, pero no existe acuerdo sobre cómo evaluarlos (ver, por ejemplo, Hayek 1960; Rothbard 1970).

Sexto, DEA y MA comparten que toda intervención estatal coactiva implica deseconomización de los recursos y descoordinación en aquellas áreas coaccionadas del mercado como el teorema de la imposibilidad del cálculo económico en el socialismo (es decir, un sistema de sociedad sin propiedad privada). Inversamente, NK tiende a cultivar el intervencionismo estatal y la ingeniería social en distintos grados de la actividad económica. Séptimo, DEA y MA investigan la economía como una ciencia integrada y multidisciplinar, donde el análisis macroeconómico se formaliza desde los micro fundamentos de la función empresarial individual. NK ha fragmentado la economía en numerosas subáreas sin relación entre ellas (por ejemplo, microeconomía, macroeconomía, elección pública, economía institucional).

Octavo, DEA acepta el formalismo matemático, estadístico y econométrico como una herramienta auxiliar e ilustrativa del razonamiento apriorístico y deductivo de la lógica verbal. La economía solo concede predicciones teóricas y cualitativas de patrones. En cambio, MA tiende a rechazar cualquier tipo de formalismo cuantitativo y apoyan la predicción de patrones de la economía, mientras que NK suele recurrir a los métodos cuantitativos para formalizar predicciones cuantitativas. Finalmente, la metodología DEA es una integración de tres niveles de la metodología científica de las distintas técnicas de MA (es decir, el nivel de la historia conjetural, el segundo nivel teórico praxeológico,

compositivo y hermenéutico, y el tercer nivel ético-aplicado). Mientras tanto, NK está construido sobre el positivismo metodológico.

5. ORGANIZACIÓN POR TEMAS

La estrategia de esta obra para enseñar economía del desarrollo sigue el orden de los tres niveles de aproximación científica de las ciencias sociales de Huerta de Soto (1988) y Martín (2015). Exploramos primero la historia de la economía del desarrollo, haciendo especial énfasis en los orígenes e alcances epistemológicos, teóricos y prácticos, con la intención de comprender la esencia de los problemas y oportunidades en esta materia. A continuación, construimos una teoría general del desarrollo económico basada en el enfoque de la eficiencia dinámica. Es el estudio de la esencia, efectos y manifestaciones de la función empresarial de los seres humanos para comprender cómo funciona la dinámica del desarrollo económico, es decir, la ampliación del rango de alternativas abiertas a la gente como más y mejores soluciones para los problemas humanos. Finalmente, el marco es aplicado a una ética social para comprender cómo fomentar el desarrollo económico de los países emergentes. Las políticas de desarrollo son aplicadas al caso de Chile, pero adaptables para *cualquier país que desee reducir la pobreza, la violencia y la corrupción de una manera sana y sostenida en la mayor medida posible* (los tres grandes males de las economías subdesarrolladas). Esta estrategia tiene la ventaja de organizar la materia desde lo particular a lo general, resultando más fácil de entender para los lectores. Comenzar primero con epistemología de la ciencia simplifica la enseñanza de la economía del desarrollo.

Lo siguiente es un breve recorrido a través del plan de la obra. La Parte I pretende mostrar los antecedentes, problemas y desafíos de la economía del desarrollo. El Capítulo I analiza los antecedentes de la economía del desarrollo desde una perspectiva de la historia y filosófica de la ciencia. El objetivo es mostrar cómo y por qué el positivismo de las ciencias naturales se posicionó como el fundamento metodológico que siguen muchos economistas, principalmente neoclásicos y keynesianos, para explicar el desarrollo económico. Explica que las consecuencias del positivismo en la economía tienen una estrecha relación con los conceptos de eficiencia dinámica y estática para la construcción de la ciencia económica moderna. Introduce la historia del pensamiento económico desde la antigüedad hasta el surgimiento de la economía del desarrollo como una disciplina independiente dentro de la economía neoclásica.

Tabla 1 Comparación del programa DEA con los programas convencionales de investigación en economía

<i>Componentes del Programa</i>	<i>DEA</i>	<i>Austriacos Modernos</i>	<i>Neoclásico-Keynesiano</i>
La función empresarial es el elemento pivote del análisis económico	Si	Si	No
Los agentes económicos tienen conocimiento perfecto o probabilístico sobre las condiciones del mercado	No	No	Si
Los empresarios actúan en un entorno de incertidumbre inerradicable y, por lo tanto, están expuestos a cometer errores	Si	Si	No
El mercado tiende a la coordinación (parcial o general)	No	Si	Si
El mercado es un proceso dinámico, en donde el conocimiento y su adquisición es endógeno, ocurre en el tiempo (subjetivo) y es irreversible	Si	Si	No
La función empresarial es analizada en términos <i>ex ante</i> y <i>ex post</i> , enfocado especialmente en la influencia de las instituciones o convenciones (económicas, políticas, culturales y personales)	Si	Si/No	No
No existe un impuesto neutro. Todos afectan la acumulación de capital. Lo más importante para evaluar un impuesto no es el tipo (progresivo o proporcional), sino que la suma total expoliada a los individuos.	Si	Si/No	No

Toda intervención coactiva en el mercado perturba las acciones humanas, el sistema de precios y el cálculo económico. La coerción genera deseconomización de los recursos y descoordinación en aquellas áreas coaccionadas del mercado. Luego, por definición, el cálculo económico es imposible en una comunidad socialista.	Si	Si	No
La economía se estudia como una ciencia integrada; El análisis macro se efectúa a partir de los fundamentos microeconómicos de la función empresarial individual.	Si	Si	No
El formalismo matemático, estadístico y econométrico tiene utilidad auxiliar e ilustrativa del razonamiento apriorístico y deductivo de lógica verbal (abstracto y formal)	Si	No	No
La economía sólo admite predicciones teóricas de patrones (<i>pattern predictions</i>)	Si	Si	No
El método de la economía está compuesto por tres niveles de análisis distintos, pero complementarios: 1) histórico conjetural, 2) teoría económica pura, 3) teoría de la ética social. El nivel dos se compone de a) praxeología y timología, b) compositivismo, c) hermeneutica y fenomenología	Si	No	No

El Capítulo II presenta los modelos clásicos del desarrollo económico desde una perspectiva histórica, filosófica y económica. El objetivo es explicar cómo el positivismo y el criterio de eficiencia estática influyeron en la metodología de los modelos de desarrollo, además de las consecuencias para el rol del Estado y las políticas de desarrollo. Específicamente, estos modelos están contruidos sobre las conclusiones teóricas de la economía del crecimiento, donde la tesis del círculo vicioso de la pobreza es la piedra angular. El capítulo muestra cómo la teoría del círculo vicioso determinó el devenir de los modelos pioneros del desarrollo desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta la actualidad.

El Capítulo III inicia el estudio de las dificultades y oportunidades de la economía convencional del desarrollo. El objetivo es mostrar que el positivismo metodológico puede resultar en teorías que discrepan de la evidencia empírica elemental. Aborda varias cuestiones relacionadas con la política económica: la relación entre la tesis del círculo vicioso de la pobreza, la ayuda extranjera, la planificación central de la economía y los efectos empíricos en las economías subdesarrolladas. Examina las oportunidades para robustecer los fundamentos metodológicos y validez científica de la economía del desarrollo.

La Parte II construye una teoría general del desarrollo económico basado en el enfoque de la eficiencia dinámica (DEA) que fortalece los aciertos y corrige las insuficiencias metodológicas y teóricas de la literatura analizada. En el Capítulo IV, construye una teoría microeconómica de la eficiencia dinámica a partir del individualismo metodológico y las cadenas verbales de la lógica. Este capítulo pone énfasis en el rol que desempeña la función empresarial en la dinámica de la vida real. Utiliza la explicación del concepto y categorías de la función empresarial para analizar las causas y consecuencias de la eficiencia dinámica: creación de conocimiento, transmisión de información y coordinación de los planes individuales de acción. Introduce el análisis institucional de los derechos de propiedad y la igualdad legal para definir el concepto de mercado y competencia, además de los efectos en la eficiencia dinámica. Este marco teórico es aplicado al teorema de la imposibilidad del socialismo para demostrar el vínculo estrecho entre los derechos de propiedad y la eficiencia dinámica. Por último, mejora las ideas introducidas para redefinir el concepto de desarrollo económico.

Los Capítulos V y VI extienden los alcances macroeconómicos del enfoque de la eficiencia dinámica. El Capítulo V presenta la macroeconomía Austriaca basada en el capital para demostrar que la función empresarial y el ahorro genuino son los dos elementos claves del desarrollo económico sano y sostenido. Este

análisis redefine el criterio estándar para la evaluación de las políticas públicas según los riesgos de confiscación. Luego, estudia los determinantes del desarrollo insostenible a través de la tipología del intervencionismo autístico, binario y triangular. El Capítulo VI emplea el enfoque de la eficiencia dinámica de los Capítulos IV y V en el análisis del paternalismo libertario de la *Behavioral Development Economics*. Examinamos algunas implicaciones éticas, institucionales, culturales y psicológicas que subyacen a la dinámica del desarrollo económico. Las ideas encontradas son utilizadas como trampolín para redefinir el rol del Estado en el desarrollo económico. Concluye con algunos comentarios sobre la ecología de mercado y el desarrollo sustentable.

La Parte III de la obra consiste en tres capítulos de economía aplicada a los países subdesarrollados. El Capítulo VII analiza el caso de Chile para demostrar la esencia, efectos y manifestaciones del subdesarrollo a partir de la historia de los conflictos económicos, políticos y sociales en ese país. El caso de Chile provee al lector la posibilidad de aplicar y evaluar por sí mismos los distintos puntos de vista. Desde enfoque de la eficiencia dinámica, el Capítulo VIII propone una modernización macroeconómica y microeconómica del Estado para Chile. El objetivo es incrementar el atractivo para emprender, ahorrar e invertir a través de una economía altamente descentralizada y competitiva. Las políticas de desarrollo están basadas en el principio de autonomía y competencia fiscal, monetaria y regulatoria de los gobiernos locales (regionales y municipales). Presenta un proyecto de digitalización y automatización de la administración estatal para fomentar la eficiencia dinámica, junto con reducir la corrupción y el clientelismo. Esto respalda una fuerte reducción de la presión fiscal y regulatoria del gobierno central para otorgar autonomía y competencia a los gobiernos locales sobre las tasas mínimas. Por último, explica los pasos de la transición y responde algunas críticas de los escépticos.

La obra concluye con un breve análisis de las grandes lecciones de la economía del desarrollo en el Capítulo IX. Examina el debate sobre la esencia de los problemas que afligen a los países subdesarrollados. Hace hincapié en dos grandes controversias: ¿cuál es el origen de los conflictos políticos, económicos y sociales? ¿cómo compatibilizar el enfoque de la eficiencia dinámica y la situación actual de los países pobres? Presenta los argumentos sobre ambos asuntos. Hace hincapié en los principales hallazgos de la obra y la relevancia del enfoque de la eficiencia dinámica para el avance de la economía del desarrollo. También explica los temas más importantes que todavía no están resueltos y propone nuevas líneas de

investigación para abordarlos. A pesar de las discrepancias entre los economistas, los distintos métodos de aproximación científica han contribuido en algunos aspectos a mejorar nuestra comprensión sobre el modo en que funciona la dinámica del desarrollo.

PARTE I

ANTECEDENTES, PROBLEMAS Y
OPORTUNIDADES

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES DE LA ECONOMÍA DEL DESARROLLO

La cosmovisión del positivismo distorsiona la experiencia fundamental de la humanidad, para la cual el poder de percibir, pensar y actuar es un dato último que se distingue claramente de todo lo que sucede sin la interferencia de la acción humana intencionada. Es en vano hablar de experiencia sin hacer referencia al factor que capacita al hombre para tener experiencia.

Ludwig von Mises (1962, p. 188)

El origen de la economía convencional del desarrollo está fundamentado epistemológicamente en el positivismo, el cual no distingue entre ciencias naturales y sociales. El positivismo es la metodología de la economía neoclásica y keynesiana, ya que aplica el método de las ciencias naturales en la esfera de la acción humana. Según Huerta de Soto (2010), “esta concepción presupone, por tanto, un conocimiento dado de los fines y los medios, por lo que el problema económico queda reducido a un problema técnico de mera asignación, maximización u optimización” (p. 83). Si los inputs, outputs, y los precios de equilibrio pueden ser computados y las funciones de producción pueden ser definidas, las ganancias para cualquier actividad económica pueden ser vaticinadas cuantitativamente. Si este es el caso, el proceso de mercado sería un ejercicio trivial en donde el economista sería un ingeniero social. La pobreza y el subdesarrollo podrían solucionarse fácilmente a través de los métodos cuantitativos, tales como la economía matemática, la estadística y la econometría. Estas nociones son bien conocidas entre los estudiosos de la historia del pensamiento económico. Por ejemplo, Mirowski (1989) establece una relación directa entre el apogeo de la física mecánica en el siglo XIX con el surgimiento de la economía moderna:

Physics metaphors have driven the evolution of neoclassical thought... as they have been encouraging engineers to believe in their own capacities to successfully plan economic activity.... The neoclassicals opted to become scientific by ignoring what the physicists and the philosophers of science preached and to cut the Gordian knot by directly copying what the physicists did.

There is no more pragmatic definition of science than this: imitate success [Las metáforas de la física han impulsado la evolución del pensamiento neoclásico... ya que han animado a los ingenieros a creer en sus propias capacidades para planificar con éxito la actividad económica... Los neoclásicos optaron por volverse científicos ignorando lo que predicaban los físicos y los filósofos de la ciencia para cortar el nudo gordiano copiando directamente lo que hicieron los físicos. No hay definición más pragmática de la ciencia que esta: imitar el éxito]. (p. 356–357)

La adopción de la epistemología de las ciencias naturales en la economía tiene problemas más profundos que algunas simples confusiones teóricas en la literatura sobre economía del desarrollo. Primero, la acción humana real, dotada de una innata función empresarial, ha sido eliminada de las teorías económicas convencionales. Aunque la teoría de la función empresarial ha sido estudiada por los economistas Austriacos, su fundamento epistemológico en el estudio de la economía del desarrollo no es abordado apropiadamente. Casson (2010) explica que la economía “*is the logical discipline in which a theory of entrepreneurship should emerge, but paradoxically, mainstream economic theory of the twentieth century largely ignored entrepreneurship*” [es la disciplina lógica en la que debería surgir una teoría de la función empresarial, pero, paradójicamente, la teoría económica dominante del siglo XX ignoró en gran medida la función empresarial] (p. 4). Los economistas neoclásicos han percibido la función empresarial como un factor difícil de incluir en los modelos de equilibrio, en los cuales el mercado y la competencia son situaciones estáticas y sus resultados están dados. Sin embargo, las disposiciones del mercado nunca están dadas porque se crean por las iniciativas y las cualidades de la función empresarial que influyen el proceso dinámico de competencia. Por ello, la función empresarial debiese tener un rol esencial en la economía, definida como la capacidad de los individuos para percibir promesas de ganancias y actuar para aprovecharlas. Contrariamente a los economistas neoclásicos y keynesianos, Klein y Bylund (2014) dicen que, “*nonetheless, [Austrian economists] regard this account as methodological, not ontological (nor epistemological)*” [no obstante, los economistas Austriacos] consideran esta explicación como metodológica, no ontológica (ni epistemológica)] (p. 271).

Segundo, el positivismo metodológico ha promovido la fragmentación de la economía en subáreas autónomas sin aparente relación entre ellas, tales como la macroeconomía y la microeconomía. Como resultado, la economía del desarrollo circunscribe un estudio a nivel macro, pero los fundamentos microeconómicos

de la acción humana se omiten en los modelos. Aunque los historiadores del pensamiento económico han examinado la brecha macro-micro en su curso histórico, no han explicado sus raíces epistemológicas en la formación de la economía del desarrollo. Mirowski (1984) explica que *The General Theory* de Keynes es el punto de partida de la fragmentación de la economía en subáreas aisladas, separando el análisis macroeconómico de los fundamentos microeconómicos. Esta es una consecuencia de la adopción de los métodos cuantitativos de las ciencias naturales en la economía. Si las disposiciones del mercado están dadas, los economistas neoclásicos y keynesianos concluyen que el análisis económico debería simplificarse y fragmentarse en subáreas específicas (Kriesler, 2016).

Finalmente, el criterio de eficiencia en el sentido de Pareto es la base de la economía normativa convencional, pero no suelen explicar completamente la relación entre eficiencia económica y desarrollo. Hébert y Link (2007) explica que, la eficiencia está vinculada a “*dynamic versus static representations of economic activity. The science of economics – which began as “political economy” in the 18th century – was initially concerned with a dynamic problem, namely the explanation of how economic progress occurs*” [representaciones dinámicas versus estáticas de la actividad económica. La ciencia de la economía, que comenzó como "economía política" en el siglo XVIII, se preocupó inicialmente por un problema dinámico, a saber, la explicación de cómo ocurre el progreso económico] (p. 262). Sin embargo, durante el siglo XX, la teoría económica convencional se reinventó como la ciencia de cómo los recursos escasos se pueden asignar de manera eficiente en términos estáticos. Este evento constituyó el rechazo a la dinámica de los procesos de mercado y su desviación hacia problemas técnicos de carácter cuantitativo, estático y automático en un marco de equilibrio (parcial o general).

Este capítulo explora estos y otros problemas epistemológicos que explican el origen histórico de la economía convencional del desarrollo, tornando esta subárea en una ingeniería social. El carácter estático y mecánico del análisis económico del subdesarrollo tiene fundamentos epistemológicos incorporados en el concepto de eficiencia económica. Este hecho provee algunos indicios teóricos sobre por qué la acción humana es removida de los modelos neoclásicos y keynesianos. El capítulo busca responder algunas de las preguntas más generales sobre el impacto histórico, teórico, práctico y ético del método positivista en la economía del desarrollo. ¿Cuáles son los efectos teóricos de reproducir el método de las ciencias naturales en las ciencias sociales? ¿Cuáles son las fronteras prácticas del positivismo en economía? ¿Quién debería diseñar la

acción humana? ¿Debería un individuo determinar el curso de sus propias acciones? ¿Deberían otros sujetos, como los dirigentes políticos, gobernar sus acciones coactivamente?

1.1. EPISTEMOLOGÍA Y ECONOMÍA

Esta sección analiza los fundamentos epistemológicos de la investigación científica, además de demostrar el contraste metodológico de las ciencias naturales y las ciencias sociales. Este estudio preliminar es fundamental para comprender la esencia de los problemas epistemológicos de la economía del desarrollo.

El término “epistemología” procede etimológicamente del griego *ἐπιστήμη* (conocimiento) y *λόγος* (ciencia). La epistemología es la teoría del conocimiento: su naturaleza, sus requerimientos y sus limitaciones. Esta disciplina estudia qué implica la concepción del conocimiento, cómo se aplica y por qué tiene determinadas características. La epistemología de la ciencia incluye el estudio del conocimiento teórico, empírico y, no menos importante, la erotética, entendida como la parte de la lógica y la retórica que se ocupa de plantear y resolver preguntas (Audi, 2011). Esta última área constituye el núcleo de la investigación científica. Cuando las cosas avanzan de manera habitual, las causas de los fenómenos no suelen ser cuestionadas. Sin embargo, cuando las cosas están fuera de lo habitual, los individuos tienden a preguntarse por qué y buscar explicaciones sobre la esencia de los fenómenos (Rescher, 2003). Esto es lo que promueve una creciente sofisticación del aprendizaje y curiosidad de los individuos hacia lo ordinario y lo extraordinario, que tiende a expandir gradualmente los horizontes del conocimiento humano.

La mejor manera de iniciar una investigación en esta área es tener alguna noción de qué epistemología se ha aplicado en las ciencias sociales, especialmente en la economía. Para hacer esto, será útil decir previamente algunas peculiaridades frecuentes de la filosofía. La filosofía de la ciencia ha sido descrita en diferentes formas, no todas consistentes entre ellas. Tal vez la definición más práctica es que la filosofía consiste en la búsqueda de una comprensión formal de “los principios más generales que organizan y orientan el conocimiento de la realidad, así como el sentido del obrar humano” (RAE, 2021). El filósofo de las ciencias sociales presta especial atención a temas como la esencia, los efectos y las manifestaciones de la acción humana, los ingredientes y la estructura de los fenómenos sociales, la esencia y la base del valor. Las investigaciones del filósofo de las ciencias sociales

proceden generalmente de debates sobre cuál es la metodología más adecuada para las ciencias sociales, por ejemplo, racionalismo-empirismo, subjetivismo-objetivismo, dualismo-monismo, determinismo-indeterminismo.

En los años recientes, la expresión “crisis” ha sido frecuentemente asignada a la ciencia económica, fundamentalmente acerca de algunas de sus subáreas tales como la economía del desarrollo. La crisis de la ciencia económica se refiere al aumento de las dudas epistemológicas sobre los métodos y los resultados teóricos y prácticos que anteriormente se habían considerado firmemente establecidos en las ciencias sociales.⁶ Se suele exigir a las ciencias sociales la facultad de predicción cuantitativa para la regulación de las actividades humanas, así como las ciencias naturales buscan el dominio tecnológico de los elementos de la naturaleza. El científico social a menudo tiende a concluir que el método de la física es el único método correcto o, en cualquier caso, el mejor para estudiar las ciencias sociales. Las doctrinas filosóficas que demandan la adopción de los métodos de las ciencias naturales para analizar las ciencias sociales están sumidas en el positivismo o monismo metodológico. El positivismo sugiere que las investigaciones en las ciencias sociales son científicas solo si están construidas con los métodos cuantitativos y experimentales de las ciencias naturales. Las ciencias sociales, entre ellas la economía, no serían ciencias autónomas, ya que caerían en el dominio de las ciencias naturales en una especie de física-ingeniería social. Kaufmann (1958) muestra que la tesis del positivismo metodológico en las ciencias sociales es a menudo apoyada por los siguientes argumentos:

Only the methods of the natural sciences do full justice to the austere demands of scientific research. They alone have led to precise and relatively simple laws that permit reliable predictions covering wide ranges of time and space. These laws order themselves into a

⁶ En los Capítulos II y III veremos que la teoría convencional del desarrollo se ha convertido en pseudociencia. Como Romer (2016) dice, los “*macro models now use incredible assumptions to reach absurd conclusions*” [los modelos macro ahora usan suposiciones increíbles para llegar a conclusiones absurdas] (p. 1). Banerjee (2007) plantea que el análisis del subdesarrollo se refiere a “*an enormously complex set of different strategies, and not a single button on the machine to be pushed or not*” [un conjunto enormemente complejo de diferentes estrategias, y ni un solo botón en la máquina para ser presionado o no] (p. 142). La economía matemática descuida todo el asunto históricamente específico sobre lo que sucede en los países pobres, por lo que “*development experts are still thinking in machine mode: they are looking for the right button to push*” [Los expertos en desarrollo todavía están pensando en modo máquina: están buscando el botón correcto para presionar] (p. 160). Los economistas tienden a estudiar los problemas del subdesarrollo a partir de modelos matemáticos, formados por un conjunto dado de datos y variables agregadas, donde la función empresarial queda excluida de estas investigaciones.

hierarchical system; and if the ideal of a completely unified and all-inclusive system has not yet been achieved, there still remains the hope that even the gap between the laws of classical physics and the laws of quantum physics will finally be bridged. All assertions in natural science are intersubjectively controllable, many of them by experiment. And the mathematical form in which they appear is a token of their precision [Solo los métodos de las ciencias naturales hacen plena justicia a las austeras demandas de la investigación científica. Solo ellos han conducido a leyes precisas y relativamente simples que permiten predicciones confiables que cubren amplios rangos de tiempo y espacio. Estas leyes se ordenan en un sistema jerárquico; y si aún no se ha logrado el ideal de un sistema completamente unificado e inclusivo, todavía queda la esperanza de que incluso la brecha entre las leyes de la física clásica y las leyes de la física cuántica finalmente se colme. Todas las afirmaciones de las ciencias naturales son controlables intersubjetivamente, muchas de ellas mediante la experimentación. Y la forma matemática en la que aparecen es muestra de su precisión]. (p. 142)

Según esta concepción, la epistemología de las ciencias sociales tiene dos objetivos relacionados. El primero es explicar el significado de los fenómenos sociales en términos sensoriales. Este procedimiento supone traducir en hipótesis el significado de las actividades de los individuos a partir de la experiencia sensorial. El segundo objetivo es la justificación o verificación de las hipótesis de los fenómenos sociales apelando a las experiencias sensoriales que realmente ocurren: la información histórica observada por el científico social. Además, los recursos epistemológicos, como la explicación y la justificación, son operaciones comunicativas realizadas en el contexto de intercambios interpersonales de ideas e información que están sujetos a reglas elementales. En particular, los empiristas sugieren que las teorías son científicas solo si son falsables (Popper, 1935). El falsacionismo inductivo es la acción de refutar una teoría o hipótesis mediante pruebas o experimentos. Este método intenta obtener teorías generales a partir de principios aritméticos (Caldwell, 1980, 1984a, 1992). Esta representación implica que una teoría debe ser contrastada mediante un contraejemplo para refutarla o aceptar su validez provisional. Una teoría es verdadera transitoriamente hasta que sea refutada con nuevos datos históricos (Dusek, 2008).

Sin embargo, el positivismo no puede conseguir ninguno de estos objetivos en las ciencias sociales. Por un lado, la pretensión de explicar conceptos físicos o materiales en términos fenomenológicos refleja, como mucho, un dato histórico

acerca de situaciones particulares e irrepetibles, lo cual no ayuda a comprender la esencia de los fenómenos sociales. Por otro lado, el intento de justificar tesis sobre la base de la evidencia sensorial requiere hacer generalizaciones y elaborar teorías inductivas a partir de hechos históricos observados, lo cual es arbitrario y absurdo.⁷ De todas maneras, el proceso de explicación y justificación de una teoría se alcanza cuando cualquier elemento adicional que pueda introducirse sería menos plausible de lo que ya está ilustrado. En las ciencias sociales, la frontera del análisis científico está en la manifestación los juicios de valor acerca del contenido subjetivo de las opiniones que impulsan las acciones humanas individuales. ¿Qué objetivos humanos son más importantes epistemológicamente? El científico debiese limitarse a responder que el valor de los fines deseados por los individuos es subjetivo, es decir, “*an individual's goals are just those things that he wants or needs, then the relative value of his goals presumably will be a function of how much he wants or needs these things*” [las metas de un individuo son solo aquellas cosas que quiere o necesita, entonces el valor relativo de sus metas presumiblemente será una función de cuánto quiere o necesita estas cosas] (Foley, 1987, p. 212).

A pesar de las apariencias, el método falsacionismo inductivo no tiene sentido ni siquiera para el estudio de las ciencias naturales. Este método no es científico según sus propios criterios, ya que es una proposición empíricamente inverificable o falsable. Los postulados del falsacionismo son metafísicos. La inconsistencia lógica es que no es posible recurrir a la evidencia empírica para comprobar si solo son científicas aquellas hipótesis que se pueden recurrir a la realidad. La intención de explicar y verificar las experiencias sensoriales exige dar sentido a la realidad a partir de construcciones teóricas previas y correctas.

¿Qué diferencias metodológicas existen entre la forma de estudiar las ciencias sociales y las ciencias naturales? En las ciencias sociales (por ejemplo, la ciencia económica) los protagonistas son los seres humanos, mientras que las ciencias naturales (por ejemplo, física, química, biología) investiga cosas. Las ciencias

⁷ Los métodos puramente inductivos para la explicación y la justificación de los fenómenos sociales tienden a caer en dos tipos de falacias. La primera es la falacia *Post Hoc Ergo Propter Hoc* (causa falsa o correlación coincidente), la cual consiste en hacer creer que una cosa es causa de otra por el hecho de suceder antes. La estructura lógica es la siguiente: A sucede antes que B, entonces A es la causa de B. Si ocurre un fenómeno social determinado y luego el científico observa cambios en algunos datos, esto no es suficiente para probar causalidad y establecer teorías. La segunda es la falacia *Secundum Quid* (generalización apresurada), que consiste en efectuar algunas conclusiones basadas en sucesos aislados o evidencias insuficientes. La estructura lógica es la siguiente: A es verdadero, A es prueba insuficiente de B, entonces B es verdadero. La explicación de los fenómenos sociales a partir de variables observadas hace que la inducción pueda llegar a teorías erróneas.

naturales estudian fenómenos relativamente menos complejos que las ciencias sociales, ya que su objeto de investigación son cosas directamente observables o conmensurables, las cuales poseen relaciones constantes y funcionales en la concatenación de eventos.⁸ El científico natural no conoce las causas últimas de las ciencias naturales.⁹ Sus descubrimientos resultan de la construcción de modelos cuantitativos y experimentos de laboratorio para establecer predicciones sobre el futuro de forma exacta o probabilística.

En cambio, las ciencias sociales estudian fenómenos relativamente más complejos que las ciencias naturales, ya que el grado conceptual y de categorías es infinitamente mayor.¹⁰ Los fenómenos sociales son iniciados por las ideas de los seres humanos sobre sus fines y medios, las cuales no son visibles.¹¹ Las ideas se

⁸ El mundo de las ciencias naturales se clasifica en tres grandes grupos, cada uno estudia fenómenos orgánicos o inorgánicos con distinto grado jerárquico de complejidad (Hayek, 1952b). Primero, la física se considera la ciencia fundamental, puesto que investiga los órdenes menos complejos, tales como las propiedades e interacciones de la materia, la energía, el espacio y el tiempo. Segundo, la química presupone a la física y se centra en la composición, propiedades y transformaciones de la materia a nivel microscópico. Tercero, la biología incorpora a la física y la química para investigar la vida desde su estructura, funcionamiento y evolución. Según Hayek, un fenómeno determinado puede llegar a explicar ordenes menos complejos que sí mismos. Sin embargo, una estructura de menor complejidad (ciencias naturales) no puede incorporar y mucho menos explicar ordenes de mayor complejidad (ciencias sociales).

⁹ ¿Cuál es la causa última, por ejemplo, de la ley de la acción y reacción? Esta ley explica que, si un elemento A ejerce una fuerza sobre otro B, este último ejerce una fuerza de igual magnitud y dirección, pero en sentido contrario sobre A. La expresión matemática es $FAB = -FBA$. AB indica que A ejerce una fuerza sobre B y BA indica que B ejerce una fuerza sobre A. El signo menos indica que las fuerzas están en direcciones opuestas. Sin embargo, dado que no se conoce la causa última del fenómeno, la elección de cuál elemento (A o B) ejerce la fuerza de acción y la fuerza de reacción es completamente irrelevante. Por ello, los científicos naturales generalmente fijan vínculos de tipo funcional con mutua determinación de parámetros y magnitudes constantes a través de los sistemas de ecuaciones.

¹⁰ A diferencia de los fenómenos de las ciencias naturales, todos los fenómenos sociales están compuestos por acciones humanas individuales. En palabras de Hayek (1943), “*from the fact that whenever we interpret human action as in any sense purposive or meaningful, whether we do so in ordinary life or for the purposes of the social sciences, we have to define both the objects of human activity and the different kinds of actions themselves, not in physical terms but in terms of the opinions or intentions of the acting persons, there follow some very important consequences; namely, nothing less than that we can, from the concepts of the objects, analytically conclude something about what the actions will be*” [del hecho de que cada vez que interpretamos la acción humana como intencional o significativa, ya sea que lo hagamos en la vida ordinaria o para los propósitos de las ciencias sociales, tenemos que definir tanto los objetos de la actividad humana como los diferentes tipos de acciones ellos mismos, no en términos físicos sino en términos de las opiniones o intenciones de las personas que actúan, se siguen algunas consecuencias muy importantes; a saber, nada menos que podemos, a partir de los conceptos de los objetos, concluir analíticamente algo sobre cuáles serán las acciones] (p. 4).

¹¹ La acción humana no debe definirse en los términos objetivos de las ciencias naturales, sino en términos de lo que el actor piensa subjetivamente sobre ellas. Hayek (1952a) sugiere que “*a medicine or a cosmetic, e.g., for the purposes of social study, are not what cures an ailment or improves a person's looks, but what*

plasman en acciones humanas que persiguen creativamente nuevos fines y medios cada vez más sofisticados en términos subjetivos. El contenido concreto de las acciones humanas nunca está dado y son continuamente variables, es decir, no existen las constancias. El futuro es radicalmente incierto en las ciencias sociales, ya que las ideas están abiertas a todas las potencialidades creativas de los seres humanos. La acción humana individual sólo puede interpretarse en su contexto histórico y geográfico específico y, además, si existe una teoría previa que permita tal interpretación.¹² Por ello, la causa última de todos los fenómenos sociales es precisamente el concepto de acción humana a partir de relaciones de tipo genético-causales, es decir, el científico social conoce el origen, la acción humana individual, creativa y emprendedora, y puede construir teorías y leyes económicas en forma de cadenas verbales de la lógica. El uso del positivismo en las ciencias sociales, ignorando la teoría *a priori*, puede generar problemas epistemológicos insolubles.

Al contrario del positivismo metodológico, las ciencias sociales deben aplicar el dualismo metodológico, el cual considera que las ideas sobre la acción humana deben investigarse con una metodología radicalmente distinta del análisis de las piedras, átomos, moléculas o planetas. Mises (1949) explica que “la razón y la experiencia nos muestran dos reinos separados: el mundo externo de los

people think will have that effect... What is relevant in the study of society is not whether these laws of nature are true in any objective sense, but solely whether they are believed and acted upon by the people” [una medicina o un cosmético, por ejemplo, para los propósitos del estudio social, no son lo que cura una dolencia o mejora la apariencia de una persona, sino lo que la gente piensa que tendrá ese efecto... Lo que es relevante en el estudio de la sociedad no es si estas leyes de la naturaleza son verdaderas en cualquier sentido objetivo, pero únicamente si son creídas y puestas en práctica por la gente] (p. 31). Las categorías conceptuales en las ciencias sociales sobre los medios no están basadas, por ejemplo, en sus compuestos químicos, sino que en las ideas que los individuos tienen sobre las cosas para lograr o no determinado fin.

¹² Suponga que unos extraterrestres llegan en su nave a la exosfera y no tienen conocimiento previo sobre la raza humana. Suponga además que ellos observan una operación de compraventa desde la perspectiva externa de un científico natural. Los extraterrestres solo notan movimientos entre compuestos de carbono dentro de una caja. Uno de los compuestos de carbono transfiere un material de lata con un contenido líquido a otro y luego traen un trozo de celulosa. Los extraterrestres ignoran la esencia y significado del proceso. Ahora suponga que los extraterrestres tienen una teoría previa sobre la acción humana. Los compuestos de carbono son seres humanos creativos que tienen sus propios fines subjetivos. Una persona entra a una ferretería porque quiere comprar una lata de pintura. El comprador habla con el vendedor sobre los distintos productos y paga la lata de pintura con dinero, ya que ambos piensan subjetivamente es el dinero es un medio de intercambio común y generalmente aceptado. En conclusión, la esencia, los efectos y las manifestaciones de las acciones humanas sólo pueden comprenderse a través de un esquema teórico interpretativo de las ideas. Esta es la única forma de abordar científicamente un objeto de investigación.

fenómenos físicos, químicos y fisiológicos y el mundo interno del pensamiento, el sentimiento, la valoración y la acción intencionada. Ningún puente conecta... estas dos esferas” (p. 18). Eventos externos idénticos pueden generar acciones humanas similares, diferentes o incluso opuestas. Para Rothbard (1985), el dualismo metodológico indica que las pretensiones del positivismo se refieren a postulados metafísicos, que son inútiles para la investigación en ciencias sociales.

Why? Because, quite simply, it is the essence of human beings that they act, that they have goals and purposes, and that they try to achieve those goals. Stones, atoms, planets, have no goals or preferences; hence, they do not choose among alternative courses of action. Atoms and planets move, or are moved; they cannot choose, select paths of action, or change their minds. Men and women can and do. Therefore, atoms and stones can be investigated, their courses charted, and their paths plotted and predicted, at least in principle, to the minutest quantitative detail. People cannot; every day, people learn, adopt new values and goals, and change their minds; people cannot be slotted and predicted as can objects without minds or without the capacity to learn and choose [¿Por qué? Porque, sencillamente, es la esencia de los seres humanos que actúan, que tienen metas y propósitos, y que tratan de alcanzar esas metas. Las piedras, los átomos, los planetas no tienen metas ni preferencias; por lo tanto, no eligen entre cursos de acción alternativos. Los átomos y los planetas se mueven, o se mueven; no pueden elegir, seleccionar caminos de acción o cambiar de opinión. Hombres y mujeres pueden y hacen. Por lo tanto, los átomos y las piedras pueden investigarse, trazarse sus cursos y trazarse y predecirse sus trayectorias, al menos en principio, hasta el más mínimo detalle cuantitativo. La gente no puede; todos los días, las personas aprenden, adoptan nuevos valores y metas, y cambian de opinión; las personas no pueden ser clasificadas y predichas al igual que los objetos sin mente o sin la capacidad de aprender y elegir] (p. xiii)

A pesar de estas aclaraciones desde la filosofía de la ciencia, veremos que la economía del desarrollo convencional tiene raíces históricas basadas en el positivismo y una noción estática de eficiencia económica, sin siquiera discutir su validez epistemológica. Está atrapada en una jaula de hierro. La falta de realismo de los modelos debido al formalismo cuantitativo, mecanicista y una combinación de supuestos ficticios, ha modificado el rol del economista como experto en la planificación de actividades económicas. Esta vicisitud muchas veces ha resultado en el diseño y recomendaciones de política pública que son contraproducentes para el desarrollo económico.

1.2. LA EFICIENCIA EN LA ANTIGÜEDAD Y LA EDAD MEDIA

La economía convencional del desarrollo no ha reconocido la naturaleza de la función empresarial y su relación con el desarrollo económico. Como Kirzner (1992c) explica, “*the circumstance that the ‘chosen’ course of action is seen as already inexorably implied in the given configuration of preferences and constraints, of ends and means, makes the choice ‘mechanical’ or ‘automatic’—and thus not a true choice at all*” [la circunstancia de que el curso de acción 'elegido' se considera ya inexorablemente implícito en la configuración dada de preferencias y restricciones, de fines y medios, hace que la elección sea 'mecánica' o 'automática' y, por lo tanto, no sea una verdadera elección en absoluto] (p. 123). Este dilema está asociado con Lionel Robbins (1932), quien presentaría la definición de economía más aceptada en los libros de texto: “*economics is the science which studies human behavior as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses*” [la economía es la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos] (p. 16). Los resultados cuantitativos del mercado parecen estar determinados mecánicamente por la investigación matemática, convirtiendo la economía en una especie de física social. La esencia creativa y subjetiva de la acción humana se han eliminado de los modelos neoclásicos. Esta sección explica por qué la economía convencional tiene un principio epistemológico asociado con el concepto de la eficiencia estática.

Según el *Oxford Latin Dictionary* (2012), la palabra “eficiencia” procede de del latín *efficientia*, que significa ser “capaz de actuar” o “activo para producir o dar lugar a algo” (p. 648). Su léxico incluye los prefijos *ex-* (desarrollar), *facere* (hacer), *-nt-* (agente, el que hace la acción), además del sufijo *-ia* (cualidad). La capacidad de actuar dinámicamente de los agentes para generar algo que involucre desarrollo denota una capacidad creativa inherente en un sentido subjetivo. Así, la eficiencia se refiere a la capacidad innata de los individuos para actuar creativamente, con la intención de mejorar su situación.

Los primeros intentos para comprender el significado de la eficiencia en el contexto de la economía sugieren volver a *Oikonomikos* (380 a.C.) de Jenofonte (431 a.C.-354 a.C.), quien fue el primero en utilizar el concepto de economía (*oikonomia*), con el propósito de describir el arte o la capacidad individual para administrar la propiedad. Jenofonte (1997) dice que “*everything a man possesses is part of his estate*” [todo lo que un hombre posee es parte de su patrimonio] (p. 365). El problema económico, como lo percibe Jenofonte, era sobre cómo administrar los

recursos escasos de manera más eficiente. Explica que hay dos formas de hacerlo. Por un lado, están los valores que hacen el mejor uso posible de los bienes disponibles o dados para evitar el desperdicio, lo que llamamos eficiencia estática. Jenofonte (1997) brinda un ejemplo de la propiedad de un caballo para describir la eficiencia estática: *“if a man wants to serve in the cavalry, farming is his most efficient partner in furnishing keep for his horse; if on foot, it makes his body brisk”* [si un hombre quiere servir en la caballería, la agricultura es su socio más eficiente para proporcionar el mantenimiento de su caballo; si va a pie, hace que su cuerpo se enfríe] (p. 403). Alternativamente, presenta su visión dinámica de eficiencia, que implica aumentar la propiedad a través de la creatividad humana para juzgar y ejecutar ideas, planes o proyectos que el actor juzga beneficiosos *ex ante*. Para Jenofonte (1997), eficiencia dinámica:

is the name of a branch of knowledge, and this knowledge appeared to be that by which men can increase estates, and an estate appeared to be identical with the total of one's property, and we said that property is that which is useful for supplying a livelihood, and useful tiling's turned out to be all those things that one knows how to use [es el nombre de una rama del conocimiento, y este conocimiento parecía ser aquel por el cual los hombres pueden aumentar los estados, y un estado parecía ser idéntico al total de la propiedad de uno, y dijimos que la propiedad es lo que es útil para abastecer un sustento, y los medios útiles resultaron ser todas esas cosas que uno sabe cómo usar]. (p. 409)

La característica más representativa de la eficiencia dinámica es el potencial coordinador o armonizador de la acción humana a través de un sistema de recompensas y el orgullo de alcanzar una meta. El liderazgo y la determinación de los individuos es esencial para la coordinación de las voluntades individuales en este nivel de eficiencia. Jenofonte (1997) explica que la eficiencia dinámica promueve la especialización en la sociedad *“to leave to the mind the greatest amount of spare time for attending to the interests of one's friends and the city”* [dejando a la mente la mayor cantidad de tiempo libre para atender los intereses de los amigos y de la ciudad] (p. 411). Describe el desarrollo mental o subjetivo como el exceso de bienes sobre las necesidades que son útiles para la vida. Se entiende por utilidad todo aquello que un individuo sabe utilizar para conseguir un fin (Trever, 1916, p. 65). En una frase, el desarrollo consiste en la creatividad humana para actuar eficientemente (en términos estáticos y dinámicos).

La dimensión dinámica y estática de la eficiencia continuó en la Edad Media (Dougherty, 2003). Agustín de Hipona es quizá el más importante en relación con la historia del pensamiento económico, ya que monta las bases para la ulterior teoría Austriaca del valor subjetivo. Él reconoce que la gestión de los recursos dados debería complementarse con las mejoras tecnológicas provocadas por la creatividad humana.¹³ Tales reflexiones le permitieron apreciar las vicisitudes teóricas de un desarrollo armónico que coordine las relaciones en una sociedad, la cual no dependa de *“undertaking a conquest which expropriates the surpluses of others”* [emprender una conquista que expropia los excedentes de otros] (Gordon, 1987, p. 61). Agustín elogia la capacidad de los individuos para juzgar las promesas de ganancia bajo incertidumbre como la fuerza impulsora detrás de la prosperidad. Tomás de Aquino, seguidor de Agustín y fundador de la escolástica, dice que los precios de las cosas están determinados por las valoraciones subjetivas de los individuos *“according to how much men need (want, demand) them”* [según cuánto los hombres los necesiten (quieran, exijan)] (Langholm, 1987, p. 123). Aquino (1955) establece una la relación entre la acción humana y la propiedad privada como forma de cultivar la eficiencia estática y dinámica mediante el comercio, donde *“their dealings with one another, as regards such things, depend on their own will, for instance in buying, selling, giving, and so forth”* [sus tratos entre sí, con respecto a tales cosas, dependen de su propia voluntad, por ejemplo, al comprar, vender, dar, etc.] (p. 493). Para Aquino, la protección de los derechos de propiedad privada conduce significativamente a la preservación de la sociedad.

Bernardino de Siena, uno de los predicadores más famosos de la baja Edad Media, señala que la propiedad privada favorece los intercambios comerciales y la ética de los negocios (De Roover, 1967). Resume las alusiones de la eficiencia, sugiriendo que, desde una perspectiva estática, el éxito de un comerciante depende

¹³ Agustín tuvo una opinión favorable sobre la función empresarial que consideraba como un proceso de desarrollo de la personalidad individual. Él argumentó que este potencial *“flowers into that wisdom and virtue which enable the soul to battle with the arms of prudence, fortitude, temperance, and justice against error and to conquer them with a purpose that is no other than that of reaching the supreme and immutable Good Just think of the progress and perfection which human skill has reached in the astonishing achievements of cloth-making, architecture, agriculture, and navigation In saying this, I am thinking only of the nature of the human mind as the glory of this mortal life, not of faulb”* [florece en aquella sabiduría y virtud que permiten al alma combatir con las armas de la prudencia, la fortaleza, la templanza y la justicia contra el error..., y vencerlos con un fin que no es otro que el de alcanzar lo supremo e inmutable Bueno Basta pensar en el progreso y la perfección que ha alcanzado la habilidad humana en los asombrosos logros de la confección de telas, la arquitectura, la agricultura y la navegación... Al decir esto, estoy pensando solo en la naturaleza de la mente humana como la gloria de esta vida mortal, no en la fe] (Hippo, 1954, p. 484).

de su actuación diligente en la gestión de sus recursos dados. Sin embargo, una perspectiva dinámica implica “*being well informed about prices, costs, and qualities of the product, and being ‘subtle’ in assessing risks and profit opportunities... on successful investments to keep him [the merchant] in business and compensate him for all his hardships*” [estar bien informado sobre los precios, costos y calidades del producto, y ser 'sutil' al evaluar los riesgos y las oportunidades de ganancias... en inversiones exitosas para mantener al comerciante en el negocio y compensarlo por todas sus dificultades] (Rothbard, 1995a, p. 82). Esta concepción de eficacia dinámica, subjetivista y liberal se desarrolla a partir de la obra moral y teológica de la escolástica española del Siglo de Oro (entre los siglos XVI y XVII). Estos intelectuales, principalmente de origen continental y católico de las universidades de Salamanca y Coímbra, fueron los precursores de la teoría de la eficiencia dinámica que, 250 años después, marcaría el rumbo del programa de investigación científica de Carl Menger y sus seguidores de la Escuela Austriaca (Rothbard, 1995a).

Quizá el escolástico más comprometido con el estudio de la eficiencia dinámica de los fenómenos sociales fue el famoso jesuita Juan de Mariana. Entre sus numerosos escritos, destaca su *De rege et regis institutione* (Sobre el rey y la institución real) de 1598, donde explica que toda intervención injustificada del órgano director sobre el mercado viola el derecho natural a la propiedad privada. Sin propiedad privada, el individuo no puede ejercer libremente sus capacidades para servir a los demás. A falta de esta información, el órgano director no puede organizar la sociedad desde arriba a través de mandatos coactivos. Por lo tanto, Mariana (1598) indica que la ineficiencia dinámica de la coacción resulta de “aquel tirano que arrebató las riquezas de los individuos, como un monstruo compuesto de los vicios de la lujuria, de la avaricia, de la crueldad y del engaño. Emplea la fuerza, la intriga y demás medios criminales” (p. 62).

A partir de la doctrina de los escolásticos de la naturaleza dinámica de la eficiencia del mercado, Diego de Covarrubias y Leyva (1604) enuncia las bases de la teoría subjetiva del valor, afirmando que: “el valor de una cosa no depende de su naturaleza objetiva sino de la estimación (subjetiva) de los hombres, incluso aunque tal estimación sea alocada” y añade que “en las Indias el trigo se valora más que en España porque allí los hombres lo estiman más, y ello a pesar de que la naturaleza del trigo es la misma en ambos lugares” (p. 131). La concepción subjetivista de Mariana y Covarrubias fue ampliada por otros escolásticos que contribuyeron con el enfoque de la eficiencia dinámica (Huerta de Soto, 2008, 2013). Primero, Luis Saravia de la Calle descubrió que son los precios los que

determinan los costos y no al revés. Segundo, Juan de Lugo y Juan de Salas explicaron la naturaleza dinámica del mercado y la imposibilidad de obtener los datos de una situación de equilibrio. Tercero, Castillo de Bobadilla y Luis de Molina concibieron la competencia como un proceso dinámico de rivalidad entre los vendedores. Cuarto, Martín de Azpilcueta presentó la ley de la preferencia temporal, los problemas de la banca con reserva fraccionaria y el carácter distorsionador de inflación en la dinámica del mercado. Por último, Jaime Balmes (1949) anticipó la solución de la “paradoja del valor”:

¿Cómo es que vale más una piedra preciosa que un pedazo de pan? No es difícil explicarlo; siendo el valor de una cosa su utilidad... si el número de unidades de los medios aumenta, se disminuya la necesidad de cualquiera de ellos en particular; porque pudiéndose escoger entre muchos no es indispensable ninguno. Y he aquí por qué hay una dependencia necesaria entre el aumento y disminución del valor, y la carestía y abundancia de una cosa. (pp. 615-624)

Sin embargo, entre los siglos XIV y XVII, el movimiento político, económico y cultural del Renacimiento surgió y se extendió por toda Europa. Las ciencias naturales y la razón humana se elevaron como modelo para todas las demás ciencias, en las que el marco escolástico de la filosofía natural aristotélica fue absorbido gradualmente por la síntesis neoplatónica (Bloom, 1991; Schmitt, 1973). Platón brinda el monismo metodológico para estudiar todas las ciencias, puesto que “*one science covers all these several spheres, whether it is called royal science, political science, or science of household management*” [una ciencia cubre todas estas diversas esferas, ya sea que se llame ciencia real, ciencia política o ciencia de la administración del hogar] (Lowry, 1987, p. 12). En *The Republic*, Platón propone un Estado utópico dirigido por filósofos y sabios que actúan como guardianes y benefactores de la felicidad de los individuos. En este sistema de organización, los directores del Estado platónico poseen conocimiento real (*episteme*) sobre lo qué es bueno para la sociedad y cuáles son los fines más virtuosos que deben seguir sus habitantes. Platón ensalza un sistema de planificación central, ya que pensaba que los bienes utilizables de una sociedad están dados a los gobernantes, lo que restringía el análisis de la eficiencia a su dimensión estática con la intención de evitar el despilfarro de recursos. Aunque la concepción de la eficiencia fue tratada por los antiguos filósofos griegos, los sermones de Platón “*are directed against excessive commercialis, degenerate luxury, vicious extremes of wealth and poverty, individual*

inefficiency. To be sure, Plato's demand for a limitation of private and national wealth, and his general negative attitude are, if interpreted rigidly, unfruitful, and economically impossible” [están dirigidos contra el comercialismo excesivo, el lujo degenerado, los extremos viciosos de riqueza y pobreza, la ineficiencia individual. Sin duda, la demanda de Platón de una limitación de la riqueza privada y nacional, y su actitud negativa general son, si se interpretan rígidamente, infructuosas y económicamente imposibles] (Trever, 1916, p. 26). Rothbard (1995a) explica que “*one of the hallmarks of an ordered utopia sought by Plato is that, to remain ordered and controlled, it must be kept relatively static. And that means little or no change, innovation, or economic growth*” [uno de los sellos distintivos de una utopía ordenada buscada por Platón es que, para permanecer ordenada y controlada, debe mantenerse relativamente estática. Y eso significa poco o ningún cambio, innovación o crecimiento económico] (p. 12).

Francis Bacon y René Descartes plantean el método científico basado en la eficiencia estática de las ciencias naturales y los contrastes empíricos. Rothbard (1995a) enfatiza que Bacon “*stemmed the English ‘empiricist’ tradition, steeped mindlessly in incoherent data, and from Descartes the purely deductive and sometimes mathematical tradition of continental rationalism*” [provino de la tradición 'empirista' inglesa, inmersa sin sentido en datos incoherentes, y de Descartes la tradición puramente deductiva y, a veces, matemática del racionalismo continental] (p. 130). Para estos autores, las experiencias sensoriales son útiles para obtener información histórica, formar especificaciones matemáticas y formalizar predicciones cuantitativas (BonJour, 2010). Posteriormente, Isaac Newton y Gottfried Leibniz desarrollan el cálculo diferencial e integral para difundir los principios físicos de la conservación de la energía. Combinaron el movimiento, la equivalencia funcional y exclusión de tiempo en sus modelos.

El auge de la física mecánica comienza en el siglo XIX. Estos estudios fueron iniciados por Nicolas Carnot, Rudolf Clausius y Lord Kelvin, entre otros, quienes proponen cuatro leyes de la termodinámica. La ley cero establece que, si dos sistemas A y B (con temperaturas diferentes) están en contacto y aislamiento, estos alcanzarán un “equilibrio” térmico, *ceteris paribus*. La primera ley describe que la energía es “constante”; no se crea ni se destruye, solo se transforma. La segunda ley señala que una máquina es “eficiente” si evita el desperdicio de energía con un proceso reversible. Si una máquina tiene disipación, no será eficiente ni reversible. La tercera ley establece que es posible “predecir cuantitativamente” la evolución de un sistema dado en estados de equilibrio. Estas leyes procuran maximizar la eficiencia estática del movimiento sujeto a un desperdicio mínimo de energía

(Mirowski, 1989). Desde estos hallazgos, Pierre-Simon Laplace concluye que el método de las ciencias naturales puede condensar todos los fenómenos en una fórmula matemática capaz de describir el mundo entero. Como Capek (1961) dice, el sueño laplaciano exalta la ingeniería social como la usurpación del lugar de Dios en el universo:

An intellect with at a given instant knew all the forces acting in nature, and the position of all things of which the world consists—supposing the said intellect were vast enough to subject these data to analysis—would embrace in the same formula the motions of the greatest bodies in the universe and those of the slightest atoms; nothing would be uncertain for it, and the future, like the past, would be present to its eyes [Un intelecto que en un instante dado conociera todas las fuerzas que actúan en la naturaleza, y la posición de todas las cosas de las que consiste el mundo, suponiendo que dicho intelecto fuera lo suficientemente vasto para someter estos datos a análisis, abarcaría en la misma fórmula los movimientos de los cuerpos más grandes del universo y de los átomos más pequeños; nada sería incierto para él, y el futuro, como el pasado, estaría presente a sus ojos]. (p. 122)

Aunque físicos como Euler, Lagrange y Hamilton intentaron sin éxito modelar los principios de Laplace, Augusto Comte es el primero en recomendar abiertamente el término positivismo para apoyar el monismo metodológico de Platón y Laplace. Para Comte, el sentido cuantitativo y experimental de las ciencias naturales es la única metodología auténtica, declarando inútiles los razonamientos lógicos y deductivos en las ciencias sociales. Como Comte (1968) sugiere: “*To it [physics], we owe that decisive impulse given to the inductive spirit which every subsequent step in positive philosophy has developed and strengthened... [in physics] we have the exact degree of difficulty required for the satisfactory presentation of Inductive Logic*” [A ella (la física) le debemos ese impulso decisivo dado al espíritu inductivo que cada paso posterior en la filosofía positiva ha desarrollado y fortalecido... (en la física) tenemos el grado exacto de dificultad requerido para la presentación satisfactoria de la Lógica Inductiva] (p. 418). El positivismo metodológico es una filosofía de la ciencia que descarta el conocimiento de las “*first causes or final causes... of the essence of things, and that all such questions must be banned from science*” [causas primeras o causas finales... de la esencia de las cosas, y que todas esas preguntas deben ser proscritas de la ciencia] (Heilbron, 1990, p. 154).

1.3. LA INCURSIÓN DEL POSITIVISMO EN LA ECONOMÍA

Los problemas epistemológicos influyeron gradualmente en el desarrollo de la economía, especialmente a partir del siglo XVIII. Los fisiócratas construyeron sus teorías económicas emulando la mecánica cartesiana de la eficiencia estática al moverse dentro de una cantidad de energía conservada. Mirowski (1989) muestra que las analogías entre las escuelas cartesiana y fisiócrata no fueron casualidad: *“the physiocrats imported the Cartesian conception of science into political economy; it is not often understood that this is one important reason why many conventional histories of modern economic thought feel impelled to start with Quesnay”* [los fisiócratas importaron la concepción cartesiana de la ciencia a la economía política; a menudo no se entiende que esta es una razón importante por la cual muchas historias convencionales del pensamiento económico moderno se sienten impulsadas a comenzar con Quesnay] (p. 154-155). El *Tableau Economique* es la derivación teórica de Quesnay a lo largo de su vida, quien fue un famoso cirujano y recién a los 60 años comenzó a interesarse por la economía. El *Tableau* representa a la sociedad como si fuera un gran cuerpo humano, donde se comparan las interacciones entre las distintas clases sociales con el movimiento de la circulación sanguínea (Foley, 1973). El *Tableau* explica que la clase propietaria son los terratenientes, quienes alquilan sus tierras a los agricultores y viven de las rentas que gastan completamente. La clase estéril son los artesanos, quienes gastan todos sus ingresos en su subsistencia y en transformar los productos agrícolas sin agregar valor. La clase productiva son los agricultores, quienes asignan una parte de sus ingresos a la subsistencia y la próxima cosecha y la otra parte para pagar el alquiler a los terratenientes (Foley, 1976). El vínculo entre la ciencia cartesiana y el *Tableau* de Quesnay es evidente: la agricultura es la base de la sociedad y la única fuente de riqueza; los bienes agrícolas fluyen de forma circular, mecánica y automática a través del cuerpo social en una estructura económica de suma cero.

La noción cartesiana de la eficiencia estática y el análisis económico agregado de los fisiócratas fue continuada por Adam Smith y sus acólitos, quienes fueron los arquitectos de la economía clásica. Los economistas clásicos adoptaron el *Tableau* en sus teorías de producción para explicar las causas y efectos del ciclo mecánico que genera la riqueza de los países. La teoría subjetiva del valor de los escolásticos fue reemplazada por una teoría objetiva basada en los costos de producción, especialmente la contribución del trabajo al proceso productivo. La función empresarial no tiene lugar en los esquemas de los economistas clásicos.

El potencial creativo y coordinador de la función empresarial fue reemplazado por agentes de inteligencia cero y magnitudes agregadas, dentro de un sistema mecánico con fines y medios dados. Estos cambios dieron “*an impression to the effect that the [market] process runs on by itself*” [una impresión en el sentido de que el proceso [del mercado] funciona por sí mismo] (Schumpeter, 1965, p. 47).

La ilustración escocesa del siglo XVIII destaca por el carácter multidisciplinar de su entorno intelectual (Montes, 2013). Sin embargo, la contribución de Adam Smith a la historia del pensamiento económico es la síntesis de las ciencias sociales siguiendo el método de investigación científica de Descartes y, principalmente, de Newton.¹⁴ Campbell y Skinner (1776b) sugieren que Adam Smith “*sought to explain complex problems in terms of a small number of basic principles, and each conforms to the requirements of the Newtonian method in the broad sense of the term*” [trató de explicar problemas complejos en términos de un pequeño número de principios básicos, y cada uno se ajusta a los requisitos del método newtoniano en el sentido amplio del término] (p. 4). También está claro que la teoría económica de Smith estuvo influenciada por el conocimiento de Quesnay. En *Wealth of Nations* (1776a) afirma que los fisiócratas son “*the nearest approximation to the truth that has yet been published upon the subject of political economy*” [la aproximación más cercana a la verdad que se ha publicado hasta ahora sobre el tema de la economía política] (p. 902).

Para Smith, el desarrollo económico es el resultado de la acumulación de capital, la inversión productiva y la expansión de los mercados, lo que amplía la división del trabajo y mejora la productividad laboral. El desarrollo implica un aumento del stock de producción total y per cápita, lo que garantiza un aumento de los salarios. Tal situación se ve favorecida si se cumplen algunos requisitos institucionales, como la intervención del Estado limitada a la seguridad y la justicia. Paradójicamente, Smith (1776a) siembra la semilla del intervencionismo estatal sin límites al defender las obras públicas, regulaciones a la banca y las importaciones, y una lista larga de impuestos a los más ricos debido a su “*indolence and vanity... to contribute in a very easy manner to the relief of the poor*” [la indolencia y la vanidad... para contribuir de manera muy fácil al alivio de los pobres] (p. 996).

¹⁴ Montes (2013) explica que Smith escribió sobre “*metaphysics, natural history, ethics, political economy, astronomy, rhetoric, jurisprudence, had a perfect command of Greek and Latin, and was also interested in mathematics and physics*” [metafísica, historia natural, ética, economía política, astronomía, retórica, jurisprudencia, dominaba perfectamente el griego y el latín, y también se interesaba por las matemáticas y la física] (p. 46). Smith tenía fuerte interés en historia de la ciencia y epistemología. Su programa de investigación tenía como objetivo descubrir los principios rectores de todos los fenómenos naturales y sociales en base al método cartesiano y newtoniano.

A pesar de los éxitos trascendentales de *Wealth of Nations*, Smith ahondó en las deducciones erróneas de los fisiócratas que luego fundaron el marxismo (Rothbard, 1995a, cap. 16). Primero, la teoría del valor-trabajo, es decir, el valor de las cosas surge del trabajo incluido en ellas. Segundo, el trabajo sobre bienes materiales es productivo; pero el trabajo sobre servicios o bienes inmateriales es improductivo. Tercero, cuando no hay empresarios, la ganancia equivale al salario de los trabajadores. Cuarto, la utilidad de los bienes es objetiva, lo que generó la paradoja del valor: el agua es más útil que los diamantes, pero estos últimos son más caros. No tomando en cuenta las contribuciones de los escolásticos y su noción de eficiencia dinámica, Smith respondió con una inferencia falsa: el agua tiene "valor de uso" y los diamantes "valor de cambio".

Quinto, la teoría de Smith indica que la mecánica del mercado tiende al equilibrio de estado estacionario en el largo plazo, donde los costos de producción se igualan a los precios. Los precios están definidos por los costos, es decir, el trabajo. Sexto, Smith concibe la economía como un mecanismo agregado de suma cero, que separó en tres clases sociales estáticas –capitalistas, terratenientes y trabajadores– y cada una con sus ingresos concernientes –beneficio, renta y salario. La distribución de los ingresos en el mercado es automática: si una clase social aumenta sus ingresos, las otras son perjudicadas. Por ello, Rothbard (1995a, cap. 16) explica que la teoría de Adam Smith representa un retroceso notable con respecto a los teóricos anteriores, tales como los escolásticos, Cantillon, Turgot, Hume, Mandeville, entre otros.

Uno de los discípulos más renombrados de Adam Smith fue Thomas Robert Malthus, quien tenía una visión pesimista del desarrollo económico. Su *Essay* aplica los principios newtonianos de conservación para describir un equilibrio a largo plazo con un ingreso per cápita bajo, pero que no aumenta debido a una alta mortalidad y fertilidad. La trampa malthusiana explica que la población tiene una propensión a exceder el stock de recursos disponibles. Malthus afirma que la población crece según una progresión geométrica (1, 2, 4, 8, 16, 32, ...), mientras que los alimentos crecen según una progresión aritmética (1, 2, 3, 4, 5, 6, ...). El desarrollo aumenta la demanda de trabajo y sus salarios, lo que amplía el nivel de vida de los trabajadores y la población (a través de mayores tasas de natalidad y menores tasas de mortalidad infantil). Cuando la población supera las existencias de alimentos, la escasez y la pobreza se vuelven devastadoras. El resultado es la ruina del crecimiento demográfico, y así el proceso se repite *ad infinitum*.

Tal vez el seguidor más famoso de Smith fue David Ricardo, quien simplifica el sistema smithiano “*taking all the most egregious errors in Smith, throwing out all qualifications and contradictions, then building his system upon what was left. The worst of Smith was magnified and intensified*” [tomando todos los errores más atroces de Smith, descartando todas las calificaciones y contradicciones, y luego construyendo su sistema sobre lo que quedó. Lo peor de Smith fue magnificado e intensificado] (Rothbard, 1995b, p. 82). El método de Ricardo fue influido por la matemática verbal asociada a una “*mechanist psychology... and the already cited Cartesian tradition of the physiocrat/ Smith provenance*” [psicología mecanicista... y la mencionada tradición cartesiana de procedencia fisiocrática/Smith] (Mirowski, 1989, p. 171). Al igual que Malthus, Ricardo estudia los efectos del desarrollo económico, pero se centra en el mecanismo de producción y distribución de una producción agregada entre las tres macroclases de Smith.

En *Principles*, Ricardo esboza una fórmula con cuatro variables: la producción total es equivalente a la suma de los ingresos agregados de prestaciones, más rentas, más salarios. Para resolver la fórmula, Ricardo hace algunas suposiciones arbitrarias. Primero, la producción total de la economía está dada. Segundo, el trabajo es homogéneo, los salarios son iguales y tienden al costo de subsistencia. Los salarios son la cantidad ponderada de horas de trabajo y determinan el precio de los alimentos. Tercero, los beneficios son uniformes debido a que la economía está en equilibrio a largo plazo. Cuarto, la renta es el único factor variable que depende de las diferentes calidades de la tierra. Ricardo sugiere que los individuos “*always begin by cultivating the most fertile lands, and, as population increases, the Malthusian pressure on the food supply forces the producers to use ever more inferior lands*” [empiezan siempre cultivando las tierras más fértiles y, a medida que aumenta la población, la presión maltusiana sobre el suministro de alimentos obliga a los productores a utilizar tierras cada vez más inferiores] (Rothbard, 1995b, p. 83).

El desarrollo económico de Ricardo consiste en la especialización en el comercio internacional (ventaja comparativa), las innovaciones tecnológicas en la agricultura y la industria y un menor crecimiento demográfico (Stigler, 1952; Morishima, 1990). Paradójicamente, el proceso de desarrollo provocaría las crisis económicas en un círculo vicioso. El crecimiento económico eleva el nivel de vida de los trabajadores, lo que se traduce en un crecimiento de la población. Las tierras tienen rendimientos decrecientes y el cultivo marginal disminuye gradualmente la productividad del capital y el trabajo en la agricultura. El precio de los alimentos comienza a crecer al igual que el nivel de salarios y su proporción en la producción

total crece con respecto a los beneficios. Los precios más altos aumentan las rentas de la tierra. La producción total se redistribuye a los terratenientes en detrimento de las otras clases hasta que se alcanza un estado estacionario. Ahora se necesitan nuevas innovaciones para promover el desarrollo económico y el círculo se repite.

La economía de Smith y Ricardo logra una influencia generalizada en el siglo XIX debido a dos de las figuras clásicas más controvertidas. La primera fue John Stuart Mill. Si bien los *Principles* de Mill mantienen el marco básico de Smith y Ricardo, este trabajo brinda una filosofía social radicalmente diferente (Lewisoohn, 1972; Whitaker, 1975). Mill establece el positivismo metodológico y el concepto de eficiencia estática de Comte en el corazón del análisis económico.¹⁵ Para Mill, el positivismo, “*based on observation and... pragmatic methods, would enable... philosophers to anticipate the needs of society; better still, the positive science... gave philosophers the right and the duty to act in the political sphere*” [basado en la observación y... métodos pragmáticos, permitiría... a los filósofos anticipar las necesidades de la sociedad; mejor aún, la ciencia positiva... dio a los filósofos el derecho y el deber de actuar en la esfera política] (Haac, 1995, p. 3). Este cambio epistemológico implicó la división del análisis de producción y distribución de recursos. Mientras que las leyes de producción estarían prescritas por el mundo físico y la cantidad de conocimiento dado, las leyes de distribución dependerían de las instituciones. Si los datos del mercado están dados, Mill (1843) sugiere que la eficiencia estática debería incluirse en la economía. Por lo tanto, podría haber situaciones en las que el Estado podría emprender cualquier actividad.

The Empirical Laws of Society are of two kinds... Comte gives it the title of Social Statics or Social Dynamics, conformably to the distinction in mechanics between the conditions of equilibrium and those of movement.... The first branch of the science ascertains the conditions

¹⁵ Mill y Comte tuvieron una amistad cercana y una correspondencia intelectual. Cuando Mill escribió su primera carta a Comte, el 8 de noviembre de 1841, éste último le replicó que “*your scrupulous modesty had led you, Sir, to overemphasize the influence of my work on your philosophical development*” [Su modestia escrupulosa lo había llevado, señor, a enfatizar demasiado la influencia de mi trabajo en su desarrollo filosófico] (Haac, 1995, Letter 2). En *Autobiography*, Mill (1873) afirma que: “*I had long been an ardent admirer of Comte's writings [and] had fully agreed with him when he maintained that the mass of mankind, including even their rulers... must... accept most of their opinions on political and social matters, as they do on physical*” [Durante mucho tiempo había sido un ferviente admirador de los escritos de Comte (y) estaba completamente de acuerdo con él cuando sostenía que la mayoría de la humanidad, incluidos incluso sus gobernantes... deben... aceptar la mayoría de sus opiniones sobre asuntos políticos y sociales, como lo hacen en física] (p. 219).

of stability in the social union; the second, the laws of progress. Social Dynamics is the theory of society considered in a state of progressive movement, while Social Statics is the theory of the consensus already spoken of as existing among the different parts of the social organism [Las Leyes Empíricas de la Sociedad son de dos tipos... Comte le da el título de Estática Social o Dinámica Social, conforme a la distinción en mecánica entre las condiciones de equilibrio y las del movimiento... La primera rama de la ciencia determina las condiciones de estabilidad en la unión social; el segundo, las leyes del progreso. La Dinámica Social es la teoría de la sociedad considerada en estado de movimiento progresivo, mientras que la Estática Social es la teoría del consenso ya mencionado entre las diferentes partes del organismo social]. (p. 917-918)

El positivismo de Mill se desplegó en el pensamiento económico por medio de los últimos economistas clásicos, tales como J. S. Mill, J. E. Cairnes y J. N. Keynes, uno de los principales metodólogos de la escuela neoclásica (Ekelund y Olsen, 1973). Encontramos una influencia comtista en al menos dos áreas del pensamiento de Mill sobre la economía política: 1) el uso de métodos inductivos en las cuestiones económicas; y 2) el uso del término estático en economía. De manera negativa, las opiniones de Comte sobre la eficiencia estática robustecieron los errores de Smith y Ricardo, encauzando la investigación económica por un camino cuyo final aún no está a la vista.

Karl Marx es el segundo gran pensador clásico que construye su teoría económica sobre las ideas de Smith y Ricardo. Feuer (1949) explica que Marx considera a Mill “*as the best representative of those who tried to harmonize the classical political economy with the demands of the rising working class. He [Marx] respected Mill's political activity [and] said it would be very wrong to classify him with the herd of vulgar economic apologists*” [como el mejor representante de aquellos que intentaron armonizar la economía política clásica con las demandas de la clase obrera en ascenso. [Marx] respetó la actividad política de Mill [y] dijo que sería muy incorrecto clasificarlo con la manada de vulgares apologistas económicos] (p. 299). Marx hereda todos los errores epistemológicos y teóricos de los economistas clásicos, los cuales lleva hasta sus últimos resultados lógicos. Los tres tomos del *Capital* están contruidos sobre tres ideas clásicas.¹⁶ Primero, la teoría del valor-trabajo sustenta su teoría de

¹⁶ Marx únicamente publicó el volumen I del *Capital* en 1867 y la segunda edición en 1872. Los volúmenes II y III fueron editados y completados por Friedrich Engels, los cuales fueron publicados en 1885 y 1894, respectivamente.

la plusvalía y su teoría de la explotación. Segundo, la teoría de la utilidad objetiva y la paradoja del valor permite a Marx acusar al capitalismo de producir para el beneficio – bienes con valor en cambio – y no para el uso – bienes con valor en uso. Tercero, la segmentación de la sociedad en clases, además de la división de los procesos de producción y distribución en una economía de suma cero, son los ingredientes que animan la teoría de la lucha de clases. A partir de estos principios, Marx pretende explicar las leyes del movimiento en el sistema capitalista.

Para Marx, el capitalismo es una máquina anárquica que produce un desarrollo económico descoordinado y autodestructivo (Bimber, 1990; Elster, 1999). La competencia capitalista y sus deseos de acumulación causan dos crisis periódicas que acaban con el derrumbe del sistema capitalista y la llegada inexorable del socialismo/comunismo. Por un lado, la competencia incita la concentración del capital y la reducción de los beneficios que tiende a desplomar la acumulación de capital y las tasas de inversión. Por otro lado, la competencia capitalista genera subconsumo (o sobreproducción), pues los trabajadores reciben salarios que oscilan en el mínimo de subsistencia y, otra vez, detiene la acumulación de capital y la inversión. La competencia provoca el robo de la plusvalía a través de distintos métodos de contención de los salarios, tales como la explotación laboral y la sustitución de trabajadores por máquinas. En conclusión, el sistema marxista ilustra cómo el positivismo y su concepto estático de la eficiencia resulta en teorías económicas que desprecian la realidad.¹⁷

1.4. ECONOMÍA NEOCLÁSICA Y ECONOMÍA DEL BIENESTAR

La revolución marginalista en los 1870s y 1880s significa el comienzo de la metamorfosis de la teoría económica a imagen de la física mecánica. Este hecho es el origen de la economía neoclásica, donde el interés de los economistas clásicos por la riqueza de los países es reemplazado por el análisis de la eficiencia estática-asignativa en situaciones de equilibrio. Mirowski (1984) muestra que la adopción integral del positivismo por los economistas neoclásicos resulta evidente debido a “(i) *the published works of the first neoclassicists*; (ii) *an example from the physics of the time which reveals the parallels*; and (iii), *biographical information about the principals*” [(i) las obras publicadas de los primeros neoclásicos; (ii) un ejemplo de la física de la

¹⁷ La Parte II y Parte III de esta obra evidencian los errores teóricos y prácticos del sistema marxista, respectivamente. Para analizar en detalle los problemas teóricos y prácticos del sistema marxista, ver Apéndice A, además de Böhm-Bawerk (1896); Mises (1922); Reisman (2018).

época que revela los paralelos; y (iii), información biográfica de los principales referentes] (p. 363). Este procedimiento tiene dos fases disruptivas que revelan la construcción del análisis económico a partir de las leyes de la termodinámica y los métodos cuantitativos-experimentales de las ciencias naturales.

La primera fase comienza en la década de 1870, cuando el positivismo metodológico y las técnicas matemáticas se convierten en la garantía científica de los economistas profesionales. Los promotores de la revolución marginalista publican obras inspiradas en las ciencias naturales. En *The Theory*, Jevons (1871) escribe que la ciencia económica, “*owing to the fact, pointed out by J. S. Mill and Cairnes, its ultimate laws are known to us immediately... by physical sciences. [W]e can deduce... all the intricate results of commerce, so far as data are available... [which] ratifies our method*” [debido al hecho, señalado por J. S. Mill y Cairnes, sus leyes últimas nos son conocidas inmediatamente... por las ciencias físicas. [P]odemos deducir... todos los intrincados resultados del comercio, en la medida en que haya datos disponibles... [lo que] ratifica nuestro método] (p. 18). Este trabajo trata de los principios físico-mecánicos de la ciencia económica para establecer relaciones cuantitativas entre un conjunto de variables.¹⁸ León Walras es igualmente explícito en el fundamento positivista de su teoría económica. En *Elements of Pure Economics*, Walras (1874) dice que la ciencia económica “*is a physico-mathematical science; that is, the theory of social wealth considered, is a physico-mathematical science like mechanics or hydrodynamics*” [es una ciencia físico-matemática; es decir, la teoría de la riqueza social considerada, es una ciencia físico-matemática como la mecánica o la hidrodinámica] (p. 27). Mientras tanto, Carl Menger y la Escuela Austriaca son la excepción, quienes continuaron desarrollando su programa de investigación sobre el concepto económico de la eficiencia dinámica.¹⁹

Otros pioneros neoclásicos de la metamorfosis positivista incluyen a Francis Edgeworth, Vilfredo Pareto, Irving Fisher, Alfred Marshall y muchos otros,

¹⁸ En el prefacio de su tratado, Jevons (1871) sugiere que la economía incluye “*statics, dynamics, the theory of heat, optics, magnetolectricity, telegraphy, navigation, and photographic chemistry are one sciences. But as all the physical science have their principles of mechanics, so all branches and divisions of economic science must be pervaded by... the mechanics of self-interest and utility. The establishment of such a theory is a necessary preliminary to any definitive drafting of the superstructure of the aggregate science*” [la estática, la dinámica, la teoría del calor, la óptica, la magnetoelectricidad, la telegrafía, la navegación y la química fotográfica son una sola ciencia. Pero, así como toda la ciencia física tiene sus principios de mecánica, todas las ramas y divisiones de la ciencia económica deben estar impregnadas de... la mecánica del interés propio y la utilidad. El establecimiento de tal teoría es un preliminar necesario para cualquier redacción definitiva de la superestructura de la ciencia agregada] (pp. xvi-xvii).

¹⁹ Para más detalles sobre esto, ver Capítulo III.

quienes “*copied the physical mathematics literally term for term and dubbed the result mathematical economics*” [copiaron las matemáticas físicas literalmente término por término y denominaron el resultado economía matemática] (Mirowski, 1991, p. 147). De hecho, Edgeworth (1881) explica que los economistas matemáticos a menudo sustituyen el término físico energía por utilidad para reconstruir la teoría económica como mecánica social.

“The application of mathematics to the world of soul is countenanced by the hypothesis (agreeable to the general hypothesis that every psychical phenomenon is the concomitant, and in some sense the other side of a physical phenomenon), the particular hypothesis adopted in these pages, that Pleasure (Utility) is the concomitant of Energy. Energy may be regarded as the central idea of Mathematical Physics... which appears so formidable in Social Science” [La aplicación de las matemáticas al mundo del alma está respaldada por la hipótesis (de acuerdo con la hipótesis general de que todo fenómeno psíquico es el concomitante, y en cierto sentido el otro lado de un fenómeno físico), la hipótesis particular adoptada en estas páginas, que el Placer (Utilidad) es el concomitante de la Energía. La energía puede ser considerada como la idea central de la Física Matemática... que aparece tan formidable en las Ciencias Sociales]. (p. 9)

El objetivo de la economía neoclásica es formalizar predicciones cuantitativas de los resultados del mercado a través de las matemáticas, las estadísticas y la econometría posterior. Los resultados del mercado están implícitos en el presente (datos) y condicionados por la fórmula (eficiencia estática). Si el conocimiento de los individuos está dado, los economistas podrían planificar todas las actividades económicas. El empresario de carne y hueso es sustituido por ficciones como el *homo economicus* o *agentes representativos*, analizados en estados de equilibrio y estáticas comparativas bajo el supuesto de *ceteris paribus*. El economista se convertiría en una especie de oráculo o guardián platónico que podría modelar y planificar la economía como un ingeniero social.

La segunda fase comienza en la década de 1920 con la economía del bienestar (*Welfare Economics*), emergiendo paralelamente al apogeo del socialismo marxista como un movimiento a gran escala. Este programa de investigación inicia con Henry Sidgwick, quien siguió a J. S. Mill en su visión positivista sobre el rol del Estado en la asignación de los recursos escasos en la sociedad (Medema, 2007). Supone que las valoraciones de los individuos están dadas y conjetura que el

desarrollo económico solo depende de cómo se distribuyen los bienes y no cómo se producen. Desde esta perspectiva, A. C. Pigou (1912) explica la economía del bienestar en dos opiniones: “*first, that welfare includes states of consciousness only, and not material things or conditions; secondly, that welfare can be brought under the category of greater and less*” [primero, que el bienestar incluye únicamente estados de conciencia, y no cosas o condiciones materiales; en segundo lugar, que el bienestar puede incluirse en la categoría de mayor y menor] (p. 1). El enfoque del bienestar implica juicios de valor para realizar comparaciones interpersonales de utilidades entre diferentes individuos (O'Donnell, 1979). La eficiencia estática se puede maximizar cuando las utilidades marginales entre todos los individuos son iguales. La teoría de Pigou se enfrentaría a la imposibilidad de calcular cuál es el punto óptimo de equilibrio, pero es Vilfredo Pareto quien plantea que el bienestar social es eficiente cuando es imposible mejorar a alguien sin empeorar a otra. Pareto es un acérrimo defensor de la metáfora física, y por eso auspicia las matemáticas para encontrar la máxima eficiencia que iguale las utilidades interpersonales. Según Pareto (1906), si las utilidades de los individuos se asumen como antecedentes dados:

Thanks to the use of mathematics, this whole theory... rests on only one fact of experience, namely, the determination of the quantities of goods that form combinations to which an individual is indifferent. The theory of economic science thus acquires the rigor of rational mechanics; it deduces its conclusions from experience, without bringing in any metaphysical entity [Gracias al uso de las matemáticas, toda esta teoría... se basa en un solo hecho de la experiencia, a saber, la determinación de las cantidades de bienes que forman combinaciones a las que un individuo es indiferente. La teoría de la ciencia económica adquiere así el rigor de la mecánica racional; deduce sus conclusiones de la experiencia, sin traer ninguna entidad metafísica]. (p. 79)

En la década de 1930, Hicks, Lerner y Lange, entre otros, trabajarían para fijar los requisitos que satisfacen matemáticamente el criterio de la eficiencia de Pareto. Bergson y Samuelson son los encargados de modelar la función de bienestar social para calcular las utilidades individuales (Little, 2002). Estos modelos se construyen sobre la concepción estática de competencia perfecta: una situación del mercado donde los precios y cantidades de equilibrio están dadas, los agentes económicos son precio-aceptantes, los productos del mercado son homogéneos, existe la información perfecta y la ausencia de barreras legales y tecnológicas de entrada y salida. Dado que el modelo de competencia perfecta no sucede en la realidad, los

economistas del bienestar sugieren que existen fallas del mercado.²⁰ El Estado debiese intervenir en la economía para alcanzar la situación de competencia perfecta. Si las condiciones del mercado no concuerdan con el modelo de equilibrio, el mercado será ineficiente en términos estáticos. La relevancia científica de estas opiniones es discutida en O'Driscoll y Hoskins (2003). Según estos autores, los modelos de bienestar excluyen la relación entre la propiedad privada y el sistema de precios en el proceso de eficiencia dinámica del mercado. Si la función empresarial desempeñara algún rol en estos modelos y se facilita la información sobre sus necesidades, los economistas del bienestar podrían calcular los precios del mercado para asignar recursos eficientemente (Lavoie, 1985). Al ignorar la esencia de la función empresarial y la dinámica de los procesos de mercado, los economistas del bienestar concluyen alegremente que no ven ninguna diferencia entre una economía capitalista y una socialista.

Como Arrow (1951b) escribe, en réplica a los teóricos del bienestar, si todos los individuos tienen su orden de elecciones, no es posible diseñar una función de bienestar social. A menos que exista un mundo estático con un dictador capaz de controlar el comportamiento de los individuos, es una ilusión creer que las preferencias individuales se pueden sumar a una preferencia global. Sen (1977) agrega que los modelos de la economía del bienestar son restrictivos incluso con la información más rica. En cambio, cuando la información es pobre, su fuerza explicativa es particularmente limitada. Sin embargo, estas críticas a la economía del bienestar son espurias, puesto que la solución planteada es reemplazar ciertas herramientas matemáticas por otras más sofisticadas. Estas conclusiones son fortalecidas por la definición de economía de Robbins como una ciencia enfocada en la eficiencia estática y asignativa de medios dados entre un conjunto de fines también conocido. Backhouse y Medema (2009) dicen que el perfil del economista se vuelve técnico para maximizar la eficiencia asignativa de los recursos dados, y así impedir el despilfarro de los agentes económicos.

1.5. EL SURGIMIENTO DE LA ECONOMÍA DEL DESARROLLO

En las décadas de 1930 y 1940, el positivismo se puso de moda en la investigación científica y aumentó la demanda de economistas en la academia, las empresas, los estados y las organizaciones internacionales. El economista como estudioso de

²⁰ Para analizar los errores de la teoría de las fallas del mercado, ver Capítulo VI.

los órdenes espontáneos del mercado se convirtió en técnico para hacer recomendaciones políticas sobre cómo el Estado podría intervenir eficientemente en términos robbinsianos (Coyne y Boettke, 2006). Las vicisitudes del rol del economista están asociadas con la difusión del pensamiento keynesiano.

John Maynard Keynes es uno de los economistas más influyentes del siglo XX. Influenciado por el positivismo por medio de teóricos como J. S. Mill, J. N. Keynes, Marshall, Pigou y Pareto, brinda apoyo para el rol principal del Estado en la gestión activa de la economía (Rueff 1947). *The General Theory* de J. M. Keynes tiene como objetivo convencer tanto a los economistas como a los políticos sobre la inestabilidad del capitalismo para conseguir un equilibrio de pleno empleo. Keynes (1923) dice que su análisis está enfocado en el corto plazo, ya que “*in the long run, we are all dead*” [a la larga, todos estamos muertos], y el largo plazo es “*a task too useless if in tempestuous seasons they [economists] can only tell us that when the storm is long past the ocean is flat again*” [una tarea demasiado inútil si en temporadas tempestuosas ellos [los economistas] solo pueden decirnos que cuando la tormenta ha pasado, el océano vuelve a estar plano] (p. 65). El economista debe utilizar técnicas estadísticas y matemáticas para controlar las variables agregadas, con la intención de realizar una gestión eficiente de los recursos disponibles en la sociedad. Como Keynes (1936) afirma, *General Theory* trata “*with aggregate incomes, aggregate profits, aggregate output, aggregate employment, aggregate investment, aggregate saving rather than with the incomes, profits, output, employment, investment and saving of particular industries, firms or individuals*” [con ingresos agregados, ganancias agregadas, producción agregada, empleo agregado, inversión agregada, ahorro agregado en lugar de con los ingresos, ganancias, producción, empleo, inversión y ahorro de industrias, empresas o individuos particulares] (p. xxii). En este sentido, “*we ... take the subjective factors as given; we shall assume that the propensity to consume depends only on changes in the objective factors*” [nosotros... tomamos los factores subjetivos como dados; supondremos que la propensión a consumir depende únicamente de cambios en los factores objetivos] (p. 91). Además, la tesis de Keynes de que su teoría general era preferente a una teoría de caso particular puede verse como una adaptación de la relación entre la teoría general de la relatividad de Albert Einstein y la física newtoniana.²¹

²¹ En el prefacio de la *General Theory* para la edición en alemán, Keynes (1936) explica que su teoría “*is much more easily adapted to the conditions of a totalitarian state, that is the theory of the production and distribution of a given output produced under conditions of free competition and a large measure of laissez-faire*” [se adapta mucho más fácilmente a las condiciones de un estado totalitario que a la teoría de la producción y distribución

Keynes rechaza la hipótesis neoclásica de que el mercado se encuentra en una situación de equilibrio estático, ya que las crisis económicas muestran lo contrario. El problema económico de Keynes no era la escasez de recursos como proponían los teóricos neoclásicos, sino el desempleo y la sobreproducción (o subconsumo). Los recursos sobran debido a una demanda insuficiente que dificulta el uso eficiente de todos los recursos disponibles. Por ejemplo, el desempleo implica un factor de trabajo excedente, lo que demostraría una falta de demanda de estos trabajadores. El desempleo resultaría del propio sistema capitalista, puesto que la reducción en los precios de los bienes y servicios incrementan el poder adquisitivo de los salarios. Más personas quieren trabajar y menos empleadores estarán dispuestos a contratar trabajadores adicionales. Esto generará mayor desempleo y un colapso del consumo agregado. La caída de la demanda agregada hace que los precios de los bienes sigan cayendo en un círculo vicioso.

La política económica sería la solución de Keynes para estimular la demanda agregada. Recomendaba la política fiscal a través del aumento continuado del gasto público (deficitario, si es necesario) para impulsar los niveles de consumo hacia el equilibrio de pleno empleo. Si los individuos consumen una proporción fija de sus ingresos disponibles (restados los impuestos), el gasto público financiado con endeudamiento, o emisión monetaria no reduce los ingresos de los individuos en el corto plazo, ya que la demanda agregada crecería a tal nivel que incluso tendería a reducir el déficit fiscal. Es la teoría del multiplicador del gasto público como mecanismo para elevar los niveles de consumo, inversión, empleo y riqueza. El efecto del multiplicador permitiría a los economistas realizar un Gran Impulso de la demanda agregada efectiva para alcanzar el punto óptimo de equilibrio de pleno empleo. En cambio, el ahorro sería pernicioso para el desarrollo de los países, puesto que altera la demanda agregada y promueve el subconsumo. Keynes (1963) explica que, en tiempos de desempleo, un aumento en el ahorro haría que la posición económica decaiga “*worse and worse in a vicious circle*” [peor y peor en un círculo vicioso] (p. 152).

Además de la visión antiahorro y proconsumo, el énfasis de Keynes en las magnitudes agregadas crea la dicotomía entre macroeconomía y microeconomía. El autor rompe con la monoeconomía, es decir, termina con el estudio integral de la ciencia económica. Keynes (1936) explica que los factores macroeconómicos

de un determinado producto producido en condiciones de libre competencia y una gran medida de *laissez-faire*] (p. xix).

describen un conjunto de variables agregadas, pero los factores microeconómicos describen su composición:

The division of economics between the theory of value and distribution on the one hand and the theory of money, on the other hand, is, I think, a false division. The right dichotomy is between the theory of the individual industry or firm and the rewards and the distribution between different uses of a given quantity of resources on the one hand, and the theory of output and employment as a whole on the other hand as soon as we pass to the problem of what determines output and employment as a whole, we require the complete theory of monetary economy [La división de la economía entre la teoría del valor y la distribución, por un lado, y la teoría del dinero, por otro lado, es, creo, una división falsa. La dicotomía correcta es entre la teoría de la industria o empresa individual y las recompensas y la distribución entre diferentes usos de una cantidad dada de recursos, por un lado, y la teoría de la producción y el empleo como un todo, por el otro lado. Tan pronto como pasamos al problema de lo que determina la producción y el empleo en su conjunto, requerimos la teoría completa de la economía monetaria]. (p. 293)

Keynes insiste en la necesidad de una planificación macroeconómica estatal para acercar la economía a su potencial. Las ideas de Keynes causaron mucha controversia: *“the ambition of producing a general theory of employment, interest, and money was fulfilled and gradually won over policymakers, even if it did not convince all economists”* [la ambición de producir una teoría general del empleo, el interés y el dinero se cumplió y ganó gradualmente a los políticos, aunque no convenció a todos los economistas] (Toye, 2018, p. 271).

Hay al menos tres hitos históricos adicionales que favorecieron el nacimiento de la economía del desarrollo como una subárea autónoma (Arndt, 1987, cap. 3; Backhouse, 2002, cap. 13). En primer lugar, la Gran depresión de 1929 arruinó el comercio internacional, lo que afectó principalmente a los países pobres. Este evento favoreció las políticas proteccionistas y de industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Los gobiernos de países pobres crearon barreras legales a las importaciones para reemplazarlas por producción nacional, principalmente en América Latina. El modelo ISI requiere una dirección macroeconómica del Estado para incitar la industrialización y la demanda agregada. El aparente éxito de las políticas keynesianas en los países desarrollados durante la década de 1930s y 1940s llevó a los políticos y economistas de los países pobres a replicarlas.

En segundo lugar, el trabajo estadístico de Simon Kuznets, Colin Clark y Hollis Chenery reveló, por primera vez, datos de cuentas nacionales y con ellos las enormes diferencias de ingresos entre sociedades ricas y pobres (Syrrquin, 2018). La atención de los expertos comenzó a centrarse en los países pobres. La brecha teórica entre el crecimiento económico y el desarrollo desaparece con los modelos de Harrod-Domar y Solow, ambos de los cuales los economistas neoclásicos y keynesianos fueron fuertemente convencidos. Estos modelos muestran que el gasto público financiado con deuda o inflación (ahorro forzoso) son políticas cruciales para reducir el desempleo en los países pobres. El resultado es la teoría de la brecha de inversión: la acumulación de capital era fundamental para el desarrollo económico porque el nivel de crecimiento era proporcional al nivel de inversión.

En tercer lugar, la experiencia de los planes de ayuda de Estados Unidos post Segunda Guerra Mundial para reconstruir Europa (Plan Marshall) y Japón (Plan MacArthur), forjaron la necesidad política de hacer transferencias monetarias a los países pobres. Estados Unidos se posicionó como la nueva potencia económica después de la Segunda Guerra Mundial. Antes del surgimiento de la Unión Soviética, la política exterior de Estados Unidos era una estrategia para combatir el comunismo, además de promover los mercados libres y la estabilidad económica en los países pobres y en los países de reciente independencia. De hecho, la conferencia de Bretton Woods de 1944 fue el inicio de la cooperación internacional y la ayuda a los países pobres mediante los organismos multilaterales como las Naciones Unidas (UN), el Fondo Monetario Internacional (IMF) y el Banco Mundial (WB).

La economía del desarrollo surge en la década de 1940 gracias al perfil técnico de los economistas-expertos que irrumpen en empresas, Estados y organismos internacionales, influidos por el positivismo y su noción de eficiencia estática, junto a una coyuntura favorable con el intervencionismo estatal a gran escala. Como dice Hirschman (1958), la economía convencional del desarrollo analiza *“the process of change of one type of economy into some other more advanced type... [That is] how the underdevelopment equilibrium can be broken into at any point”* [el proceso de cambio de un tipo de economía a otro tipo más avanzado... [Así es] cómo se puede romper el equilibrio del subdesarrollo en cualquier punto] (p. 51). Hirschman (1981) añade que la economía del desarrollo tiene dos principios característicos. Por un lado, la teoría del desarrollo es una subdisciplina que estudia las regiones económicas más pobres del mundo, especialmente en América Latina, Asia, y

África. Esta nueva pauta rechaza la monoeconomía: los países pobres “*as a group are set apart, through a number of specific economic characteristics common to them, from the advanced industrial countries, and that traditional economic analysis must therefore be recast in significant respects when dealing with underdeveloped countries*” [como grupo se diferencian de los países industriales ricos, debido a una serie de características económicas específicas que les son comunes, y ese análisis económico tradicional... debe, por lo tanto, reformularse en aspectos significativos cuando se trata de países subdesarrollados] (p. 3). Por otro lado, el beneficio mutuo de los intercambios “*is the assertion that economic relations between these two groups of countries could be shaped in such a way as to yield gains for both*” [es la afirmación de que las relaciones económicas entre estos dos grupos de países podrían moldearse de tal manera que produzcan ganancias para ambos] (Ídem). Mientras que los economistas neoclásicos exploran las relaciones de variables en modelos de equilibrio estático, los keynesianos y los marxistas apoyan directamente la planificación económica estatal y la gestión de la demanda agregada en los países pobres.

Alacevich (2018) argumenta que el origen de la economía del desarrollo suele atribuirse a Rosenstein-Rodan (1943), quien introduce la teoría del subdesarrollo para el sudeste de Europa.²² En particular, Rosenstein-Rodan (1943) define las cuestiones teóricas y políticas que se convierten en el núcleo de la nueva disciplina. Primero, enfatiza el impacto de la sobrepoblación en los bajos niveles de productividad en los países en desarrollo. Segundo, analiza los elementos institucionales y culturales que dificultan la industrialización de un país en desarrollo. Tercero, argumenta que la acumulación de capital y la industrialización son elementos esenciales para eliminar la pobreza, pero es difícil para los empresarios establecer nuevas fábricas debido a la escasez de capital en las economías subdesarrolladas. Cuarto, destaca la necesidad básica de una planificación global para superar los problemas de coordinación para cultivar el desarrollo económico. Sin el aumento de la demanda agregada por parte del gobierno, los proyectos de inversión se estancarán y la pobreza se perpetuará

²² Paul Rosenstein-Rodan (1902-1985) asistió al seminario privado de Ludwig von Mises en la Cámara de Comercio de Viena, al que también asistieron Fritz Machlup, Oskar Morgenstern, Gottfried von Haberler, Alfred Schutz, Richard von Strigl, Eric Voegelin y muchos otros intelectuales de toda Europa (Espinosa 2017). Sin embargo, Hülsmann (2007) muestra que Rosenstein-Rodan fue “*shaped by the Wieserian mold before setting off on [his] intellectual paths. Largely ignorant of Menger’s Principles (out of print since the 1880s), [he was] trained in the spirit of the neoclassical synthesis*” [formado por el molde Wieseriano antes de emprender [sus] caminos intelectuales. En gran parte ignorante de los Principios de Menger (agotados desde la década de 1880), [fue] entrenado en el espíritu de la síntesis neoclásica] (p. 161).

indefinidamente. En definitiva, Rosenstein-Rodan establece las bases de la teoría del círculo vicioso de la pobreza, es decir, la idea de que la pobreza es un obstáculo insuperable. Es así como un problema epistemológico, basado en el positivismo metodológico y su criterio de eficiencia estática, la economía matemática y un contexto político favorable al keynesianismo y la planificación macroeconómica, provocó el surgimiento y propagación de la economía del desarrollo (Singer, 1987, Thirlwall, 2007).

CAPÍTULO II

TEORÍAS CONVENCIONALES DE LA ECONOMÍA DEL DESARROLLO

El positivismo se niega a reconocer el hecho de que los hombres apuntan... a fines definidos. Según ellos, todos los eventos deben interpretarse en la relación de estímulo y respuesta, y no queda espacio para la búsqueda de causas finales. Frente a este dogmatismo rígido, es necesario subrayar el hecho de que el rechazo del finalismo, al tratar con acontecimientos fuera de la esfera de la acción humana, se impone a la ciencia solo por la insuficiencia de la razón humana. Las ciencias naturales deben abstenerse de ocuparse de las causas finales porque no pueden descubrir ninguna causa final, no porque puedan probar que ninguna causa final es operativa.

Ludwig von Mises (1957, p. 247)

El capítulo explica por qué el positivismo metodológico puede ser un obstáculo para el desarrollo económico. La economía convencional del desarrollo trata de la eficiencia, entendida como la asignación de los recursos dados a fines también conocidos, para calcular las disposiciones óptimas del mercado —los precios y las cantidades de equilibrio. Sin embargo, el criterio de eficiencia estática se encuentra en una fase de parálisis teórica y práctica debido al reduccionismo epistemológico del positivismo. Los modelos convencionales, basados en el círculo vicioso de la pobreza, se refieren únicamente a las manifestaciones cuantitativas del desarrollo (por ejemplo, pobreza, capital, ingreso, desempleo, educación, salud, mortalidad), pero no tienen en cuenta el análisis de cuál es el esencia y efectos detrás de los fenómenos económicos. En consecuencia, el perfil técnico de los economistas del desarrollo a menudo favorece el diseño de políticas públicas destinadas a dirigir la asignación de los recursos.

La teoría convencional del desarrollo examina las instituciones económicas, políticas y sociales necesarias para optimizar el nivel de vida de las personas. Cuando comenzó la investigación para el desarrollo en la década de 1940, se trazó una división arbitraria entre países avanzados y países pobres. Los sectores más avanzados son Estados Unidos, Reino Unido, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Europa Occidental, y Japón; los países pobres están en América Latina, África y

Asia. Sin embargo, en las últimas décadas, varios países de las regiones clasificadas como pobres han progresado rápidamente hasta tener ingresos medios altos o ingresos altos, medidos en PIB per cápita o PIB per cápita PPA (por ejemplo, Singapur, Hong Kong, Taiwán, Corea del Sur, Polonia, República Checa, Estonia, Letonia, Lituania, México, Panamá, Costa Rica, Chile, y Uruguay).²³ El *World Bank* (2021) propone una clasificación de los países según su nivel de PIB nominal per cápita que cambia anualmente (cada 1 de julio): 1) un país de ingreso bajo (1.025 USD o menos); 2) un país de ingreso mediano bajo (entre 1.026 y 3.995 USD); 3) un país de ingreso mediano alto (entre 3.996 y 12.375 USD); 4) un país de ingreso alto (más de 12.375).

Los cuatro grupos de ingresos fueron introducidos arbitrariamente en *World Bank* (1979). Según este reporte, los países industriales socios de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) se utilizaron como referencia de ingresos altos, mientras que los países exportadores de petróleo y los países socialistas/marxistas se dividieron en economías de ingresos medios y bajos, respectivamente. Estos grupos se establecieron decisivamente en *World Bank* (1989). Del mismo modo, *World Bank* (2018) decreta tres líneas de pobreza. La línea de pobreza puede variar según el país o la región. Un individuo puede ser

²³ El Producto Interior Bruto (PIB) es una variable macroeconómica que refleja la suma, en términos monetarios, de todos los bienes y servicios de consumo final producidos en un país durante un periodo determinado, generalmente un año. La fórmula estándar es: $PIB = C$ (consumo final) + I (Inversión) + G (Gasto Público) + X (Exportaciones) - M (Importaciones). C es el gasto de los individuos en bienes de consumo final; I son todos los gastos realizados por las empresas; G son todos los gastos del Estado en bienes; X son los bienes producidos en un país y comprados en otros países; M son los bienes producidos en el extranjero y comprados en el país residente. En términos matemáticos, la “demanda agregada” keynesiana se calcula igual que el PIB. Este indicador se suele usar para medir el nivel de riqueza de un país. Si el PIB de un año computado es mayor que el dato del año anterior, se dice que el país creció. Lo contrario es contracción del PIB. La fórmula es: Tasa de variación PIB = $[(PIB \text{ año } 1 / PIB \text{ año } 0) - 1] \times 100 = \%$. Sin embargo, el PIB (o demanda agregada) excluye todas las etapas productivas intermedias de los bienes de capital que permiten, luego de un periodo de tiempo, la producción de los bienes de consumo final, además, no puede contabilizar la economía sumergida. El PIB puede subir por un alza de los precios o de la producción del país.

El PIB puede ser nominal, a precios de corrientes o de mercado para cuantificar el valor de la producción en un trimestre o año (incluye inflación o deflación), o PIB real, a precios constantes para comparar el poder adquisitivo neto (es decir, se establecen los precios de un año concreto), que revela cuanto creció la economía realmente. La fórmula es $PIB \text{ real} = PIB \text{ nominal} / \text{Deflactor del PIB}$ [Índice de precios de consumo final (IPC)]. El PIB per cápita (también llamado ingreso per cápita o renta per cápita) cuantifica la relación entre el nivel de renta de un país y su población, en un periodo determinado. La fórmula es: $PIB \text{ pc (real o nominal)} = PIB \text{ (real o nominal)} / \text{Población}$. Por último, el PIB PPA y el PIB per cápita PPA (paridad del poder adquisitivo) es el PIB o PIB per cápita (real o nominal) convertido a dólares internacionales. La cuantía PPA es preferida para comparar el nivel o costo de vida entre países.

rico en su país, pero pobre en otro. Un individuo puede ser pobre en su país y rico en otro. Los organismos internacionales incluyen estas diferencias en sus cálculos a través de las comparaciones PPA. Una línea de pobreza (umbral de la pobreza) es una magnitud monetaria, donde una persona es calificada pobre si está por debajo de ese número. La línea se calcula sobre una canasta básica y el poder adquisitivo (las necesidades básicas) que precisa el *World Bank* (e.g., alimento, vivienda, educación, sanidad, agua potable y electricidad), según su categorización de países. El precio de la canasta básica se expresa en paridad del poder adquisitivo (PPA), y se calcula en una magnitud anual y diaria (incorpora posibles cambios en los niveles de inflación y fluctuación del tipo de cambio). El importe monetario mínimo que permite conseguir las necesidades básicas es \$1,90 PPA/día (línea de pobreza extrema), \$3,20 PPA/día (línea de pobreza países de ingresos medianos-bajos), y \$5,5 PPA/día (línea de pobreza en países de ingresos medianos-altos).

Sobre la base de estos indicadores, la economía del desarrollo convencional se centra en los juicios de valor sobre lo que es y no es deseable para las personas. Las propuestas de valor más repetidas en las teorías del desarrollo incluyen: lograr una mayor igualdad de oportunidades y económica (ingreso), eliminar la pobreza, salvar el medio ambiente y aumentar los niveles de vida. Otros valores suelen ser condenados por algunos intelectuales y miembros del poder político: el derecho a la propiedad privada, el libre emprendimiento, el derecho de las personas a acumular riquezas, la igualdad ante la ley, entre otros. La pregunta sigue siendo la misma, ¿quién debe planificar la acción humana? ¿Debe el individuo ser soberano de sus acciones u otros, como el Estado, deben decidir por él? La investigación de estas discusiones en la historia de la economía del desarrollo es crucial para reconocer los efectos del positivismo en el análisis teórico y empírico, además de las recomendaciones políticas.

2.1. LOS PIONEROS DEL DESARROLLO (1945-1957)

En los primeros años de la posguerra, el pensamiento económico del desarrollo de los países estaba confinado a los organismos internacionales, encabezados por las Naciones Unidas. Al mismo tiempo, comenzaron a surgir algunos trabajos pioneros en esta materia de economistas como Rosenstein-Rodan, Nurkse, Prebisch, Myrdal, Singer y Lewis, quienes se encontraban entre los más notorios expertos de estas entidades internacionales. Arndt (1987) explica que los escritos de estos pioneros, “*and some by public men in the less developed countries themselves*,

crystallized what, for the next decade or two, became the conventional wisdom on economic development” [y algunos por hombres públicos en los propios países menos desarrollados, cristalizaron lo que, durante la próxima década o dos, se convirtió en la sabiduría convencional sobre el desarrollo económico] (p. 49). El propósito central de los pioneros era discutir la importancia teórica de “*the improvement of standard of living... in the planning of economic development*” [la mejora del nivel de vida... en la planificación del desarrollo económico] (UN, 1948, p. 271). El aumento del nivel de vida es una declaración subjetiva, ya que puede significar cosas diferentes para cada individuo.²⁴ Los pioneros sugirieron el PIB per cápita como un estándar imparcial para medir el nivel de consumo, de modo que el desarrollo económico implicaría una transformación de niveles bajos o negativos de demanda agregada a expansiones continuas. El crecimiento económico era estrictamente necesario para el desarrollo económico (Adelman, 1961).

La planificación estatal de la macroeconomía sería el mecanismo de gestión para regular eficientemente el mercado (UN, 1947). Según el informe, un plan económico adecuado tiene al menos cinco objetivos: 1) mejorar el nivel de vida de las personas en el corto plazo, 2) eliminar el desempleo y la pobreza extrema, 3) reducir las desigualdades económicas, 4) gestionar uso eficiente de los recursos disponibles, y 5) lograr la autosuficiencia del capital extranjero. Este plan se considera como el único instrumento para crear nuevas formas de producción, lo que aceleraría la formación de capital y aumentaría la eficiencia económica. Las cadenas del subdesarrollo se quitarían fácilmente. ¿Quién debe llevar a cabo el plan? La réplica de los pioneros-expertos es obvia: ellos mismos deben diseñar los programas de planificación de los diferentes países, ya que tienen la capacidad técnica para formalizar situaciones de mercado y estimar cuantitativamente sus resultados con modelos matemáticos, estadísticos y econométricos.

El núcleo teórico de la economía del desarrollo convencional se encuentra en la teoría del círculo vicioso de la pobreza (Rosenstein-Rodan, 1943). El argumento más común indica que los bajos niveles de ingreso dificultan el ahorro, lo que frena la acumulación de capital necesaria para aumentar los ingresos, y así se perpetúa la pobreza en un círculo vicioso. Según Nurkse (1952), el círculo vicioso

²⁴ A partir de UN (1951), los países de altos ingresos se denominan países desarrollados o países miembros del Primer Mundo. El término subdesarrollado o en vías de desarrollo se refiere a los países del Segundo Mundo (países socialistas miembros de la extinta Unión Soviética o algunas economías socialistas/marxistas actuales como Cuba, Venezuela o Corea del Norte) y a los países del Tercer Mundo (demás países de América Latina, África, y Asia), los cuales tienen ingresos medios o bajos.

de la pobreza es resultado de eventos en la oferta y la demanda. Por el lado de la demanda, si los ingresos son bajos, el tamaño del mercado (bienes y servicios de consumo final) es demasiado pequeño para estimular las inversiones privadas. La falta de inversión significa baja productividad y bajos ingresos continuos. Un país es pobre porque anteriormente era demasiado pobre para alentar a los empresarios a invertir en el mercado. Por el lado de la oferta, si los ingresos son bajos, el consumo no puede desviarse hacia la formación de capital, y la falta de capital da como resultado una baja productividad, lo que perpetúa los bajos ingresos. En consecuencia, el círculo vicioso se completa: un país es pobre porque antes era demasiado pobre para ahorrar e invertir.

La inversión privada no puede ayudar, ya que cualquier proyecto de inversión rentable se bloquearía debido a los mismos elementos de un país en bancarrota. Otros teóricos afirman que la precariedad de los mercados de los países pobres imposibilita la especialización laboral y empresarial para incrementar el ingreso nacional. Si los ingresos fiscales son mínimos, el Estado no podría administrar la economía adecuadamente.²⁵ Así, Rosenstein-Rodan (1944) formula la teoría de la brecha creciente entre países. Al igual que Mill y Marx, señala que no sería la cantidad absoluta de riqueza e ingreso lo que cuenta, sino el grado de desigualdad en la distribución del ingreso entre diferentes países. Si los países pobres quedaran atrapados en el círculo vicioso de la pobreza, la desigualdad con los países ricos sería inexorablemente progresiva, “*and many people have lost patience waiting for a solution by this means*” [y mucha gente ha perdido la paciencia esperando una solución por este medio] (p. 158).

¿Cuál es la mayor limitación del desarrollo económico? Nurkse (1953) y Rosenstein-Rodan (1961a) afirman que el nivel de capital es fundamental para escapar del círculo vicioso de la pobreza. Estos economistas exponen la teoría del crecimiento equilibrado (*balanced growth*), que consiste en la aplicación sincronizada de un Gran Impulso de demanda efectiva, con enormes cantidades de capital, a aquellos sectores económicos preferidos por los expertos. Rosenstein-Rodan (1961a) explica que el proceso de crecimiento real depende de la maximización de los beneficios y la fijación de precios en el entorno adecuado.

²⁵ Para otras formulaciones sobre el círculo vicioso de la pobreza, ver Samuelson (1948), Nelson (1956), Baran (1957) y Myrdal (1956, 1968). Para estos autores, el aumento de las exportaciones sería perjudicial. La elasticidad de la demanda de las exportaciones de los países pobres es inferior a uno (cambio porcentual en la cantidad demandada dividido por el cambio porcentual en el precio), lo que reduce los ingresos de exportación con un mayor volumen.

There is a minimum level of resources that must be devoted to... a development program if it is to have any chance of success. Launching a country into self-sustaining growth is a little like getting an airplane off the ground. There is a critical ground speed which must be passed before the craft can become airborne... Proceeding 'bit by bit' will not add up in its effects to the sum total of the single bits. A minimum quantum of investment is a necessary, though not sufficient, condition of success. This, in a nutshell, is the contention of the theory of the big push [Hay un nivel mínimo de recursos que deben dedicarse a... un programa de desarrollo si se quiere que tenga alguna posibilidad de éxito. Lanzar un país hacia el crecimiento autosostenido es un poco como hacer despegar un avión. Hay una velocidad de avance crítica que debe superarse antes de que la nave pueda despegar... Proceder 'poco a poco' no sumará sus efectos a la suma total de los bits individuales. Una cantidad mínima de inversión es una condición necesaria, aunque no suficiente, para el éxito. Esto, en pocas palabras, es el argumento de la teoría del gran impulso]. (p. 57)

Para estos autores, el capital debe destinarse a los sectores con mayores indivisibilidades, como la industria y la infraestructura, que dan lugar a economías más tecnológicas y productivas (Boianovsky, 2018). ¿Cómo conseguir el capital necesario en los países pobres? Lewis (1954), basado en el modelo de Harrod-Domar, propuso un modelo de oferta ilimitada, donde las políticas dirigidas a incrementar las tasas agregadas de ahorro e inversión ayudan a superar el círculo vicioso. Si el ahorro interno de un país es muy bajo, debe complementarse con ahorro externo en forma de ayuda extranjera.²⁶ Bauer (1976) explica que la ayuda extranjera [*official development assistance* (ODA)] consiste en “*intergovernmental grants and subsidized loans in cash or kind, which is what is meant by foreign aid in current discussions. It does not refer to loans raised by governments abroad on commercial terms, nor to private foreign investment, nor to the activities of voluntary organizations*” [subvenciones intergubernamentales y préstamos subvencionados en efectivo o en especie, que es lo que se entiende por ayuda exterior en los debates actuales. No se refiere a préstamos obtenidos por gobiernos en el extranjero en condiciones comerciales, ni a la inversión extranjera privada, ni a las actividades de organizaciones voluntarias] (p. 95). Los organismos internacionales podrían cuantificar la ayuda para cada país y, con ese dinero, los Estados de los países pobres promoverían la industrialización y el desarrollo económico autosostenido (Rosenstein-Rodan, 1961b).

²⁶ Esta discusión se refiere principalmente a la ayuda extranjera de los estados occidentales a los países subdesarrollados, aunque también se aplica a la ayuda de los países socialistas/marxistas.

2.2. ESTRUCTURALISMO, DEPENDENCIA Y LA CRÍTICA DE LOS NEOCLÁSICOS (1957-1969)

Durante la década de 1960, los pioneros de la teoría del desarrollo rechazaron la función empresarial como la esencia de la creación de riqueza y la prosperidad (Edwards, 2015). De acuerdo con esta perspectiva, los países pobres requerían una planificación económica para guiar la eficiencia en la asignación de recursos. El Estado podría dirigir los bancos y las grandes empresas, y las políticas proteccionistas deberían asegurar la industrialización y el autoabastecimiento productivo. Un supuesto central de los pioneros fue que el mercado está plagado de fallas, que generan dificultades estáticas en los países pobres. Para los pioneros, la investigación de las economías subdesarrolladas requeriría teorías diferentes a las aplicadas en el análisis de las economías desarrolladas, ya que ambos grupos presentan divergencias estructurales en sus métodos de producción.

Uno de los defensores más influyentes del enfoque de la planificación fue Walt W. Rostow (Gilman, 2018). En *The Stages of Economic Growth*, Rostow (1960) presenta una recapitulación histórica de los inicios del crecimiento económico moderno. La transición del subdesarrollo al desarrollo podría describirse en cinco etapas por las que todos los países deben transitar. Primero, la sociedad tradicional se caracterizó por actitudes y tecnologías precarias hasta finales del siglo XVIII. Segundo, las condiciones previas necesarias para que despegue la industrialización incluyen: 1) una mayor inversión en transporte para ampliar los mercados y la división y especialización de la producción, 2) una revolución en la agricultura para alimentar a una población en crecimiento, 3) expansión de las importaciones financiadas con exportaciones de recursos naturales. Estos cambios necesitan de una élite política interesada en mejorar el nivel de vida de los individuos. Tercero, el despegue (*Takeoff*) es central en la teoría de Rostow, ya que significa un cambio radical en un país. Tres eventos ocurren en esta etapa: 1) la inversión neta como porcentaje del PIB aumenta extensamente para superar las tasas anuales del 10%, 2) el sector manufacturero crece rápidamente, 3) surge un marco institucional para redistribuir la riqueza con la confiscación de impuestos. Cuarto, la madurez del desarrollo se obtiene cuando la economía es autosuficiente y los individuos demandan una mayor intervención del Estado en forma de seguridad económica. Finalmente, la etapa de consumo masivo asume una economía con innumerables bienes y servicios disponibles, donde se establece un estado de bienestar para manejar los asuntos críticos del mercado.

Esta teoría determinista de la historia económica estaba de moda en varios países y organizaciones internacionales, que prometían crecimiento para los países pobres después de inyecciones sustanciales de ayuda extranjera. El enfoque de la planificación económica condujo al llamado estructuralismo latinoamericano, que fue promovido por los economistas de la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL). Promotores como Prebisch (1950, 1984a, 1984b), Singer (1950) y Sunkel (1969), entre otros, argumentaron que la industrialización planificada era la solución a los problemas del subdesarrollo. Prebisch (1984b) sugiere que el reto más importante de los países pobres “*involved raising the level of productivity of the entire labor force*” [implicaba elevar el nivel de productividad de toda la fuerza de trabajo] (p. 177). El estructuralismo se basa en las teorías keynesianas y schumpeterianas de inspiración desarrollista. Desde la teoría de Keynes rescataron que la economía está en desequilibrio y debe alcanzar el equilibrio del pleno empleo a corto plazo a través de la planificación económica; Schumpeter dio la bienvenida a su visión pesimista del capitalismo como la causa del desequilibrio dinámico.²⁷ Sin embargo, no presentan una teoría formal de la función empresarial y su vínculo con el desarrollo económico.

Prebisch (1984a) explica que “el mercado, mientras funcione correctamente, es económicamente eficiente. Pero su eficiencia social es parcial y limitada, al igual que su eficiencia ecológica” (p. 166). Los economistas estructuralistas rechazan la libertad económica del comercio internacional, ya que los excedentes se trasladarían de la periferia (países pobres) al centro (países ricos). Si la elasticidad ingreso de las exportaciones de los países subdesarrollados es menor que la de las exportaciones de los países avanzados, los precios relativos a las exportaciones de los primeros disminuirían a favor de los segundos. Esta situación conduce a un aumento de la desigualdad global entre el centro y la periferia. El Estado debe cultivar un modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) a través de aranceles a la importación, subsidios en algunos sectores preferenciales y prohibiciones en otros, un sistema de licencias, cuotas y concesiones de crédito obligatorias. En este contexto, Hirschman (1958) argumenta que una teoría del crecimiento desequilibrado (*unbalanced growth*) permitiría al Estado concentrar los

²⁷ Prebisch (1984a) explica que el concepto de equilibrio (parcial y general) desprecia la realidad, puesto que “ignora... gran parte de la dinámica del sistema... En el desarrollo histórico del capitalismo la apropiación del excedente por los estratos superiores ha logrado cumplirse gracias a la pasividad de la fuerza de trabajo y la prescindencia del Estado... El excedente [del sistema capitalista]... se basa en la desigualdad social; corresponde a una determinada estructura de poder” (p. 164).

esfuerzos en la planificación central de la economía y así forzar la industrialización en determinados sectores. El desequilibrio espacial de la producción favorece las ventajas de la aglomeración y el ambiente industrial que prevalece en los lugares que han alcanzado una especial receptividad a la innovación y el emprendimiento. Así surgen las regiones industriales dinámicas y las rezagadas.

Los marxistas brindan una interpretación más radical del estructuralismo y replicaron que “*poor countries “depended” on rich nations for markets, capital equipment, consumption goods, and financing*” [los países pobres “dependían” de las naciones ricas para los mercados, los bienes de capital, los bienes de consumo y la financiación] (Edwards, 2015, p. 281). Esta es el enfoque de la dependencia de teóricos como Myrdal (1956, 1957, 1968), Baran (1957), Frank (1977), Cardoso y Faletto (1979). Estos economistas argumentan que la pobreza resulta del colonialismo y el capitalismo imperialista, lo que rechaza la tesis de las etapas de Rostow y coincide con la revolución de 1959 en Cuba. El comercio internacional sería perjudicial para los países pobres y la única escapatoria del círculo vicioso era “*the establishment of a socialist planned economy as an essential condition for the attainment of economic and social progress in underdeveloped countries*” [el establecimiento de una economía planificada socialista como condición esencial para el logro del progreso económico y social en los países subdesarrollados] (Baran, 1957, p. 416). Los países de la periferia deben desconectarse del centro para establecer acuerdos comerciales sólo entre los países subdesarrollados. Los esquemas clave de la dependencia se integraron en las recomendaciones políticas y económicas de la CEPAL, que se hicieron predominantes en América Latina en la década de 1970. De hecho, las teorías de la dependencia de Wallerstein (1974, 1980, 1989) y Amin (1974) representan un homenaje al estructuralismo de Prebisch y una alternativa al paradigma neoclásico del comercio internacional.

El estructuralismo sucumbió a una profunda crisis a fines de la década de 1970, debido a la imposibilidad del keynesianismo y la planificación estatal para eliminar la estanflación que estas mismas políticas generaron en los países avanzados y, sustancialmente, en América Latina (Love, 2018). En consecuencia, la escuela neoclásica comenzó a dominar la teoría del desarrollo como precursora de la contrarrevolución liberal de la década de 1980, a través de teóricos como Haberler (1964), Robbins (1968), Viner (1961a, 1961b), Hicks (1965, 1970), Bauer y Yamey (1951, 1954, 1957). Estos economistas fueron, en mayor o menor medida, seguidores de Ludwig von Mises y Friedrich von Hayek, los principales exponentes de la Moderna Escuela Austriaca (Toye, 2018). En particular, Bauer y

Yamey sugirieron que el desarrollo económico está impulsado por la función empresarial, es decir, la capacidad innata de los individuos para juzgar y ejecutar ideas, planes o proyectos que el actor cree que son beneficiosos *ex ante*. El éxito empresarial en un mercado libre depende de la capacidad de las personas para satisfacer los requisitos de los demás, en función de las señales de precios. Por lo tanto, el círculo vicioso de la pobreza y la creciente brecha entre países son el resultado de la intervención del Estado en la actividad empresarial de las economías subdesarrolladas.

2.3. LAS NECESIDADES BÁSICAS Y LA REGULACIÓN (1969-1978)

A fines de la década de 1960, los organismos internacionales orientaron sus objetivos a mejorar la calidad de vida de las personas más que a expandir el crecimiento económico per cápita. La percepción de la naturaleza del desarrollo cambió de los medios (crecimiento económico) a los fines últimos (nivel de vida). Seers (1969), director del Instituto de Estudios del Desarrollo (IDS) y asociado a la Organización Internacional del Trabajo (OIT), explica los principios de las necesidades básicas: reducir los niveles de desigualdad, pobreza y desempleo. Así, los expertos de organizaciones internacionales debiesen asegurar unos objetivos consistentes con la distribución; no con el crecimiento.

El enfoque de las necesidades básicas resultó en un cambio hacia la ecología y la sustentabilidad, reviviendo las teorías de Malthus. El aumento de la población, el consumismo y el lento progreso tecnológico son la causa de la destrucción del medio ambiente. En *The Costs of Economic Growth*, E. J. Mishan (1967) relaciona el capitalismo con la contaminación, la violencia urbana y la degradación moral. P. Ehrlich publica *Population Bomb* (1968), explicando los problemas demográficos de la antigua teoría malthusiana. D. A. Morse, ex director de la OIT, dio una conferencia en la Universidad de Cambridge, donde se le atribuyó la expresión “derrocar del PNB” (Morse, 1970). Los informes del Club de Roma, tales como *The Limits to Growth* (1972) y *Mankind at the Turning Point* (1974), construyen teorías neo-malthusianas acerca de la escasez absoluta de recursos naturales y alimentos debido al crecimiento económico y demográfico descontrolado que terminarán por destruir el medioambiente. Estos autores sugieren incluso la necesidad de avanzar hacia un crecimiento cero del PIB. Seers (1972) indica que la desigualdad económica descansa en el corazón de otras desigualdades de los países pobres, especialmente en acceso a la educación y al poder político.

What has been happening to poverty? What has been happening to unemployment? What has been happening to inequality? If all three of these have become less severe, then beyond doubt this has been a period of development for the country concerned. If one or two of these central problems have been growing worse, especially if all three have, it would be strange to call the result 'development' even if per capita income has soared. This applies... to the future too. A 'plan' which conveys no targets for reducing poverty, unemployment and inequality can hardly be considered a 'development plan' [¿Qué ha estado pasando con la pobreza? ¿Qué ha estado pasando con el desempleo? ¿Qué ha pasado con la desigualdad? Si los tres se han vuelto menos severos, entonces, sin duda, este ha sido un período de desarrollo para el país en cuestión. Si uno o dos de estos problemas centrales han empeorado, especialmente si los tres lo han hecho, sería extraño llamar al resultado "desarrollo", incluso si el ingreso per cápita se ha disparado. Esto se aplica... al futuro también. Un 'plan' que no incluye metas para reducir la pobreza, el desempleo y la desigualdad difícilmente puede ser considerado un 'plan de desarrollo']. (p. 24)

Seers era seguidor de Prebisch y de las teorías de la dependencia (Nafziger, 2007). Basado en la tesis del círculo vicioso de la pobreza, Seers considera que el problema más importante de los países pobres es la falta de capital. Aunque rechazó la política de sustitución de importaciones, pensó en la ayuda extranjera y la redistribución del ingreso como los mecanismos más eficientes para reducir las importaciones y estimular la demanda agregada doméstica. La redistribución desde el crecimiento se convirtió en el mantra de los organismos internacionales. OIT (1976) explica que la experiencia de las últimas décadas ha demostrado que el rápido crecimiento económico “*does not by itself reduce poverty and inequality or provide sufficient productive employment within acceptable periods of time. It is no longer acceptable to wait several generations for the benefits of development to trickle down until they finally reach the poorest groups*” [no reduce por sí mismo la pobreza y la desigualdad ni proporciona suficiente empleo productivo en períodos de tiempo aceptables. Ya no es aceptable esperar varias generaciones a que los beneficios del desarrollo se escurran hasta llegar finalmente a los grupos más pobres] (p. 4). El desarrollo debería entenderse como un proceso multidimensional de las diversas necesidades básicas y los anhelos de los individuos y grupos dentro del sistema social (Chenery *et al.*, 1974). La redistribución consistiría en extraer parte del aumento del PIB a través de impuestos para inducir la eficiencia distributiva en los países pobres.

El cálculo de los efectos de los impuestos sobre la distribución del ingreso requiere, previamente, cuantificar la expresión de la desigualdad del ingreso. Levine y Singer (1970) proponen la curva de Lorenz que describe la distribución del ingreso “*by plotting the interdependence of two functions derived from the income density function, i.e., the percentage of total income earned by the percentage of population*” [trazando la interdependencia de dos funciones derivadas de la función de densidad de ingresos, es decir, el porcentaje del ingreso total obtenido por el porcentaje de la población] (p. 324). Al analizar el efecto de un impuesto sobre la distribución de la renta, las áreas bajo las curvas de Lorenz que representan la distribución de la renta antes y después del impuesto en un dominio determinado, por ejemplo, la renta de las personas y los hogares de una comunidad, región o país.²⁸ La figura 1 ilustra gráficamente la curva de Lorenz, donde el eje horizontal es el porcentaje acumulado del dominio considerado y el eje vertical es el porcentaje acumulado de sus ingresos.

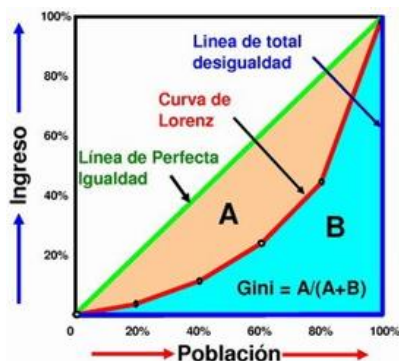


Figura 1. La curva de Lorenz y el índice de Gini. Fuente: Moreno (2010).

La figura muestra que: 1) la línea diagonal es una situación de igualdad de ingresos absolutos, donde cada porcentaje de la población recibe un ingreso con el mismo porcentaje del dominio total. Por ejemplo, el 20% más pobre de la población recibe un ingreso del 20% del ingreso total del país; 2) la línea inferior es la curva de Lorenz sobre la distribución del ingreso en el dominio analizado.

²⁸ Para comprender el procedimiento matemático para calcular la curva de Lorenz, ver Levine y Singer (1970); Gastwirth (1971); Kakwani y Podder (1976).

El gráfico indica que, en este país, el 80% más pobre de la población recibe un ingreso equivalente al 40% del ingreso total del país. El 20% más rico recibe el 60% de los ingresos totales del país; 3) la desigualdad absoluta se presenta cuando el 100% de los ingresos es propiedad de una sola persona u hogar, es decir, el caso de un régimen socialista/marxista puro, donde la producción está totalmente controlada por el organismo dictatorial, ya sea este unipersonal o colegiado. Un país será más igualitario en la distribución del ingreso cuanto más cerca esté su curva de Lorenz de la diagonal.

Otra forma de estudiar la curva de Lorenz es calcular el área de concentración (el área de la superficie A), que se obtiene al descomponer la superficie irregular en la suma de diferentes áreas geométricas regulares. Los ingresos estarán más concentrados cuanto mayor sea el área de concentración; la distribución del ingreso será más equitativa cuanto menor sea el área de concentración. La imagen de la curva de Lorenz se puede reducir a un número específico a través del índice de Gini. Este índice es el método más utilizado para medir la desigualdad de ingresos.²⁹ Es una herramienta que suele utilizarse para calcular la concentración del ingreso entre los individuos de una región durante un período determinado. Este coeficiente asigna un valor entre 0 y 1, donde cero es igualdad absoluta (todos tienen los mismos ingresos) y 1 es desigualdad absoluta (una persona u hogar tiene todos los ingresos). La fórmula del índice de Gini, incrementado en porcentaje, es: $G = A/(A+B)$, donde A es el área entre la diagonal y la curva de Lorenz, y B es el área debajo de la curva de Lorenz. Es una herramienta que suele emplearse para computar la concentración de ingresos entre los individuos de una región durante un periodo determinado.

2.4. LA CONTRARREVOLUCIÓN NEOCLÁSICA (1978-1990)

En las últimas tres décadas del siglo XX, la economía del desarrollo inició una contrarrevolución. En términos generales, el proceso fue promovido por tres *market-friendly approaches*: 1) los partidarios del *laissez-faire* apoyados en las obras de P. T. Bauer y F. A. Hayek; 2) los economistas-técnicos liberales como A. Krueger, I. M. D. Little, J. N. Bhagwati, y los miembros de la Escuela de Chicago; 3) la Escuela de *Public Choice* encabezada por J. Buchanan, G. Tullock y M. Olson. Este

²⁹ Para una discusión detallada sobre la medición del índice Gini, ver Gastwirth (1972); Pyatt (1976); Dorfman (1979); Weymark (1981); Yitzhaki (1983).

nuevo programa de investigación significó el desmoronamiento de las teorías de los pioneros del desarrollo (el círculo vicioso de la pobreza, la brecha creciente, la dependencia, la planificación global). Los exponentes de la contrarrevolución buscaron demostrar teórica y empíricamente la necesidad de libertad económica en los países subdesarrollados, y los nocivos efectos de la coacción institucional de la actividad empresarial.

Bauer [1957 (con Yamey), 1971, 1981] y Hayek (1944, 1948, 1982) comparten algunos principios teóricos que suelen ser ignorados en la literatura neoclásica (Boettke y O'Donnell, 2013). Primero, los fenómenos sociales solo pueden ser entendidos como efectos de acciones humanas individuales dirigidas hacia otras personas y guiadas por su conocimiento, expectativas, preferencia temporal, y elección. Segundo, el mercado es un proceso espontáneo y competitivo incitado por la creatividad de los seres humanos; las disposiciones del mercado nunca están dadas. Tercero, la acción humana es eficiente en términos dinámicos: *“the endeavor to make man by the pursuit of his interest contribute as much as possible to the needs of other men... [thought] inventions and... creations”* [el esfuerzo de hacer que el hombre por la búsqueda de su interés contribuya tanto como sea posible a las necesidades de otros hombres... [pensamientos,] invenciones y... creaciones] (Hayek, 1948, p. 20). Cuarto, la ingeniería social y el socialismo desarticulan el sistema de precios, limitan la eficiencia dinámica del mercado y provocan pobreza y servidumbre en los países pobres. Quinto, la ayuda extranjera favorece recomendaciones políticas con directrices socialistas y autoritarias en los países recipientes. El rol del Estado *“is seen primarily as that of making it possible for individuals to have access to a wider range of alternatives by private economic decision-making, and the diffusion of power”* [se considera principalmente como el de hacer posible que las personas tengan acceso a una gama más amplia de alternativas mediante la toma de decisiones económicas privadas y la difusión del poder] (Bauer y Yamey, 1957, p. 153).

Los técnicos neoclásicos se centraron en el asesoramiento económico de los Estados y organismos internacionales. Bhagwati (1965) muestra que los países subdesarrollados tienen una estructura económica basada en productos primarios (ganadería, agricultura, silvicultura, pesca y minería) con Estados ineficientes e irresponsables en el manejo de los recursos aprovechables. Krueger (1986) dice que las intervenciones arbitrarias de los Estados resultan *“in an increased questioning of the implicit assumptions about the omnipotence and benevolence of governments, which underlies the tradition of formulating public policy as if it were advice to a group of Platonic Guardians”* [en un creciente cuestionamiento de los supuestos implícitos sobre la

omnipotencia y benevolencia de los gobiernos, que subyace en la tradición de formular políticas públicas como si se tratara de un consejo a un grupo de Guardianes Platónicos] (p. 200). La Escuela de Chicago (por ejemplo, M. Friedman, A. Harberger, A. Hart, T. Schultz, H. Johnson, G. Stigler, G. Becker) considera que la injerencia del Estado distorsiona los precios de equilibrio y forja una asignación ineficiente de los recursos. Las políticas keynesianas no lograron controlar la inflación y reducir la pobreza. Las perturbaciones en el sector privado reprimen el nivel de ahorro, inversión y acumulación de capital. Las doctrinas de Keynes fortalecieron la corrupción, los déficits, la inflación, el despilfarro y la pobreza (Patinkin, 1979, Little, 1982, Friedman, 1986). Sin embargo, los expertos neoclásicos formularon un plan estándar de política económica, que sería la base del Consenso de Washington. Plantearon una liberalización del comercio interno y externo de los países pobres, la privatización de las empresas públicas, negociar los términos de la ayuda extranjera y la deuda del Estado, con la intención de erigir “*appropriate tax and subsidy policies to allow greater efficiency and higher consumer welfare*” [políticas de impuestos y subsidios apropiadas para permitir una mayor eficiencia y un mayor bienestar del consumidor] (Strassmann, 1976, p. 68).

Los economistas de la Escuela de la Elección Pública (*Public Choice*) analizaron las motivaciones e incentivos de la acción humana en el ámbito político (Mueller, 1976). Según estos autores, las fallas del mercado sólo tienen cabida en modelos de equilibrio que ignoran la naturaleza de los procesos dinámicos del mercado (Buchanan y Tullock, 1962; Olson, 1965; Buchanan, 1975). Bator (1958) explica que los economistas del desarrollo a menudo asumen alegremente que deben planificar la acción humana. La solución a las fallas del mercado “*will correspond to the one electronically calculated Pareto-efficient solution which maximizes, subject only to tastes, technology, and initial endowments, that particular welfare function*” [corresponderá a la única solución Pareto-eficiente calculada electrónicamente que maximiza, sujeta únicamente a los gustos, la tecnología y las dotaciones iniciales, esa función particular de bienestar] (p. 352). Todo esto se construye desde la visión estática de la eficiencia, que ignora “*the decentralizing efficiency of that regime of signals, rules and built-in sanctions which defines a price-market system*” [la eficiencia descentralizadora de ese régimen de señales, reglas y sanciones incorporadas que define un sistema de mercado de precios] (Ídem).

La gestión democrática o estatal de la economía está destinada al fracaso, al menos por cinco razones clave. Primero, la racionalidad de la ignorancia explica que la mayoría de los individuos votan basados en juicios emotivos, tribales o

viscerales, puesto que el costo de estar bien informado es muy alto. Segundo, los grupos de interés tienden a estar bien organizados para influenciar en las políticas públicas (*Rent-seeking*), y así conseguir privilegios al margen de la mayoría de los individuos. Tercero, la representación no vinculante manifiesta la carencia de conexión entre el voto y las políticas concretas de los políticos. Cuarto, la miopía del político revela que su gestión siempre está dirigida al corto plazo (las próximas elecciones), con la intención de lograr el apoyo de los grupos de interés más vociferantes. Quinto, las decisiones de los políticos tienden a ser irresponsables porque están sujetas al apoyo circunstancial, por lo tanto, sus incentivos son expandir continuamente el gasto público y la intervención en las actividades económicas y sociales. Por lo tanto, las fallas del Estado resultan en la corrupción y la pobreza de muchos países subdesarrollados y sus políticas altamente coactivas sobre la función empresarial (Tullock, 1984).

El entorno intelectual favorable al mercado condujo a un creciente descrédito del análisis keynesiano y socialista/marxista, que terminó en el colapso de las economías centralmente planificadas, junto con el desastre fiscal e inflacionario del modelo ISI en los países subdesarrollados. Los gobiernos conservadores pro mercado de la década de 1980 significaron un cambio en las políticas económicas y en las organizaciones internacionales.³⁰ Son los casos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el Fondo Monetario Internacional (IMF), y Banco Mundial (WB). La aceptación política de la libertad a la coacción económica del Estado fue condicionada (World Bank, 1983, 1986, 1989). Los teóricos del *laissez-faire* y *Public Choice* fueron relegados de la coyuntura económica, mientras que los técnicos neoclásicos dominaron el diseño de las reformas estructurales y las políticas económicas de los gobiernos conservadores y los organismos internacionales (Krueger, 1990). La hegemonía del enfoque neoclásico apareció entre 1980 y 2008. Muchos países socialistas/marxistas tras la caída del Muro de Berlín y el colapso de la extinta Unión Soviética se encaminaron hacia un mercado neoclásico con grados parciales de intervención. El resultado fue una disminución sin precedentes de la pobreza absoluta (Shleifer, 2009).

³⁰ El presidente estadounidense Ronald Reagan (1981-1989), la primera ministra británica Margaret Thatcher (1979-1990), el primer ministro canadiense Brian Mulroney (1983-1993), el canciller alemán Helmut Kohl (1982-1998), y una serie de primeros ministros promercado en Europa occidental, Japón y en países subdesarrollados como Chile bajo el Régimen Militar de Augusto Pinochet (1973-1990). A esto se sumó el éxito de los tigres asiáticos (Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán) y de las reformas de mercado en China e India.

2.5. EL ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO Y EL CONSENSO DE WASHINGTON (DESDE 1989)

En la década de 1980, los economistas observaron que el crecimiento económico era una condición necesaria pero no suficiente para el desarrollo de los países subdesarrollados. La crisis del petróleo de la década de 1970, la crisis de la deuda a principios de la década de 1980 y la implosión económica, política y social de los regímenes socialistas afectaron gravemente el crecimiento y la pobreza en el mundo, especialmente en los países subdesarrollados. Desai (1991) sugiere que los economistas del desarrollo comenzaron a integrar la visión liberal neoclásica con la perspectiva de las necesidades básicas, centrándose en la desigualdad, la elección social y la pobreza. Los pioneros de esta literatura son Atkinson (1970, 1987) y Sen (1973, 1976, 1984), quienes crean indicadores de desarrollo basados en la longevidad, el conocimiento y un nivel de vida digno. Estos trabajos fueron los puntos fuertes del enfoque de las capacidades de Sen (1981, 1983, 1985, 1998), que dan forma al desarrollo humano, complementando así la búsqueda exclusiva de lo económico con el aumento de los niveles de vida y las libertades económicas, políticas y culturales. y sociales de las personas.

El enfoque de las capacidades de Sen (1998) indica que el desarrollo es un medio para alcanzar la libertad, entendida como la capacidad y oportunidad real de hacer y ser. La libertad depende de la calidad de vida que los individuos puedan realizar efectivamente y no solo del bienestar subjetivo o de la disponibilidad de medios para el buen vivir. ¿Qué funciones son importantes para la buena vida y cuánto? Los arreglos sociales deben ser evaluados por el grado de libertad que tienen los individuos para promover o lograr lo que valoran. Evaluar qué tan bien les está yendo a los individuos depende de su capacidad para vivir una vida que tengan motivos para valorar. Cuando se mejoran los funcionamientos disponibles, también se mejora la libertad efectiva. La pobreza es entendida como la falta de libertad individual, lo que restringe el despliegue de capacidades y oportunidades. Este marco teórico implica dos reclamos normativos centrales: 1) la libertad para lograr el bienestar es de importancia primordial; y 2) la libertad debe entenderse en términos de capacidades. La justicia social otorga al Estado el poder de redistribuir coercitivamente el ingreso a través de los impuestos y aplicarlo en el mercado para garantizar la libertad integral.³¹

³¹ El Capítulo IV profundizará en nuestra crítica del enfoque de capacidades de Sen.

El enfoque de Sen ha llevado a la elaboración de estadísticas e indicadores basados en las capacidades y oportunidades como manifestaciones del desarrollo a través de variables objetivas. El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (UNDP) fue fundado en 1965 con el objetivo de proveer datos e ideas para acabar con la pobreza en el mundo. En 1989, el UNDP encomendó al economista pakistaní M. U. Haq elaborar un informe sobre el concepto incipiente de desarrollo humano y de las capacidades humanas de Sen para aplicarlos a la realidad de los países. Haq incluyó a Amartya Sen, su amigo y socio en la Universidad de Cambridge, junto con otros expertos neoclásicos en el proyecto. Estos economistas crearon el Índice de Desarrollo Humano, que fue publicado en UNDP (1990) sobre los siguientes principios.

Human development is a process of enlarging people's choices. The most critical of these wide-ranging choices are to live a long and healthy life, to be educated and to have access to resources needed for a decent standard of living. Additional choices include political freedom, guaranteed human rights and personal self-respect. This Report not by the yardstick of income alone but by a more comprehensive index - called the human development index- reflecting life expectancy, literacy, and command over the resources to enjoy a decent standard of living [El desarrollo humano es un proceso de ampliación de las opciones de las personas. La más crítica de estas amplias opciones es vivir una vida larga y saludable, ser educado y tener acceso a los recursos necesarios para un nivel de vida digno. Las opciones adicionales incluyen la libertad política, los derechos humanos garantizados y la autoestima personal. Este informe no se basa únicamente en la medida de los ingresos, sino en un índice más completo, denominado índice de desarrollo humano, que refleja la esperanza de vida, la alfabetización y el dominio de los recursos para disfrutar de un nivel de vida decente]. (p. 1)

Este fue el inicio de los *Human Development Reports* [Informes de Desarrollo Humano] entre 1990 y 2009. Desde UNDP (2010), la metodología tradicional fue más minuciosa en el *New Human Development Index* [Nuevo Índice de Desarrollo Humano] (NHDI). El NHDI, al igual que su predecesor, clasifica a los países del mundo en una escala de 0 (desarrollo humano más bajo) a 1 (desarrollo humano más alto) en función de tres objetivos: 1) una vida larga y saludable, medida por la esperanza de vida al nacer; 2) nivel de conocimiento medido por una combinación de escolaridad media para adultos de 25 años y más y años esperados de escolaridad para niños en edad escolar; y 3) un nivel de vida decente medido

por el PIB real per cápita PPA. Hay dos pasos para calcular el NHDI: 1) formular los índices de tres las dimensiones y 2) sumar los índices resultantes. Después de determinar valores mínimos y máximos (límites o metas), cada uno de los tres índices de dimensión se computa en la ecuación (1) como el porcentaje de la distancia por encima del mínimo fijado y los niveles máximos de cada país:

$$\text{Dimension Index} = \frac{\text{Actual Value} - \text{Minimum Value}}{\text{Maximum Value} - \text{Minimum Value}} \quad (1)$$

Las dimensiones del NHDI se calculan tomando la diferencia entre el logro real del país y el valor mínimo, y luego dividiendo el resultado por la diferencia entre los valores máximos generales y los valores mínimos. El índice general resulta de la media geométrica de las tres dimensiones (la media geométrica también se utiliza en la dimensión conocimiento con sus dos secciones).³² La representación agregada del índice es:

$$\text{NHDI} = H^{1/3} E^{1/3} I^{1/3} \quad (2)$$

En la fórmula (2), H es la dimensión de salud, E es la dimensión de educación e I representa la dimensión de ingresos. La media geométrica es equivalente a sacar la raíz cúbica del producto de las tres dimensiones. Estas fórmulas se aplican a los 189 países considerados (UNDP, 2019). Los países se clasifican en cuatro grupos: 1) desarrollo humano bajo (0,0 a 0,556), 2) desarrollo humano medio

³² Todaro y Smith (2015) argumenta que, “when using an arithmetic mean (adding up the component indexes and dividing by 3) in the HDI, the effect is to assume perfect substitutability across income, health, and education. For example, a higher value of the education index could compensate, one for one, for a lower value of the health index. In contrast, use of a geometric mean ensures that poor performance in any dimension directly affects the overall index” [cuando se usa una media aritmética (sumando los índices de los componentes y dividiéndolos por 3) en el IDH, el efecto es suponer una sustituibilidad perfecta entre ingresos, salud y educación. Por ejemplo, un valor más alto del índice de educación podría compensar, uno por uno, un valor más bajo del índice de salud. Por el contrario, el uso de un medio geométrico garantiza que el desempeño deficiente en cualquier dimensión afecta directamente el índice general] (p. 53). En 2010, por ejemplo, los valores máximos y mínimos aplicados para construir el NHDI fueron: “(1) life expectancy, from 31 to 82 years; (2) education, adult literacy from 28 to 100 percent and combined primary, secondary, and tertiary gross enrollment rate from 27 to 100 percent; and (3) GDP per capita (PPP U.S.\$) from (the logarithm of) \$700 to \$60.000. You normalize the observed value for each of the three variables into a 0 to 1 scale” [(1) esperanza de vida, de 31 a 82 años; (2) educación, alfabetización de adultos del 28 al 100 por ciento y tasa bruta combinada de matriculación primaria, secundaria y terciaria del 27 al 100 por ciento; y (3) PIB per cápita (PPA US\$) de (el logaritmo de) \$700 a \$60.000. Normaliza el valor observado para cada una de las tres variables en una escala de 0 a 1] (Nafziger, 2012, p. 34).

(0,557 a 0,699), 3) desarrollo humano alto (0,700 a 0,800) y 4) desarrollo humano muy alto (0,801 a 1.0). Cuanto mayor sea el índice de desarrollo humano de un país, mayor será el nivel de vida y las capacidades de sus habitantes para alcanzar una libertad económica, política y social. El desarrollo económico de un país estaría determinado por la mejora continua de su desempeño en las tres dimensiones del índice.³³

Paralelamente, John Williamson propuso el término Consenso de Washington en 1989 para definir diez instrumentos de política económica reconocidas por las agencias económicas del Estado de los EE. UU., los Estados de la OCDE de altos ingresos, el Banco Mundial, y el Fondo Monetario Internacional (Williamson 1990). Los fundamentos neoclásicos de las reformas políticas recomendadas por el Consenso de Washington son:

- 1) Disciplina fiscal: los déficits presupuestarios de los Estados y los bancos centrales deben ser lo suficientemente pequeños como para ser financiados sin utilizar financiamiento inflacionario.
- 2) Reorientación del gasto público: reducir el gasto público y redirigir algunos gastos políticos (la administración, la defensa, los subsidios indiscriminados) para financiar la infraestructura, salud y educación primaria.
- 3) Reforma fiscal: ampliación de la base impositiva, reducir las tasas impositivas marginales, efectuar incentivos impositivos, gravar los intereses sobre los activos en el extranjero, optimizar la gestión tributaria, y disminuir la evasión fiscal.
- 4) Liberalización financiera: imponer las tasas de interés de mercado para mejorar la eficiencia económica en la asignación del capital, y así abolir las tasas de interés preferenciales para los prestatarios privilegiados.

³³ A partir de UNDP (2010), el NHDI incluye tres índices adicionales. Primero, el Índice de Desarrollo Humano ajustado por Desigualdad (HDI-D) descuenta el valor promedio de cada dimensión según desigualdad en la distribución de un país (Hicks, 1997). El HDI-D es igual al NHDI si la desigualdad del país es 0 (absoluta igualdad), pero será inferior al NHDI a medida que aumenta la desigualdad. El IDH-D representa el nivel real de desarrollo humano (incluyendo la desigualdad), mientras que el NHDI sería su nivel de potencial (excluyendo la desigualdad). Segundo, el Índice de Desigualdad de Género (GII) descuenta la disparidad de género en el desarrollo humano de los países (Gaye *et. al.*, 2010). El índice tiene tres dimensiones (salud reproductiva, mercado laboral, empoderamiento) con valores entre 0 (igualdad absoluta) y 1 (desigualdad absoluta). Según UNDP, los países con alta desigualdad de género poseen desigualdad en la distribución de los logros del desarrollo humano. Tercero, el Índice de Pobreza Multidimensional (MPI) analiza múltiples privaciones de los individuos en salud, educación y nivel de vida (Alkire y Santos, 2014). Se usan microdatos de hogares a través de encuestas estándar que evalúan todos los indicadores requeridos.

- 5) Tipos de cambio unificados y competitivos: manipular los tipos de cambio para estimular una rápida expansión de las exportaciones.
- 6) Liberalización comercial: reducir progresivamente los aranceles hasta lograr una tasa baja uniforme (que fluctúe entre el 10% y el 20%) para diversificar la base industrial sin amenazas.
- 7) Apertura a la inversión extranjera directa (DFI): abolir las barreras de entrada a las empresas extranjeras para garantizar una competencia con las empresas nacionales en igualdad de condiciones.
- 8) Privatización: las empresas estatales deben ser privatizadas. Esto contribuye a aliviar el presupuesto del Estado: a) la privatización produce ingresos por la venta de la empresa; b) el gasto deficitario del Estado en estos sectores es eliminado; c) el Estado recibe ingresos de los impuestos a pagar por la empresa privatizada.
- 9) Desregulación: abolir las regulaciones que impiden la entrada de nuevas empresas, ya que la red de regulación aumenta el potencial de la corrupción en los países subdesarrollados.
- 10) Derechos de propiedad seguros: la legislación de los Estados debe asegurar el derecho de propiedad privada para el funcionamiento adecuado del sistema capitalista.

El consenso se puede resumir en un plan estándar de políticas económicas para países pobres, con una orientación hacia un mercado neoclásico, es decir, una economía intervenida o mixta (Balassa *et al.*, 1986; Williamson, 1993). Los economistas de Washington pretenden planificar una economía mixta a la medida de los Estados que reciben ayuda extranjera (Williamson, 2000). Los problemas del positivismo metodológico y la eficiencia estática están ausentes de la discusión. Rodrik (2006) explica que el Consenso de Washington solo está enfocado en “*the [static] efficiency gains... and did not pay enough attention to stimulating the dynamic forces that lie behind the growth process*” [las ganancias de la eficiencia [estática]... y no prestó suficiente atención a estimular las fuerzas dinámicas que se encuentran detrás del proceso de crecimiento] (p. 976). Si la esencia del desarrollo es excluida del análisis económico, y si los expertos dirigen sus esfuerzos a planificar la economía con las técnicas de las ciencias naturales, es imposible que ellos puedan comprender por qué sus recomendaciones políticas a menudo han tenido efectos adversos. Por ello, Nafziger (2012) sugiere que, a pesar de los sofisticados modelos cuantitativos

de los economistas neoclásicos, aún persisten altos niveles de corrupción, pobreza y violencia en muchos países subdesarrollados.³⁴

Sustained growth depends on key functions that need to be fulfilled over time: accumulation of physical and human capital, efficiency in the allocation of resources, adoption of technology, and the sharing of the benefits of growth. Policymakers need to rely on deeper economic analysis to identify binding constraints to growth. Different policies can yield the same result, and the same policy can yield different results [El crecimiento sostenido depende de funciones clave que deben cumplirse en el tiempo: acumulación de capital físico y humano, eficiencia en la asignación de recursos, adopción de tecnología y distribución de los beneficios del crecimiento. Los formuladores de políticas deben confiar en un análisis económico más profundo para identificar las restricciones del crecimiento. Diferentes políticas pueden producir el mismo resultado, y la misma política puede producir resultados diferentes]. (p. 148).

Williamson (2002, 2004) culpa de este fracaso a: 1) la forma en que se aplican las políticas; 2) lo incompleto de las reformas y 3) que el paquete de políticas no incluyó mejoras en la distribución del ingreso. Primero, las reformas neoclásicas consisten en una planificación de expertos, lo que está lejos de ser una economía impulsada por la función empresarial (la capacidad innata de los individuos para juzgar las promesas de ganancia en términos de soluciones a problemas humanos). Hubo un fuerte énfasis en la liberalización, lo que reflejaba el hecho de que, en 1989, la mayoría de los países latinoamericanos tenían empresas estatales grandes e ineficientes y mucha regulación estatal represiva de los negocios privados, en lugar de alguna creencia ideológica en el Estado mínimo que proscribía intentos de mejorar la distribución del ingreso.

Segundo, los Estados de países ricos y los organismos internacionales exigen a los países pobres aplicar el plan diseñado por Washington como condición para otorgarles créditos y ayuda extranjera. Sin embargo, las condiciones establecidas generalmente no se cumplen, ya que los créditos del FMI y la ayuda del Banco Mundial suelen ser asignados por motivos geopolíticos (Easterly, 2002, 2006a). Los Estados recipientes suelen incumplir sus compromisos de reformas, y a menudo favorecen políticas altamente intervencionistas o socialistas que suelen terminar en desastres económicos (desajustes monetarios y fiscales), políticos

³⁴ Para más detalle sobre el desempeño de las economías subdesarrolladas, ver Capítulo VII.

(inestabilidad de la democracia), y sociales (falta de igualdad ante la ley, orden público, y estancamiento o retroceso en los niveles de desarrollo humano).³⁵

Tercero, la laxitud en el cumplimiento de las condiciones del Consenso desembocó en crisis económicas que arruinaron a países de todas las regiones del mundo: México (1994-95); Tailandia, Malasia, Indonesia, Filipinas y Corea del Sur (1997-98); Rusia (1998); Brasil (1999); Turquía (2001); Argentina (2001-2002); y Uruguay (2002); y numerosos países africanos (1990). En la mayoría de los países, estas crisis provocaron la caída en picado de los ingresos y los salarios, el aumento de la pobreza y el desempleo, y una creciente afirmación política que allanó el camino para la irresponsabilidad política (Edwards, 2015). Por ejemplo, los líderes populistas en América Latina, tales como en Argentina, Venezuela y Nicaragua, a menudo presionan por reformas altamente coactivas en la economía. Estas incluyen la nacionalización de empresas, impuestos confiscatorios, financiamiento de un creciente déficit fiscal con impresión monetaria y restricciones al comercio internacional.

El desempeño económico de la mayoría de los países latinoamericanos en la década y media desde que se publicó el Consenso de Washington fue bastante decepcionante, especialmente a la luz de las grandes esperanzas de que la región pueda embarcarse firmemente en el camino de la recuperación del crecimiento general cuando se implementaron los primeros cambios. Las crisis económicas motivarían una reacción intelectual contra el Consenso de Washington, siendo Krugman (1995) y Stiglitz (2002) los críticos más conocidos.

A pesar de estas aclaraciones, la agenda de reformas llegó a ser percibida, al menos por sus críticos, como un esfuerzo para imponer el neoliberalismo y el fundamentalismo de *laissez-faire* en los países subdesarrollados. En palabras de Williamson (1993): “*When I asked how I should understand the term [neoliberalism], I was told that it encompassed Austrian economics, monetarism, new classical macroeconomics, and public choice theory. If interpreted in that sense I would certainly deny that the Washington consensus is neoliberal (or neoconservative)*” [Cuando pregunté cómo debería entender el término [neoliberalismo], me dijeron que abarcaba la economía austriaca, el monetarismo, la nueva macroeconomía clásica y la teoría de la elección pública. Si se interpreta en ese sentido, ciertamente negaría que el consenso de Washington sea neoliberal (o neoconservador)] (p. 1334). Williamson muestra que el Consenso

³⁵ Para más detalles sobre la condicionalidad exigida a los países receptores de crédito y ayuda extranjera, ver Dreher (2004); Morandé (2016); Hébert y Schreger (2017).

de Washington no tiene opinión definida sobre distintos tipos de controles en el mercado, lo que deja abierto al diseño específico de las políticas económicas por los expertos. Sin embargo, el neoliberalismo fue acuñado por primera vez en 1938 por el economista alemán Alexander Rüstow para describir un sistema intermedio ("*the middle way*") entre el socialismo marxista y el capitalismo liberal, es decir, una economía mixta (Hartwich, 2009). El neoliberalismo consiste en una economía controlada por expertos que diseñan reformas de mercado a la medida, lo que obliga a los gobernados a actuar de manera diferente a como lo harían sin tal coacción (Easterly, 2007). Las intervenciones afectan al sistema externo a la intervención inicial que el órgano director no puede controlar, sirviendo muchas veces para justificar dosis cada vez más altas de coacción institucional. Como escribe Mises (1949), "*there is no such thing as a mixed economy, a system that would be in part capitalistic and in part socialist. Production is directed either by the market or by the decrees of a production tsar or a committee of production tsars*" [no existe una economía mixta, un sistema que sería en parte capitalista y en parte socialista. La producción está dirigida por el mercado o por los decretos de un zar de la producción o de un comité de zares de la producción] (p. 259). En definitiva, este sistema encaja mejor con la socialdemocracia, más conocida como intervencionismo, que no se ajusta a los criterios de la economía del *laissez-faire*.

Actualmente, los debates sobre la economía del desarrollo convencional se han desviado por dos caminos: 1) los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) y 2) los ensayos controlados aleatorios (ECA).

2.6. LOS OBJETIVOS DEL MILENIO (DESDE 2000)

En septiembre de 2000, los líderes políticos de los 189 países miembros de las Naciones Unidas (UN) acordaron los *Millennium Development Goals* [Objetivos de Desarrollo del Milenio] (MDG), con la intención de liberar a toda la raza humana de la pobreza.³⁶ La Asamblea General de las Naciones Unidas (2000) propone ocho objetivos básicos: 1) erradicar la pobreza extrema y el hambre; 2) lograr la educación primaria universal; 3) promover equidad de género y empoderar a las mujeres; 4) reducir la mortalidad infantil; 5) perfeccionar el sistema de salud materna; 6) combatir enfermedades como el VIH/SIDA, la malaria, entre otras;

³⁶ El Banco Mundial (WB), el Fondo Monetario Internacional (IMF), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y la Organización Mundial del Comercio (WTO), también participaron en la declaración de los MDG (ver UN, 2000).

7) garantizar la sostenibilidad del medio ambiente; 8) crear una asociación global para el desarrollo. Los objetivos tienen metas adicionales alcanzables para el 2015, las cuales se resumen en la Tabla 2. En septiembre de 2001, se acordó una estrategia para lograr los MDG, basada en la planificación del desarrollo realizada por expertos de Naciones Unidas. Junto a otras recomendaciones como aumentar la ayuda exterior, eliminar las barreras comerciales y cancelar las deudas de los países pobres (UN, 2001). El fin de la pobreza requiere aumentar los ingresos de los países pobres y planificar su desarrollo.

Las Naciones Unidas se basan en un informe popular sobre estrategias de desarrollo de Jeffrey Sachs, un renombrado economista de la Universidad de Columbia, que se publicó en 2005. Este informe redescubre las teorías de los pioneros del desarrollo, con el propósito de involucrar a los países ricos para que donen grandes sumas de dinero a los programas de ayuda exterior. Sachs (2005) pretende aclarar *“the frequent mistake that [poor] countries are stuck in a governance crisis, when they tend more to be stuck in a poverty trap”* [el error frecuente de que los países [pobres] están atrapados en una crisis de gobernabilidad, cuando tienden más a estar atrapados en una trampa de pobreza] (p. 11). Sachs dice que hay una trampa de la pobreza y una brecha creciente de ingresos dentro de los países y entre ellos, lo que produce una creciente desigualdad y dependencia.

Objetivos	Meta
1. Erradicar la pobreza extrema y el hambre.	- Reducir a la mitad la proporción de personas que viven con menos de \$1,9 USD por día y de personas que padecen hambre.
2. Lograr la educación primaria universal.	- Asegurar que todos los niños completen la educación primaria.
3. La igualdad de género y el empoderamiento de la mujer.	- Eliminar la discapacidad de género en la educación primaria y secundaria para 2005, y en todos los niveles para 2015.
4. Reducir la mortalidad infantil	- Reducir en dos tercios la tasa de mortalidad entre los niños menores de 5 años.
5. Mejorar la salud materna	- Reducir en tres cuartos la tasa de mortalidad materna.
6. Combatir el VIH/SIDA, la malaria y otras enfermedades	- Detener y comenzar a revertir la propagación del VIH/SIDA. - Detener y comenzar a revertir la incidencia de la malaria y otras enfermedades importantes.
7. Garantizar la sostenibilidad ambiental	- Integrar los principios del desarrollo sostenible en las políticas y programas; revertir la pérdida de recursos ambientales. - Reducir a la mitad la proporción de personas sin acceso sostenible al consumo de agua. - Lograr una mejora significativa en la vida de al menos 100 millones de habitantes de barrios marginales.

8. Desarrollar una asociación global para desarrollo	- Fortalecer las Naciones Unidas, profundizar la relación con los gobiernos, organizaciones no gubernamentales, sector privado, y con el resto de la sociedad civil. - Un comercio más abierto, basado en reglas, predecible; incluye un compromiso con el desarrollo y reducción de la pobreza. - Libre acceso para las exportaciones de los países menos adelantados, aliviar o cancelar el pago de la deuda bilateral oficial, y ayuda extranjera más generosa. - Abordar las necesidades especiales de los países sin litoral y los pequeños Estados insulares en desarrollo. - Diseñar y efectuar estrategias con el sector privado para poner a disposición los beneficios de nuevas tecnologías, especialmente de la información y comunicaciones.

Tabla 2. Los Objetivos de Desarrollo del Milenio (2000-2015). Fuente: United Nations General Assembly (2001).

Para Sachs (2005), es un error hablar simplemente del nivel de crecimiento económico requerido para conseguir los Objetivos en un país pobre. Es más útil, *“particularly for the poorest countries caught in a poverty trap, to think about the kinds of investments that will achieve the many Goals and thus also support overall economic growth”* [en particular para los países más pobres atrapados en la trampa de la pobreza, para pensar en los tipos de inversiones que lograrán los muchos Objetivos y, por tanto, también apoyarán el crecimiento económico general] (p. 28). Las Naciones Unidas solicita aumentos suficientemente generosos de ayuda extranjera desde un 0,7% del PIB de cada país miembro. Es un soporte presupuestario permanente, de más del 10% del PIB de los países pobres, para escapar de la trampa de la pobreza, la brecha creciente y la dependencia. Esta visión de plan único es lo que diferencia a los MDG de los enfoques anteriores.

Sachs explica que la ayuda extranjera sería esencial para *“push the elements of the capital stock – infrastructure, human capital, public administration and so forth– above the threshold needed for self-sustaining economic growth”* [empujar los elementos del stock de capital (infraestructura, capital humano, administración pública, etc.) por encima del umbral necesario para el crecimiento económico autosostenido] (p. 51). Los expertos deben intervenir en el desarrollo económico de los países pobres. Para *“achieve the Goals in each country can and should be diagnosed, planned, and implemented with the proper focus and actions, combined with proper support from the international community”* [lograr los Objetivos en cada país puede y debe ser diagnosticado, planificado e implementado con el enfoque y las acciones adecuadas, combinado con el apoyo

adecuado de la comunidad internacional] (p. 56). Los expertos pueden utilizar los modelos matemáticos para estimar más específicamente cuánto costará conseguir cada uno de los MDG, y luego formulan un plan orientado a romper una trampa de pobreza (Sachs y McArthur, 2005; Sachs, 2006). Si bien la pobreza mundial se redujo a la mitad en 2012, no se lograron todos los demás objetivos. El *Millennium Development Goals Report* de 2015 muestra que “*although significant achievements have been made on many of the MDG targets worldwide, progress has been uneven across regions and countries, leaving significant gaps. Millions of people are being left behind, especially the poorest and those disadvantaged because of their sex, age, disability, ethnicity, or geographic location. Targeted efforts will be needed to reach the most vulnerable people*” [aunque se han logrado avances significativos en muchas de las metas de los MDG en todo el mundo, el progreso ha sido desigual entre regiones y países, dejando brechas significativas. Millones de personas se están quedando atrás, especialmente los más pobres y desfavorecidos debido a su sexo, edad, discapacidad, etnia o ubicación geográfica. Se necesitarán esfuerzos específicos para llegar a las personas más vulnerables] (UN, 2015, p. 8). La planificación del desarrollo incluso empeoró la economía de algunos países pobres como resultado de la crisis mundial de 2008, especialmente en África subsahariana (Easterly, 2009).³⁷

En septiembre de 2012, con el vencimiento inminente de los MDG, se organizó una Asamblea General (UN, 2012) para acordar un plan más ambicioso: los Objetivos de Desarrollo Sostenible (SDG). *The Report of the High-Level Panel of Eminent Persons on the 2015-2030 Development Agenda* (2013) tenía el objetivo de crear una sociedad global conducente a erradicar la pobreza y transformar las economías a través del desarrollo sostenible (UN, 2013). El panel se fundó sobre la premisa neomalthusiana de que el aumento de la población es una amenaza para la sostenibilidad del planeta y los recursos naturales. Los líderes políticos pactaron una agenda mundial que deberían ejecutar todos los países miembros, sin excepción. Según UN (2013), los SDGs son los siguientes:

1. No dejar a nadie atrás: a) mantener la fe en la promesa original de los MDGs y poner fin a la pobreza extrema, en todas sus formas; b) diseñar objetivos que se centren en llegar a los grupos excluidos.

³⁷ El contraste empírico de las teorías convencionales del desarrollo con la realidad de las economías subdesarrolladas es efectuado en el Capítulo III.

2. Asentar el desarrollo sostenible en el centro: detener el cambio climático y la destrucción del medio ambiente.
3. Convertir las economías para el empleo y el crecimiento inclusivo: garantizar buenas opciones de trabajo mientras se avanza hacia los patrones sostenibles de trabajo y vida que serán necesarios en un mundo de recursos naturales limitados.
4. Construir la paz e instituciones efectivas, abiertas y responsables para todos: alentar el Estado de derecho, los derechos de propiedad, la libertad de expresión y los medios de comunicación, la elección política abierta, el acceso a la justicia y las instituciones públicas y estatales responsables.
5. Forjar una asociación mundial: cada prioridad debe involucrar a todos los Estados del mundo, además de la sociedad civil y las comunidades indígenas y locales, las instituciones multilaterales, los negocios, la academia y la filantropía.

Sachs afirma que los SDG “*have remained a focus of global policy debates and national policy planning*” [se han mantenido en el centro de los debates sobre políticas mundiales y la planificación de políticas nacionales] (2012, p. 2206). Sin embargo, los MDG y SDG mantienen los problemas epistemológicos de las teorías pioneras del desarrollo: 1) carecen de una teoría previa sobre la esencia del desarrollo económico; y 2) sus análisis y recomendaciones han terminado en palabras vacías. En ausencia de una teoría previa sobre la esencia y los efectos de los fenómenos económicos, las manifestaciones del desarrollo basadas en variables objetivas, como el nivel de pobreza y la falta de capital, son insuficientes para explicar cómo superar estas condiciones de manera sana y sostenida.

2.7. LOS ENSAYOS CONTROLADOS ALEATORIOS (DESDE 2000)

La representación de los MDG ha sido irrelevante para evitar que los Estados acepten sus principales argumentos y conclusiones. La aceptabilidad política como criterio de valor intelectual ha centrado la atención en las consecuencias parciales más que en la percepción de la esencia del fenómeno social analizado. Por consenso, las influencias de los fenómenos sociales sólo son significativos cuando permiten alguna cuantificación. Estas circunstancias influyeron en las características cuantitativas y estáticas de muchas de las teorías convencionales del crecimiento y el desarrollo, que comparten tres creencias fundamentales: 1) el

crecimiento del ingreso es una función de la tasa de acumulación de capital, es decir, la inversión, 2) la inversión depende del ahorro, pero el ahorro es una función del ingreso, 3) el crecimiento del ingreso depende del capital, y este último, a su vez, depende del ingreso. Estos modelos exponen una situación estática donde, *ceteris paribus*, los bajos ingresos inhiben la acumulación de capital requerida para aumentar los ingresos. Si los economistas dan por sentado los resultados potenciales del mercado, el mercado se concibe como una máquina automática con agentes de inteligencia cero, cuyas acciones se pueden predecir cuantitativamente. Por ello, la pobreza a menudo se examina como un problema tecnológico que debe corregirse mediante los programas ayuda extranjera y una planificación del desarrollo por los expertos de las Naciones Unidas.

Paradójicamente, los modelos matemáticos o cuasi matemáticos se basan en variables y datos elegidos más o menos arbitrariamente, lo que significa que hay muchas respuestas para todos los gustos sobre el mismo tema. Banerjee (2007) explica que el análisis del subdesarrollo se refiere a “*an enormously complex set of different strategies, and not a single button on the machine to be pushed or not*” [un conjunto enormemente complejo de diferentes estrategias, y ni un solo botón en la máquina para ser presionado o no] (p. 142). La economía matemática a menudo descuida todo el asunto históricamente específico sobre lo que sucede en los países pobres, “*development experts are still thinking in machine mode: they are looking for the right button to push*” [Los expertos en desarrollo todavía están pensando en modo máquina: están buscando el botón correcto para presionar] (p. 160). Así, Abhijit Banerjee, Esther Duflo, Sendhil Mullainathan, Marianne Bertrand, Michael Kremer, y otros *foreign aid optimists* formaron en 2003 el *The Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab* (J-PAL), adjunto al *Massachusetts Institute of Technology* (MIT), con el objeto de verificar la efectividad de los programas de ayuda extranjera.

Los economistas del *Poverty Action Lab* usan los ensayos controlados aleatorios (ECA) para superar estos desafíos. Los ECA proceden de las ciencias naturales, particularmente en la *evidence-based medicine* para evaluar los efectos estadísticos de diferentes tipos de medicamentos y tratamientos. Para Sackett *et al.* (1996), “*evidence-based medicine is the conscientious, explicit, and judicious use of current best evidence in making decisions about the care of individual patients. The practice of evidence-based medicine means integrating individual clinical expertise with the best available external clinical evidence from systematic research*” [la medicina basada en la evidencia es el uso concienzudo, explícito y juicioso de la mejor evidencia actual para tomar decisiones sobre el cuidado de pacientes. La práctica de la medicina basada en la evidencia significa

integrar la experiencia clínica individual con la mejor evidencia clínica externa disponible de la investigación sistemática] (p. 312). La adopción de los “*randomized trials and tracking down the best external evidence with which to answer our clinical questions*” [ensayos aleatorizados y seguimiento de la mejor evidencia externa con la que responder a nuestras preguntas clínicas] (p. 313).

Durante los 1990s, los ECA fueron importados como una *técnica estándar de oro* para la economía del desarrollo. Sería un *enfoque de política basado en evidencia* para investigar los casos de la vida cotidiana (Pawson, 2006; Banerjee *et al.*, 2017). En las ciencias sociales, el ECA es un método de evaluación de impacto para saber qué tan efectiva es una intervención a través de un experimento planificado de algún programa o política pública. La Figura 2 muestra que la confección de un ECA tiene tres pasos. Primero, los ECA se caracterizan por utilizar distribuciones aleatorias de miembros de una población definida en uno o más grupos de tratamiento (que reciben la intervención) y un grupo de control (que no recibe intervención o recibe la intervención habitual en una versión revisada de otro ECA anterior). Segundo, la probabilidad aleatoria significa que cada persona en el estudio tiene la misma posibilidad de recibir el programa. Esto asegura que, en promedio, los grupos serán estadísticamente idénticos. La intervención se aplica a los individuos del grupo de tratamiento durante un cierto período de tiempo. Los cambios que los expertos observen en el grupo de tratamiento se atribuirán completamente a la intervención, y no a otros factores externos o no observados. Tercero, al finalizar el periodo de tiempo destinado a la intervención, los expertos contrastan los resultados cuantitativos de ambos grupos, tratamiento y control, apoyados en el análisis costo-beneficio. Esta técnica sirve como antecedente para determinar el impacto positivo o negativo del programa y recomendar las intervenciones más eficientes (en términos estáticos).

Los expertos en ECA rechazan la teoría económica porque no ayudaría a diseñar los detalles cuantitativos de los planes de ayuda extranjera. La economía del desarrollo se aleja de la teoría pura y de las preguntas sobre la esencia de los fenómenos sociales. Cohen y Easterly (2009) dicen que “*macroeconomists were unable to deliver higher growth; the credibility of the growth regression literature waned; extremely volatile growth rates could not be explained; and growth analysis neglected to do enough long-run regressions*” [los macroeconomistas no pudieron generar un mayor crecimiento; la credibilidad de la literatura sobre la regresión del crecimiento se desvaneció; las tasas de crecimiento extremadamente volátiles no podían explicarse; y el análisis de crecimiento se olvidó de hacer suficientes regresiones a largo plazo] (p. 2).

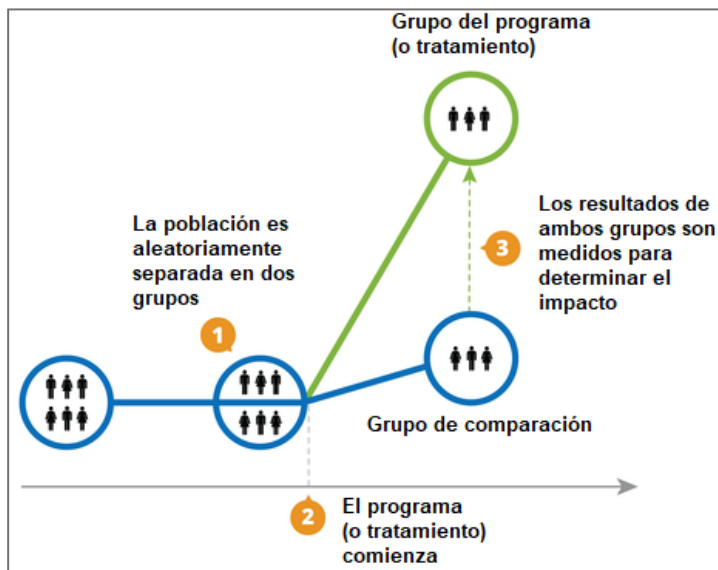


Figura 2. El proceso de los ensayos controlados aleatorios. Fuente: Innovations for Poverty Action (2021).

El problema era cómo integrar la ayuda extranjera en la lógica del desarrollo, ya que la observancia de los recursos escasos, las decisiones de los originales y los encargados de formular políticas deben ser legitimadas como eficaces y racionales (de Souza Leão y Eyal, 2019). El trabajo del economista no termina con el diseño e implementación de políticas y regulaciones económicas, sino que requiere la mentalidad de un plomero, como una bisagra funcional entre los campos de la economía y la ayuda exterior.³⁸ Banerjee (2007) explica que “*the beauty of randomized evaluation is that the results are what they are: we compare the outcomes in the treatment with the outcome in the control group, see whether they are different, and if so by how much*” [la belleza de la evaluación aleatoria es que los resultados son los que son: comparamos los resultados en el tratamiento con los resultados en el grupo de control, vemos si son diferentes y, de ser así, en qué medida] (p. 115). Los ECA serían la mejor y más directa forma de saber qué programa de ayuda extranjera funciona y

³⁸ Para más detalles sobre la relación entre la física mecánica y la ingeniería social en la economía convencional, ver Roth (2002); Banerjee (2005); Duflo (2017).

cuál no, para poder dar un Gran Impulso a los países subdesarrollados. Los ECAs mejorarían la evaluación de impacto de los programas sociales, ya que “*it forces us to venture inside the machine*” [nos obliga a aventurarnos dentro de la máquina] (p. 162). Aunque un experimento no proporciona una respuesta final sobre la validez universal de cualquier intervención, cientos o miles de experimentos reforzarían aún más las intervenciones marginales del Estado (Guala, 2005; Bouguen *et al.*, 2019). La escuela empírica del desarrollo económico fue denominada por Rodrik (2009) como *The New Development Economics* o *The Experimental Revolution*.

Los ECA son experimentales y *ex post* en línea con el método positivista y su concepto de eficiencia estática. Argumentan que la premisa de que los pobres nacen emprendedores es falaz. Empezar no sería una función de los individuos: sería una profesión de quienes deciden arriesgarse a través de las inversiones. La mejora de los niveles de eficiencia y productividad dependería de iniciativas políticas como los microcréditos y los programas de ayuda exterior. Por ejemplo, Banerjee *et al.* (2015) utilizando un ECA para investigar los efectos cuantitativos de un programa de microcrédito para grupos pobres en Hyderabad, India. Descubrieron que un mayor acceso al crédito aumentó tanto la inversión de las pequeñas empresas como las ganancias de las empresas establecidas. Sin embargo, dos años después del experimento, los autores no observaron ningún efecto perceptible en ninguno de los resultados del desarrollo humano entre los grupos de tratamiento y control.

Al carecer de un marco teórico previo acerca de la dinámica de la función empresarial, los autores no toman en cuenta la esencia del subdesarrollo y, por tanto, se limitan a concluir que “el microcrédito... puede no ser el milagro que a veces se dice que es” (p. 51). De manera similar, la imposibilidad de los ECA para explicar por sí solos cómo funciona la acción humana, ha llevado a algunos economistas del desarrollo, como Banerjee y Duflo, a decir que “*the poor are less able to make the investments needed to run a proper business and are more vulnerable to any additional risk that comes from business itself*” [los pobres son menos capaces de realizar las inversiones necesarias para operar un negocio adecuado y son más vulnerables a cualquier riesgo adicional que provenga del negocio mismo] (2011, p. 210). Luego, los expertos de los ECA recomiendan alegremente más ensayos para comprender la toma de decisiones comerciales de las personas pobres.

CAPÍTULO III

DIFICULTADES Y OPORTUNIDADES

En gran parte de la economía del desarrollo, el atractivo de la cuantificación se deriva del propósito político, la ingenuidad intelectual o ambos.

P. T. Bauer (1969, p. 26)

El progreso de los países subdesarrollados depende de la oferta de capital disponible para proporcionar la infraestructura necesaria para el crecimiento de la industrialización y la rápida modernización de la economía. Los países pobres por sí solos no pueden generar el capital requerido debido a la trampa de la pobreza, que los condena inexorablemente a bajos ingresos. Los países subdesarrollados inhiben muchas opciones comerciales rentables, limitando sus mercados locales y fortaleciendo la trampa de la pobreza. El comercio internacional es ineficiente y, a menudo, perjudicial para el desarrollo de los países pobres, ya que tienen una brecha de ingresos cada vez mayor con respecto a los países ricos. La ayuda exterior es fundamental para escapar de la privación material extrema y ascender en la escala del desarrollo. La intervención del Estado en la economía juega un rol clave en esta materia para llevar a cabo los cambios esperados y lograr el camino hacia mayores niveles de igualdad y prosperidad.

Estas ideas son los objetivos centrales de la corriente principal de la economía del desarrollo, que a su vez se ha convertido en el discurso ideológico, político y público dominante. Las teorías convencionales del desarrollo económico poseen un consenso sobre el rol del economista como una especie de ingeniero social para gestionar los asuntos económicos en detalle. La evaluación de los fenómenos sociales sería más explicativa solo si tiene que ver tanto con métodos cuantitativos y experimentales como con resultados. Sin embargo, la pregunta sigue siendo cuál es la esencia de la pobreza; ¿qué funciona y qué no?

A pesar de las apariencias, el consenso se basa en principios rectores que son contrarios con las conclusiones bien documentadas de la historia económica, es decir, los expertos a menudo han formulado teorías del desarrollo que desprecian

la evidencia empírica más básica.³⁹ Los capítulos anteriores mostraron que la teoría convencional del desarrollo tiene un problema epistemológico asociado con el positivismo y su concepto de eficiencia estática. Gran parte de la investigación de consenso suele centrarse en las manifestaciones del desarrollo, pero carece de una teoría sobre la esencia de los fenómenos estudiados. Esto implica analizar la economía *a posteriori* (datos e inducción cuantitativa) para la recomendación de políticas basadas únicamente en el ensayo y error de numerosas intervenciones en el mercado. Este procedimiento refleja la falta de una teoría *a priori* consistente para interpretar adecuadamente la dinámica social. Los expertos, obstinados con el positivismo, creyendo que es la forma científica de proceder, descuidan sus problemas epistemológicos. La teoría convencional de la economía del desarrollo consta de diferentes modelos de ingeniería social.⁴⁰

Easterly (2007) sugiere que la economía convencional del desarrollo “*promises [some] comprehensive final answers to all society’s problems, from poverty and illiteracy to violence and despotic rulers*” [promete [algunas] respuestas finales integrales a todos los problemas de la sociedad, desde la pobreza y el analfabetismo hasta la violencia y los gobernantes despóticos] (p. 31). No hay necesidad de incluir a los actores locales que evalúan sus costos y beneficios, ya que estas teorías “*even has their own intelligentsia, made up of experts at the International Monetary Fund (IMF), World Bank, and United Nations*” [incluso tiene su propia intelectualidad, compuesta por expertos del Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial y las Naciones Unidas] (Ídem). Los expertos estudian la pobreza como un problema técnico-asignativo de los recursos y diseñan unos *planes económicos a la medida* para solucionar todos los problemas de los países pobres. Estos planes suelen ser, “*at the same time, too rigid to predict what will work in the messy real world and yet flexible enough to forever escape falsification by real-world events*” [al mismo tiempo, demasiado rígido para predecir lo que funcionará en el desordenado mundo real y, sin embargo, lo suficientemente flexible como para escapar para siempre de la falsificación de los eventos del mundo real] (pp. 32-33). Tal como otras ideologías, los expertos

³⁹ En esta obra, la evidencia empírica se refiere a los estudios de casos históricos y no a los problemas rutinarios de optimización matemática y estadística que subyacen en gran parte de la economía empírica.

⁴⁰ La Parte II de esta obra presenta una teoría general sobre la esencia de los fenómenos económicos y los efectos en el desarrollo según el entorno institucional y legal. Veremos la diferencia clave entre las leyes (normas de contenido general que respetan el derecho de propiedad privada) y los mandatos (normas de contenido parcial que no respetan el derecho de propiedad privada) para fomentar o reprimir el desarrollo.

suelen atribuir la causa de los efectos desastrosos a cualquier factor exógeno. Los fundamentos epistemológicos de las teorías jamás están en duda, ya que “*different policies can yield the same result, and the same policy can yield different result*” [diferentes políticas pueden producir el mismo resultado, y la misma política puede producir resultados diferentes] (p. 33).

Siguiendo a Bauer (1971), este capítulo presenta una tipología teórica de los diferentes enfoques de la economía del desarrollo convencional. La tipología clasifica las teorías del desarrollo en cuatro bloques principales: 1) el círculo vicioso de la pobreza y la brecha creciente, 2) la ayuda exterior, 3) la planificación económica global y 4) los ensayos controlados aleatorios. La exposición es útil para demostrar que las doctrinas más destacadas del consenso quedan invalidadas por el análisis lógico-deductivo y la evidencia empírica elemental. Descubre las fronteras epistemológicas del positivismo en la ciencia económica, especialmente de los métodos matemáticos, estadísticos y econométricos. La investigación de la epistemología de la economía proporciona nuevos programas de investigación latentes que abordar. En particular, el concepto de eficiencia dinámica debería ser la clave de una teoría del desarrollo más acorde con la dinámica de la vida real. Es necesario rescatar y fortalecer las virtudes de la literatura del desarrollo, además de corregir sus carencias metodológicas, teóricas y prácticas.

3.1. LA TESIS DEL CÍRCULO VICIOSO DE LA POBREZA Y LA BRECHA CRECIENTE

Algunas ideas de los economistas pueden tener efectos nocivos en su disciplina, ya sea a corto o largo plazo. Keynes (1963) afirma que el desarrollo económico ocurre cuando el nivel de consumo aumenta o cuando el nivel de ahorro cae. Si el nivel de consumo no se ve estimulado por un Gran Impulso de demanda efectiva, la posición económica de un país empeorará cada vez más en un círculo vicioso de la pobreza. El economista experto tiene el poder de repetir el milagro de la multiplicación de los panes y los peces a través de la ingeniería social y el gasto público (una idea ampliada en *The General Theory*). Si esto fuera cierto, el mundo habría erradicado fácilmente la pobreza y el desempleo a través de las recetas de Keynes. Sin embargo, la hipótesis keynesiana del círculo vicioso continúa siendo la piedra angular de la economía moderna del desarrollo.

Bauer (2000) explica que, desde la década de 1940, “*the idea of the vicious circle of poverty has been a major lapse in modern development economics. It has influenced policy*

considerably. It was a major element in the advocacy of massive state economic controls that... would enable an economy to break the vicious circle” [la idea del círculo vicioso de la pobreza ha sido un lapsus importante en la economía moderna del desarrollo. Ha influido considerablemente en la política. Fue un elemento importante en la promoción de controles económicos estatales masivos que... permitirían que una economía rompiera el círculo vicioso] (p. 7). Para Sachs (2015), “*the underlying condition could be what I call a poverty trap—when the country is too poor to make the basic investments it needs to escape from extreme material deprivation and get on the ladder of economic growth*” [la condición subyacente podría ser lo que yo llamo una trampa de pobreza—cuando el país es demasiado pobre para hacer las inversiones básicas que necesita para escapar de la privación material extrema y subirse a la escalera del crecimiento económico] (p. 105). Esto explicaría que los pequeños niveles de ingresos de las economías subdesarrolladas son una barrera irremontable para la acumulación de capital y las ideas o proyectos de inversión requeridos para lograr niveles de ingresos más altos. Kraay y McKenzie (2014) sugieren que “*the idea of a poverty trap has a striking implication for policy... in the sense that a different equilibrium is possible and that one-time policy efforts that break the poverty trap may have lasting effects*” [la idea de una trampa de la pobreza tiene una implicación sorprendente para la política... en el sentido de que es posible un equilibrio diferente y que los esfuerzos de política únicos que rompen la trampa de la pobreza pueden tener efectos duraderos] (p. 127).

Considere, por ejemplo, a Sachs, McArthur, Schmidt-Traub, Kruk y McCord (2004), economistas del Proyecto del Milenio de las Naciones Unidas, quienes establecen el círculo vicioso de la pobreza como el inconveniente crucial de las economías subdesarrolladas. Presentan un modelo de crecimiento estándar en el que q es la producción per cápita generada por una función de producción $Af(k)$, donde A es factor total de productividad y k es la relación capital-trabajo. En la ecuación (1), la tasa de ahorro nacional es s , la tasa de depreciación del capital es d , y la tasa de aumento de la población es n . La tasa de acumulación de capital $\partial k / \partial t$ está dada por:

$$\frac{\partial k}{\partial t} = sAf(k) - (n + d)k \quad (1)$$

La ecuación (1) dice que el crecimiento del capital depende del cambio en la relación capital-trabajo. Asimismo, $(n + d)k$ es la expansión del nivel de capital y

es igual a la cantidad de ahorro per cápita requerida para mantener constante la relación capital-trabajo con el nivel de crecimiento económico y el aumento de la población. Si k es deficiente, el círculo vicioso puede emerger de tres maneras. Primero, “*the marginal productivity of capital also tends to be very low (instead of nearly infinite, as the standard theory assumes), because a minimum threshold of capital is needed before modern production processes can be started*” [la productividad marginal del capital también tiende a ser muy baja (en lugar de casi infinita, como supone la teoría estándar) porque se necesita un umbral mínimo de capital antes de que puedan iniciarse los procesos de producción modernos] (p. 125). La productividad marginal del capital solo podría aumentar en un país pobre si tiene niveles previos de infraestructura básica y el capital humano. Si estas condiciones no están presentes, las extensiones de k tendrían efectos exigüos.

Segundo, “*the saving rate can become very low or even negative when k is very low, because impoverished households do not save, but rather must use all (or more than all) of their current income in the struggle just to stay alive*” [la tasa de ahorro puede volverse muy baja o incluso negativa cuando k es muy bajo, porque los hogares empobrecidos no ahorran, sino que deben usar todo (o más que todo) su ingreso actual en la lucha por mantenerse con vida] (p. 26). Los pobres únicamente podrían ahorrar, si las necesidades básicas son previamente suministradas, pero no antes. La relación capital-trabajo y la producción per cápita tienden a disminuir cuando la economía comienza con un capital muy bajo. Tercero, otro factor que puede forzar a una economía a caer en el círculo vicioso de la pobreza es el crecimiento de la población a bajos niveles de k . Como “ *n is a function of k , it is quite possible that $sA < n + d$ when k is low and n is high, whereas $sA > n + d$ when k is high and hence n is low. The highest fertility rates in the world are observed among the world's poorest people*” [n es una función de k , es muy posible que $sA < n + d$ cuando k es bajo y n es alto, mientras que $sA > n + d$ cuando k es alto y por lo tanto n es bajo. Las tasas de fertilidad más altas del mundo se observan entre las personas más pobres del mundo] (p. 29). En síntesis, los tres factores (umbral de capital, trampa del ahorro y trampa demográfica) interactúan. Ninguno de ellos por sí solo puede causar el círculo vicioso de la pobreza, ya que lo hacen en combinación. Por lo tanto, “*a country with substandard infrastructure may find itself with a low level of productivity, which by itself would not create a trap, but does so when combined with the low saving rate and high population growth rate caused by the low productivity*” [un país con infraestructura deficiente puede encontrarse con un bajo nivel de productividad, lo que por sí solo no crearía una

trampa, pero lo hace cuando se combina con la baja tasa de ahorro y la alta tasa de crecimiento de la población causada por la baja productividad] (p. 30).

Sin embargo, la tesis del círculo vicioso de la pobreza es refutada por la evidencia empírica más básica: la continua reducción de la pobreza en el mundo, expresada en la Tabla 3. Entre 1990 y 2018, la población mundial aumentó de 5.300 millones a 7.600 millones de seres humanos, mientras que la tasa de pobreza de \$3.20 USD por día disminuyó de 55.3% a 23.6%, respectivamente. Aunque la población mundial aumentó 1,5 veces en ese período, más de mil millones de personas salieron de la pobreza. A pesar del crecimiento de la población, la tasa de pobreza cayó de 2900 millones de personas en 1990 a 1700 millones de personas en 2018. De esta manera, si la tesis del círculo vicioso fuera válida, *“innumerable individuals, groups and communities could not have risen from poverty to riches as they have done throughout the world, in both rich and poor countries”* [innumerables individuos, grupos y comunidades no podrían haber pasado de la pobreza a la riqueza como lo han hecho en todo el mundo, tanto en países ricos como pobres] (Bauer, 1971, p. 34). Esto en sí mismo debería ser suficiente para refutar la tesis como una proposición general.

La existencia misma de los países desarrollados también debería ser suficiente para demostrar que el círculo vicioso es inconsistente con la realidad. El mundo no se creó en dos partes, una con infraestructura y stock de capital ya preparada, y la otra sin tales instalaciones. Todos los países ricos eran pobres con bajos niveles de ingresos y capital, *“which would have been impossible according to the thesis of vicious circle of poverty and stagnation”* [lo que habría sido imposible según la tesis del círculo vicioso de la pobreza y el estancamiento] (Ídem). Por ejemplo, considere las experiencias en América del Norte, Europa occidental, Japón, Australia y Nueva Zelanda, así como las lecciones más recientes de Hong Kong, Singapur, Taiwán, Polonia, Estonia, Chile, entre otros. Estos países cumplieron al menos uno de los requisitos del círculo vicioso: alta presión demográfica, falta de recursos naturales, enfermedades pandémicas, desastres naturales y un mercado interno muy precario. Si la tesis de trampa de la pobreza fuera válida, la humanidad nunca habría salido de las cavernas. En cambio, Sachs (2015) explica que el círculo vicioso supone una clara distinción entre ricos y pobres, no solo por el *“country’s average level of income but its distribution of income”* [nivel promedio de ingresos del país, pero su distribución de ingresos] (p. 55). Si hay una brecha creciente entre los países ricos y pobres, ¿no debería reflejarse en las estadísticas?

Subregiones	1990		2018	
	%	Población Total	%	Población Total
Asia Oriental y el Pacífico	85,2	1.822.193.192	12,5	2.328.220.870
Europa y Asia central	15,4*	842.570.541	4,5	918.793.590
Países de altos ingresos*	1,2	1.004.169.206	0,8	1.210.312.147
América Latina y el Caribe	29,4	442.040.696	10,4	641.357.515
Medio Oriente y África del Norte	26,6	254.215.138	19,8	448.912.859
Asia del Sur	81,7	1.133.495.196	53,9*	1.814.388.744
África Subsahariana	75,4	509.451.851	68,1*	1.078.306.520
El Mundo	55,3	5.281.340.078	23,6*	7.594.270.356

Tabla 3. Índice de pobreza en \$ 3.20 por día, PPA 2011 (% de la población). Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de World Development Indicators (2021).

* Para Europa y Asia central, el dato de 1990 no está disponible, así que usamos el dato de 1993.

* Los países de altos ingresos son: Alemania, Andorra, Antigua y Barbuda, Arabia Saudita, Aruba, Australia, Austria, Bahamas, Bahrein, Barbados, Bermudas, Brunei Darussalam, Bélgica, Canadá, Chile, Chipre, República de Corea, Croacia, Curacao, Dinamarca, Emiratos Árabes Unidos, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Finlandia, Francia, Gibraltar, Grecia, Groenlandia, Guam, Hong Kong, Hungría, Irlanda, Isla de Man, Isla de San Martín (parte francesa), Islandia, Islas Caimán, Islas Feroe, Islas Turcas y Caicos, Islas Vírgenes (EE.UU.), Islas Vírgenes Británicas, Islas del Canal, Israel, Italia, Japón, Kuwait, Letonia, Liechtenstein, Lituania, Luxemburgo, Malta, Mariana, Mónaco, Noruega, Nueva Caledonia, Nueva Zelandia, Omán, Palau, Panamá, Países Bajos, Polinesia Francesa, Polonia, Portugal, Puerto Rico, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca, Saint Kitts y Nevis, San Marino, Seychelles, Singapur, Sint Maarten (*Dutch part*), Suecia, Suiza, Trinidad y Tobago, Uruguay.

* Para Asia del Sur, el dato de 2018 no está disponible, así que usamos el dato de 2013, el últimos disponibles hasta la fecha.

* Para África Subsahariana, el dato de 2018 no está disponible, así que usamos el dato de 2015, el últimos disponibles hasta la fecha.

* Para el Mundo, el dato de 2018 no está disponible, así que usamos un promedio simple de los datos considerados, (el últimos disponibles hasta la fecha es 26,4% de 2015).

La Tabla 4 describe algunas pruebas que refutan la hipótesis. En 1990, 898 millones de personas generaron el 79% de la producción mundial, mientras que 4.390 millones produjeron solo el 21%, lo que indica que esos 898 millones de personas produjeron cuatro veces más que los 4.390 millones de personas. Los datos explican que 898 millones de personas en el Primer Mundo producen casi 20 veces más que 1 millón en el resto del mundo. La relación de producción entre los países industrializados y los demás es de 20 a 1. En cambio, en 2018, habrá un

descenso significativo en la brecha. 1.034 millones de personas generaron el 56% de la producción mundial y 6.560 millones produjeron el 44%. El Primer Mundo generó 1,3 veces más bienes que el resto del mundo, lo que significa que la brecha de producción se acortó hasta 8 a 1. Estos resultados muestran una disminución drástica de la brecha entre las diferentes áreas económicas.

La tesis de la brecha tiene, además, ambigüedades significativas. Los términos “diferencias” y “estructura de ingresos” son más adecuados que “desigualdad” y “distribución de ingresos”. Los primeros son neutrales a los juicios arbitrarios e indican que los ingresos se obtienen por acuerdos en la actividad económica, pero los segundos indican que la distribución de un ingreso preexistente, estático, y reprehensible. Bauer (1971) sugiere que el término “*difference does not prejudge either the origin of these differences or possibilities or merits of their attempted removal, [but] the term inequality is often misleading, for instance, in that equality of incomes by one criterion implies inequality by other criteria*” [diferencia no prejuzga ni el origen de estas diferencias ni las posibilidades o los méritos de su intento de eliminación, [pero] el término desigualdad a menudo induce a error, por ejemplo, en el sentido de que la igualdad de ingresos según un criterio implica desigualdad según otros criterios] (p. 50). El desprecio por la realidad de la tesis de la brecha creciente es evidente. Las pretensiones de redistribución del ingreso para alcanzar la igualdad proceden de la noción de “igualdad matemática” de los sistemas de ecuaciones y del concepto de eficiencia estática de las ciencias naturales. Tal situación es absurda en la ciencia económica debido a las diferencias en el objeto de estudio de las ciencias naturales y sociales. Las ciencias naturales estudian cosas; las ciencias sociales estudian las ideas de los individuos. La brecha cada vez mayores entre individuos, sociedades o países no suelen especificar las causas últimas del declive económico.

Contrariamente a lo que sugieren las teorías neomaltusianas, la explosión demográfica de las últimas décadas es una bendición. La mortalidad infantil se ha reducido y el bienestar material se ha hecho notar, lo que significa que las personas viven vidas más largas y prósperas. Deaton (2013) sugiere que “*one of the (good) reasons why the mortality gap between rich and poor has not closed more rapidly is because mortality has been falling in rich countries too, but in a very different way, benefiting children less and adults more*” [una de las (buenas) razones por las que la brecha de mortalidad entre ricos y pobres no se ha cerrado más rápidamente es que la mortalidad también ha estado cayendo en los países ricos, pero de una manera muy diferente, beneficiando menos a los niños y más a los adultos] (p. 23). Sin embargo, algunas personas, grupos y sociedades emergieron antes que la pobreza que otras. Los

factores personales, culturales e institucionales de los primeros a menudo han servido como patrones de acción para las segundas. Es un proceso dinámico de *aprender viendo y aprender haciendo*. La acumulación de capital y la infraestructura son resultados de un desempeño económico exitoso, no su condición previa. Otra vez, el positivismo metodológico dificulta el reconocimiento de la esencia de los fenómenos económicos, tales como la riqueza o la pobreza, porque descuida la dinámica real de la acción humana. Bauer (1971) manifestó que gran parte de la literatura sobre el desarrollo son “*irrelevant or confusing travesties of reality: instead of illuminating the scene, they confuse the issues*” [parodias irrelevantes o confusas de la realidad: en lugar de iluminar la escena, confunden los temas] (p. 288).

País o grupo económico	1990			2018		
	PIB	% del PIB mundial	Población (millones)	PIB	% del PIB mundial	Población (millones)
El mundo	22,6	100	5.288	86,0	100	7.594
Australia	0,3	2	17	1,4	2	25
Canadá	0,6	3	27	1,7	2	37
Unión Europea	7,6	34	478	18,7	22	513
Japón	3,2	14	123	5,0	6	127
Nueva Zelanda	0,1	0	3	0,2	0	5
Estados Unidos	6,0	27	250	21,0	24	327
Total (primer mundo)	17,8	79	898	48,0	56	1.034
China	0,4	2	1.136	14,0	16	1.393
India	0,3	1	870	2,7	3	1.352
Total, (China/India)	0,7	3	2.006	16,7	19	2.745
Resto del mundo	4,1	18	2.384	21,3	25	3.815

Tabla 4. El mundo económico en 1990-2018 (PIB en US \$ a precios actuales, billones de dólares). Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de World Development Indicators (2021).

3.2. LA AYUDA EXTRANJERA

Quizás uno de los axiomas políticos más distinguidos en la literatura del desarrollo es que la ayuda extranjera es indispensable para el progreso de los países pobres. Un sistema creciente de subvenciones y transferencias interestatales promete un Gran Impulso del gasto público para escapar del círculo vicioso de la pobreza,

además de reducir la brecha de ingresos entre ricos y pobres (Sachs, 2012). Es la teoría económica de las Naciones Unidas, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional a través de los *Millennium Development Goals* (2000-2015) y luego los *Sustainable Development Goals* (2015-2030). Sachs (2015) explica que hay dos formas principales de romper el círculo vicioso en las economías subdesarrolladas:

One way is for the government to borrow the funds it needs for public investments and then to count on future economic growth to fill the government's coffers in order to repay the loans. The second way is for foreign governments, businesses, foundations, and international institutions to provide temporary assistance to finance the urgent needs. As economic growth subsequently occurs, the aid can be gradually reduced in scale and eventually eliminated. Such assistance goes by the technical term development assistance. It includes all varieties of help on terms better than market-based borrowing of funds. When governments and official agencies provide the help, it is called official development assistance, or ODA [Una forma es que el gobierno pida prestado los fondos que necesita para inversiones públicas y luego cuente con el crecimiento económico futuro para llenar las arcas del gobierno a fin de pagar los préstamos. La segunda forma es que gobiernos extranjeros, empresas, fundaciones e instituciones internacionales brinden asistencia temporal para financiar las necesidades urgentes. A medida que se produzca el crecimiento económico, la ayuda puede reducirse gradualmente en escala y eventualmente eliminarse. Tal asistencia se conoce con el término técnico asistencia para el desarrollo. Incluye todas las variedades de ayuda en mejores condiciones que los préstamos de fondos basados en el mercado. Cuando los gobiernos y las agencias oficiales brindan ayuda, se denomina asistencia oficial para el desarrollo u ODA]. (pp. 108-109)

La primera opción es el endeudamiento con los mercados financieros a tasas de interés de mercado; la segunda opción es la ayuda extranjera, ya sea bilateral (entre Estados) o multilateral (a través de los organismos internacionales, como IMF o Banco Mundial). Según Sachs (2015), es demasiado fácil decir la pobreza resulta de la corrupción, la mala cultura, la falta de liderazgo o la falta de libertad económica. Aun en esos casos, la asistencia extranjera podría “*help a poor country make the crucial early investments needed so that the economy can soon stand on its own and begin climbing the development ladder*” [ayudar a un país pobre a realizar las inversiones tempranas cruciales que se necesitan para que la economía pronto pueda valerse por sí misma y comenzar a ascender por la escalera del desarrollo] (p. 172). La ayuda extranjera no sería una necesidad permanente. Los países receptores de la

ayuda podrían aumentar sus ingresos con crecimiento económico, de modo tal que se graduarían de la asistencia por completo. Los partidarios de esta teoría señalan que la única manera superar la pobreza es a través de un sistema de ayudas interestatales y que intensifique la inversión pública en actividades tales como infraestructura, agricultura, salud, educación, y empoderar a las mujeres (Burnside y Dollar, 2000; Collier y Dollar, 2002). Los programas de ayuda más convenientes serían aquellos que generan capital (por ejemplo, carreteras pavimentadas, una red eléctrica ampliada, clínicas, escuelas, y otro tipo de inversiones sociales) o mayor capacidad (por ejemplo, capacitación y salarios a los trabajadores, con énfasis en los sectores de la educación y la salud). Para Sachs (2015), la pregunta técnica es: ¿qué tipo de gasto admite la ayuda extranjera?

Official development assistance must fit the following criteria. First, the money must go to poor countries. Second, the money must be provided by an official agency of the donor country. Third, the money must be used for economic development in the recipient country. It cannot be used, for example, for arms purchases or to support troops, sports games, or cultural events [La asistencia oficial para el desarrollo debe ajustarse a los siguientes criterios. Primero, el dinero debe ir a los países pobres. Segundo, el dinero debe ser proporcionado por una agencia oficial del país donante. Tercero, el dinero debe utilizarse para el desarrollo económico del país receptor. No puede ser utilizado, por ejemplo, para la compra de armas o para apoyar tropas, juegos deportivos o eventos culturales] (p. 174).

La evidencia mostraría que la ayuda bien dirigida puede conseguir un efecto significativo, pero la ayuda imperfectamente guiada puede desperdiciarse (Alesina y Weder, 2002; Gehring *et al.*, 2017; Addison *et al.*, 2017). La ayuda dirigida a las necesidades más urgentes sería decisiva para alcanzar los MDG y los SDG. Sachs (2015) dice que la ayuda extranjera puede marcar una diferencia sustancial cuando se aplica con una “*professional basis grounded in an accurate differential diagnosis of the needs of a low-income country*” [base profesional basada en un diagnóstico diferencial preciso de las necesidades de un país de bajos ingresos] (p. 175). Los expertos pueden hacer que la ayuda extranjera realice la diferencia entre el éxito y el fracaso al rescatar a los países del círculo vicioso de la pobreza. Los países desarrollados deberían donar, al menos, un 0,7% del ingreso nacional.⁴¹ Si los países avanzados

⁴¹ Es importante distinguir entre los tipos de ayuda adicionales. Primero, la ayuda dada como ayuda de emergencia puede derivar en ayuda humanitaria, por ejemplo, para contribuir a la asistencia de

hacen ese esfuerzo y los fondos se usan adecuadamente, la ayuda extranjera puede terminar con la pobreza extrema a muy bajo costo. Los expertos de organismos internacionales sabrán invertir estos recursos de manera eficiente.

Los términos “ayuda” extranjera o “asistencia” para el desarrollo prejuzgan los efectos de las transferencias interestatales, como si necesariamente fomenta el desarrollo de los países. La ayuda extranjera se relaciona más con el término “donaciones” o “limosnas”, ya que hacen referencia a la caridad financiada con los impuestos de los habitantes de los países donantes, sin prejuzgar resultados. Los defensores de la ayuda extranjera declaran que, sin un sistema de limosnas coercitivas, los países pobres estarán atrapados en el círculo vicioso de la pobreza. Esta afirmación es falsa. Las limosnas no son condición necesaria ni suficiente para el desarrollo económico.

Año	África	Este de Asia	América Latina	Asia Occidental	Europa Occidental	Western Offshoots	Mundo
1870		0,8	0,9		2,5	3,7	1,3
1890		0,9	1,3		3,4	5,2	1,7
1913		1,1	1,8		4,9	8,0	2,5
1929		1,3	2,4		5,0	10,4	2,9
1950	1,6	1,2	3,1	2,4	6,1	14,9	3,3
1960	1,9	1,4	3,6	3,6	9,6	17,5	4,3
1970	3,0	2,0	5,1	6,2	14,7	23,2	5,9
1980	3,9	2,7	7,4	10,3	20,2	28,7	7,5
1990	3,2	3,5	7,0	8,3	23,5	35,6	8,2
2000	2,9	4,9	8,7	11,3	33,0	44,3	9,5
2010	4,3	8,3	12,8	19,0	37,4	48,0	13,0
2016	4,7	10,3	13,5	20,9	40,4	51,3	14,6

Tabla 5. PIB real per cápita (US \$ 2011 PPA, miles de dólares), 1870-2016. Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Maddison Project 2018.

* *Western Offshoots* es Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda.

alimentos en medio de una hambruna o situación de guerra. Segundo, la ayuda de emergencia también puede derivar en ayuda por desastre natural, que estará orientada a salvar vidas en lugar de cultivar el desarrollo económico.

Las limosnas no son necesarias porque todos los países desarrollados iniciaron siendo pobres y prosperaron sin ayuda extranjera. Muchos países pobres han progresado rápidamente en las últimas décadas sin ayuda extranjera. La Tabla 5 muestra el crecimiento del PIB per cápita PPA de las áreas económicas entre 1870 y 2016. El PIB per cápita PPA de Europa Occidental y *Western Offshoots* crecieron desde \$2.480 y \$3.692 en 1870 a \$40.364 y \$51.342 en 2016 (sus PIB per cápita se multiplicaron 16 y 14 veces, respectivamente). Estos países no han recibido limosnas internacionales (a excepción del plan Marshall entre 1947-1952 luego de la Segunda Guerra Mundial). Al mismo tiempo, el mundo multiplicó su PIB per cápita en 12 veces, el Este de Asia en 13 y América Latina en 14. En contraste, entre 1950 y 2016, cuando comienza la ayuda extranjera, África como su principal receptor a la fecha multiplicó su PIB per cápita por 3 (OCDE 2020a). Mientras tanto, el Este de Asia lo hizo en 9, Europa del Este en 4, América Latina en 4, Asia Occidental en 9, Europa Occidental en 7, *Western Offshoots* en 3, y el mundo en 4. Otro dato interesante es que, en promedio, los países de África tenían mayor PIB per cápita que los países del Este de Asia hasta la década de 1980. A partir de 1990, la situación cambió: los países de África quedaron atrás con respecto a sus pares del Este de Asia.

Las limosnas tampoco son condición suficiente. Si los factores determinantes del desarrollo están presentes, tales como los arreglos institucionales favorables a la función empresarial, se logrará un desarrollo material incluso sin un sistema de limosnas. Si un país o población no puede progresar sin donaciones, es irreal que lo haga con ellas. Como dice Bauer (1971), “*foreign aid focuses on symptoms and effects and diverts attention from the determinants of development*” [la ayuda extranjera se centra en los síntomas y efectos y desvía la atención de los determinantes del desarrollo] (p. 100). Incluso si la ayuda extranjera puede mejorar algunos aspectos actuales de los países receptores, sin embargo, no generará un progreso a largo plazo. ¿Cuáles son los determinantes del desarrollo? Sorprendentemente, no hay consenso sobre la respuesta. La Tabla 6 muestra que las limosnas correspondieron al 0,4% del PIB en América Latina (AL) y al 2% en África Subsahariana (AS) en 1960. Estas limosnas significan el 0,2% del PIB de AL y 3% de AS en 2018. A pesar de la ayuda más generosa para AS (4 veces más que AL, entre 1960 y 2018), el PIB de AL fue 3 veces mayor que AS en 1960, y ascendió a 4 en 2018.

Los promotores de la ayuda extranjera asumen que los requisitos previos del desarrollo económico se pueden lograr con cantidades masivas de donaciones para financiar el aumento del gasto público. Los expertos a menudo ignoran u

ocultan el hecho de que los países avanzados deben promover instituciones culturales, políticas y económicas conducentes al desarrollo económico. La visión positivista de los tomadores de decisiones sobre ayuda los lleva a una paradoja insuperable. Por un lado, considerando que la población de los países pobres es uniforme y cuya población se diferencia de la de los países avanzados solo por ser pobres. Las demás diferencias son despreciables para el desarrollo económico. Por otro lado, argumentan que sin limosnas suficientemente generosas no pueden escapar del círculo vicioso de la pobreza.

Año	África Subsahariana (AS)			América Latina (AL)		
	PIB (US \$, precios actuales)	ODA (US \$, precios actuales)	ODA (% of PIB)	PIB (US \$, precios actuales)	ODA (US \$, precios actuales)	ODA (% of PIB)
1960	29.879	597	2,0%	81.614	291	0,4%
1970	64.364	1.173	1,8%	175.173	775	0,4%
1980	271.253	7.722	2,8%	780.044	1.824	0,2%
1990	337.823	17.842	5,3%	1.178.854	4.997	0,4%
2000	396.946	13.058	3,3%	2.288.265	4.777	0,2%
2010	1.371.497	44.363	3,2%	5.347.667	9.764	0,2%
2018	1.709.948	50.330	2,9%	5.800.576	10.469	0,2%
Total ODA	\$10.261.104			\$260.587		
Total ODA SA-LA	\$765.517			(AS ha recibido 4 veces más dinero en ODA que AL, entre 1960 y 2018)		

Tabla 6. Ayuda extranjera y crecimiento del PIB en África subsahariana y América Latina, 1960-2018 (US \$ a precios actuales, millones de dólares). Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de World Development Indicators (2021).

* ODA: *Official Development Assistance* (ayuda extranjera).

* AS: *África subsahariana*; AL: *América Latina*.

Bauer (1981) sugiere que “*an exception which is only apparent could be provided by the case of a newly independent country, the political survival of which is doubtful, so that government or business may not be able to borrow abroad even if it could use capital productively*” [una excepción que solo es aparente podría ser proporcionada por el caso de un país

recién independizado, cuya supervivencia política es dudosa, de modo que el gobierno o las empresas no puedan obtener préstamos en el exterior incluso si pudieran utilizar el capital productivamente] (p. 273). Taiwán, Corea del Sur, Israel, y Alemania Occidental (inmediatamente después de la guerra) pueden ser la excepción (Rabushka, 1987; Yu y Yan, 2015). Sin embargo, estos países tenían instituciones abiertas al emprendimiento, al flujo libre de capital extranjero e inmigración. La excepción es más aparente que real. Aunque el éxito del Plan Marshall suele utilizarse como argumento para la ayuda extranjera, es irrelevante en el caso del Tercer Mundo. Bauer (1981) explica que la gente “*of Western Europe had the motivations and institutions favourable to development for centuries before the Second World War: rebuilding, nor development, was the task after the war*” [de Europa occidental tenía las motivaciones e instituciones favorables al desarrollo durante siglos antes de la Segunda Guerra Mundial: la reconstrucción, no el desarrollo, fue la tarea después de la guerra] (p. 110). Esto explica el rápido retorno a la prosperidad de los países de Europa Occidental y el término del plan Marshall al cabo de cuatro años. En contraste, muchos países, como en África, los mayores receptores de ayuda extranjera, tienen una situación económica desfavorable a pesar de recibir crecientes fondos, al menos, desde 1960 hasta la actualidad. Así, el axioma de la ayuda exterior tiene problemas adicionales. Primero, la falta de transparencia en el gasto de los planes de ayuda y la condonación de la deuda favorecen la gestión irresponsable de los recursos (Williamson, 2010; Jia y Williamson, 2019).

La ayuda extranjera no puede tener los efectos que los expertos presumen por la falta de responsabilidad y la corrupción de la administración pública, tanto de los organismos que concedieron las limosnas como de los gobiernos que las adquirieron (Coyne, 2013). Segundo, la burocratización y autopropagación de las agencias de ayuda como mediadoras genera sobrecostos que, en algunos casos, llegan al 100% de la ayuda (Easterly y Pfutze, 2008; Easterly, 2014). La ayuda está a cargo de los Estados y otras agencias burocráticas que, a su vez, responden ante otras agencias burocráticas. Los protocolos responden a motivaciones políticas que muchas veces manejan arbitrariamente las asignaciones de ayuda.

Tercero, la ayuda extranjera fomenta el conflicto, ya que la posibilidad de tomar el poder y acceder a la riqueza de la limosna ilimitada resulta irresistible. Hay trato preferencial en la asignación de la ayuda extranjera hacia los Estados más comprometidos con la planificación económica. Las limosnas han servido para financiar revoluciones marxistas y enriquecer a dictadores sanguinarios, especialmente en África y Asia (Bauer, 1981; Moyo, 2009). Algunos ejemplos

incluyen los casos de Marruecos, Argelia, Libia, Egipto, Etiopía, Somalia, Uganda, Sudán, Sierra Leona, Irán, Pakistán, Afganistán, Bangladesh, Vietnam, India, entre otros. Cuarto, las limosnas impulsan los niveles crecientes de concentración del poder, subordinación y politización de los individuos, que es la particularidad de la corrupción (Bauer, 2000; Leeson, 2008; Easterly y Williamson, 2011). Las agencias de ayuda han patrocinado a Estados autoritarios que adoptan políticas perjudiciales. Por ejemplo, la persecución de los opositores y las minorías étnicas, la expropiación de la propiedad privada, y amplias restricciones, o incluso la supresión, de la actividad económica. La ayuda extranjera ha promovido la precariedad de los mercados en los países subdesarrollados. Si decrecen los flujos privados, los expertos asignan más ayuda para compensar la disminución. Por lo tanto, la ayuda extranjera ha causado un círculo vicioso de pobreza, corrupción, e irresponsabilidad política a gran escala.

Hay algunos argumentos adicionales que acompañan al axioma de la ayuda extranjera. Primero, la ayuda es indispensable para promover la inversión estatal en infraestructura (también denominada stock de capital fijo), considerada clave para el desarrollo. Esto es falso. La historia económica enseña que el capital y la infraestructura evolucionaron en el curso del desarrollo económico, no antes de él. El sector privado puede financiar y administrar la infraestructura sin costo para los pagadores de impuestos. En el peor de los casos, los Estados pueden pedir prestado en condiciones de mercado. Segundo, la ayuda extranjera intensifica el nivel de las exportaciones de los países receptores, lo que sirve para estabilizar la balanza de pagos. Esto también es erróneo. Las exportaciones que se compran con ayuda extranjera corresponden a regalarlas, y no tienen efectos en la balanza de pagos. Las exportaciones tienen un contenido importado que reduce la oferta interna, por lo que los envíos recuperados agravan la situación de los pagos extranjeros. Esto incita a los Estados receptores de la ayuda extranjera a seguir políticas inflacionistas, confiscatorias y deficitarias.

3.3. LA PLANIFICACIÓN GLOBAL

El segundo axioma político de la literatura convencional sobre desarrollo es que los Estados de los países pobres deben promover un plan económico general, que incluya un sistema de controles e incentivos para dirigir la actividad económica. La planificación central de la economía es la base de todos los puntos de vista intervencionistas y socialistas, incluidos el estructuralismo, la dependencia, la

regulación y las necesidades básicas. Como argumenta Gunnar Myrdal (1956), Premio Nobel de Economía y uno de los pioneros del axioma de la planificación del desarrollo:

It is now commonly agreed that an underdeveloped country should have... an overall integrated national plan... The national government is expected to assume by means of the plan... for the direction of the entire economic development... The plan must determine this overall amount of investment and must, in addition, determine the proportions of the capital which should be allocated in different directions... To be practical and effective, the plan must be worked not only as a general frame, but must have this frame filled and concretized by careful segmental planning... [This is the] policy line which we are accustomed to call socialist given to them [poor countries] by all scholar and statesman in the advanced countries [Ahora se acepta comúnmente que un país subdesarrollado debe tener... un plan nacional global e integrado... Se espera que el gobierno nacional asuma por medio del plan... la dirección de todo el desarrollo económico... El plan debe determinar este monto total de inversión y debe, además, determinar las proporciones del capital que deben asignarse en diferentes direcciones... Para ser práctico y eficaz, el plan debe trabajarse no solo como un marco general, sino que debe tener este marco lleno y concretado por una cuidadosa planificación segmentaria... [Esta es la] línea política que llamamos socialista dada a ellos [países pobres] por todos los estudiosos y estadistas en los países avanzados]. (p. 63-65)

La opinión de Myrdal se basa en la ilusión del desarrollo económico diseñado por los expertos y burócratas de las Naciones Unidas y los Estados occidentales. Los expertos podrían identificar qué industrias son más convenientes para los países pobres a través de modelos matemáticos de planificación, basados en teorías neoclásicas de crecimiento económico y programación cuantitativa. Esta perspectiva fue ampliada por economistas como Joseph Stiglitz y Paul Krugman, ambos ganadores del Premio Nobel de economía y campeones de la planificación del desarrollo. Según Krugman (1995), la idea de la planificación “*shows that models in the spirit of high development theory need not be very difficult... making some assumptions that allow one to exploit the bag of tricks that industrial organization theorists developed for thinking about such issues*” [muestra que los modelos en el espíritu de la teoría del alto desarrollo no tienen por qué ser muy difíciles... haciendo algunas suposiciones que permiten explotar la bolsa de trucos que los teóricos de la organización industrial desarrollaron para pensar en tales temas] (p. 25). Posteriormente, Stiglitz y Charlton (2005) indican que “*world leaders placed poverty eradication at the heart of the*

global agenda by adopting the Millennium Development Goals (MDGs), which set clear targets... to provide the finance for an action plan... to ensure sustainable global development" [los líderes mundiales situaron la erradicación de la pobreza en el centro de la agenda mundial al adoptar los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), que fijan objetivos claros... para proporcionar financiación para un plan de acción... y garantizar desarrollo global sostenible] (p. 55). Los MDG crearon un compromiso sin precedentes para la redistribución del ingreso, por ejemplo, a través de la gestión política de los impuestos a los ricos. Sachs (2015) dice que, desde un punto de vista utilitario, la división compulsiva de un "pastel de riqueza" fortalece la eficiencia económica y evita el desperdicio de los recursos disponibles.

Many kinds of redistribution to the poor are highly efficient investments in the health, skills, and productivity of the poor. These are high-return investments that the poor themselves would be eager to make if only they had the household income or borrowing capacity to make them! The utilitarian emphasis on redistribution can be doubly justified, not only as equitable but also as efficient, leading to high-return investments that otherwise would not be made because of the failure of market forces alone to provide adequate investment funds to the poor [Muchos tipos de redistribución a los pobres son inversiones altamente eficientes en la salud, las habilidades y la productividad de los pobres. ¡Estas son inversiones de alto rendimiento que los propios pobres estarían ansiosos por hacer si tan solo tuvieran el ingreso familiar o la capacidad de endeudamiento para hacerlas! El énfasis utilitarista en la redistribución puede justificarse doblemente, no solo como equitativo sino también como eficiente, lo que lleva a inversiones de alto rendimiento que de otro modo no se realizarían debido a la incapacidad de las fuerzas del mercado por sí solas para proporcionar fondos de inversión adecuados para los pobres]. (p. 225)

Los Estados tendrán un rol de liderazgo esencial para garantizar una mayor eficiencia del sistema económico. Sachs (2015) explica que la eliminación de las contingencias del subdesarrollo *"need to be modeled, understood, and anticipated. This is consistent with the idea of Sustainable Development. We need forward-looking planning"* [necesita ser modelado, entendido y anticipado. Esto es consistente con la Era del Desarrollo Sostenible. Necesitamos una planificación prospectiva] (p. 384). De ahí la frase *"the free market doesn't exist"* [el libre mercado no existe], puesto que los mercados tienen reglas y límites a la libertad de elección (Chang, 2010, Lin, 2012). Estos economistas dicen que, dado que la economía de mercado no satisface los

supuestos de un mercado eficiente y competitivo, los expertos deberían gestionar y adaptar el uso de los recursos de manera mucho más eficiente. Por lo tanto, los expertos serían los agentes indicados para controlar los planes de acción de los ciudadanos de los países pobres.

Si bien estos economistas asignan a la planificación del desarrollo un carácter axiomático, la evidencia empírica básica muestra que la gestión centralizada del mercado no ha jugado ningún rol en el desarrollo económico de ninguno de los países ricos. Muchos países industrializados ya eran muy prósperos cuando aún eran agrícolas y disfrutaban de un ingreso per cápita mucho mayor que el esperado para los países pobres en las próximas décadas. La planificación coercitiva del mercado no ha sido necesaria en la historia temprana de los países avanzados ni en el desarrollo de muchos países subdesarrollados en las últimas décadas. Una vez más, la acumulación de capital y la infraestructura son la consecuencia de un desempeño económico exitoso, no su condición previa. Por ejemplo, Connors *et al.* (2020) explica los inicios y el impacto de la revolución económica actual, la revolución de las comunicaciones y el transporte, y la comparan con el caso de la revolución industrial. El estudio muestra que las innovaciones tecnológicas fueron impulsadas por la función empresarial en los países occidentales (Tabla 7). En esta transformación, los derechos de propiedad privada fueron clave para promover la función empresarial. La actividad privada condujo a mejoras tecnológicas, reducciones en los costos de transporte y comunicación, aumento continuo del volumen del comercio internacional, economías de escala, así como un aumento sin precedentes en el nivel de vida.

Grupo económico	Tiempo para resolver la insolvencia (años)	Tiempo requerido para iniciar un negocio (días)	Costo de los procedimientos de creación de empresas (% del PIB per cápita)	Impuesto total y tasa de contribución (% de ganancia)
Ingreso alto	2	11	5%	36%
Ingreso medio alto	3	24	2%	39%
Ingreso medio bajo	3	23	6%	43%
Ingresos bajos	3	23	10%	47%

Tabla 7. La regulación dificulta la función empresarial (datos de 2019). Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de World Development Indicators (2021).

- * El tiempo para salir de la insolvencia es la cantidad de años transcurridos desde la solicitud de insolvencia en el tribunal hasta la liquidación de los activos en dificultades.
- * El tiempo necesario para iniciar un negocio la cantidad de días calendario que se necesitan para completar los procedimientos que implica la operación legal de una empresa.
- * El costo de registrar una empresa se normaliza presentándolo como un porcentaje del producto interno bruto (PIB) per cápita.
- * La tasa tributaria total mide el monto de impuestos y contribuciones obligatorias que pagan las empresas después de justificar las exenciones y deducciones permitidas como porción de las utilidades comerciales.

¿Importa la planificación del Estado en el desarrollo económico? La Tabla 8 muestra que las regulaciones excesivas a la función empresarial son un lastre para el desarrollo económico de los países pobres. En gran parte de África, América Latina y Asia, los Estados han dificultado o inhibido la creación de riqueza con altas regulaciones al sector privado. Si el Estado regula en gran medida los aspectos de la función empresarial, las empresas operan restringidas. Como resultado, los países de bajos ingresos (países del África subsahariana) tienen, en promedio, una tasa impositiva corporativa total un 30% más alta que los países de altos ingresos. El tiempo necesario para resolver una situación de insolvencia, los días necesarios para establecer una empresa y los costos burocráticos asociados son, en promedio, un 50% más altos en los países de ingresos bajos que en los países de ingresos altos. A su vez, los tigres asiáticos (Singapur, Hong Kong, Corea del Sur, Taiwán e incluso Japón), paradójicamente utilizados como modelos de planificación, tienen, en promedio, en relación con los miembros de la OCDE, una tasa impositiva total un 30% inferior, 50% menor tiempo de resolución de la insolvencia, 50% menor tiempo para iniciar un negocio y nulos costos burocráticos asociados (Tabla 8).

La planificación global de la economía se asocia generalmente a la ineficiencia de las instituciones públicas derivada de la imposición de determinados intereses políticos. Los países que más regulan tienen los índices más altos de percepción de corrupción, lo que se traduce en mayores prohibiciones a los individuos en los ámbitos económico, social y político. Los expertos no pueden descubrir posibles soluciones para mejorar la eficiencia de los problemas de coordinación, ya que no existe un proceso de descubrimiento similar al descubrimiento empresarial en el mercado. Es decir, la regulación no puede incorporar ninguna retroalimentación sistemática del mercado. ¿Qué sucede cuando el Estado utiliza la violencia para interferir en los intercambios del mercado? Si el estado prohíbe a A y B realizar

un intercambio que están dispuestos a realizar, las ganancias potenciales de A y B se descartan. Cuando el Estado coacciona el proceso de mercado, la utilidad social tiende a disminuir.

Países o grupo económico	Tiempo para resolver la insolvencia (años)	Tiempo requerido para iniciar un negocio (días)	Costo de los procedimientos de creación de empresas (% del PIB per cápita)	Impuesto total y tasa de contribución (% de ganancia)
Singapur	1	2	0%	21%
Hong Kong	1	2	0%	22%
Corea del Sur	2	8	0%	33%
Japan	1	11	0%	47%
OCDE	2	9	7%	40%

Tabla 8. La regulación a la función empresarial: Tigres Asiáticos vs. OCDE (datos de 2019). Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de World Development Indicators (2021).

* Miembros OCDE: Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza, Turquía, Japón, Finlandia, Australia, Nueva Zelanda, México, República Checa, Corea del Sur, Hungría, Polonia, República Eslovaca, Chile, Israel, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania, Colombia.

La centralización del poder político, la corrupción, la economía informal y elevados niveles de pobreza son los efectos ineludibles de la planificación forzosa, ya que afecta el desarrollo económico, entendido como la ampliación de la gama de soluciones a los problemas humanos. Los defensores de la planificación global no explican por qué la sustitución de las elecciones voluntarias de los individuos por las elecciones impuestas arbitrariamente por los políticos y burócratas podrían, de alguna manera, alentar el desarrollo económico (ver Rothbard, 1997). Los Estados no pueden crear nuevos recursos productivos adicionales. Por definición, el gasto público tiende a estropear el desarrollo económico de los países, ya que los políticos solo pueden expoliar la riqueza creada previamente por el sector privado y desviarla arbitrariamente, mediante los impuestos directos (tasas actuales), impuestos indirectos (deuda estatal, es decir, mayores impuestos directos en el futuro) e impuesto inflacionario (tasa de inflación), entre otros tipos de confiscaciones a la propiedad privada. Por tanto, un mayor gasto público implica reducir los recursos disponibles del sector privado.

La Tabla 9 ilustra las relaciones entre la planificación y los niveles de corrupción, la facilidad para hacer negocios, el desarrollo humano y la libertad económica. La evidencia revela una relación entre las variables. Por un lado, los países más pobres tienen economías altamente planificadas con enormes niveles de corrupción. Estas economías más reprimidas tienen barreras legales excesivas para hacer negocios, junto con altos niveles de incumplimiento de contratos y confiscación de propiedad privada. Los habitantes tienen niveles reducidos de desarrollo humano. Por otro lado, los países menos corruptos y con mayor desarrollo humano tienen economías más abiertas a los negocios y más respetuosas de la propiedad privada. Los datos también destacan que los tigres asiáticos y los países nórdicos tienen economías más libres y transparentes que el promedio de *Western Europe*, y niveles similares a los *Western Offshoots*.

Independientemente de la evidencia empírica, los teóricos de la planificación global podrían argumentar que los Estados de los países pobres rara vez aplican sus políticas. Así que no juegan ningún papel relevante en el comportamiento de los individuos. Esta reflexión es paradójica. Si el nivel actual de regulación es irrelevante en los países pobres, ¿por qué no simplemente eliminarlo? Si este fuera el caso, los Estados pueden salvaguardar la propiedad privada de los individuos y protegerlos contra la agresión de otros individuos y, más importante aún, de las autoridades políticas. La eliminación de la planificación global en los países pobres reduciría los niveles de corrupción, impulsando la libertad económica, la función empresarial y el desarrollo económico. El axioma de la planificación global no es una condición necesaria ni suficiente para el desarrollo de los países pobres. No es una condición necesaria porque la evidencia empírica muestra que los países más prósperos son aquellos con las economías más libres. No es suficiente porque los niveles más altos de confiscación tienden a obstaculizar o inhibir la función empresarial, que es el motor detrás de la ampliación de la gama de soluciones a los problemas humanos.

Otro argumento de los expertos es que la redistribución confiscatoria de la renta es beneficiosa para el conjunto de la sociedad, incluso bajo criterios utilitaristas. Sin embargo, un simple análisis del índice de Gini intergeneracional muestra que existen menores diferencias de ingresos en las economías más libres y más reprimidas (Mendolia y Siminski, 2016; Modalsli, 2017; Neidhöfer, 2019). Los primeros lograron mayores niveles de igualdad en la riqueza a través de instituciones favorables a la función empresarial; los últimos tienen igualdad en la pobreza y la miseria a través de la planificación central. En otras palabras, los

expertos de la planificación global apoyan, directa o indirectamente, el socialismo, es decir, confiscar los frutos de su trabajo al pueblo y asignarlos arbitrariamente, de lo contrario no sería necesaria una intervención estatal coactiva (Boudreaux, 2014; Barone y Mocetti, 2016).

Subregiones	Corruption Perceptions Index	Doing Business	Human Development Index	Index of Economic Freedom
Western Offshoots	78	83	0,925	80
Europa Occidental	66	78	0,912	73
Asia Pacífico	44	67	0,741	61
Europa del Este y Asia Central	39	74	0,779	64
Medio Oriente y África del Norte	39	61	0,703	62
América Latina	39	60	0,759	57
África Subsahariana	32	52	0,541	51
Nórdicos	84	82	0,937	76
Tigres asiáticos	72	83	0,924	81

Tabla 9. Índices de Corrupción, Facilidad para Hacer Negocios, Desarrollo Humano y Libertad Económica (subregiones, datos de 2020). Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Transparency International, World Development Indicators, United Nations Development Programme, The Heritage Foundation.

* *Nórdicos*: Suecia, Noruega, Finlandia, Dinamarca, Islandia.

* *Tigres asiáticos*: Singapur, Hong Kong, Taiwan, Japan, Corea del Sur.

* *Corruption Perceptions Index*: Las economías son clasificadas en una escala de 100 [muy limpio (menor regulación y mercados negros)] a 0 [altamente corrupto (mayor regulación y mercados negros)].

* *Doing Business*: Las economías son clasificadas en una escala de 100 [mayor facilidad para hacer negocios (menor regulación, impuestos, cumplimiento de contratos y respeto a la propiedad privada)] a 0 [mayor dificultad para hacer negocios (mayor regulación, impuestos, incumplimiento de contratos y atropello a la propiedad privada)].

* *Human Development Index*: Los países son clasificados en una escala de 1 [desarrollo humano más alto (mayor nivel de vida)] a 0 [desarrollo humano más bajo (menor nivel de vida)]. Hay cuatro grupos: desarrollo humano muy alto (0.801 a 1.0), desarrollo humano alto (0.700 a 0.800), desarrollo humano medio (0.557 a 0.699), y desarrollo humano bajo (0.0 a 0.556).

* *Index of Economic Freedom*: Las economías son clasificadas en una escala de 100 [mayor libertad económica (menor regulación a las empresas y mayor apertura al comercio)] a 0 [economía altamente reprimida (mayor regulación a las empresas y menor apertura al comercio)]. Hay cuatro grupos: libres

(80-100), mayormente libre (70-79,9), moderadamente libre (60-69,9), mayormente no libre (50-59,9), y reprimida (0-49,9).

La redistribución del ingreso se basa en el criterio de eficiencia estática de la economía del bienestar, que constituye la imposición de juicios de valor. El criterio del utilitarismo es estático y arbitrario, ya que las utilidades subjetivas de los individuos y de la producción (pastel de riqueza) se suponen dadas (conocidas y constantes) a los expertos. El mercado se reduce a una operación mecánica de maximización como en las ciencias naturales. Lejos de promover el desarrollo económico y la igualdad en la riqueza, la planificación global destruye los incentivos económicos para crear y emprender, y hace a los individuos progresivamente dependientes del poder político, además de conformar una sociedad difícil, jerarquizada y pobre. El verso de la redistribución obligatoria de la renta con criterios de solidaridad es inmoral e injusto. El término "solidaridad" es un "apoyo voluntario" a las "causas o intereses de los demás, especialmente en situaciones comprometidas o difíciles" (RAE, 2021). La solidaridad se desvirtúa con la idea de que el Estado debe confiscar los ingresos de los particulares para hacer obras de caridad. Si los intercambios son coactivos, la solidaridad del Estado significa hacer "caridad con el bolsillo ajeno".

3.4. LOS ENSAYOS CONTROLADOS ALEATORIOS DESCIFRADOS

Consideremos, por ejemplo, el caso de Jeffrey Sachs (2006), quien concibe la pobreza como un problema tecnológico de eficiencia estática y asignativa. Un conjunto de políticas de redistribución de ingresos es requerido para sacar a la humanidad del círculo vicioso de la pobreza. La ayuda extranjera sería crucial para el desarrollo de los países pobres: "*If the foreign assistance is substantial enough, and lasts long enough, the capital stock rises sufficiently to lift households above subsistence... Growth becomes self-sustaining through household savings and public investments supported by taxation of households*" [Si la asistencia extranjera es lo suficientemente sustancial y dura lo suficiente, el stock de capital aumenta lo suficiente como para elevar a los hogares por encima de la subsistencia... El crecimiento se vuelve autosuficiente a través del ahorro de los hogares y las inversiones públicas respaldadas por los impuestos de los hogares] (p. 246). Las autoridades monetarias y fiscales podrían fortalecer la prosperidad económica simplemente recibiendo un Gran Impulso de la demanda efectiva. La economía matemática y la estadística servirían a los expertos

para diseñar, combinar y aplicar eficientemente en economías subdesarrolladas. Por ello, Sachs (2006) concluye que “*success in ending the poverty trap will be much easier than it appears*” [El éxito en acabar con la trampa de la pobreza será mucho más fácil de lo que parece] (p. 289).

Sin embargo, otros economistas creen que la posición de Sachs es incorrecta. William Easterly, profesor de economía en la Universidad de Nueva York y codirector del Instituto de Investigación para el Desarrollo de la Universidad de Nueva York, es uno de los críticos más prestigiosos del círculo vicioso de la pobreza y la ayuda exterior. En *The White Man's Burden* (2007) y *The Tyranny of Experts* (2014), Easterly sugiere que la ayuda extranjera es una herramienta dañina porque: 1) impulsa un círculo vicioso de corrupción de las instituciones locales; 2) fortalece la pobreza y la subordinación de los individuos al asistencialismo estatal; y 3) financia grupos de presión de las agencias de ayuda. En cambio, el mejor enfoque institucional para ayudar a las economías subdesarrolladas sería promover incentivos para que los individuos encuentren formas creativas de solucionar sus problemas. La pobreza se reduciría con una economía libre basada en los derechos de propiedad privada. A pesar de estas nociones, Easterly utiliza el criterio de la eficiencia estática y, por tanto, no brinda una teoría *a priori* acerca de la esencia de los procesos dinámicos del mercado.

¿A quién debemos creer? Abhijit Banerjee y Esther Duflo, profesores de economía en el MIT, cofundadores y directores del Poverty Action Lab (J-PAL) y laureados con el Premio Nobel de 2019, dicen que el debate Sachs-Easterly es estéril sin evidencia de cómo las personas pobres toman decisiones o cualquier conclusión relevante sobre la vida económica de los pobres. En *Poor Economics* (2011), Banerjee y Duflo indican que economistas como Sachs y Easterly todavía están pensando en la economía como si fuera una máquina, cuyo objetivo es encontrar el botón correcto para presionar. Otra vez, la economía del desarrollo convencional construye modelos matemáticos o cuasi-matemáticos a partir de variables y datos elegidos arbitrariamente. Si los parámetros del modelo son el capricho de los expertos, el método convencional implica que hay muchas respuestas para todos los gustos sobre un mismo tema.

Banerjee y Duflo rechazan la teoría convencional y recomiendan los ensayos controlados aleatorios (ECA) para proponer políticas concretas y eficientes de asignación de la ayuda extranjera. Los ECA llevan a los expertos a aventurarse en la máquina del mercado al observar los comportamientos de grupos comparables de individuos que enfrentan diferentes tipos de exposición. Así, el programa de

investigación se denomina *New Development Economics* (NDE), que busca contrastar las consecuencias cuantitativas del grupo de tratamiento con los efectos del grupo de control, ver si son diferentes y, en caso afirmativo, en qué medida. Los expertos a menudo recomiendan las estrategias políticas más baratas entre miles de recetas económicas, como un médico que prescribe una aspirina para un paciente con dolor de cabeza (Banerjee *et al.*, 2017). Por ejemplo, los expertos de ECA quieren estudiar los efectos de algunas políticas para promover la educación de los niños pobres en las zonas rurales de Kenia (Miguel y Kremer, 2004). Los autores evalúan tres opciones: 1) darles uniformes escolares, 2) desparasitación o 3) comida en las escuelas. Si los uniformes tienen mejor costo-beneficio que las otras emergencias, los expertos recomendarán a los Estados que destinen ayuda extranjera en dar uniformes a niños de familias de escasos recursos.

Entre las principales fortalezas metodológicas de los ECA, destacan: 1) la población de estudio está bien definida; 2) los diseños aleatorios maximizan la validez interna; 3) es una forma simple y directa para comparar los efectos de las intervenciones; y 4) cumplimiento maximizado de la intervención estatal mediante protocolos estrictos. Si bien los ECA tienen ventajas significativas sobre los métodos puramente matemáticos ajenos a cómo viven los pobres, es posible que sus resultados no reflejen completamente lo que sucede en la dinámica de la vida real. Los ECA pueden funcionar en investigación médica porque todos los seres humanos son biológicamente similares, pero no tienen los mismos intereses, objetivos, información y tampoco operan en el mismo entorno institucional. Los ECA tienen su origen en los métodos experimentales de la medicina para evaluar los resultados estadísticos de los medicamentos y tratamientos. Sin embargo, los ECA ignoran el rol central de la acción humana en habilitar o frustrar los fines del proyecto en cada etapa de la actividad económica. Ravallion (2018) explica que, “*economists (and other social scientists) are dealing with people (as individuals and groups) in social and/or economic contexts in which they can be expected to exhibit greater heterogeneity, and almost certainly greater agency than is likely in clinical trials*” [los economistas (y otros científicos sociales) están tratando con personas (como individuos y grupos) en contextos sociales y/o económicos en los que se puede esperar que muestren una mayor heterogeneidad, y casi con certeza una mayor agencia de lo que es probable en los ensayos clínicos] (p. 11). Es improbable que los expertos puedan hacer esto limitándose a los métodos cuantitativos y experimentales del positivismo.

Los ensayos controlados aleatorios (ECA) enfrentan al menos cuatro desafíos importantes. El primero es un dilema ético sobre el *modus operandi* de cómo realizar

una prueba en las ciencias sociales. Las intervenciones experimentales se asignan al azar en muestras de cientos o miles de personas necesarias durante meses o incluso años. Siguiendo el caso del uniforme, la desparasitación o el almuerzo escolar en las zonas rurales de Kenia, algunos de los niños pobres que recibieron estas becas pueden estar presentes en las clases para estudiar. Los cientos o miles que no recibieron la ayuda probablemente mostraron un menor nivel de asistencia y, por tanto, un peor rendimiento escolar. Esta aleatorización muestra cuán políticamente frágil es la tesis de la ayuda extranjera.

Segundo, si los expertos desconocen la esencia del desarrollo económico, los modelos econométricos y las inferencias estadísticas pueden acabar en errores de estimación desastrosos. Si los empiristas rechazan la esencia del desarrollo, el experimento estará basado completamente en la experiencia histórica. Todo tiene que ser inductivo y experimental. La selección de variables, la clasificación de los datos y las intervenciones prescritas serán inevitablemente arbitrarias. Los ECA también pueden incitar a los grupos de tratamiento y control a cambiar su comportamiento durante el período del experimento y darían lugar a inferencias engañosas. Es altamente improbable que los ECA puedan reconocer por sí solos causalidad porque conservan las restricciones epistemológicas del positivismo (Hoover, 2008). En el mejor de los casos, los ECA poseerían una naturaleza estática del problema, incluso cuando produce una estimación imparcial. Es decir, un punto de vista parcial con un valor práctico fijado a un tiempo, lugar y personas específicas (Deaton, 2010a; Deaton y Cartwright, 2018).

Tercero, los ECA consisten en medir algunos problemas superficiales de las economías subdesarrolladas. Los ECA son “*uninformative about why the results are what they are, and in such cases, nothing is learned about the mechanisms that are they can apply elsewhere*” [poco informativo sobre por qué los resultados son los que son, y en tales casos, no se aprende nada sobre los mecanismos que se pueden aplicar en otros lugares] (Deaton, 2010b, p. 14). Este método de prueba y error ha llevado la economía del desarrollo hacia intervenciones ateóricas, incrementales y en pequeña escala. No hay una gran teoría o grandes preguntas sobre las causas de la pobreza y la riqueza de los países. Las ECA son útiles para recortar fondos, no para aumentar el aprendizaje teórico. Sin una teoría previa capaz de explicar cómo funciona el mercado, es muy poco probable que estos expertos lideren los avances científicos para reconocer la esencia del desarrollo económico.

Cuarto, los ECA sirven para justificar cualquier intervención estatal coactiva, por absurda que sea, así como para mantener intactas todas las deficiencias de la

ayuda extranjera. Por ejemplo, Glewwe, Park y Zhao (2012) realizan un ECA para saber si usar lentes correctivos ayudaría a los niños de las zonas rurales de China a tener un mejor rendimiento escolar. Un ECA “*was implemented in 25 townships of two counties in Gansu (China), which included about 19,000 children in 165 schools, of whom about 12% had poor vision. The results indicate that offering eyeglasses to children with poor vision increases their test scores*” [se implementó en 25 municipios de dos condados en Gansu (China), que incluía a unos 19.000 niños en 165 escuelas, de los cuales alrededor del 12% tenían problemas de visión. Los resultados indican que brindar anteojos a niños con problemas de visión aumenta sus puntajes en las pruebas] (p. 35). Sin embargo, es evidente que los niños que no pueden ver tendrán más dificultades para aprender a leer. El experimento es absurdo.⁴² Paradójicamente, los expertos sugieren “*more randomized trials are needed to understand parents’ decision making with respect to providing glasses for their children, and to design policies that will ensure that school age children in developing countries who need eyeglasses will in fact have them*” [se necesitan más ensayos aleatorios para comprender la toma de decisiones de los padres con respecto a proporcionar anteojos a sus hijos, y para diseñar políticas que aseguren que los niños en edad escolar en los países en desarrollo que necesitan anteojos realmente los tengan] (p. 35). Cuando los expertos no están de acuerdo con los resultados a largo plazo después del experimento, los ECA son una herramienta poderosa para convencer a los legos en teoría económica de la necesidad de mayor intervención y ayuda extranjera.

La NDE tiene una raíz epistemológica asociada a la imitación del método de las ciencias naturales y su concepto de eficiencia estática, lo que ha llevado a los economistas a pasar por alto la esencia de los fenómenos económicos estudiados. Las aleatorizaciones se limitan a prueba y error de alta incidencia. Este método hace que sea imposible centrarse en las cuestiones fundamentales de la teoría y la política económicas. ¿Cómo se está desarrollando la economía? ¿Cuál es la base de la cooperación social? ¿Cuál es el papel de los precios en el mercado? ¿Por qué algunas economías brindan mejores salarios y bienestar que otras? Es lo que Cohen y Easterly llamaron *The Collapse of Thinking Big*, ya que los expertos en ECA

⁴² Es como experimentar para ver si funciona el cinturón de seguridad de un vehículo. Veinte individuos de algún país pobre son elegidos al azar para estrellarse contra un muro de hormigón a gran velocidad mientras usan sus cinturones de seguridad. Luego se repite el experimento con otros veinte individuos sin cinturones de seguridad. Se comparan los efectos cuantitativos de la intervención en los grupos de tratamiento y control. Los expertos podrían concluir que los cinturones de seguridad funcionan, pero necesitan más pruebas para estar seguros. Los expertos están satisfechos.

han pasado por alto cuál es la esencia del desarrollo económico incluso después de numerosas intervenciones. La interpretación de las experiencias sensoriales requiere dar significado a la realidad social a partir de sus causas últimas.

3.5. DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES

La economía del desarrollo convencional fomenta, en diversos grados, la coacción institucional para imponer agendas ideológicas en las economías subdesarrolladas. Organismos internacionales, como las Naciones Unidas, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, han intervenido en las regulaciones de los países pobres desde la década de 1950. Sin embargo, la Parte I de la obra explicó los problemas epistemológicos, teóricos y prácticos del consenso: el círculo vicioso de la pobreza, la brecha creciente, la ayuda exterior, la planificación global y, más recientemente, los ensayos controlados aleatorios. La evidencia empírica básica expuso el carácter espurio del consenso debido a la omisión de los expertos de los fundamentos últimos de los fenómenos económicos. El consenso espurio ha hecho caso omiso de la dinámica de la vida real y ha dado lugar a recomendaciones políticas muy dañinas. También es posible que la intervención estatal coactiva, financiada con ayuda extranjera, explique el largo círculo vicioso de corrupción, pobreza y miseria en muchos países rezagados, especialmente en América Latina y el África subsahariana.

La evidencia empírica más básica apunta a los impactos negativos de las barreras legales a la función empresarial. Los controles de la economía restringen las opciones abiertas a los individuos. La estandarización de la producción impide la innovación y el ajuste de las empresas a la dinámica del proceso de mercado. Sin embargo, muchos Estados de países pobres siguen reforzando su control compulsivo sobre la función empresarial. Las regulaciones de los países pobres a menudo son complejas y contraproducentes para la propiedad privada. Por ello, un reto importante para los expertos es reducir las barreras legales a la función empresarial.⁴³ La función empresarial en general depende de un sistema de justicia transparente y respetuoso con la propiedad privada. Bauer (1971) explica que, las

⁴³ La Real Academia Española (2021) define a la burocracia como un "conjunto de funcionarios públicos no elegidos" con "influencia excesiva en los asuntos públicos, generando una administración ineficiente por trámites rígidos y superfluos". A diferencia de la función empresarial productiva que se rige por el cálculo económico y la coordinación de planes de acción individuales, la burocracia se rige por normas, decretos y reglas definidas políticamente. Consulte el capítulo VI de esta obra.

causas más importantes del desarrollo económico son “*people’s economic attitudes, their social institutions and political arrangements, and to a much lesser extent natural resources and external market opportunities*” [las actitudes económicas de las personas, sus instituciones sociales y arreglos políticos y, en mucha menor medida, los recursos naturales y las oportunidades del mercado externo] (p. 100). La iniciativa privada de los individuos genera la riqueza de los países y los ingresos fiscales de los que dependen políticos, burócratas y expertos de los Estados y los organismos internacionales. Pese a las paradojas del consenso, Bauer (1971) escribe que:

The significance of the determinants of material progress has been underrated, or even ignored, in most of the development literature. These influences have been treated parametrically at best. Various reasons may account for this comparative neglect. These determinants are not among the familiar variables of economic analysis; they are not readily quantifiable; and they cannot easily be manipulated by official policy [La importancia de los determinantes del progreso material ha sido subestimada, o incluso ignorada, en la mayor parte de la literatura sobre el desarrollo. Estas influencias han sido tratadas paramétricamente en el mejor de los casos. Varias razones pueden explicar este descuido comparativo. Estos determinantes no se encuentran entre las variables familiares del análisis económico; no son fácilmente cuantificables; y no pueden ser fácilmente manipulados por la política oficial]. (p. 80)

La Parte I de la obra sugiere que los expertos han pasado por alto la esencia del desarrollo: la capacidad innata de los individuos para juzgar y aprovechar promesas de ganancias dirigidas a solucionar problemas humanos. El consenso se apoya en el positivismo y su noción de eficiencia estática. La creciente influencia del positivismo tiene su origen en el intento de todas las ciencias sociales de imitar el método de las ciencias naturales debido a la superioridad cuantitativa en la predicción del futuro. Los expertos a menudo afirman alegremente que el estatus de la ciencia debe cumplir con el riguroso método del positivismo. En términos generales, el positivismo metodológico se puede resumir de la siguiente manera:

Paso 1: El científico observa regularidades empíricas entre variables.

Paso 2: El científico construye generalizaciones explicativas hipotéticas para interpretar las observaciones empíricas.

Paso 3: El científico puede enmarcar hipótesis en competencia, cada una de las cuales explica observaciones empíricas. Sin embargo, tales explicaciones no son

suficientes y se deben hacer otras deducciones a partir de ellas a través de ulteriores observaciones empíricas.

Paso 4: A partir de la construcción y prueba de hipótesis, el científico desarrolla un cuerpo de leyes cada vez más amplio de generalizaciones. Estas leyes pueden descartarse si las pruebas empíricas los invalidan, o sustituirse por nuevas explicaciones que cubran una gama aún más amplia de los fenómenos.

Siguiendo a Rothbard (1977), los cuatro pasos anteriores solo tienen sentido en experimentos controlados, es decir, situaciones estáticas en los que todas las variables, excepto los que están en estudio, se mantienen constantes. Sin embargo, no puede haber experimentos controlados para confrontar la dinámica del mundo real de la acción humana. Estos pasos son imposibles en las ciencias sociales, ya que, incluso en una sociedad totalitaria muy ambiciosa, es imposible mantener constantes todas las variables. Considere, por ejemplo, el caso de los economistas keynesianos y marxistas, quienes sostienen que los impuestos corporativos deben ser altos para asegurar una adecuada distribución de los ingresos. Este capítulo explicó que los países más ricos tienen mayor facilidad fiscal y regulatoria para la función empresarial con respecto a los países pobres. La evidencia básica prueba que los keynesianos y marxistas tienen una teoría incorrecta porque los países más reprimidos en términos económicos son precisamente los más pobres. Luego, ellos a menudo responden que los niveles de impuestos corporativos no son lo suficientemente masivos en los países pobres y los países ricos también deberían subir las tasas. Una vez más, la ausencia de una teoría sobre la esencia de los fenómenos económicos hace imposible que exista una forma empírica de decidir entre estas afirmaciones en competencia.

Si los motivos subjetivos de los individuos para consumir, ahorrar o invertir están dados, significa que la riqueza está dada por una estructura social más o menos permanente, tal como ocurre con los objetos de las ciencias naturales. Cualquier cambio es incluido *a posteriori*, que también se toma como dado. Es muy poco probable que los expertos puedan reconocer la causalidad por sí mismos porque los problemas analizados se restringen a las operaciones cuantitativas y experimentales de las ciencias naturales. En el mejor de los casos, estos modelos pueden producir una estimación no sesgada con poca validez externa, ya que excluyen la dinámica de la vida real. No pueden dar ninguna explicación científica sobre la esencia de los procesos de mercado. El propio Keynes (1936) explica que el positivismo conduce a recomendaciones políticas más o menos arbitrarias.

We take as given the existing skill and quantity of available labour, the existing quality and quantity of available equipment, the existing technique, the degree of competition, the tastes and habits of the consumer, the disutility of different intensities of labour and of the activities of supervision and organization, as well as the social structure including the forces, other than our variables set forth below, which determine the distribution of the national income. This does not mean that we assume these factors to be constant; but merely that, in this place and context, we are not considering or considering the effects and consequences of changes in them. The factors, which we have taken as given, influence our independent variables, but do not completely determine them [Tomamos como dadas la habilidad y cantidad existente de trabajo disponible, la calidad y cantidad existente de equipo disponible, la técnica existente, el grado de competencia, los gustos y hábitos del consumidor, la desutilidad de diferentes intensidades de trabajo y de las actividades de control y organización, así como la estructura social incluidas las fuerzas, distintas de nuestras variables enunciadas, que determinan la distribución del ingreso nacional. Esto no significa que asumamos que estos factores son constantes; sino simplemente que, en este lugar y contexto, no estamos considerando ni teniendo en cuenta los efectos y consecuencias de los cambios en ellos. Los factores, que hemos tomado como dados, influyen en nuestras variables independientes, pero no las determinan por completo]. (p. 245)

Las ciencias naturales se centran en el estudio de las cosas directamente observables (fenómenos simples). El científico natural nota relaciones constantes en las experiencias evaluadas, lo que favorece el descubrimiento de variables correlacionadas, además de hacer predicciones cuantitativas. Es muy probable que la selección de variables esté sesgada a favor de aquellas que ayuden a reducir el análisis. Se desconocen las causas últimas de los objetos examinados. En cambio, las ciencias sociales estudian las ideas de los seres humanos sobre sus fines y medios subjetivos, que no son observables y sólo pueden interpretarse con una teoría previa (fenómenos complejos). Como afirma Caldwell (1984a), una prueba de hipótesis de las ciencias sociales siempre es condicional porque incluye el supuesto *ceteris paribus*. El experto puede recoger datos históricos, pero, en general, no se conocen todas las variables del mercado, y algunas de ellas varían continua y simultáneamente debido a la capacidad creativa innata de los individuos (Hayek, 1967). La base de los fenómenos sociales está determinada por la acción humana en un proceso dinámico de interacciones. En las ciencias sociales, es teóricamente poco realista hacer predicciones específicas de tiempo y lugar con contenido empírico cuantitativo.

Los economistas a menudo usan estadísticas para recopilar datos que les permitan probar hipótesis. Pero la estadística es un valioso método auxiliar de investigación histórica que, como la historia, no es útil para hacer teorías económicas. Por ejemplo, las estadísticas sobre variables microeconómicas (por ejemplo, precios e ingresos) y macroeconómicas (por ejemplo, ahorro, inversión, crecimiento y desempleo) son única y exclusivamente historia económica. Estas estadísticas no dicen nada que sea claramente válido para el futuro porque brindan información sobre eventos que ocurrieron en un contexto único de tiempo y lugar. Aunque recoge algunos aspectos de las estructuras formales del mercado, no aporta información alguna sobre las leyes económicas que lo provocan. Los economistas buscan conectar las estadísticas con las matemáticas para construir modelos económicos. La matemática es un lenguaje altamente formalizado que ha surgido de la lógica y la física para ilustrar la constancia y la inmediatez en los fenómenos probados, de tal forma que carece del factor tiempo (Lachmann, 1976; O'Driscoll y Rizzo, 1996). Cuando un economista designa con t_1 , t_2 , t_3 , t_4 , ..., t_N en algunos puntos de tiempo diferentes, solo significa que el modelo es determinista y que el futuro está implícito en el presente dentro de un mundo de agentes de inteligencia cero. El modelo se reduce al análisis de objetos inanimados como en las ciencias naturales. Los modelos matemáticos no incorporan el tiempo subjetivo de la acción humana. El tiempo subjetivo es relevante para el análisis económico, donde cada actor va experimentando conforme actúa y culmina las etapas hasta lograr su fin.

La noción de constancia significa que los datos sobre los resultados de las acciones humanas están dados cuantitativamente. Las matemáticas consisten en premisas, silogismos y resultados. Los pasos intermedios no tienen sentido económico. Es un grave error suponer que un determinado resultado se da en la vida real cuando la operación intermedia del ejercicio matemático es correcta. El análisis funcional conduce a un razonamiento de tipo circular que sólo tiene sentido en el automatismo de la aritmética. La economía matemática incorpora categorías conceptuales que son demasiado simples para describir la dinámica de la vida real. Sus supuestos simplifican la realidad para facilitar la interpretación y generalización de los problemas económicos.

Finalmente, la econometría aplica los métodos matemáticos y estadísticos al análisis de datos históricos (Duflo *et al.*, 2008). Su propósito es proporcionar una base empírica para verificar o refutar hipótesis. La econometría nos permitiría discernir entre miles de datos para obtener vínculos causales. Dado que los hechos

enunciados son finitos y las hipótesis son infinitas, el economista elegirá entre ellos de acuerdo con los datos disponibles para el diseño de políticas. Esta forma de proceder es, en cierta medida, arbitraria (Huerta de Soto, 2004a).

La econometría es doblemente viciosa porque cae en todos los errores de las matemáticas y las estadísticas. La estructura dinámica del mercado está sujeta a cambios, y los parámetros estimados a partir de un modelo econométrico no se mantendrían. Los economistas matemáticos no se dan cuenta de que, en las ciencias sociales, la econometría, a lo sumo, describe lo que sucedió en un instante de tiempo definido, en un área espacial definida, y como resultado las acciones de un número específico de individuos. El principal desafío del empirismo en economía es que, como muchas correlaciones, no pueden probar la causalidad. Mises (1962) explica que, *“as a method of economic analysis econometrics is a childish play with figures that does not contribute anything to the elucidation of the problems of economic reality”* [como método de análisis económico la econometría es un juego infantil con cifras que no aporta nada a la elucidación de los problemas de la realidad económica] (p. 63). Friedman (1953a) añade que *“evidence can never prove a hypothesis; it can only fail to disprove it, which is what we generally mean when we say, somewhat inexactly, that the hypothesis has been confirmed by experience”* [la evidencia nunca puede probar una hipótesis; solo puede fallar en refutarla, que es lo que generalmente queremos decir cuando decimos, algo inexactamente, que la hipótesis ha sido confirmada por la experiencia] (p. 9). Es imposible encontrar leyes económicas universales válidas a partir de los métodos cuantitativos y experimentales de las ciencias naturales. Por ello, Huerta de Soto (2009) dice que *“it makes the traditional objective of econometrics difficult, if not impossible, together with any of the versions of the positivist methodological program (from the most ingenuous verificationism to the most sophisticated Popperian falsationism)”* [hace difícil, si no imposible, el objetivo tradicional de la econometría, junto con cualquiera de las versiones del programa metodológico positivista (desde el verificacionismo más ingenioso hasta el falsacionismo popperiano más sofisticado)] (p. 41). La economía cuantitativa no existe. Huerta de Soto (1994) indica que sólo existe la teoría económica lógica y deductiva que permite a los científicos sociales interpretar los hechos del pasado para interpretar la historia económica.

Es cierto que los empiristas fanáticos rechazan la postura que aquí defendemos y pretenden aprender única y exclusivamente de la experiencia histórica. Sin embargo, ellos se contradicen inmediatamente, tan pronto como dejan de

recopilar precios y datos económicos individuales y emprenden la tarea de construir series, números índices y medias con los datos recogidos. La clasificación en grupos de los datos estadísticos y el cálculo de distintas medias o índices se basa en deliberaciones teóricas más o menos arbitrarias, pero que son lógica y temporalmente antecedentes a la obtención de tales datos. Luego, a pesar de sus manías positivistas, los mencionados economistas cuantitativos no han tenido más remedio que construir sus teorías *a priori*, siquiera sean más o menos coherentes, para poder interpretar la avalancha de datos que les venía del mundo exterior. (p. 65)

Alternativamente, los economistas de la Escuela Austriaca consideran la economía como parte de una ciencia general de la acción humana, es decir, la Praxeología (la lógica de la acción).⁴⁴ La etiqueta “Austriaca” suele denotar: “1) *subjectivism, as applied to both values and expectations; and 2) methodological individualism with its emphasis on the differences among individuals – differences that account for the give and take of the marketplace and for the very nature of the market process*” [1) subjetivismo, aplicado tanto a valores como a expectativas; y 2) el individualismo metodológico con su énfasis en las diferencias entre los individuos, diferencias que dan cuenta del proveer y recibir del mercado y de la naturaleza misma del proceso de mercado] (Garrison, 2001, p. 33). Es un enfoque esencialista que consiste en modelos lógico-deductivos basados en el conocimiento evidente: el concepto subjetivo de la acción humana y sus elementos esenciales. El axioma de la acción humana es una verdad importante y debe formar la base de la ciencia económica. Negar significativamente el axioma de la acción (es decir, la afirmación de que los individuos actúan con un propósito) es contradictorio. La negación de la validez empírica del axioma implica una acción deliberada por parte de los escépticos. Por lo tanto, el axioma de la acción es “universalmente válido” (Selgin, 1988, p. 22).

Los Austriacos tienen dos objetivos diferentes a los de sus colegas: 1) hacer que el mundo sea inteligible en términos de acciones humanas (Mises, 1962), y 2) explicar las consecuencias espontáneas en la sociedad generadas por las acciones humanas (Hayek, 1952a). Este enfoque brinda al menos dos oportunidades para superar las deficiencias del consenso y mejorar la utilidad práctica de los ECA. La

⁴⁴ Para más detalles sobre la historia, contribuciones y fortalezas científicas de la Escuela Austriaca, además de abordar las críticas más recurrentes hacia esta escuela, ver Caldwell (1984b); Yeager (1997); Cachanosky (2008). Para un estudio sobre las diferencias más relevantes entre los paradigmas Austriacos y neoclásicos, ver Hülsmann (1999); Backhouse (2000).

primera implica que una gran parte del producto de estos países proviene de la función empresarial de los individuos. La segunda implica que la teoría de la función empresarial lleva a reconfigurar el paradigma positivista del consenso espurio, además de examinar las derivaciones teóricas y empíricas de las distintas políticas estatales en economías subdesarrolladas.

Si el axioma de la acción humana es empíricamente verdadero, entonces las consecuencias lógicas basadas en él también deben ser empíricamente verdaderas. La naturaleza de la evidencia del axioma de la acción es, además, esencialmente similar a la aceptada por los positivistas. Si los experimentos de laboratorio son evidencia porque las experiencias sensoriales involucradas en ellos están disponibles para todos los observadores, el hecho de la acción humana con un propósito también se vuelve tan evidente como la experiencia sensorial directa del laboratorio. El conocimiento *a priori* de que los seres humanos tienen fines y actúan intencionalmente para lograrlos se basa, no simplemente en observar que los seres humanos existen. Este hallazgo requiere la introspección del científico social sobre lo que significa el concepto de acción humana. El conocimiento de sentido común de la universalidad de la acción humana intencional y motivada, ignorada por los positivistas como acientífica, en realidad proporciona la base indispensable sobre la cual debe desarrollarse la ciencia misma. Rothbard (1962) sugiere que la economía se basa en las implicaciones lógicas y deductivas del concepto de acción humana de la siguiente manera. Empezando con el axioma A, el economista deduce las implicaciones de A: B, C y D. De estos deduce otras implicaciones, y así sucesivamente. Si sabe que A es verdad, y si A implica B, C y D, entonces sabe con certeza que B, C y D también son verdaderas.

Los economistas Austriacos centran su programa de investigación en la eficiencia dinámica que distingue a los procesos de cooperación social, dando especial relevancia a la función empresarial y las instituciones que hacen posible la vida en sociedad. La Parte II de la obra define la función empresarial como el juicio de la acción humana sobre la adecuación de los medios para lograr fines, es decir, la capacidad innata de los individuos para juzgar y aprovechar promesas de ganancias dirigidas a solucionar problemas humanos. Los Austriacos señalan que el mercado, fundado en la función empresarial, por definición, nunca puede alcanzar ningún equilibrio óptimo estático o paretiano. El positivismo ha resultado en la ignorancia sobre cómo funciona la vida real. El encierro de algunos economistas matemáticos en la construcción de sus modelos, creyendo que es la

forma científica de proceder, los ha llevado a ignorar los errores epistemológicos de las teorías convencionales del desarrollo.

El positivista, mirando a través de sus anteojos autoimpuestos de las ciencias naturales, encuentra imposible entender cómo una ciencia puede posiblemente comenzar a trabajar a partir de axiomas básicos para construir leyes universales. Rechazan el método praxeológico como algo mítico. Sin embargo, Mises (1957) explica que la teoría sobre la esencia de los fenómenos económicos (el estudio formal, abstracto, cualitativo y general de los procesos dinámicos de la acción humana) es clave para interpretar la historia (el estudio sistemático de los hechos del pasado que se refiere a la acción humana). Las leyes económicas no pueden extraerse de un conocimiento de la historia, ya que el científico social necesita una teoría *a priori* para interpretar la historia. El concepto de acción va más allá del espíritu del ingeniero social o del plomero, ya que los datos históricos sólo pueden interpretarse con un arsenal teórico previo.

La teoría económica evalúa la efectividad de las intervenciones con las cadenas verbales de la lógica (Rothbard, 1951). Si la teoría no existe o tiene problemas en la cadena de causa y efecto, el economista debe refinarla o construir una nueva teoría económica a través de la lógica verbal. Estos estudios pueden confirmar y ampliar la validez externa de los métodos cuantitativos sobre la economía a largo plazo, facilitando el análisis de eventos históricos para reconocer el entorno en el que se produjo una determinada intervención (por ejemplo, arreglos políticos, económicos e institucionales, y culturales). Las construcciones teóricas *a priori* permiten integrar el análisis económico con otras disciplinas de las ciencias sociales, como la filosofía, la sociología, la antropología, el derecho, la política, la psicología. De esta forma, el economista tendrá un conocimiento más preciso sobre cuál es la esencia del proceso de desarrollo económico y, en consecuencia, cómo promoverlo en una economía dinámica. Por supuesto, las cadenas verbales de la lógica pueden (y con frecuencia lo hacen) tener fallas en el razonamiento causal, pero esto no es suficiente para descartar la validez científica de la lógica verbal. La capacidad intelectual para percibir errores e inexactitudes en la teoría, y la habilidad y voluntad para refutarlos, modificarlos o confirmarlos es la esencia del avance científico.

Los siguientes capítulos utilizarán el método de la Escuela Austriaca y su concepto de eficiencia dinámica para construir una teoría universal del desarrollo económico basada en la función empresarial (Huerta de Soto, 1988; Martin, 2015). La construcción de una teoría económica válida tiene tres componentes. Primero,

la praxeología o teoría pura de la acción humana se desarrolla a partir del principio de que los individuos actúan con la intención de mejorar su condición en términos subjetivos (argumentar el axioma implica una autocontradicción). Segundo, el método compositivo o teoría aplicada comienza cuando los teóricos se centran en la lógica pura de la acción y exploran las relaciones de composición que surgen de las interacciones individuales, junto con los arreglos institucionales y legales que gobiernan el proceso social. Tercero, el patrón de teoría pura y teoría aplicada forma un arsenal explicativo de la hermenéutica o mundo empírico, especialmente en las áreas de historia económica y política pública. El análisis científico de los Austriacos refuerza, a su vez, la validez hermenéutica de los métodos cuantitativos del positivismo, que pueden ser útiles como medio auxiliar e ilustrativo de la teoría económica *a priori*.

Los economistas Austriacos tienen un rol más modesto en la política pública que el generalmente aceptado por los miembros del consenso espurio: el estudio, desarrollo y enseñanza de la ciencia económica. No solo expandir la erudición y promover la alta teoría, sino también educar a los empresarios y al público en general en economía y en la importancia vital de mantener la economía de mercado libre y sin trabas (Coyne y Boettke, 2006). En particular, instruir sobre la relación entre la función empresarial y el desarrollo económico, así como sobre los arreglos institucionales y legales que lo respaldan o lo limitan. Esto no implica solo lo teórico y esperar en silencio durante décadas o siglos hasta que la supuesta sabiduría de no hacer nada para alterar las reglas tradicionales se escurra entre las masas. Los economistas Austriacos sugieren que la siguiente pregunta esencial para evaluar la política pública: ¿Son consistentes los medios de la política pública con los fines que se pretenden lograr? Si el fin de la política pública es ampliar la gama de soluciones a los problemas humanos, ¿Qué es un problema humano? ¿Cómo solucionarlo? Un problema humano es una situación de insatisfacción (es decir, una valoración subjetiva) que el individuo juzga que vale la pena explicar y solucionar, las soluciones están abiertas a su función empresarial en el proceso de mercado. Por supuesto, estos conceptos serán tratados en detalle a lo largo de la obra. Ahora basta con preguntarse: ¿Los medios de política pública promueven o restringen la función empresarial para juzgar promesas de ganancias dirigidas a solucionar problemas humanos?

A diferencia del consenso, este análisis de las políticas públicas está libre de juicios de valor (*wertfrei*) porque no busca imponer una escala específica de fines a las acciones humanas. La teoría económica praxeológica no discute los fines de

los individuos, pero examina los cursos de acción y sus efectos en la actividad económica. Las fronteras epistemológicas del positivismo indican que la economía solo admite estimaciones cualitativas y teóricas acerca de principios y predicciones de patrones (*pattern predictions*). Confundir el estudio de la economía con una apología del capitalismo es ignorar el objeto de esta ciencia.⁴⁵

Es necesario que economistas, filósofos sociales e intelectuales difundan el conocimiento teórico y práctico de las consecuencias de promover o restringir la función empresarial para que sean reconocidas por la mayoría de los individuos. El interés propio limitado y de corto plazo que lleva a las personas a saquear y paralizar la función empresarial y el desarrollo económico se debe a su falta de conciencia sobre la importancia de la economía de libre mercado. Salerno (1990) explica que “*antisocial conduct which shakes the very foundations of social cooperation....is the outcome of a narrow-mindedness which fails to conceive the operation of the market economy and to anticipate the ultimate effects of one's own actions*” [la conducta antisocial que sacude los cimientos mismos de la cooperación social... es el resultado de una estrechez de miras que no logra concebir el funcionamiento de la economía de mercado ni anticipar los efectos finales de las propias acciones] (p. 215). Las siguientes páginas de esta obra deben ser consideradas como una guía intelectual para una política pública conducente al desarrollo económico sano y sostenido.

⁴⁵ Rizzo (1992) explica que la economía Austriaca “*has been called ideology, or even worse, an economic apology for libertarianism*” [ha sido llamado ideología, o peor aún, apología económica del libertarismo] (p. 251). Sin embargo, sería fácil “*dismiss the whole matter as absurd because it really does come out of a negligent misunderstanding of the Austrian political economy*” [descartar todo el asunto como absurdo porque realmente surge de un malentendido negligente de la economía política austriaca] (Ídem).

PARTE II

EFICIENCIA DINÁMICA
Y DESARROLLO ECONÓMICO

CAPÍTULO IV

LA TEORÍA PURA DE LA EFICIENCIA DINÁMICA

El paradigma neoclásico ha prevalecido hasta ahora en la ciencia económica, pero está estancado debido a sus supuestos altamente irreales, su naturaleza estática y su reduccionismo formal. El enfoque del programa de investigación Austriaco es sorprendentemente diferente: los economistas de la Escuela Austriaca concentran su análisis en los procesos dinámicos de cooperación social que caracterizan al mercado. Prestan especial atención al rol central que juega en estos procesos la función empresarial y las diferentes instituciones que hacen posible la vida en sociedad.

Jesús Huerta de Soto (2011, p. 21)

El fundamento último de la ciencia económica es la acción humana: es la esencia de los fenómenos económicos. Por definición, la acción “*designate human conduct as an ongoing process which is devised by the actor in advance, that is, which is based upon a preconceived project*” [designa la conducta humana como un proceso continuo que es ideado por el actor de antemano, es decir, que se basa en un proyecto preconcebido] (Schutz, 2011, p. 76). La acción humana implica el resultado de un proceso dinámico, es decir, una acción realizada y proyectada como intencional. Hay tres requisitos previos de la acción humana: la inquietud, la imagen de un estado más satisfactorio y la expectativa de que el comportamiento intencional tiene el poder de eliminar o al menos aliviar la inquietud sentida (Mises, 1949). La acción humana se distingue de todos los eventos inconscientes como los reflejos o las reacciones involuntarias de las ciencias naturales. La acción puede ser abierta, orientada al mundo exterior, o encubierta, absteniéndose intencionalmente de alguna acción. Si un individuo juzga que puede alcanzar un estado de cosas futuro por no interferencia, tal abstención proyectada de actuar puede considerarse en sí misma como una acción. Decidir llevar a cabo una acción planificada o abstenerse de hacerlo equivale a elegir entre dos proyectos. Las acciones de los individuos siempre están dirigidas hacia fines previamente escogidos y especificados. Las decisiones de los individuos son las categorías teóricas esenciales. Las acciones no se pueden considerar independientemente de ellas.

Los fenómenos económicos son efectos de las interacciones entre las acciones humanas. Cada uno está motivado por ciertos intereses subjetivos: materiales o inmateriales (espirituales). En la elección de intereses, todos los fines y medios que los individuos desean se brindan como opciones disponibles. Las acciones humanas tienen causas y efectos que permiten a los individuos errar, aprender y progresar. La regularidad en la secuencia e interdependencia de los fenómenos económicos ha abierto perspectivas modernas en el análisis económico. El hecho de que la acción humana tenga éxito en la búsqueda de medios para alcanzar fines depende de las leyes específicas que gobiernan dicha acción y no solo de las leyes de la naturaleza. El científico social sólo puede interpretar adecuadamente el estado de cosas causado en el mundo exterior si comprende lo que es una acción humana y su alcance lógico.

Los problemas epistemológicos de la economía surgen a razón de que los economistas suelen reducir sus estudios a la asignación de bienes y servicios en términos de cálculos monetarios. El economista realiza un recorte epistemológico de las ciencias sociales, enfocándose en los intercambios monetarios y excluyendo otros tipos de intercambios que se dan en la sociedad (Mises, 1949). Por ejemplo, entre los manuales universitarios de economía destaca *Economía* de Samuelson y Nordhaus (2006), que describe el mercado como “un mecanismo a través del cual los compradores y los vendedores interactúan para fijar precios e intercambiar bienes y servicios... El mercado encuentra un equilibrio que representa el balance entre todos los diferentes compradores y vendedores” (pp. 25-26). En equilibrio, Mankiw (2012) dice que “todos están satisfechos: los compradores han comprado todo lo que querían y los vendedores han vendido todo lo que querían” (p. 77). El mercado es tratado como si fuera un tablero de ajedrez, donde los individuos son las piezas, sus acciones están dadas, y los economistas son los jugadores que podrían y deberían diseñar las estrategias y manipular las piezas a su antojo.

Samuelson y Nordhaus (2006) sugieren que la ciencia económica consiste en “el estudio de cómo las sociedades utilizan recursos escasos para producir bienes valiosos y distribuirlos entre diferentes individuos. Esta definición esconde dos ideas clave de la economía: los bienes son escasos y la sociedad debe utilizarlos con eficiencia” (p. 4). El enfoque epistemológico resulta del concepto positivista de la eficiencia estática. De hecho, “por eficiencia (estática) se entiende el uso más eficaz de los recursos (dados) de una sociedad para satisfacer las necesidades y deseos de los individuos (también conocidos)” (Ídem). El rol del economista es “reconocer la realidad de la escasez (dada) y encontrar la manera de organizar la

sociedad de tal manera que logre el uso más eficiente de sus recursos (dados)” (Ídem). El rol del economista se entiende como ingeniero social.

Cuando los economistas descartan la acción humana de sus modelos, están expuestos a la improvisación epistemológica y al error teórico con los efectos manifestados en la Parte I de la obra. Para comprender qué es el mercado y cuál su relación de dependencia con la acción humana, los economistas deben ampliar las fronteras epistemológicas hacia una teoría universal de la acción humana, la praxeología (Rothbard, 1976a; Selgin, 1988; Hoppe, 1995). Los economistas de la Escuela Austriaca han optado por la expresión cataláctica o teoría general de los intercambios: todas las interacciones interpersonales son, en última instancia, intercambios.⁴⁶ Menger (1883) explica que, en contraste con la epistemología positivista, “*the solution of the most important problems of the theoretical social sciences in general and of theoretical economics... is, thus, closely connected with the question of theoretically understanding the origin and change of organically created social structures*” [la solución de los problemas más importantes de las ciencias sociales teóricas en general y de la economía teórica... está, por lo tanto, estrechamente relacionada con la cuestión de comprender teóricamente el origen y el cambio de las estructuras sociales creadas orgánicamente] (p. 147). Reconocer los motivos subjetivos de las acciones carece de relevancia científica si el objetivo es elaborar una teoría la acción humana válida para interpretar, en términos generales y abstractos, todos los ámbitos de la vida humana. Como escribe Mises (1949), la economía moderna debe incluir la cataláctica en sus construcciones teóricas:

The subject matter of catalactics is all market phenomena with all their roots, ramifications, and consequences... Acting man is always concerned both with "material" and "ideal" things... Even if it were feasible to draw a sharp line between material and ideal concerns, one must realize that every concrete action either aims at the realization both of material and ideal ends or is the outcome of a choice between something material and something ideal [El tema de la cataláctica son todos los fenómenos del mercado con todas sus raíces, ramificaciones y consecuencias... El hombre que actúa siempre se preocupa tanto por las cosas "materiales" como por las "ideales"... Incluso si fuera factible trazar una línea nítida entre preocupaciones materiales e ideales, uno debe darse

⁴⁶ El término cataláctica fue sugerido por Richard Whately (1831), puesto que “*it is perhaps the more convenient to describe Political-Economy as the science of Exchanges, rather than as the science of... exchangeable commodities*” [tal vez sea más conveniente describir la Economía Política como la ciencia de los Intercambios, más que como la ciencia de... las mercancías intercambiables] (p. 7).

cuenta de que cada acción concreta apunta a la realización de fines tanto materiales como ideales o es el resultado de una elección entre algo material y algo ideal]. (p. 234)

Cuando un individuo realiza una acción en ausencia de cooperación con terceros, la acción humana implica un intercambio autístico o intrapersonal. En la sociedad, las interacciones entre dos o más individuos reemplazan el intercambio intrapersonal por el intercambio interpersonal o social. La esencia del intercambio interpersonal es servir a los demás para ser, en cambio, servido por terceros. Los cambios interpersonales pueden ser voluntarios o coactivos (por ejemplo, el Estado obliga a los individuos a actuar distinto a cómo lo harían en ausencia de esa coacción), los cuales pueden llevarse a cabo de forma directa (es el caso del truco) o indirecta (por ejemplo, el dinero es el medio común generalmente aceptado para realizar intercambios indirectos). En términos amplios, el mercado, como un proceso cataláctico impulsado por las acciones humanas deliberadas, es sinónimo del concepto de sociedad.⁴⁷ El mercado como sociedad no es ni una situación ni una cosa. Es un proceso dinámico de cooperación de múltiples individuos, cuyas disposiciones se establecen a través de las preferencias subjetivas y las acciones de los individuos. En pocas palabras, el término mercado representa los intercambios voluntarios de derechos de propiedad privada.⁴⁸ Como escribe Mises (1949), “*there is nothing inhuman or mystical with regard to the market. The market process is entirely a resultant of human actions. Every market phenomenon can be traced back to definite choices of the members of the market society*” [no hay nada inhumano o místico con respecto al mercado. El proceso de mercado es enteramente una resultante de las acciones humanas. Cada fenómeno de mercado se remonta a elecciones definidas de los miembros de la sociedad de mercado] (p. 259).

La metáfora del equilibrio de mercado es errónea desde la perspectiva de la Escuela Austriaca, pues una situación estática de plena coordinación y satisfacción supone la ausencia de acción humana, que es la esencia de los fenómenos sociales. Suponer la inacción de las personas en la sociedad es un oxímoron. Los seres humanos actúan precisamente porque no son omniscientes, omnipotentes u

⁴⁷ Según el *Oxford Latin Dictionary* (2012), el término sociedad proviene del latín *societas* que significa “*sphere of partnership for joint pursuit (of an activity), joint enjoyment (of an advantage), etc.*” [ámbito de asociación para el ejercicio conjunto (de una actividad), disfrute conjunto (de una ventaja), etc.] (p. 1960). Es decir, la sociedad implica intercambios interpersonales contractuales.

⁴⁸ La explicación sobre la naturaleza, manifestaciones y límites de los derechos de propiedad privada se aborda más adelante en este capítulo.

omnipresente, es decir, carecen del poder para hacer que las condiciones sean completamente satisfactorias. Como explica Mises (1962), *“the Almighty does not act, because there is no state of affairs that he cannot render fully satisfactory without any action, i.e., without resorting to any means. For Him there is no such thing as a distinction between ends and means”* [el Todopoderoso no actúa, porque no hay estado de cosas que no pueda satisfacer plenamente sin ninguna acción, es decir, sin recurrir a ningún medio. Para él no existe tal cosa como una distinción entre fines y medios] (p. 3). Es un antropomorfismo adscribir acción a Dios, porque la acción implica mejorar la situación de los individuos. Las limitaciones de la naturaleza humana hacen evidente que el razonamiento discursivo de los individuos nunca podrá circunscribir la esencia de lo divino.

Descifrar teóricamente la naturaleza, los efectos y las manifestaciones de la acción humana es el objetivo principal de este capítulo, que servirá de sustento científico para el resto de la obra. La praxeología (la teoría general de la acción humana) puede servir como base para otras disciplinas. La tecnología trata de solucionar el problema de qué medios utilizar para alcanzar los fines subjetivos de la manera más eficiente posible. La psicología explora cómo y por qué los individuos adoptan ciertos fines y medios. La ética se trata de qué valores o sanciones obligan a las personas a adoptar. La historia analiza las acciones realizadas en el pasado. La antropología estudia los resultados históricos y agregados de las manifestaciones sociales y culturales de las acciones humanas. La sociología estudia las experiencias históricas de los fenómenos sociales como la historia descriptiva, que también invaden la antropología y la etnología. La política se ocupa del gobierno y la organización del Estado. En particular, la historia, la antropología, la sociología y la política investigan el pasado y no tratan, por sí mismas, la esencia de los fenómenos sociales. No son ciencia y, en el mejor de los casos, pueden ser un arte (Huerta de Soto, 2009).

El presente capítulo construye un marco teórico universalmente válido sobre el proceso causal por el cual la acción humana impulsa la eficiencia dinámica del mercado. Esta aclaración previa es fundamental para comprender adecuadamente la noción praxeológica de desarrollo económico.

4.1. EL CONCEPTO DE FUNCIÓN EMPRESARIAL

La eficiencia es un concepto relacionado con la eficacia con que se implementan los medios disponibles para lograr fines, independientemente del contenido

específico de la acción humana. La palabra dinámica deriva del griego δυναμικός, que significa “perteneciente o referente a la energía o actividad de la acción humana,” y estática viene de στατικός, que significa “relacionado con el equilibrio.” En economía, Kirzner (2000) sugiere que la eficiencia dinámica es la ampliación del “*domain of what is recognized, continually shifting the location of profitable opportunities and thus continually inspiring yet further discoveries expanding the domain of what is known*” [dominio de lo que se reconoce, cambiando continuamente la ubicación de oportunidades rentables y, por lo tanto, inspirando continuamente nuevos descubrimientos que expanden el dominio de lo que se conoce] (p. 92). Los individuos juzgan medios para alcanzar fines en forma de problemas humanos: es una situación de insatisfacción (es decir, una valoración subjetiva) que el individuo juzga que vale la pena explicar y solucionar. Mientras tanto, la eficiencia estática es la “*efficiently allocate social resources among the multiples competing for relevant social goals*” [asigna eficientemente los recursos sociales entre los múltiples que compiten por objetivos sociales relevantes] (Ídem). Si las preferencias individuales están dadas, no existe una verdadera acción humana en el sentido real de la palabra.

En una economía dinámica, la acción humana está inexorablemente ligada a una función empresarial (Kirzner, 1973). Comprender la noción económica de la eficiencia dinámica requiere, aunque brevemente, revisar los principios básicos de la función empresarial como la fuerza impulsora de los procesos económicos de creatividad y coordinación. El término emprendimiento surge etimológicamente del verbo latino *in prebendo-endi-ensum* que significa “*to discover, to see, to perceive, to realize, to attain*” [descubrir, ver, percibir, darse cuenta, alcanzar] (Huerta de Soto, 2010, p. 15). Además, la Real Academia Española (2021) define empresa como una “acción que involucra dificultades y cuya ejecución requiere decisión y esfuerzo.” Es el “intento o diseño de hacer algo”, es decir, una acción. Un empresario es aquel que “se compromete con acciones de resolución” como algo “propio de las personas”. Merriam-Webster (2021) define empresa como “*one who organizes, manages, and assumes the risks... and an additional connotation of far-sightedness and innovation*” [el que organiza, gestiona y asume los riesgos... y una connotación adicional de visión de futuro e innovación] y emprendedor como “*a go-between or a person who undertakes any kind of activity (as opposed to just a business)*” [un intermediario o una persona que realiza cualquier tipo de actividad (a diferencia de solo un negocio)]. En este sentido, Mises (1949) explica que “*the term entrepreneur as used by [economic] theory means: acting man exclusively seen from the aspect of the uncertainty inherent in every action*” [el término empresario tal como lo usa la teoría económica

significa: hombre que actúa visto exclusivamente desde el aspecto de la incertidumbre inherente a cada acción] (p. 254). En suma, la función empresarial es “*an integral and fundamentally creative feature of all human beings, and also as the set of coordinating abilities which spontaneously permit the emergence, preservation and development of civilization*” [una característica integral y fundamentalmente creativa de todos los seres humanos, y también como el conjunto de habilidades coordinadas que permiten espontáneamente el surgimiento, la preservación y el desarrollo de la civilización] (Huerta de Soto, 2010, p. 15).

En esta obra, la función empresarial es el juicio de la acción humana para alcanzar promesas de ganancias. El juicio es el elemento crucial para tomar decisiones inciertas con respecto a los usos de los recursos actuales o nuevos para satisfacer las preferencias futuras (Foss y Klein, 2012). El juicio es el proceso de formarse una opinión mediante el discernimiento y la comparación de ideas o planes dirigidas a solucionar problemas humanos bajo incertidumbre. De esta manera, el juicio está guiado por la creatividad, la imaginación, las aspiraciones, las expectativas y el conocimiento del actor.

La función empresarial tiene dos efectos claves para la epistemología. Por un lado, la eficiencia dinámica es definida como el proceso de creación y transmisión de información y coordinación social impulsado por la función empresarial. El juicio de promesas de ganancia en términos de soluciones de problemas humanos explica la esencia creativa de la función empresarial. “*The standard of dynamic efficiency is linked with entrepreneurship... as the main driving force behind the creativity and coordination which spontaneously arise in the market*” [El estándar de eficiencia dinámica se vincula con la función empresarial... como principal motor de la creatividad y la coordinación que surgen espontáneamente en el mercado] (Huerta de Soto, 2009, p. 8). El concepto de la eficiencia dinámica es consistente con la incertidumbre Knightiana, enfatizando en la ignorancia que rodea el potencial creativo de la función empresarial. “*It is a world of change in which we live, and a world of uncertainty. We live only by knowing something about the future; while the problems of life, or of conduct at least, arise from the fact that we know so little*” [Es un mundo de cambio en el que vivimos, y un mundo de incertidumbre. Vivimos solo sabiendo algo sobre el futuro; mientras que los problemas de la vida, o de la conducta al menos, surgen del hecho de que sabemos tan poco] (Knight, 1921, p. 199).

Por otro lado, la eficiencia dinámica es inherente a las acciones humanas porque procuran modificar el presente del actor para lograr sus fines, en un futuro más o menos próximo, con la promesa de ganancias. Es la especulación individual

sobre los usos más atractivos en el espacio de recursos. Como explica Mises (1949), “*in any real and living economy, every actor is always an entrepreneur and speculator*” [en cualquier economía real y viva, cada actor es siempre un empresario y especulador] (p. 253). Todos los individuos son especuladores: es la asunción de un riesgo inusual con la promesa de obtener una ganancia al menos proporcional. Cada acción está fundada en creencias *ex ante*, pero sus resultados son observados *ex post*.⁴⁹ La especulación puede verse afectada por cambios en las condiciones internas y externas a la acción humana. Las primeras dependen de los cambios en las preferencias y expectativas del actor; las últimas dependen de las acciones realizadas por otros actores y los fenómenos naturales que el actor principal no puede controlar (por ejemplo, imprevistos atmosféricos, hidrológicos, volcánicos, o sísmicos). Mises (1949) explica que “*the true entrepreneur is a speculator... eager to use his judgment on the future structure of the market for exchanges that promise profits. This specific anticipatory understanding of the conditions of the uncertain future determines any rule and systematization*” [el verdadero empresario es un especulador deseoso de usar su juicio sobre la estructura futura del mercado de intercambios que prometen ganancias. Esta comprensión anticipatoria específica de las condiciones del futuro incierto determina cualquier regla y sistematización] (p. 582).

En los siguientes apartados se abordan las características más importantes del concepto Austriaco de eficiencia dinámica a partir de los procesos de creatividad y coordinación social impulsados por la función empresarial.

4.2. LAS CATEGORÍAS DE LA FUNCIÓN EMPRESARIAL

La categoría de la función empresarial es el rasgo distintivo de la acción humana. El axioma de la acción humana incorpora todas las categorías lógicas y deductivas de regularidad y causalidad. Estas categorías abarcan todas las expresiones de la vida humana distinguibles de las manifestaciones de los demás animales y cuerpos inertes. La diferencia elemental entre la función empresarial y los entes de la

⁴⁹ El *Oxford Latin Dictionary* (2012) muestra que el término especular surge etimológicamente del verbo latino *specula*, que significa “*the act of observing or spying on looking from above or from a watchtower*” [el acto de observar o espiar mirando desde arriba o desde una torre de vigilancia] (p. 1986). El *speculator* es “*a person who watches for some event*” o también “*a person who observes or spies on the activities, etc. of another*” [una persona que vigila algún evento o también una persona que observa o espía las actividades de otra, etc.] (p. 1987). La asociación de especular con las operaciones comerciales solo comenzaría en el siglo XVIII. La Real Academia Española (2021) define la palabra especular como “una acción” que consiste en “reflexionar o hacer conjeturas sobre algo sin conocimiento suficiente.”

naturaleza es la categoría de la finalidad. El fin es la percepción subjetiva de los individuos sobre algún “problema humano”. La razón para ejercer la función empresarial es la pretensión del actor de llevar a cabo la imagen proyectada mentalmente del fin deseado en forma de solución de un problema. El actor ordena los fines percibidos en su mente según la valoración que les atribuye. Huerta de Soto (2010) argumenta que la valoración es la “*subjective and more or less psychically intense appreciation that the actor assigns to his ends*” [apreciación subjetiva y más o menos psíquicamente intensa que el actor asigna a sus fines] (p. 16). La elección subjetiva de los fines es la expresión de la voluntad con arreglo a las valoraciones asignadas. El actor es el único que puede ponderar el valor de sus fines estimados. Las valoraciones son disímiles y, en algunos casos, opuestas entre los individuos y también para un mismo actor según el momento. La teoría del valor subjetivo es el elemento pivote que separa el enfoque de la Escuela Austriaca del resto de paradigmas de la economía (Streissler, 1988). Si los fines y las valoraciones de los individuos se consideran como datos dados a un observador externo capaz de determinar qué fines aportan mayor o menor bienestar a los individuos en términos cuantitativos. Tales procedimientos en modo alguno son científicos, ya que sus enseñanzas resultan de juicios arbitrarios del observador externo. Como escribe Mises (1949), el observador externo no puede pesar o computar el valor subjetivo que una persona otorga a sus fines:

A judgment of value does not measure, it arranges in a scale of degrees, it grades. It is expressive of an order of preference and sequence, but not expressive of measure and weight. Only the ordinal numbers can be applied to it, but not the cardinal numbers. It is vain to speak of any calculation of values. Calculation is possible only with cardinal numbers. The difference between the valuation of two states of affairs is entirely psychical and personal. It is not open to any projection into the external world. It can be sensed only by the individual. It cannot be communicated or imparted to any fellow-man. It is an intensive magnitude [Un juicio de valor no mide, ordena en una escala de grados, califica. Es expresivo de un orden de preferencia y secuencia, pero no expresivo de medida y peso. Solo se le pueden aplicar los números ordinales, pero no los números cardinales. Es vano hablar de cualquier cálculo de valores. El cálculo solo es posible con números cardinales. La diferencia entre la valoración de dos estados de cosas es enteramente psíquica y personal. No está abierto a ninguna proyección en el mundo exterior. Sólo puede ser percibido por el individuo. No puede ser comunicado o impartido a ningún prójimo. Es una magnitud intensiva]. (p. 97)

Para iniciar la función empresarial, el actor debe tener una imagen del fin deseado y algunas ideas tecnológicas sobre cómo lograr su propósito. Mises (1962) dice que el actor se enfrenta a un entorno dividido en dos partes: “*those elements which he believes he cannot control and must leave unchanged, and those which he can alter (or rather, thinks he can alter) to arrive at his ends*” [aquellos elementos que él cree que no puede controlar y debe dejar sin cambios, y aquellos que puede alterar (o más bien, cree que puede alterar) para llegar a sus fines] (p. 4). Los primeros son las condiciones generales de la acción (bienes libres), y los últimos son los medios (bienes económicos). Siguiendo la terminología de Carl Menger (1871), los bienes económicos pueden ser de dos tipos: primero, los bienes de consumo (o bienes de primer orden) satisfacen directamente las necesidades humanas; segundo, los bienes de capital o factores de producción (bienes de orden superior), los cuales solo indirectamente, mediante la intervención de otros bienes y tras un proceso temporal, permiten satisfacer necesidades humanas (por ejemplo, recursos naturales, trabajo, capital, tiempo). Los factores de producción son de mayor orden cuanto más alejados están del bien de consumo en la estructura productiva. No tiene sentido científico diferenciar entre bienes y servicios, puesto que los bienes se valoran por el servicio que prestan: una sensación subjetiva de felicidad o satisfacción.

Los bienes económicos (consumo y capital) son los medios: aquellas cosas específicas que el actor considera subjetivamente que les permitirán lograr su fin, es decir, solucionar un problema. Los medios operan como un nexo complejo entre el actor y sus intenciones. Huerta de Soto (2010) explica que las cosas en el universo se transforman en medios según su utilidad, definida como “*the subjective appreciation the actor assigns to the means, depending upon the value of the end he believes the means will permit him to accomplish*” [la apreciación subjetiva que el actor asigna a los medios, dependiendo del valor del fin que cree que los medios le permitirán lograr] (p. 16). Los conceptos de valor y utilidad son las dos caras de la misma moneda. El actor proyecta el valor subjetivo que atribuye a su fin en los medios que juzga útiles para alcanzar su fin. Los fines pueden ser, a su vez, medios para ulteriores fines. Por ejemplo, una persona busca un empleo de carpintero (fin más valorado) y recurre a determinadas páginas web de ofertas laborales (medio más útil). Sin embargo, el fin más valorado por el actor puede ser, además, el medio más útil para alcanzar otros fines superiores, tales como tener una familia, adquirir una vivienda, ahorrar, viajar, etc. Este proceso de percepción y elección de fines

y medios últimos nunca están dados. Un observador externo no puede cuantificar categorías subjetivas de la función empresarial.

A diferencia de las condiciones generales de la acción, los medios son siempre *escasos*. El actor considera subjetivamente que los medios a su disposición son insuficientes para lograr todos los propósitos anhelados. El conjunto de medios escasos nunca está dado, ya que dependen del contexto específico de la acción. Lo que no es escaso no es tenido en cuenta subjetivamente a la hora de actuar y, por tanto, es una condición general (bienes libres) y no un medio (bienes económicos). Suponga, por ejemplo, el caso del aire. Este es fundamental para respirar, pero en las acciones nadie está preocupado por el aire. Sin embargo, determinados niveles de contaminación ambiental probablemente resultarán en que algunos individuos consideren subjetivamente la calidad del aire para tomar sus decisiones, lo que altera su escala valorativa. En ese momento el aire se convierte en un medio y pasa a ser objeto de estudio de la economía. Mises (1949) sugiere que la acción humana “*is the product of a universe of scarcity in which whatever well-being can be attained is the prize of toil and trouble, of conduct popularly called economic*” [es el producto de un universo de escasez en el que cualquier bienestar que se pueda alcanzar es el premio del trabajo y la dificultad, de una conducta popularmente llamada económica] (p. 237). La situación de escasez es lo que estimula la inteligencia humana para superar esa condición a través de la función empresarial, originando la economización de los medios escasos.

El que cuestiona la existencia de la economía niega que el bienestar de los individuos se vea afectado por la escasez. Un mundo sin escasez implica que los individuos podrían disfrutar de la satisfacción absoluta de todos sus deseos. Este razonamiento corresponde al mito de la abundancia perfecta de las doctrinas marxistas y keynesianas y sería factible dar “a cada uno según sus necesidades” (Dillard, 1984; Chernomas, 1984; Cardim de Carvalho, 2008). Sin embargo, el razonamiento discursivo del individuo nunca podrá cercar y definir la esencia de la omnipotencia. Un estado terrenal de absoluta satisfacción sugiere que el ser humano no actuaría, es decir, sería Dios. Dios no actúa, porque no hay un estado de cosas que no pueda hacer plenamente satisfactorio sin ninguna acción, es decir, sin recurrir a ningún medio. Para él, no hay distinción entre fines y medios. Es antropomorfismo atribuir la acción humana a Dios. El deseo de crear una utopía socialista/marxista, ignorando las leyes de la ciencia económica, ha perpetuado la violencia, la pobreza y la miseria en las economías subdesarrolladas. Es tarea de historiadores y psicólogos explicar la popularidad del discurso anticientífico del

marxismo y keynesianismo. El economista puede argumentar, en el mejor de los casos, que los medios empleados son contraproducentes respecto a los fines que se pretenden conseguir.

El tiempo es el medio escaso por excelencia. Los fines solamente se pueden conseguir en algún momento futuro. En economía, como explica Huerta de Soto (2010), el tiempo es “*not in the deterministic, physical or analog sense, but in its subjective sense; that is, the time that the actor perceives and subjectively experienced in the context of each action*” [no en el sentido determinista, físico o analógico, sino en su sentido subjetivo; es decir, el tiempo que el actor percibe y experimenta subjetivamente en el contexto de cada acción] (p. 17). El actor estima el tiempo en términos de las etapas que cree necesarias culminar hasta conseguir su objetivo, juzgando las opciones percibidas en forma de expectativas. Cuando el actor construye su mapa de fines y medios, los incorpora tácitamente en un plan de acción. Los planes de acción solo se pueden materializar en la función empresarial como resultado de un acto individual de voluntad. El acto de juzgar qué es un problema humano implica el ejercicio de la función empresarial. Según Knight (1921), la ignorancia sobre el potencial de la función empresarial hace que el actor se enfrente a una incertidumbre inerradicable. De esta manera, la predicción cuantitativa sobre el futuro es imposible porque depende de las acciones humanas que aún no han sido emprendidas. La función empresarial es un por hacer y no un por volver como en las ciencias naturales.

Si los seres humanos poseen una innata función empresarial, ¿cuáles son los efectos teóricos y prácticos de elegir un curso de acción en lugar de otros? La variedad de alternativas potenciales para imaginar y realizar expone al actor a resultados que una elección diferente habría excluido (McMullen y Dimov, 2013, p. 1502; McMullen, 2015, p. 654). El sentido subjetivo que el actor asigna a las acciones alternativas, los efectos y la dignidad de la responsabilidad no pueden ser conocidos de antemano. Tampoco pueden ser suficientes para dar conocimiento de una opción por hacer. No se puede conocer de antemano cómo las elecciones futuras afectarán la continuación de la acción. Una deliberación consiste en apoyar la acción en el supuesto de la intuición sobre su resultado, o en la suposición de que la naturaleza de las cosas y su forma en el presente pueden acarrear algunas restricciones (Shackle, 1982, p. 227). Los resultados de las acciones, en las que el contenido del tiempo está, por así decirlo, densamente empaquetado por los alcances del presente, están abiertos a la perspicacia del futuro sobre la idoneidad de los fines y medios elegidos, además de los efectos esperados en el entorno. En

pocas palabras, el futuro de la función empresarial depende de los resultados del potencial creativo de lo que aún no existe.

Las decisiones involucran costos. Los teóricos Austriacos (y prácticamente todos los demás) definen el costo en términos de costo de oportunidad, que representa “el valor de las oportunidades relegadas como resultado de la decisión tomada” (Pasour, 1978, p. 327). Los costos enfatizan el valor asociado a la relación de satisfacción entre la elección del tomador de decisiones y las oportunidades sacrificadas para alcanzar el objetivo. Sin embargo, los teóricos neoclásicos y keynesianos asumen que el costo es objetivo y que se obtiene sumando la utilidad de los medios empleados, los cuales también se asumen dados. En cambio, los Austriacos sugieren que el costo de cualquier acción es inherentemente subjetivo (Gunning, 1997, p. 11). El carácter subjetivo del costo de oportunidad significa que no hay forma científica de medir objetivamente la evaluación de costos de los individuos, ya que los costos son experimentados mentalmente por el actor en el momento de su acción.

El costo de oportunidad solo tiene sentido en el enfoque subjetivo de los Austriacos. Cuando el actor juzga que el valor de su fin logrado excede el valor de los fines sacrificados (costos de oportunidad), el actor ha logrado una ganancia subjetiva. El caso contrario es un error empresarial puro y obtiene una pérdida subjetiva. Al menos de forma transitoria, la ganancia indica al actor que su selección de fines y medios ha sido correcta (incentivo para continuar y/o mejorar el rumbo de la acción). La pérdida indica que su elección ha sido un desperdicio de los recursos (incentivos para modificar o detener la acción). Desde el punto de vista del actor, un observador externo no puede calificar el resultado de una acción humana sin emitir una opinión, es decir, un juicio arbitrario. Por ejemplo, las ganancias (pérdidas) contables no se pueden clasificar como ganancias o pérdidas subjetivas, ya que las ganancias (pérdidas) contables podrían significar, al menos provisoriamente, una pérdida (ganancia) subjetiva con respecto al plan de acción individual. El análisis de pérdidas y ganancias (también conocido como análisis costo-beneficio) guía a los individuos hacia soluciones de problemas humanos cada vez más complejos (fines que prometen ganancias mayores). La función empresarial como portadora de incertidumbre también es esencial para la teoría de la productividad marginal: el sistema de ganancias y pérdidas es el retorno de la función empresarial porque “*any excess (deficit) of the income realized by a company over these factor payments constitutes profit (loss)*” [un exceso (déficit) de los ingresos

realizados por una empresa sobre estos pagos de factores constituye ganancia (pérdida)] (Foss y Klein, 2012, p. 40).

4.3. EL CONOCIMIENTO EMPRESARIAL

La función empresarial es siempre racional. Los individuos tienden a emprender aquellas acciones con las que juzgan *ex ante* que les reportarán ganancias *ex post*. Un plan de acción es impulsado por la promesa de ganancias según el conocimiento que el actor posee al momento de elaborarlo y ejecutarlo. La razón humana no es infalible. El actor suele equivocarse en la elección de fines y medios, es decir, los costos subjetivos superan a los beneficios esperados y, por tanto, incurre en pérdidas. Si los medios son incoherentes con los fines perseguidos, el resultado no será el esperado. Una acción inadecuada puede ser contraria a la finalidad. Sin embargo, la acción es racional porque es el resultado de la deliberación razonada por el actor, aunque defectuosa e ineficaz, para lograr un fin (Langlois, 1985, p. 317). Las acciones razonadas suponen hacer y también renunciar de hacer aquello que podría ser realizado (costo de oportunidad).

Una acción humana irracional es incompatible con la función empresarial. La irracionalidad corresponde a las reacciones involuntarias de cara a los estímulos externos. Es el mundo de la ciencia natural. La esencia subjetiva de las necesidades materiales y espirituales del individuo sugiere que calificar de irracionales los planes de acción de los demás, según el criterio del observador externo, es arbitrario. Sin embargo, los economistas matemáticos habitualmente denominan como irracional a todas las conductas de los individuos que no se ajustan a los modelos cuantitativos de eficiencia estática. La definición subjetivista de razón humana contrasta con el punto de vista objetivista de los teóricos neoclásicos, basado en el *homo economicus* como asignador eficiente de los recursos escasos (maximizador de beneficios). En este caso, la acción racional es el ajuste perfecto de la conducta humana a los modelos estáticos (ausencia de error). Lo contrario es denominado como acción irracional (Boettke *et al.*, 2003, p. 8). La llamada *behavioral economics* [economía conductual], que integra la psicología y la economía, descarta la visión convencional del *homo economicus* para sugerir que los individuos pueden ser irracionales, casi racionales o poseer una racionalidad limitada (Simon, 1955, 1956; Conlisk, 1996; Kahneman, 2003). El economista conductual trata de detectar los errores sistemáticos de los individuos en su toma de decisiones, y así impulsar políticas públicas para incentivar algunas conductas y reprimir otras. Sin

embargo, Mises (1949) explica que juzgar una acción como racional o no es un pleonismo, que contrasta la acción no con el comportamiento irracional sino con el comportamiento instintivo.

Since nobody is in a position to substitute his value judgments for those of the acting individual, it is vain to pass judgment on other people's aims and volitions. No man is qualified to declare what would make another man happier or less discontented. The critic either tells us what he believes he would aim at if he were in the place of his fellow, or, in dictatorial arrogance blithely disposing of his fellow's will and aspirations, declares what condition of this other man would better suit himself, the critic [Nadie está en condiciones de sustituir sus juicios de valor por los del individuo que actúa, es vano juzgar los fines y las voluntades de otras personas. Ningún hombre está calificado para declarar lo que haría a otro hombre más feliz o menos descontento. El crítico nos dice a qué cree que aspiraría si estuviera en el lugar de su prójimo, o, con arrogancia dictatorial, disponiendo alegremente de la voluntad y las aspiraciones de su prójimo, declara qué condición de este otro hombre le convendría más a él]. (pp. 18-19)

Alternativamente, un análisis económico está libre de juicios de valor cuando tiene validez para todas las acciones humanas. La teoría de la función empresarial es válida para todos los individuos que actúan. El propósito de la acción (lo que el actor considera un “problema humano” que vale la pena explicar y solucionar) es parte de la investigación científica porque explica si los medios son capaces o no de lograr los fines deseados. Se emplea la deducción lógica de las acciones tal y como suceden en la realidad. Por ejemplo, la pretensión subjetiva de disfrutar de las ventajas del mercado es incompatible con la coacción institucional para desintegrar la función empresarial del régimen social. Si el economista construye teorías praxeológicas, absteniéndose de formular algún juicio de valor, entonces se puede afirmar que su trabajo es científico. En caso contrario, los estudios del economista se convierten en simples opiniones acerca de qué fines y medios deben buscar los individuos. La objetividad científica de la Escuela Austriaca de economía reside en el subjetivismo como fundamento epistemológico (Machlup, 1961, p. 174; Lewin, 2011, p. 191). El subjetivismo radical descansa en la visión axiomática de la acción humana como un presupuesto irreductible: la esencia de los fenómenos económicos reside en la función empresarial. Las enseñanzas de la teoría económica subjetivista son universalmente válidas porque abandonan los juicios políticos y dogmáticos.

Es imposible entender la naturaleza de la función empresarial sin considerar las características de los conocimientos que la hacen posible. El conocimiento de la función empresarial es fundamental para reconocer la dinámica de los procesos económicos de la vida real. El enfoque subjetivista de la Escuela Austriaca es un punto de partida particularmente adecuado para tal ejercicio (Foss, 2001, p. 3). La función empresarial está inmersa en la economía de la información y el conocimiento. La vida real consiste en procesos dinámicos de equivocaciones y aprendizajes según los planes individuales de acción. La percepción de nuevos fines y medios tienden a modificar el stock del conocimiento del actor. Este escenario está abierto a ulteriores obtenciones de información y conocimiento. La información se define como: “*the communication or reception of knowledge or intelligence; knowledge obtained from investigation; facts or data*” [la comunicación o recepción de conocimiento o inteligencia; conocimiento logrado de la investigación; hechos o datos] (Merriam-Webster, 2021). En cambio, el conocimiento se define como: “*the fact or condition of knowing something with familiarity gained through experience or association; acquaintance with or understanding of a science, art, or technique; the range of one’s information or understanding*” [el hecho o condición de conocer algo con familiaridad adquirida a través de la experiencia o asociación; conocimiento o comprensión de una ciencia, arte o técnica; el rango de información o comprensión de uno] (Ídem). Mientras que la información es un concepto de flujo, el conocimiento es el stock de saberes percibidos y sujetos a cambios. Boettke (2002) explica que “*the Austrians want to emphasize not just the proficient use of existing information, but the discovery and use of new knowledge that comes into being only because of the context in which actors find themselves acting*” [los Austriacos quieren enfatizar no solo el uso competente de la información existente, sino el descubrimiento y uso de nuevos conocimientos que surgen solo debido al contexto en el que los actores se encuentran actuando] (p. 267). Huerta de Soto (2010) explica que el conocimiento de la función empresarial tiene cuatro rasgos esenciales: 1) el conocimiento es subjetivo y práctico; 2) el conocimiento está disperso en la mente de los individuos; 3) el conocimiento es tácito; 4) el conocimiento empresarial solo admite un estudio de probabilidad de caso.

Conocimiento empresarial es subjetivo y práctico. El individuo lo adquiere mediante sus acciones ejercidas en sus respectivos contextos. Tal conocimiento está siempre en la naturaleza de la acción humana en función de los planes y sus expectativas subjetivas. Una interpretación objetiva del conocimiento empresarial, de acuerdo con lo conocido, será menos satisfactoria científicamente en relación

con una interpretación subjetiva, es decir, con el sentido que el actor atribuye a sus acciones. Solo el actor conoce adecuadamente qué fines y medios preferir, cómo, por qué y para qué (Machlup, 1984, p. 21). Además, a menudo se omiten dos distinciones del conocimiento empresarial a riesgo de malentendidos: la distinción entre la acción voluntaria del actor, y su respuesta o reacción a la nueva información. Las acciones voluntarias están en los juicios *ex ante* del actor sobre el futuro, y las respuestas a la nueva información dependen de los juicios *ex post* sobre sus proyecciones dinámicas de fines y medios. No es posible evaluar el contenido subjetivo y práctico del conocimiento empresarial sin incurrir en la arbitrariedad de los juicios de valor.

Conocimiento empresarial es privativo y disperso entre todos los individuos.

Cada individuo persigue sus fines particulares dentro de unos contextos históricos irrepetibles, generando información diferente a la de cualquier otro actor. Por muy parecido que pueda ser, el conocimiento de un individuo nunca será idéntico al de otro. Está fragmentado de forma incompleta y frecuentemente contradictoria en la mente de aquellos seres humanos que lo han creado mediante su acción. El stock de conocimiento nunca está dado a nadie en su totalidad (Hayek, 1945, p. 520). Huerta de Soto (2010) argumenta que cada persona solo posee unos bits de toda la información que está siendo creada y transmitida en la sociedad.

Each man who acts and exercises entrepreneurship does so in a strictly personal and unrepeatable manner since he begins by striving to achieve certain ends or objectives that correspond to a vision of the world and a body of knowledge concerning it, both of which only he possesses in all of their richness and diverse nuances, and which no other human being can possess in identical form. Therefore, such knowledge is not given and accessible to everyone via some material means of storing information (newspapers, journals, books, computers and so on). On the contrary, the knowledge relevant to human action is fundamentally practical and strictly exclusive, and it is only "found" diffused throughout the minds of each and every one of the men and women who act and comprise society [Cada hombre que actúa y ejerce la función empresarial lo hace de manera estrictamente personal e irrepetible ya que comienza por esforzarse por lograr ciertos fines u objetivos que corresponden a una visión del mundo y un cuerpo de conocimientos sobre él, que sólo él posee en toda su riqueza y diversidad de matices, y que ningún otro ser humano puede poseer en forma idéntica. Por lo tanto, dicho conocimiento no está dado ni es accesible para todos a través de algún medio material de almacenamiento de información (periódicos, revistas, libros, computadoras, etc.). Por el contrario, el conocimiento de la acción humana es esencialmente

práctico y estrictamente excluyente, y sólo se “encuentra” difundido en la mente de cada uno de los que actúan y componen la sociedad]. (p. 21)

El conocimiento disperso en la sociedad es la esencia de la Ley de asociación de Ricardo (una generalización de la Ley de la ventaja comparativa): los individuos se benefician si se especializan en lo que juzgan tener ventaja comparativa relativa mayor e intercambian. La división del conocimiento, también conocido como la división del trabajo, emerge desde la reacción consciente de los individuos a la multiplicidad de habilidades inherentes entre ellos. Los individuos comenzaron a darse cuenta de que la especialización es más productiva que el trabajo aislado. Esto favoreció la emergencia y desarrollo de la cooperación social y el aumento del conocimiento disperso. La retroalimentación entre la función empresarial y la división del conocimiento es lo que genera una desarrollada gama de innovaciones tecnológicas y vocaciones cada vez más refinadas y productivas. Huerta de Soto (2010) dice que la libre asociación “*makes a growing population sustainable, the members of which, in turn, feed and provide even more vigorous impetus for the future development and spread of the social big bang, and so the process continues*” [hace sostenible una población en crecimiento, cuyos miembros, a su vez, alimentan y dan un ímpetu aún más vigoroso para el futuro desarrollo y propagación del big bang social, y así continúa el proceso] (p. 48).

El conocimiento empresarial es tácito y no articulable. El término tácito del conocimiento es un proceso apoyado en la experiencia y el manejo hábil para entender algo y saber prácticamente cómo usarlo. En palabras de Polanyi (1969), “*tacit knowing is the fundamental power of the mind, which creates explicit knowledge, lends meaning to it and controls its use*” [el conocimiento tácito es el poder fundamental de la mente, que crea conocimiento explícito, le da significado y controla su uso] (p. 156). Al actuar, el individuo asimila y desarrolla hábitos prácticos de conducta (*know how*), a menudo sin conocer la raíz científica de cada aspecto de su acción (*know that*). Es la comprensión cotidiana que permanece implícita la mayor parte del tiempo. Si se considera, por ejemplo, cómo llevarse bien con los individuos, recrearse con pasatiempos, manipular y cuidar las cosas, etc. Estas conductas rutinarias tienden a ser aprendidas e interiorizadas por los individuos. ¿Cuál es el rol del conocimiento tácito en la sociedad? Las reglas no articuladas ayudan a seguir las reglas formales, además de configurar la percepción individual, intuitiva o instintivamente, de los actos irregulares (Oğuz, 2010, p. 156). El proceso descentralizado de la función empresarial a través del aprendizaje e imitación

explica el origen tácito y evolutivo de las instituciones tradicionales de la relación humana, tales como el lenguaje, la propiedad privada, la moral, el derecho, el mercado, el dinero (Polanyi, 1959, p. 68; Hayek, 1988, p. 10).

El conocimiento empresarial solo admite el estudio de probabilidad de caso.

Un evento es probable si el conocimiento sobre su contenido es escaso, es decir, cuando no es suficiente para hacer un pronóstico definitivo. La probabilidad es la posibilidad de que algún evento suceda y se divide en dos instancias diferentes. Por un lado, la probabilidad de clase (o probabilidad de frecuencia) significa que el observador externo conoce o cree conocer cómo opera una clase de eventos o fenómenos (Mises, 1949). Es el campo de las ciencias naturales –juegos de mesa, juegos de casino, deporte, éxito de los tratamientos médicos, primas de seguros, esperanza de vida, rendimiento de las máquinas, estado del tiempo. Este método tradicional se calcula como el número de casos favorables dividido en el número de casos posibles. Además, el método bayesiano se calcula como la distribución de probabilidad condicional de un evento A (*ex ante*) dado otro evento B (*ex post*). Estos cálculos se limitan a traducir el conocimiento verbal en lenguaje algebraico, cuyo provecho reside, como mucho, en la orientación ilustrativa y auxiliar sobre la mecánica subyacente de sistemas agregados (Hoppe, 2007; Mulligan, 2013). No lleva a resultados que dirían algo importante sobre los eventos singulares. Por supuesto, no incrementa el saber sobre la frecuencia de toda la clase, ya que los datos se asumieron perfectos en la formulación inicial.

Por otro lado, la probabilidad de caso consiste en la comprensión de la acción humana. Significa que el observador conoce algunos elementos que influyen en el resultado de un evento particular, pero hay otros factores sobre los cuales sabe nada. A diferencia de los fenómenos de la naturaleza, la función empresarial toca eventos únicos e históricamente irrepetibles. El contenido concreto de la acción humana no pertenece a ninguna clase homogénea. Los individuos actúan porque juzgan que hay dependencia causal entre algunos eventos, procesos, o estados de cosas. Los juicios acerca de la eficacia de los planes de acción están basadas en las distribuciones de probabilidad condicional como una herramienta cognitiva útil en el proceso creativo (Caplan, 2001). Los actores utilizan la teoría de Bayes, intuitiva o deliberadamente, como un elemento crucial en el proceso de selección de fines y medios. Esto les permite explorar los efectos probables de las distintas hipótesis concebidas (Tarko, 2013).

Las características del conocimiento de la función empresarial hacen que los intentos por cuantificarlo resulten en inducciones más o menos arbitrarias en

relación con los contenidos subjetivos de los planes de acción. Un observador externo puede, como mucho, comprender la cadena lógica y deductiva de eventos históricos a través de una teoría *a priori*. No es posible articular el conocimiento empresarial, ya que, estáticamente, es subjetivo, privativo, disperso y tácito. Este inconveniente epistemológico tiene mayor complejidad en términos dinámicos, puesto que las dimensiones del conocimiento empresarial futuro dependen del potencial creativo de los seres humanos para juzgar planes de acción *ex ante* bajo incertidumbre y juzgar los resultados *ex post*.

Por último, ¿cuál es la diferencia entre el conocimiento empresarial y el conocimiento científico? El conocimiento científico comprende todo el conocimiento teórico sistemático y abstracto, no importa si es el campo de las ciencias naturales o en el campo de las ciencias sociales, en el cual todas las proposiciones específicas son deducidas lógicamente desde unos pocos principios generales (Cohen y Nagel, 1998, p. 191). Esta concepción de la ciencia excluye de su universo a las artes históricas, como la Historia, la Sociología y la Antropología, ya que la historia requiere de una teoría previa para interpretarla. En su *magnum opus* sobre el conocimiento, Machlup (1980) define la ciencia como:

A body of coherent, systematic knowledge of any subject, formal or empirical, natural or cultural, arrived at by any method whatever, provided it (1) is based on hard, honest and serious study and research and reaches insights not available to laymen or superficial observers and (2) is designed for either intellectual or general pragmatic purposes, but not for immediate practical application in a concrete case or situation. This definition of science stresses the status of the scientist's systematic knowledge by contrasting it with the unsystematic knowledge knowledge [Un conjunto de conocimientos coherentes y sistemáticos de cualquier tema, formal o empírico, natural o cultural, al que se llega por cualquier método, siempre que (1) se base en un estudio e investigación arduos, honestos y serios y alcance percepciones que no están disponibles para profanos u observadores superficiales y (2) está diseñado para fines intelectuales o pragmáticos generales, pero no para una aplicación práctica inmediata en un caso o situación concreta. Esta definición de ciencia enfatiza el estado del conocimiento sistemático del científico al contrastarlo con el conocimiento asistemático]. (p. 69)

La perspectiva cosmopolita de Machlup sobre la ciencia subraya el carácter sistemático, centralizado, y articulado del conocimiento científico en contraste con el conocimiento empresarial no sistemático del lego en, por ejemplo, teoría

económica. Merriam-Webster (2021) define ciencia como el “*knowledge or a system of knowledge covering general truths or the operation of general laws*” [conocimiento o un sistema de conocimiento que cubre verdades generales o la operación de leyes generales]. Igualmente, la Real Academia Española (2021) define ciencia como “un conjunto de conocimientos... sistemáticamente estructurados y de los que se deducen principios y leyes generales con capacidad predictiva y comprobables experimentalmente”. Así, la ciencia se caracteriza principalmente por ser crítica (distingue entre lo cierto y lo discutible), fundamentada (construida a partir de teorías *a priori* para interpretar la historia), metódica (seguir una metodología de análisis, por ejemplo, la praxeología en las ciencias sociales y el positivismo en las ciencias naturales), verificable (las teorías *a priori* son probadas por la lógica y la experiencia), sistemática (un conjunto de cadenas de causa y efecto), universal (las teorías correctas son válidas para todos los casos que cumplen las premisas del modelo) y sujeta a mejoras (las teorías *a priori* pueden ser refutadas, reemplazadas o depuradas). En este sentido, la economía engloba conocimiento científico bien organizado, sistemático, centralizado y articulado para comprender y explicar ciertas categorías de hechos y fenómenos de la acción humana a través de un arsenal de leyes y teorías. La esfera de la acción humana reside en los procesos dinámicos de creación y transmisión del conocimiento de la función empresarial (subjetivo, práctico, disperso, y tácito).

4.4. EFICIENCIA DINÁMICA I: LA CREATIVIDAD EMPRESARIAL

Huerta de Soto (2009) presenta su teoría de la eficiencia dinámica para explicar cómo la función empresarial impulsa la creación y transmisión de información, resultando en el efecto coordinador de los procesos catalácticos. Esta sección se enfoca en el primer efecto de la eficiencia dinámica: la creatividad empresarial. “*Entrepreneurship is essentially creative, which means that any social maladjustment is embodied in a profit opportunity which remains latent until entrepreneurs discover it*” [La función empresarial es esencialmente creativa, lo que significa que cualquier desajuste social se materializa en una oportunidad de ganancia que permanece latente hasta que los emprendedores la descubren] (p. 9). El plan de acción es el resultado de la innata capacidad creativa de la función empresarial, que crea información *ex novo* en la mente del actor.

La creatividad es el momento de ¡ajá! en términos de interpretación subjetiva mediante las experiencias y expectativas. La creatividad puede entenderse como

la exploración, definición y redefinición de los planes de acción en la búsqueda de ganancias. El proceso creativo está relacionado con las habilidades, experiencias y expectativas del actor. La característica clave de la función empresarial a menudo se considera la habilidad para combinar la información creativamente. La función empresarial tiende a modificar el mapa del conocimiento de forma inesperada, a menudo por sorpresa y sin ser buscado deliberadamente. La serendipidad es la capacidad de la función empresarial para juzgar promesas de ganancia que no se buscaban deliberadamente. A grandes rasgos, la creatividad empresarial puede ser de dos tipos (Yu, 2001; Lewin, 2015). Por un lado, la creatividad ordinaria es el proceso de hacer mejor las cosas mediante una interpretación retrospectiva de los diferentes planes de acción por rutina o imitación. Por otro lado, la creatividad extraordinaria es una aclaración prospectiva de los eventos, que explora nuevos planes de acción en forma de innovaciones disruptivas. Los roles imitativos-adaptativos e innovadores-pioneros se refuerzan mutuamente en el ejercicio de la función empresarial.

El proceso de creación de conocimiento comienza con las señales, como los sonidos, imágenes u otros fenómenos sensoriales en entornos sociales y naturales a los que está expuesto el actor (Choo, 2006). De la gran cantidad de señales que llegan a una persona, el actor solo juzga y selecciona un pequeño número de ellas. Este proceso implica agrupar o delimitar señales en paquetes de datos – hechos o mensajes percibidos por el actor. Por ejemplo, la estructuración de los sonidos y otros sistemas de signos se reconocen como lenguaje, o algunas condiciones del mundo de la naturaleza generan gravedad, electricidad, iluminación, temperatura, ruido, velocidad, etc. Las señales que se juzgan e incorporan a los datos están influenciadas por el aprendizaje pasado del actor sobre el análisis de las señales y sus juicios sobre qué señales esperar. Aunque la toma de decisiones se basa en datos, estos nunca dicen cómo actuar. Los datos describen una parte de lo que pasa en la realidad. No proveen orientación sobre cómo actuar. Los datos son importantes para la función empresarial porque son la base para la creación de ideas sobre planes de acción.

Los tomadores de decisiones deberían confiar en su interpretación subjetiva de los datos pasados y presentes, y aplicar la intuición y el instinto para anticipar el futuro incierto. Los datos se convierten en información cuando el actor les

añade significado, es decir, relevancia y propósito.⁵⁰ Solo el creador puede decidir si las señales recibidas son informaciones, añadiéndoles una estructura cognitiva mediante diferentes métodos: 1) contextualizando (dar sentido y propósito a la información percibida); 2) categorizando (clasificar la información); 3) calculando (atribuir a algo un valor); 4) corrigiendo (modificar algo o enmendar de algo a alguien o a uno mismo); y 5) condensando (sintetizar o resumir la información). La información se convierte en conocimiento cuando un actor forma juicios justificados acerca del mundo a través de “modelos mentales” (Johnson-Laird, 1983). El conocimiento de la función empresarial es una combinación compleja de las informaciones percibidas, tales como las experiencias, los valores, *know how* y las expectativas, que concede al creador la instrucción para hacer algo. El proceso dinámico de especulación sirve como sustento para incorporar ulteriores informaciones percibidas y creadas. Es captar por los sentidos y comprender algo mediante el ejercicio de la función empresarial (Moser *et al.*, 1998). El paso de la información al conocimiento empresarial se construye por: 1) la comparación (formar algunas relaciones, diferencias y semejanzas entre dos o más cosas); 2) las consecuencias (deducir una idea o proposición desde otra idea o proposiciones); 3) las conexiones (enlazar los raciocinios en términos de causalidad); y 4) la conversación (interactuar e intercambiar información). Por ello, la causalidad es una categoría clave de la función empresarial, ya que las categorías de fines y medios suponen un conocimiento previo sobre sus causas y efectos.

El puente crucial entre la información y el conocimiento es el juicio individual, es decir, la creación de una opinión *ex ante* sobre la idoneidad de una idea, plan o proyecto para alcanzar un fin bajo incertidumbre (Foss y Klein, 2012). Es la perspicacia, con diferentes grados de complejidad y éxito, para reflexionar sobre la capacidad de planes no explotados en las circunstancias existentes, además de imaginar y proyectar aquellos planes de acción que ayudarían a enfrentar condiciones futuras. Los individuos tienden a agrupar ciertos tipos de estímulos mediante el juicio, incluso cuando pueden ser muy diferentes entre sí. Es la capacidad individual de interpretar señales cognitivas muy diferentes a través de

⁵⁰ El acceso a la tecnología es condición necesaria, pero no suficiente para incrementar el nivel de información de los individuos. Por ejemplo, modernos sistemas de ordenadores y teléfonos móviles favorecen el acceso a múltiples factores objetivos sobre hechos reales, pero estos datos no proporcionan nada acerca de lo que es importante o no. Algunos datos pueden ser considerados útiles para el receptor, quien crea información en su mente. Sin embargo, cuando los mensajes son inconsistentes con los intereses del receptor, estos pueden ser ignorados o incluso pasan desapercibidos en su estructura mental, lo que impide la creación de información.

los sentidos. Un juicio provoca impulsos iniciales y luego repeticiones posteriores de los mismos, formando patrones entre los niveles de clasificación que producen experiencias fenomenológicas más complejas. La Figura 3 muestra que el juicio se plasma en la función empresarial, cuyos resultados dependen de los factores endógenos (cambios en los elementos de la función empresarial) y exógenos (cambios en el entorno social o natural) al plan de acción y, a su vez, los efectos de la acción sirven como retroalimentación para el juicio. Sin juicio, el uso de los conceptos de oportunidad, identificación o descubrimiento es incorrecto porque generalmente son creencias seguras que esperan ser descubiertas y explotadas. Descuidar el concepto de juicio puede llevar a investigadores y profesionales a pensar que emprender es fácil porque la esencia sería obtener la buena idea y no ejecutarla (Foss y Klein, 2020; McCaffrey *et al.*, 2021).

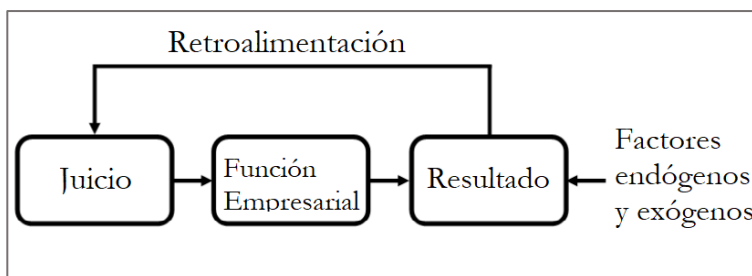


Figura 3. El proceso continuo de juicio. Fuente: Elaboración propia.

Una noción objetiva del juicio no tiene cabida en un mundo dinámico de incertidumbre porque la ganancia es una etiqueta que los individuos aplican *ex post* a los resultados de los juicios exitosos en el contexto del plan del actor (Eckhardt y Shane, 2003; Foss y Klein, 2010). Involucra una propensión implícita hacia el éxito de la función empresarial que se considera dado. Sin embargo, el éxito de un plan de acción implica un juicio de la idoneidad de los medios utilizados para alcanzar los fines. El actor no puede garantizar o asegurar *ex ante* el éxito de un plan de acción. El juicio y ejecución de los planes de acción implica que el actor cree que lograr determinado plan de acción le reportará ganancias. Los resultados de la función empresarial siempre son obtenidos *ex post* según la opinión del actor. La evaluación *ex post* del éxito o fracaso del plan individual de acción, mediante el análisis subjetivo de pérdidas y ganancias, contribuye a la percepción creativa y

ulteriores juicios sobre las ideas y planes que el actor considera beneficiosas. Los individuos aplican el juicio *ex ante* sobre la idoneidad de los medios para alcanzar fines, y ganancias, *ex post* a través de *know-how* de la creatividad empresarial hasta ahora insospechados (Bylund y Packard, 2021).

La creatividad es esencial en el proceso dinámico de aprendizaje intrapersonal e interpersonal. El aprendizaje es el proceso de modificación de una tendencia conductual por experiencia (como la exposición al condicionamiento) en forma de nuevos conocimientos, competencias y habilidades. Resulta del razonamiento, la experiencia, la observación, la instrucción, el estudio, o la práctica sobre algún tema. La característica más distintiva del proceso de aprendizaje es la modificación creativa de los modelos mentales según la retroalimentación recibida del entorno. Puede implicar experimentar con recursos, combinarlos y recombinarlos, y crear nuevo conocimiento empresarial sobre sus atributos en el proceso. El aprendizaje es una especie de filtro para enfrentar y procesar las señales posteriores con mayor confianza y estabilidad cognitiva.

Aunque los actores no ignoran completamente las circunstancias en las que deben actuar, tampoco son conscientes de todas las circunstancias relevantes que rigen las posibilidades creativas que inspiran e impulsan la función empresarial. La incertidumbre implica que el individuo actúa, en cierta medida, en una niebla de ignorancia (Kirzner, 2017). La ignorancia supone algún grado de ineficiencia que nunca se puede eliminar por completo, ya que las ideas, planes o proyectos son determinados por la habilidad creativa del actor. La creatividad empresarial es “*the interpretation of current (objective) conditions, his or her beliefs about possible future states of the world (e.g., a profitable product or venture), and his or her expectations and confidence in his/her ability to bring about that possible future*” [la interpretación de las condiciones actuales (objetivas), sus creencias sobre posibles estados futuros del mundo (p. ej., un producto o empresa rentable) y sus expectativas y confianza en su capacidad para generar ese posible futuro] (Foss y Klein, 2017, p. 734). A nivel social, supone la creación y selección de ideas o planes en forma de modelos mentales compartidos gracias a las interacciones interpersonales. La creación de modelos mentales es un proceso evolutivo de prueba y error, donde la estructura cognitiva es flexible en relación con la retroalimentación continua del entorno con el sistema de juicios y adaptación emocional (Mantzavinos *et al.*, 2004). Cuando los modelos mentales originan planes de acción indeseados, la función empresarial impulsa la propensión creativa de otros modelos para probar nuevas soluciones a los problemas humanos, con el objetivo de lograr los fines más valorados.

La cooperación social es producto de la colaboración consciente de los individuos para conseguir fines. La cooperación propicia la división del trabajo, la mezcla de esfuerzos y el incremento de la creatividad de los individuos debido a la especialización y los intercambios. La resolución de problemas a nivel social es una actividad en la cual un individuo, equipo, u organización pretende producir soluciones novedosas a los problemas del prójimo, y así obtener una ganancia subjetiva (Kier y McMullen, 2018). El ánimo de lucro (es decir, la promesa de ganancias esperadas de un plan de acción) impulsa el juicio para la resolución de problemas bajo incertidumbre. La función empresarial crea evolutivamente un entorno de interpretación más o menos común que puede dar lugar a soluciones individuales y colectivas a los problemas humanos en términos intersubjetivos. Las soluciones a los problemas humanos están abiertas a la función empresarial en el proceso dinámico del mercado. Comprender los efectos de la creatividad empresarial exige explicar cómo se transmite el conocimiento en la sociedad para facilitar el avance de la civilización.

4.5. EFICIENCIA DINÁMICA II: EL PROCESO DE TRANSMISIÓN DEL CONOCIMIENTO EMPRESARIAL

La función empresarial transmite el conocimiento generado como señales a través del proceso cataláctico. Huerta de Soto (2010) explica que “*to transmit something to someone is to cause that person to generate in his mind part of the information which we create or discover beforehand*” [transmitir algo a alguien es hacer que esa persona genere en su mente parte de la información que creamos o descubrimos de antemano] (p. 26). Es la comunicación, entre los transmisores y receptores del mensaje, dentro de un sistema social. Etimológicamente, la palabra comunicar es sinónimo de compartir o intercambiar, es decir, la transmisión del conocimiento empresarial se puede producir de forma deliberada o inconsciente. El primer caso indica que el transmisor selecciona el mensaje de su almacén mental de información, lo transmite al receptor, generalmente después de codificarlo en una señal, a través de algún canal de comunicación (Machlup, 1980, p. 187). Es el caso de la acción humana intencionada que juzga medios, eligiendo métodos concretos para comunicar algo y lograr fines como informar, persuadir, motivar, entretener. El segundo caso indica que las acciones humanas a menudo transmiten señales no deseadas, que son percibidas subjetivamente por los receptores. Las acciones humanas tienden a crear efectos involuntarios en la toma de decisiones de los

receptores. Aparte del preámbulo de la comunicación, cuando el receptor juzga la señal, la decodifica y coloca en su almacén de información. El almacenamiento del mensaje se convierte en conocimiento cuanto más se retiene su contenido en la mente del receptor. Por lo general, la cataláctica muestra que los individuos son transmisores y receptores de conocimiento empresarial en distintos momentos del tiempo. La transmisión de este conocimiento empresarial no siempre es útil para los receptores en términos subjetivos.

Los procesos catalácticos, creación y transmisión de conocimiento a través de los intercambios, constituyen una actividad humana específica. La comunicación verbal y no verbal de dos individuos requiere que ambas partes se reconozcan mutuamente como entes independientes entre sí. Como escribe Hoppe (2012), nadie puede “proponer algo y esperar que la otra parte se convenza por sí misma de la validez de tal proposición, o que la rechace y proponga algo más, a menos que de antemano presuponga el derecho suyo y del oponente al control exclusivo de sus respectivos cuerpos y espacios ocupados” (p. 10). Incluso la comunicación de proposiciones forzosas o violentas reconocen tácitamente la existencia de otros entes racionales autónomos. Si los individuos no tienen el derecho natural a sus cuerpos y espacios ocupados, el problema de razonar las proposiciones y acciones humanas no existiría. Por implicancia, las relaciones sociales a través del lenguaje no serían necesarias y, en tal caso, la humanidad sería tratada como un animal común (no racional) o una planta. El derecho natural del individuo a la propiedad privada sobre su cuerpo y espacio ocupado es un razonamiento lógico y deductivo basado en el concepto de función empresarial. La transmisión de información constituye el reconocimiento previo, implícita o explícitamente, del derecho de propiedad privada de los demás.

El problema del orden social emerge cuando los medios son escasos. Esto exige la presencia de normas pautadas de conducta que favorezcan la transmisión de conocimiento empresarial en la sociedad. A pesar de las distintas soluciones posibles al problema del orden social, hay solo una solución afín con la esencia de la función empresarial. La solución estipula que todo individuo es el dueño de su persona, por lo tanto, de su trabajo y, por extensión, lo es de cualquier propiedad que haya creado, adquirido mediante los vínculos contractuales o recolectado sin que hubiera previo uso y dueño. En particular, la apropiación original de los medios adquiridos y los posteriores intercambios voluntarios denotan el derecho natural de los individuos a aprovechar y transformar los medios (por ejemplo, el espacio físico y otros bienes económicos) como estimen más conveniente, con la

única condición de que ningún individuo o grupo de individuos pueda agredir a otra persona o su propiedad.

Rothbard (1973) describe la agresión – utilizado como sinónimo de coacción y confiscación– como “*the initiation of the use or threat of physical violence against the person or property of anyone else*” [el inicio del uso o la amenaza de violencia física contra la persona o la propiedad de cualquier otra persona] (p. 22). Procede del latín *aggressio* que significa “acto de hacer daño a alguien.” Mientras que Real Academia Española (2021) define agresión como “acto de acometer a alguien para maltratarlo, herirlo o hacerle daño”, Merriam-Webster (2021) lo define como “*a forceful action when it is intended to attack, invade and dominate another or others*” [una acción contundente cuando se pretende atacar, invadir y dominar a otro u otros]. En pocas palabras, la agresión como acción violenta dificulta o impide la función empresarial porque despoja a las víctimas de su derecho de propiedad privada.

La agresión implica el ejercicio de violencia física o amenaza de violencia física que se manifiesta en dos tipos de invasión de la propiedad privada. Por un lado, la agresión *asistemática* o *no institucional* es el caso de un delincuente aislado o grupo de delincuentes comunes. Esta agresión es dispersa, arbitraria y difícil de prever porque afecta el libre ejercicio de la función empresarial en la medida que el actor considere más o menos probable que en el contexto de una determinada acción sea violentado por otro para arrebatarle el producto de la propia empresarialidad del actor. Por otro lado, si bien los efectos de la agresión asistemática son de diversa gravedad, según las circunstancias, la agresión *sistemática* o *institucional* tiene una influencia mucho más dañina. Es la invasión violenta de los poderes estatales a los individuos mediante un sistema de barreras legales o administrativas contra el libre ejercicio de la función empresarial. La agresión institucional es altamente predecible, repetitiva, metódica y organizada. Huerta de Soto (2010) sugiere que la agresión asistemática y sistemática impiden, en distintos grados, que la víctima juzgue y alcance sus legítimos planes individuales de acción.

The actor, who otherwise would have freely exercised his entrepreneurship, is forced, in order to avoid greater evils, to act differently than he would have acted in other circumstances, and thus to modify his behavior and adapt it to the ends of the person or persons who are coercing him” [el actor, que de otro modo hubiera ejercido libremente su función empresarial, se ve obligado, para evitar males mayores, a actuar de manera diferente a como lo hubiera hecho en otras circunstancias, y así modificar su

conducta y adaptarla a los fines de la persona o personas que lo están coaccionando]. (p. 49)

La validez científica de la propiedad privada como la única solución posible al problema del orden social consta de dos partes (Rothbard, 1973). Primero, la lógica de la transmisión de conocimiento es suficiente para demostrar el principio natural del derecho de propiedad privada, ya que negar esta proposición sugiere una justificación argumentativa – prueba, conjetura, refutación – a otros individuos autónomos del emisor. Segundo, se deben analizar las consecuencias praxeológicas de negar este principio. Si el individuo A no es dueño de su cuerpo, ni de los medios apropiados y/o creados con su intelecto, así como de los bienes económicos adquiridos por apropiación original o contratos voluntarios, entonces solo quedan dos opciones: 1) otro individuo o grupo de individuos son dueños del cuerpo de A, junto con los medios apropiados, creados o adquiridos por A; o 2) todos los individuos son copropietarios. La primera posibilidad resulta, en la práctica, en una oligarquía de unos pocos expropiadores (superhombres), quienes serían los dueños del cuerpo, creación y trabajo de A. Por lo tanto, A es reducido a la condición de esclavo y sujeto de la explotación (criatura subhumana). Esta regla debe ser descartada porque es arbitraria, es decir, no es una ley universal para aplicar a todas las acciones humanas por igual, además de atentar contra la esencia más íntima de los seres humanos coaccionados: la función empresarial.

Alternativamente, la copropiedad igualitaria es el comunismo. El comunismo es un sistema de organización social que se construye sobre tres principios.⁵¹ Primero, la propiedad privada debe ser abolida y reemplazada por la dictadura del proletariado. La sociedad en su conjunto, no los individuos, son los dueños de toda la propiedad. Segundo, si la propiedad es comunal, no hay división del trabajo. Tercero, el Estado, la política, y las diferentes opciones económicas, sociales y morales desaparecen. Las discusiones sobre la sociedad se deben realizar de manera comunal. Sin embargo, si se aplicara el sistema comunista (es decir, la universalidad de la copropiedad entre los individuos), la humanidad perecería. Todas las acciones humanas demandan medios escasos, pero si todas las acciones y los medios son coposeídos, ninguna persona podría decir o hacer algo sin la aprobación del resto de la comunidad. Como dice Hoppe (2012), el comunismo es una imposibilidad lógica: “¿cómo podría alguien otorgar tal consentimiento sin

⁵¹ Para más detalles sobre esto, ver Marx y Engels (1848).

ser dueño exclusivo de su propio cuerpo? Necesitaría primero el consentimiento de otros para poder expresar el suyo, pero a su vez esos otros no podrían dar su consentimiento sin tener primero el suyo, y así sucesivamente” (p. 8). El control de la propiedad será transferido a un grupo especial de gente, que con ello llega a ser una clase gobernante. Consecuentemente, el comunismo debe rechazarse por ser una ficción que involucra volver al caso anterior de la oligarquía explotadora con todos sus efectos perjudiciales para la función empresarial.

El derecho de propiedad privada emerge de la creación y transmisión de conocimiento mediante complejos procesos evolutivos, mientras que, a su vez, sirve como el impulso de la función empresarial. Se hace inevitable la validez universal de que todo ser humano tiene derecho natural a su cuerpo y fruto de su creatividad empresarial y, en consecuencia, del libre uso de ellos. El propietario puede disponer de los bienes que posee y controla como lo estime conveniente. El propietario puede regalarla, heredarla, además de intercambiarla en el mercado, acrecentarla, no darle uso o, incluso, destruirla (Hoppe, 1989, 1993).

Huerta de Soto (2010) explica que el proceso de transmisión de información y conocimiento empresarial da origen a la sociedad: “un proceso dinámico de interacciones humanas movidas por la fuerza de la función empresarial, que hacen posible la división del conocimiento y la vida en común con una complejidad y riqueza de matices y elementos cada vez mayores” (p. 85). La sociedad se basa en vínculos contractuales, es decir, los individuos tienen derecho a la propiedad privada: son dueños de su función empresarial y de su libre uso (Rothbard, 1973; Hoppe, 2012). Si la sociedad es una agrupación pactada de individuos, organizada para cooperar en la consecución de determinados fines, el mercado es un proceso de intercambios voluntarios de derechos de propiedad privada. Así, los conceptos de sociedad y mercado son dos caras de la misma moneda.

Si la sociedad (y, por lo tanto, el mercado) se ve como un proceso empresarial dinámico, los alcances éticos varían con respecto a la visión estática de la economía convencional. En una economía estática, se asume que el juicio de los individuos está dado a los tomadores de decisiones políticas. En una economía dinámica, como escribe Huerta de Soto (1999), la sociedad más justa es aquella que *“most forcefully promotes the entrepreneurial creativity of the people who compose it. However, each person must be certain that the results of his or her entrepreneurial creativity can be appropriated (which, by definition, does not exist in the social body before being discovered or created by each individual actor) without being forcefully expropriated”* [promueve con mayor fuerza la creatividad empresarial de las personas que la componen. Sin

embargo, cada persona debe tener la certeza de que puede apropiarse de los resultados de su creatividad empresarial (lo que, por definición, no existe en el cuerpo social antes de ser descubierto o creado por cada actor individual) sin ser expropiado forzosamente] (p. 156).

4.6. EFICIENCIA DINÁMICA III: EL EFECTO COORDINACIÓN

En los inicios de la civilización, cuando los individuos comenzaron a percibir y juzgar las ventajas de los intercambios, la creación y transmisión del conocimiento adquirieron cada vez mayor relevancia en los procesos de interacción social. Las interacciones sociales impulsaron, a su vez, la función empresarial en un proceso de retroalimentación y aprendizaje de patrones en las acciones. La cooperación social estimuló la percepción de algunos problemas humanos. En virtud de eso, los individuos juzgan las ideas, planes o proyectos con la promesa de resolverlos. Los individuos comenzaron a crear alternativas para intentar mejorar su bienestar, y así reducir la incertidumbre inerradicable. Por ejemplo, el caso del origen del dinero (Menger, 1892; Hayek, 1988; Hansen, 2019). La función empresarial ha sido la fuerza impulsora del origen y evolución descentralizada, y muchas veces inconsciente, de las instituciones sociales, entre ellas el dinero. Primero, cuando los seres humanos establecieron relaciones causales entre ideas, conceptos, planes y obtener conclusiones o formar juicios, percibieron que eran entidades distintas a los demás elementos de la naturaleza. En ese momento, la función empresarial inició el desarrollo evolutivo del derecho de propiedad privada.

Segundo, las interacciones interpersonales fomentaron el desarrollo evolutivo de la cataláctica (es decir, los intercambios voluntarios y coactivos). Por un lado, las interacciones primitivas fomentaron el desarrollo evolutivo del lenguaje verbal y no verbal, como un método útil para hacer posible la comunicación y el entendimiento entre los individuos. Por otro lado, los vínculos interpersonales resultaron en el origen y desarrollo de la sociedad y el mercado (los procesos de intercambios voluntarios de derechos de propiedad privada). Tercero, estas relaciones intersubjetivas fueron desarrollando y depurando empresarialmente los principios morales que gobiernan las acciones humanas. Cuarto, la necesidad de disponer de un orden social hizo posible el surgimiento empresarial y evolutivo del Derecho, con el fin de solucionar los problemas relacionados con la propiedad privada en las diferentes esferas de la vida en sociedad. En definitiva, las pautas de las instituciones evolutivas fomentan o reprimen la creación y transmisión de

conocimiento, además de la capacidad de adaptación de las diferentes sociedades, donde Europa Occidental y Estados Unidos han sido modelos históricos de innovación institucional a partir de la función empresarial.

Las instituciones sociales evolutivas se retroalimentan y depuran a través de complejos procesos de prueba y error. En particular, el mercado es una institución crucial para la ejecución de los intercambios voluntarios, la división del trabajo y la especialización. En sus inicios, los intercambios eran directos basados en el trueque: la acción de dar una cosa y recibir otra a cambio. El trueque exige la doble coincidencia de necesidades. La persona A tiene dos vacas, pero quiere obtener algunos pollos. B tiene seis pollos, pero quiere una vaca. Suponga que A y B se encuentran e intercambian una vaca por tres pollos. En este caso, A valora más los tres pollos que una de sus vacas, pero B valora más una vaca que tres de sus pollos. Solo hay un intercambio cuando las dos partes tienen una desigualdad opuesta de valoraciones subjetivas y, además, si ambos se dan cuenta de ello. Es claro que el trueque reduce los intercambios potenciales, disminuyendo el nivel de vida de los individuos. El problema de la doble coincidencia de necesidades explica por qué el trueque restringió el comercio a niveles de subsistencia: 1) A desea un bien de B, pero B no desea el bien ofrecido por A; 2) A desea un bien, pero no conoce a nadie que lo ofrezca y que, además, desee intercambiar con él; y 3) A y B se conocen y quieren intercambiar, pero los costos de transacción son altos y el intercambio no se efectúa.⁵²

Los individuos comenzaron a establecer algo generalmente aceptado como un medio de intercambio, una medida de valor o un medio de pago en un intento de superar los problemas planteados por el trueque. Así es como los procesos evolutivos inducidos por la función empresarial llevaron al origen del dinero.⁵³ La

⁵² Siguiendo la terminología de Coase (1960), los costos de transacción se agrupan en tres categorías: 1) los costos de búsqueda (encontrar a los proveedores del bien que necesita el actor y su confiabilidad); 2) costos de contratación (negociar, redactar los contratos y verificar su cumplimiento); 3) costos de coordinación (organizar los procesos necesarios para obtener un bien, tales como el transporte, la comunicación, etc.).

⁵³ El dinero se caracteriza porque tiende a ser relativamente escaso, homogéneo, inmutable, fácil para fijar su ley. El dinero, como la propiedad o el lenguaje, cumplen mejor su rol cuanto mayor es su aceptación. En el transcurso de la historia, se han usado diversos tipos de bienes como dinero, destacando las piedras talladas, las cabezas de ganado, el cacao, el maíz, o la sal. A medida que el comercio fue ampliando sus horizontes, los individuos comenzaron a percibir empresarialmente que los metales cumplen mejor los requisitos del dinero, tales como el hierro, el cobre o la plata. Sin embargo, el oro se convirtió en el bien más valorado a nivel mundial como método de intercambio, hasta que fue expropiado por los Estados y bancos centrales a cambio del papel moneda y las leyes de curso forzoso (Rothbard, 1999).

Real Academia Española (2021) define el término *dinero* como “medio de cambio o de pago aceptado generalmente”. El dinero es la institución por excelencia, ya que resuelve los problemas del trueque y permite multiplicar los intercambios potenciales hacia horizontes sorprendentes. La extensión de las interacciones humanas contribuyó a la formación y refinamiento de las demás instituciones sociales, lo que explica por qué algunas sociedades avanzaron más rápido que otras (Bjørnskov y Foss, 2016). El desarrollo del mercado sólo es posible cuando, primero, se respeta el derecho de propiedad privada en una sociedad organizada mediante vínculos contractuales y, segundo, se sanciona la agresión a la propiedad privada y el incumplimiento de contratos. Las instituciones sociales evolutivas muestran la reducción de los costos de transacción y la incertidumbre (Bylund y McCaffrey, 2017). El dinero facilita la creación y transmisión de conocimiento empresarial, además de la propensión a coordinar planes de acción.

Los individuos están dispuestos a pagar un precio (en forma de bienes y servicios) para obtener dinero (porque lo valoran). El precio del dinero es su capacidad adquisitiva y, por lo tanto, el dinero siempre es propiedad de alguien. El dinero ayuda a la función empresarial para “crear lazos intersubjetivos en las actividades económicas” (Espinosa, 2017, p. 11). A medida que la información empresarial llega a ser conocida, los precios se van fijando en el mercado. Los precios de mercado son señales de las relaciones históricas de intercambios con dinero que sirven para realizar el cálculo económico racional: una estimación en unidades monetarias de los resultados de los distintos planes de acción. El cálculo económico es la guía de la función empresarial para economizar los recursos escasos mediante las expectativas y la contabilidad a precios de mercado. Por ejemplo, el balance de situación y las cuentas de pérdidas y ganancias sirven como una brújula sobre qué producir (consumir), cómo producir (consumir), en qué cantidad y a qué precio (Salerno, 1990).

Los precios transmiten información sobre la escasez relativa de los bienes valorados subjetivamente por los individuos, como oferentes o demandantes. ¿Cómo se determinan en el mercado los precios de los bienes de consumo y los factores de producción? El proceso comienza cuando un individuo juzga que no tiene los medios necesarios para solucionar todos sus problemas. Se da cuenta a través del cálculo económico que puede especializarse en lo que juzga que sabe mejor y comerciar con otros para solucionar sus problemas (la Ley de Asociación de Ricardo). El razonamiento es el siguiente: el actor brindaría soluciones a los problemas humanos de los demás y, si su propuesta es demandada, tendrá dinero

para solucionar sus propios problemas. La especialización requiere el juicio previo sobre qué problema humano del prójimo podría solucionar. Una promesa de ganancia puede emerger en forma de una solución de un problema humano y el actor debe decidir qué bien brindar en el mercado. El actor procederá a estimar a qué precio podría vender su bien a partir de la información recabada del entorno y las expectativas. A la estimación de precios le sigue el análisis de costo-beneficio a través de la contabilidad en un período determinado. Tras estimar los resultados contables del plan de acción, el actor estimará cuánto estará dispuesto a incurrir en costos de producción, es decir, en bienes de capital (o factores de producción). Por ejemplo, la provisión de pago de educación, alquiler, tecnología, mobiliario, proveedores, trabajadores, luz, agua, internet, etc. El actor iniciará su plan si juzga que tendrá ganancias subjetivas, pero no en caso contrario. Una vez que el actor inicia su plan de acción, los consumidores decidirán si las estimaciones de precios y costos fueron correctas (ganancias contables) o incorrectas (pérdidas contables). Independientemente de las valoraciones subjetivas del oferente, los consumidores determinan el precio de los bienes económicos, participando en el mercado o absteniéndose de hacerlo. La contabilidad de pérdidas y ganancias sirve como guía para actualizar las estimaciones de precios (bienes de consumo) y costos (factores de producción). Finalmente, el oferente debe utilizar su inteligencia (la función empresarial) para juzgar las promesas de ganancia bajo incertidumbre y solucionar los problemas humanos del prójimo, con el fin de disponer de los recursos para solucionar sus propios problemas en la mayor medida posible.

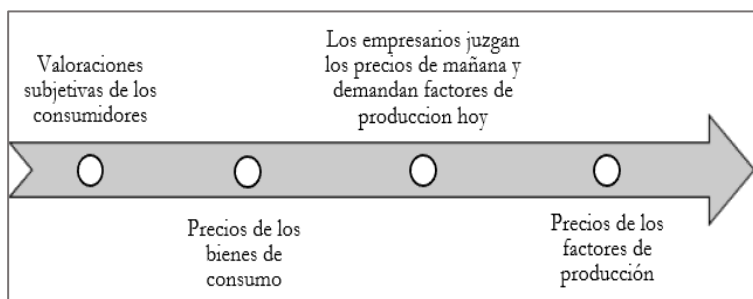


Figura 4. La determinación básica de los precios. Fuente: Elaboración propia.

La Figura 4 ilustra la ley de determinación básica de los precios. Los juicios de los consumidores (demandantes) determinan espontáneamente los precios de

los bienes de consumo. Mientras tanto, los empresarios (oferentes) estiman los precios a los que juzgan que venderán sus productos y están dispuestos a incurrir en costos hoy (demandan factores de producción), que, finalmente, configura el precio de los factores de producción. Los costos no determinan los precios, ya que nadie tiene garantizado que podrá vender a un precio mayor a los costos en los que se ha incurrido. Este proceso se conoce como la *Ley de imputación de Menger* (Böhm-Bawerk, 1959, p. 2, pp. 248-256; Mayer, 1994). El precio de mercado no es un reflejo de la economía del momento. Son los juicios de los actores sobre la economía del mañana.

En la dinámica económica, todos los individuos son oferentes y demandantes en diferentes momentos del tiempo. Un empleador o trabajador ofrece soluciones a los problemas humanos del prójimo, pero también demanda soluciones a sus propios problemas humanos. Cuando los planes de acción involucrados consisten en dar o recibir, en intercambios mutuos con dinero, de cantidades particulares de bienes, no es necesario que cada persona conozca las motivaciones específicas de las acciones del prójimo. Solo necesita conocer los diferentes precios rivales a los que puede comprar o vender determinadas cantidades de un bien: los precios de mercado incorporan enormes cantidades de información a bajo costo. Una solución, si existe, consiste en establecer precios que coordinen para cada bien la cantidad total ofrecida y demandada. Los intercambios siempre son mutuamente beneficiosos. Mientras que una persona A compra porque valora más el bien que el dinero destinado a su adquisición, el vendedor B valora más el dinero recibido – a causa del poder adquisitivo que le otorga – que el bien entregado en cambio. Los precios del mercado promueven el proceso empresarial de percepción de los desajustes sociales, es decir, algún impedimento tecnológico para conseguir sus fines y medios. Hayek (1945) explica que el sistema de precios de mercado impulsa un efecto coordinador de los planes individuales de acción.

[I]n a system where the knowledge of the relevant facts is dispersed among many people, prices can act to coordinate the separate actions of different people in the same way as subjective values help the individual to coordinate the parts of his plan... We must look at the price system as such a mechanism for communicating information if we want to understand its real function – a function which, of course, it fulfills less perfectly as prices grow more rigid [En un sistema donde el conocimiento de los hechos relevantes está disperso entre muchas personas, los precios pueden actuar para coordinar las acciones separadas de diferentes personas de la misma manera que los valores subjetivos ayudan al

individuo a coordinar las partes de su plan... Debemos ver el sistema de precios como tal mecanismo para comunicar información si queremos entender su función real, una función que, por supuesto, cumple con menos perfección a medida que los precios se vuelven más rígidos]. (p. 526)

Huerta de Soto (2009) explica que la causalidad del efecto coordinador de la eficiencia dinámica se describe como sigue en la Figura 5. En primer lugar, la función empresarial es esencialmente creativa: el actor juzga nueva información sobre cuestiones que trata de explicar y solucionar. La creatividad empresarial pretende solucionar las condiciones que dificultan la consecución de algún fin. Es el juicio de lo que es un problema humano. Parte de la información se transforma en conocimiento empresarial a través del juicio de cómo solucionar el problema. El conocimiento empresarial es subjetivo, tácito, y disperso en la mente de los actores sobre las ideas, proyectos o planes que prometen soluciones a los problemas humanos. ¿Cuáles son los problemas humanos? ¿Cómo solucionarlos? Hay un número ilimitado de posibilidades abiertas a la función empresarial. Por ejemplo, A tiene un fin X y un recurso R de poco uso; B tiene un fin Y necesitando el medio R para conseguirlo. Si C juzga que hay una descoordinación entre A y B, aparecen juicios *ex ante* sobre las ideas o proyectos idóneos para ajustarlos. Si este es el caso, C tiene un incentivo para contactar a A y B, comprar el recurso de A a un precio bajo y luego venderlo a B a un precio más alto.

En segundo lugar, la función empresarial transmite información en la sociedad. La transmisión es la esencia de la cooperación interpersonal basada en la división del conocimiento. La función empresarial transmite la percepción individual sobre cuáles son los problemas humanos y qué planes prometen solucionarlos con mayor éxito. Los actores tienden a disciplinar sus conductas para cooperar, con el objetivo de satisfacer mutuamente sus necesidades. La acción de C modifica el comportamiento de A y de B. Cuando A juzga que otros necesitan su recurso R y considera que debe cuidarlo e intercambiarlo para lograr su fin X. B se da cuenta de que el recurso que necesita está disponible y, por tanto, puede adquirirlo y alcanzar su fin Y. Una vez que el intercambio se realiza, la señal de la transacción es comunicada, en oleadas sucesivas, en la sociedad a través del sistema de precios. El conocimiento empresarial incluido en el sistema de precios, y la capacidad y la voluntad de los actores para aprovechar este conocimiento, son indispensables para juzgar los usos más económicos de los recursos disponibles. El juicio de qué es un problema humano y cómo solucionarlo, considerando los

deseos, necesidades, gustos e intereses del prójimo, determina continuamente la reputación de los agentes económicos. Los empresarios proponen estilos de producción y servicio, pero los consumidores tienen la autonomía de elegir los mejores para ellos de acuerdo con sus planes de acción. En una sociedad basada en vínculos contractuales, la cooperación social se manifiesta en la soberanía de los individuos sobre su propiedad privada (auto soberanía en el mercado). Con sus decisiones de compra o abstención de hacerlo, los consumidores tienen el poder de enriquecer a los pobres y empobrecer a los ricos.

En tercer lugar, la función empresarial ejerce un efecto coordinador de los planes individuales de acción. Entendido correctamente, el efecto coordinador no se refiere al equilibrio de las curvas de oferta y demanda, sino a las pérdidas y ganancias empresariales mediante el cálculo económico. Klein (2008) explica que estas categorías son estrictamente subjetivas basadas en los intercambios del mundo real y no tienen una base objetiva fuera de la mente de los emprendedores.

The existence or nonexistence of equilibrating tendencies in the unhampered market – the issue that divided “Kirznerians” and “Lachmannians,” and dominated much of the Austrian discussion in the 1980s – is relatively unimportant. For Mises, the critical “market process” is not the convergence to equilibrium, but the selection mechanism in which unsuccessful entrepreneurs – those who systematically overbid for factors, relative to eventual consumer demands – are eliminated from the market [la existencia o inexistencia de tendencias de equilibrio en el mercado no intervenido, el tema que dividió a los "kirznerianos" y "lachmannianos", y dominó gran parte de la discusión austriaca en la década de 1980, es relativamente poco importante. Para Mises, el “proceso de mercado” crítico no es la convergencia hacia el equilibrio, sino el mecanismo de selección en el que los empresarios fracasados, aquellos que sistemáticamente sobreofertan por factores, en relación con las eventuales demandas de los consumidores, son eliminados del mercado]. (p. 182)

Los precios de mercado tampoco logran una coordinación total de los planes de acción, ya que los precios de los bienes finales pueden superar o no alcanzar las expectativas de los empresarios (lo que genera ganancias y pérdidas). Cuando los empresarios juzgan qué problemas humanos son compartidos y valorados por otros, surgen promesas de ganancia para brindar soluciones atractivas. Siguiendo el ejemplo, la cooperación social del mercado hace que los actores A, B y C tiendan a solucionar sus problemas humanos, a la vez que aprenden, disciplinan

y coordinan sus planes espontáneamente en función de las necesidades del prójimo. Las nuevas condiciones sirven como una plataforma superior de experiencia y aprendizaje para posteriores juicios dirigidos a solucionar escenarios de descoordinación social cada vez más sofisticados. De esta manera, la función empresarial impulsa la experimentación con los recursos que el actor posee y controla para juzgar nuevas promesas de ganancia, junto con economizar recursos y reducir costos de transacción. Es la esencia de la evolución y depuración de las instituciones sociales. El proceso de mercado es dinámicamente eficiente porque los individuos solo pueden progresar si dirigen su inteligencia para solucionar problemas del prójimo, aprovechando promesas de ganancias.

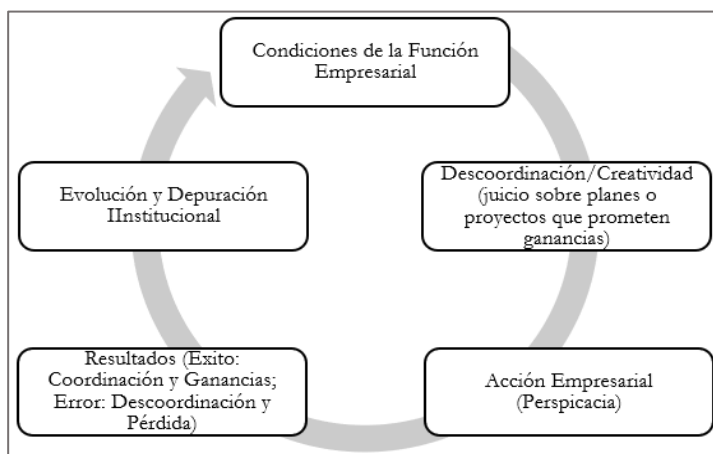


Figura 5. Ilustrando la teoría de la eficiencia dinámica. Fuente: Elaboración propia.

4.7. EFICIENCIA DINÁMICA IV: LA COMPETENCIA

La función empresarial es inherentemente competitiva. La competencia “*is the process through which the possibilities of offering consumers better products, at cheaper prices, are explored and tested. It is the process through which the possibilities of consumers' persuading potential producers to expand their offerings is tested, (e.g., through their competing by offering higher prices)*” [es el proceso a través del cual se exploran y prueban las posibilidades de brindar a los consumidores mejores productos, a precios más económicos. Es el proceso a través del cual se prueban las posibilidades de los consumidores de

persuadir a los productores potenciales para que amplíen sus ofertas (por ejemplo, a través de su competencia ofreciendo precios más altos)] (Kirzner, 2017, p. 865). Es un proceso dinámico en el que los empresarios rivalizan ideas y planes para juzgar y solucionar desajustes sociales antes de que desaparezcan. La función empresarial es competitiva en el sentido de que diferentes actores compiten entre sí, ya sea consciente o inconscientemente, para ser los primeros en juzgar y aprovechar las acciones que prometen ganancias. Los empresarios generan y propagan nueva información mediante el sistema de precios sobre qué bienes desean los consumidores, cuánto están dispuestos a pagar y cómo los bienes pueden ser producidos a menor costo. La competencia empresarial, basada en el sistema de ganancias y pérdidas y la propiedad privada de los actores, discriminaría exitosamente entre empresarios con diferentes habilidades para juzgar qué es un problema humano y cómo solucionarlo bajo incertidumbre.

Los empresarios pioneros rivalizan entre sí y, a su vez, deben confrontar a los empresarios menos perspicaces e imitadores, con una información limitada sobre las condiciones dinámicas del mercado que nunca están dadas (Harper, 2013, p. 65). Además, la competencia es un proceso de corrección de la ignorancia sobre las posibilidades jugadas por el actor para mejorar el bienestar de los individuos. La competencia es siempre imperfecta porque la función empresarial tiende a generar coordinación y descoordinación de los planes de los agentes (Lachmann, 1986, p. 5). Los aciertos y errores influyen en el análisis subjetivo de ganancias y pérdidas para buscar de nuevos métodos de solución de problemas humanos cada vez más complejos. La capacidad creativa de los individuos para juzgar nuevos fines y medios nunca se detiene o termina.

El aspecto más importante de la competencia reside en la interacción entre dos conjuntos de variables (Kirzner, 1992a). Por un lado, las variables subyacentes (UVs) son las preferencias del consumidor, los recursos disponibles, la población, los derechos de propiedad privada y el progreso tecnológico. Por otro lado, las variables inducidas (IVs) son los precios, los métodos de producción, la cantidad y calidad de la producción. La retroalimentación incesante entre las UVs y las IVs impulsa a la función empresarial para juzgar qué es un problema humano y cómo solucionarlo con la promesa de eliminar los excesos de oferta (reduciendo precios y producción) y demanda (aumentando precios y producción). Cambios en las UVs son exógenos y descoordinadores, pero los cambios en IVs son endógenos y coordinadores. Por supuesto, las UVs y IVs fomentan la economización de los recursos escasos y la reducción de los costos de transacción.

Un marco institucional favorable al derecho de propiedad privada brinda los incentivos para percibir y aprovechar los intercambios en un círculo virtuoso de riqueza (Figura 5). Los juicios generalmente pertenecen a múltiples dominios de decisión porque las múltiples cualidades de los bienes que el actor posee y controla necesitan coordinación. Esto proporciona un amplio espacio para el emprendedor como agente especulador y coordinador. Igualmente, la competencia empresarial tiene tres componentes elementales: el arbitraje, la especulación y la innovación (Harper, 2003, cap. 2). Primero, el arbitraje puro (o intratemporal) consiste en aprovechar la discrepancia de precios entre diferentes mercados sobre un mismo bien al mismo tiempo para lograr una ganancia. El empresario realiza operaciones complementarias de compra y venta cuando juzga que las discrepancias entre los precios son atractivas y se ajustarán. En este caso, compra en el mercado con menor precio y vende en el mercado con mayor precio. Segundo, la especulación (arbitraje intertemporal) consiste en aprovechar las fluctuaciones de los precios en diferentes períodos del tiempo, comprando barato y vendiendo caro. El actor especulador trata de pronosticar cuál el rumbo de un precio que está dominado por cambios en la demanda o la oferta sobre los que no tiene control. Por último, la innovación es un proceso que introduce nuevos bienes y servicios, nuevos métodos de producción, nuevas técnicas de organizar las transacciones, y nuevos sistemas de organización industrial. El innovador espera obtener ganancias a través las nuevas soluciones potenciales a los problemas humanos que juzga más importantes para el prójimo.

El comercio internacional contribuye a acelerar la eficiencia dinámica porque fomenta la competencia empresarial. Los intercambios de bienes entre individuos de diferentes países implican transferencias tecnológicas, laborales y culturales. El libre comercio y el crecimiento de la población a nivel internacional fortalece la división del conocimiento. Otra vez, la Ley de Asociación de Ricardo explica que los individuos se benefician cuando se especializan en lo que juzgan que tienen ventaja comparativa relativa e intercambian. Esta Ley también aplica al comercio internacional (Manish y Powell, 2015). La función empresarial descentralizada puede expandir las soluciones de problemas humanos en el mundo, mejorando el bienestar físico y espiritual de los individuos. Los sectores más prósperos son aquellos relativamente más abiertos al comercio internacional. Por el contrario, los sectores más empobrecidos y atrasados son generalmente aquellos que tienen poco o ningún comercio internacional. El comercio internacional explica por qué algunos países pobres han transitado desde la subsistencia al intercambio.

La concepción dinámica de la competencia no tiene nada en común con las teorías neoclásicas de la competencia perfecta o imperfecta (una situación en la que todas las oportunidades de ganancia están dadas, por lo tanto, no hay acción humana). En estos casos, las UVs y IVs están dadas y confluyen instantáneamente en una situación de equilibrio. La competencia perfecta significa que tanto los vendedores como los compradores son precio-aceptantes. Si este fuera el caso, paradójicamente, no puede haber competencia. La competencia imperfecta es cuando los vendedores pueden imponer precios a sus productos en detrimento de los consumidores. Pero esta teoría no explica que no hay derechos adquiridos en el mercado libre. Por ello, la teoría económica “*also calls entrepreneurs those who are especially eager to profit from adjusting production to the expected changes in conditions, those who have more initiative, more venturesomeness, and a quicker eye than the crowd, the pushing and promoting pioneers of economic improvement*” [también llama empresarios a aquellos que están especialmente ansiosos por beneficiarse ajustando la producción a los cambios esperados en las condiciones, aquellos que tienen más iniciativa, más audacia y un ojo más rápido que la multitud, los pioneros impulsores y promotores de la mejora económica] (Mises, 1949, p. 255). El Capítulo VI analiza el modelo de la competencia perfecta e imperfecta para reinterpretar las denominadas fallas del mercado en términos de problemas de coordinación.

4.8. EL CÍRCULO VICIOSO DEL SOCIALISMO

El concepto “socialismo” surgió en la década de 1830 en Inglaterra y Francia, casi simultáneamente. Se lo empleó para clasificar las ideas de los seguidores de Robert Owen (1771-1858) y Henri de Saint-Simon (1760-1825), incluidos Pierre Leroux (1797-1871). Posteriormente, Karl Marx (1818-1883) y Friedrich Engels (1820-1895) fueron los encargados de popularizar el léxico socialismo en su sentido moderno (Vidal *et al.*, 2019). La perspectiva socialista de Marx y Engels emerge como una crítica a la revolución industrial, explicando sus contradicciones y la necesidad política para avanzar hacia una sociedad postcapitalista. En particular, Marx y Engels (1848) explican que el socialismo puede entenderse mejor como el control colectivo de la propiedad. Este sistema implica “*summed up in the single sentence: Abolition of private property*” [resumido en una sola oración: Abolición de la propiedad privada] (p. 498). Por ello, el socialismo consiste en la expropiación de la propiedad privada de los medios de producción del sector privado para alcanzar una “verdadera armonía de intereses colectivos”.

1: any of various economic and political theories advocating collective or governmental ownership and administration of the means of production and distribution of goods; 2: a system of society or group living in which there is no private property; 3: a system or condition of society in which the means of production are owned and controlled by the state; 4: a stage of society in Marxist theory transitional between capitalism and communism and distinguished by unequal distribution of goods and pay according to work done [1: cualquiera de las diversas teorías económicas y políticas que abogan por la propiedad y administración colectiva o gubernamental de los medios de producción y distribución de bienes; 2: un sistema de vida en sociedad o grupo en el que no hay propiedad privada; 3: un sistema o condición de sociedad en la que los medios de producción son propiedad y están controlados por el estado; 4: una etapa de la sociedad en la teoría marxista de transición entre el capitalismo y el comunismo y que se distingue por la distribución desigual de bienes y salarios según el trabajo realizado]. (Merriam-Webster, 2021)

La abolición de la propiedad privada implica atentar contra el derecho de los seres humanos a disponer de su persona, del fruto de su creatividad empresarial y de su libre uso. El socialismo es mejor entendido como un sistema de agresión institucional para reprimir el libre ejercicio de la función empresarial (Huerta de Soto, 2010). Por definición, transgredir el principio de no agresión de los planes de vida del prójimo conduce a la institucionalización del hurto, el vandalismo, el asesinato, el fraude o la censura (Rothbard, 1973). El resultado del socialismo es el reemplazo de la Ley en sentido material (norma abstracta, de contenido general, que se aplica a todos por igual sin tener en cuenta circunstancias particulares) por mandatos coactivos (tienen apariencia de ley, pero son legislaciones específicas, de contenido concreto, que obligan a hacer cosas determinadas en circunstancias particulares). Si el derecho de propiedad privada deja de ser válido para todos los individuos, el órgano director se erige como una oligarquía explotadora que destruye arbitrariamente el entorno de libertad de la función empresarial. ¿Es posible coordinar los planes de acción mediante la agresión institucional? ¿Es el socialismo capaz de impulsar la eficiencia dinámica, al menos, como en una economía de *laissez-faire*?

Durante la primera mitad del siglo XX, Mises y Hayek ofrecieron un desafío a los teóricos marxistas/socialistas: el cálculo económico en una comunidad socialista es imposible (Mises, 1920, 1922, 1949; Hayek, 1935, 1944, 1988). Estos economistas explicaron que el socialismo es incapaz de coordinar los planes de

acciones individuales, ya que los planificadores centrales no pueden planificar centralmente.⁵⁴ Si se suprime la propiedad privada de los medios de producción, no puede haber mercado. Bajo el socialismo, la ausencia de mercados de factores y la consiguiente falta de precios de los factores hace que el cálculo económico y, por lo tanto, la contabilidad de pérdidas y ganancias sea imposible. Sin cálculo económico, el reemplazo de la función empresarial por mandatos coactivos del órgano director, lejos de ser armoniosas como predijo Marx, serían caóticas en un proceso dinámicamente ineficiente.

El teorema de la imposibilidad del socialismo explica que la eficiencia dinámica es inalcanzable en ausencia de propiedad privada. La pretensión de economizar los recursos escasos mediante la planificación central de la economía es inútil si el proceso aritmético ignora el rol de los precios del mercado que guían los planes de acción. En cosas pequeñas e insignificantes, la función empresarial podría persistir, pero, en su mayor parte, la producción nacional no podría ser conscientemente “económica” en el sentido real del término.⁵⁵ Los conceptos de

⁵⁴ Los principales exponentes de la teoría económica socialista fueron Otto Neurath, Fred Taylor, H. D. Dickinson, Oskar Lange, Abba Lerner, E. M. Durbin y M. Dobb. Para estos autores, escribe Lange (1962), “*only a socialist economy can distribute incomes so as to attain the maximum social welfare*” [solo una economía socialista puede distribuir los ingresos para alcanzar el máximo bienestar social] (p. 99). Para más detalles sobre el problema del cálculo económico socialista, ver Lavoie (1985), Caldwell (1997).

⁵⁵ En *Die Gemeinwirtschaft: Untersuchungen über den Sozialismus* (1922), traducido en inglés como *Socialism: An Economic and Sociological Analysis* (1951), Mises expresó la imposibilidad del socialismo de la siguiente manera: “*To suppose that a socialist community could substitute calculations in kind for calculations in terms of money is an illusion. In a community that does not practice exchange, calculations in kind can never cover more than consumption goods. They break down completely where goods of higher order are concerned. Once society abandons free pricing of goods, rational calculation becomes impossible. Every step that leads away from the private property of the means of production and the use of money is a step away from rational economic activity*” [Suponer que una comunidad socialista podría sustituir los cálculos en términos monetarios por cálculos en especie es una ilusión. En una comunidad que no practica el intercambio, los cálculos en especie nunca pueden cubrir más que bienes de consumo. Se descomponen por completo cuando se trata de bienes de orden superior. Una vez que la sociedad abandona la libre fijación de precios de los bienes, el cálculo racional se vuelve imposible. Cada paso que se aleja de la propiedad privada de los medios de producción y del uso del dinero es un paso que se aleja de la actividad económica racional] (p. 119). Posteriormente, el *magnum opus* de Mises, *Human Action: A Treatise on Economics* (1949), explica la imposibilidad del socialismo de la siguiente manera: “*The entrepreneurs... does not have advance assurance about whether their plans are the most appropriate solution for the allocation of factors of production to the various branches of industry. It is only later experience that shows them after the event whether they were right or wrong in their enterprises and investments. The method they apply is the method of trial and error. Why, say some socialists, should not the socialist director resort to the same method? The mark of the correct solution... [i]f one wants to call entrepreneurial action an application of the method of trial and error, one must not forget that the correct solution is easily recognizable as such; it is the emergence of a surplus of proceeds over costs. Profit tells the entrepreneur that the consumers approve of his ventures; loss, that they disapprove. The problem of socialist economic calculation is precisely this: that in the absence of market prices for the factors of production, a computation of profit or loss is not feasible*” [Los empresarios... no tienen seguridad anticipada

“socialismo de mercado” y “economía planificada” son un oxímoron porque: a) el socialismo implica la abolición del mercado, y b) el socialismo es “anti-económico”. Como explica Foss y Klein (2012), el punto de Mises es que el socialismo no puede lograr los fines que sus defensores pretenden:

[The socialist governing body] may employ workers, managers, technicians, inventors, and the like, but it cannot, by definition, employ entrepreneurs, because there are no money profits and losses. Entrepreneurship, and not labor or management or technological expertise, is the crucial element of the market economy. As Mises puts it: Managers of socialist enterprises may be allowed to “play market,” to act as if they were managers of private firms with their own interests at stake, but entrepreneurs cannot be asked to “play speculation and investment”. In the absence of entrepreneurship a complex, dynamic economy cannot allocate resources to their highest valued use [[El órgano director socialista] puede emplear trabajadores, gerentes, técnicos, inventores y similares, pero no puede, por definición, emplear empresarios, porque no hay ganancias y pérdidas monetarias. La función empresarial, y no el trabajo, la gestión o la experiencia tecnológica, es el elemento crucial de la economía de mercado. Como dice Mises: a los gerentes de empresas socialistas se les puede permitir “jugar al mercado”, actuar como si fueran gerentes de empresas privadas con sus propios intereses en juego, pero no se puede pedir a los empresarios que “jueguen a la especulación y la inversión”. En ausencia de la función empresarial, una economía compleja y dinámica no puede asignar los recursos a su uso de mayor valor]. (p. 41)

El teorema de imposibilidad es devastador para el ideal socialista si uno comprende el proceso económico por el cual la función empresarial impulsa la creatividad, la coordinación, y la mejora del bienestar general. La planificación socialista (central o indicativa) solo tiene sentido teórico bajo los estándares estáticos del positivismo, donde los fines y medios individuales están dados al

sobre si sus planes son la solución más adecuada para la asignación de factores de producción a las diversas ramas de la industria. Es sólo la experiencia posterior la que les muestra después del evento si tenían razón o no en sus empresas e inversiones. El método que aplican es el método de prueba y error. ¿Por qué, dicen algunos socialistas, el director socialista no debería recurrir al mismo método? La marca de la solución correcta... [s]i se quiere llamar a la acción empresarial una aplicación del método de prueba y error, no se debe olvidar que la solución correcta es fácilmente reconocible como tal; es el surgimiento de un excedente de ingresos sobre los costos. La ganancia le dice al empresario que los consumidores aprueban sus empresas; pérdida, que desaprueban. El problema del cálculo económico socialista es precisamente este: que, en ausencia de precios de mercado para los factores de producción, no es factible el cálculo de la ganancia o la pérdida] (pp. 700-701).

ingeniero social en términos cuantitativos (Vaughn, 1980). El experto podría usar sofisticados modelos matemáticos, estadísticos y econométricos para calcular y predecir los precios y costos de los distintos bienes, y así el órgano director podría coordinar los planes de producción y consumo. Segados por el criterio de la eficiencia estática, los teóricos socialistas ignoran la sutileza de los problemas planteados por Mises y Hayek. *“It is a mistake to assess the force and validity of Mises’ argument applied on an economic system where the extent of the market is constant”* [Es un error evaluar la fuerza y validez del argumento de Mises aplicado a un sistema económico donde la extensión del mercado es constante] (Bylund y Manish, 2017, p. 429). El proceso dinámico del mercado supone más que una asignación de recursos dados porque las posibilidades creativas están abiertas a la perspicacia de la función empresarial (ver Apéndice A).

A partir de la visión de Mises y Hayek, Huerta de Soto (2010) sugiere que el socialismo es esencialmente *“an intellectual error, because its imposible for the governing body responsible for exercising coercion to adquire the information it would need to make its commands truly coordinating. This is the problem with socialism. Its central paradox”* [un error intelectual, porque es imposible que el órgano director encargado de ejercer la coacción adquiera la información que necesitaría para hacer sus mandatos verdaderamente coordinadores. Este es el problema del socialismo. Su paradoja central] (p. 95). El órgano director cae en un callejón sin salida: la toma de decisiones de los socialistas se hará bajo incertidumbre sin propiedad privada. Huerta de Soto (2010, pp. 99-100) explica que hay cuatro razones elementales que demuestran por qué el ideal socialista es imposible.

1. “Es imposible que el órgano director asimile conscientemente el enorme volumen de información práctica y diseminada en la mente de los individuos.
2. El conocimiento empresarial es esencialmente subjetivo, tácito y no articulable, cuyas intensidades de valoración son intransferibles sin propiedad privada a un órgano director.
3. El efecto coordinador de los planes requiere una visión prospectiva de los fines y medios esperados de los individuos. Sin embargo, no es posible transmitir información que aún no ha sido creada por la función empresarial.
4. La agresión sistemática (y en menor medida la agresión asistemática) tiende a distorsionar, corromper, obstaculizar e imposibilitar el libre ejercicio de la función empresarial, las señales del sistema de precios y, por tanto, el cálculo económico”.

Huerta de Soto (2010) concluye que *“if the governing body intervenes coercively in this process, it will destroy the capacity of the process to create information, and if it does not intervene, it does not obtain any information either”* [si el órgano director interviene coactivamente en este proceso, destruirá la capacidad del proceso para crear información, y si no interviene, tampoco obtiene información] (p. 56). En ausencia de derechos de propiedad privada, ¿quién decidirá cuánto trabajo se debe asignar a cada una de las actividades económicas? El órgano director decidirá sobre todos los asuntos que conciernen al colectivo, es decir, la vida de todos los individuos. Si las decisiones económicas se determinan con criterios políticos, sería imposible considerar los criterios de rentabilidad si por casualidad hubiese sido posible conseguir el mismo objetivo con menos mano de obra y medios materiales. Otra vez, las decisiones socialistas definidas *ex ante* por el colectivo se limitarán a coordinar las acciones de los individuos con respecto a las necesidades del órgano director. *“In the absence of market processes, comparative judgments about different types of work will have to be arbitrary”* [En ausencia de procesos de mercado, los juicios comparativos sobre diferentes tipos de trabajo tendrán que ser arbitrarios] (Huerta de Soto 2010, p. 206).

La Figura 6 ilustra el círculo vicioso del socialismo y la pobreza, donde el ideal socialista es ficticio desde la perspectiva de la eficiencia dinámica. La coacción del socialismo hace imposible la acción sobre el método de pérdidas y ganancias, es decir, impide el “efecto coordinador” de los planes de acción. Aparece el declive económico, tecnológico y cultural, que aumenta la ignorancia y dificulta aún más la creatividad y coordinación de la función empresarial. Esto fomenta el efecto corrupción: las personas coaccionadas juzgan que es más beneficioso influir en las organizaciones políticas y burocrática de la toma de decisiones para obtener privilegios legales. La decadencia cultural comienza cuando los actores pierden la confianza en su función empresarial para solucionar los problemas de los demás y se vuelcan al egoísmo del sálvese quien pueda. Los políticos y burócratas, con todas sus virtudes y defectos, también tienen sus fines, como permanecer en el poder. Estos fines actúan como incentivo para ampliar la coacción en la vida de los gobernados, lo que profundiza los dilemas mencionados. Es la propensión del socialismo hacia la intensificación progresiva de los problemas de descoordinación social en aquellas áreas más apremiadas de la economía.

El concepto de igualdad ante la ley es sustituido por el mandato basado en la justicia social: un conjunto de impresiones emotivas y arbitrarias que promueven la desigualdad legal. La justicia social se traduce en el robo a unos para dar a otros

según el criterio circunstancial del órgano director. Es el proceso degenerativo de las instituciones sociales evolutivas, ya que el órgano director se vuelve un tirano de sus semejantes y una amenaza para la civilización (Hayek, 1988). Los conflictos sociales que crea el socialismo tienden a justificar políticamente dosis cada vez más elevadas de intervenciones que, como toda droga, produce adicción y un círculo vicioso de servidumbre y pobreza generalizada. Esta es la realidad del socialismo: el fortalecimiento de gobiernos omnipotentes y entrometidos que producen la decadencia económica, social y cultural de los gobernados (Ebeling, 2015; Boettke, 2020). En pocas palabras, el socialismo es un lastre para la eficiencia dinámica y el avance de la civilización.

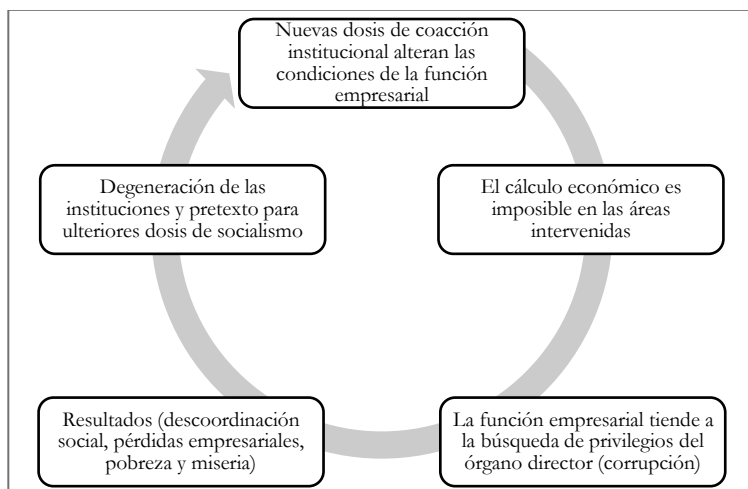


Figura 6. Ilustrando el círculo vicioso del socialismo. Fuente: Elaboración propia.

Los hallazgos anteriores no significan que el cálculo económico garantice siempre la plena coordinación social. Las soluciones perfectas están más allá de las posibilidades humanas, pero la propiedad privada es una condición *sine qua non* para el efecto de coordinar los planes de acción en la manera más eficiente (en términos dinámicos). El mercado no obstaculizado por criterios arbitrarios es la única solución afín con la naturaleza empresarial de los individuos. La dinámica del proceso de mercado facilita la coordinación porque incorpora las señales sobre las disposiciones de los individuos mediante el sistema de precios. Comparan los

precios futuros anticipados de los bienes de consumo y los precios actuales de los factores de producción. El cálculo económico compara, a su vez, los ingresos futuros anticipados con los desembolsos presentes, todos expresados en precios y unidades monetarias comunes. Finalmente, la competencia empresarial tiende a confiar la dirección de la producción a aquellos individuos más perspicaces para solucionar los problemas más urgentes del prójimo en un proceso incesante de prueba y error.

4.9. REDEFINIENDO EL DESARROLLO ECONÓMICO

Desde un enfoque subjetivista, las definiciones convencionales del desarrollo económico son insuficientes. Las concepciones del desarrollo económico, como análogas al crecimiento de la producción per cápita de los neoclásicos liberales y como aspectos concretos y arbitrarios de la vida humana del consenso espurio, solo se refieren a manifestaciones cuantitativas directamente observables (por ejemplo, niveles de pobreza, educación, salud, desigualdad salarial). El positivismo no toma en cuenta la esencia de los fenómenos económicos, ya que los modelos describen un mundo ficticio (estático, *ex post*, y parcial). Asumir las condiciones del mercado como dadas es completamente legítimo, pero hace imposible comprender la relación causal entre la función empresarial y el desarrollo económico. Por ello, es pertinente redefinir el concepto de desarrollo económico desde la teoría pura de la eficiencia dinámica.

Una teoría universal del desarrollo económico exige la construcción de una definición estándar para estudiar e interpretar la historia. Esta obra redescubre la definición de desarrollo ofrecida por Bauer y Yamey (1957) como “*the widening of the range of alternatives open to people as consumers and as producers*” [la ampliación de la gama de alternativas abiertas a la gente como consumidores y como productores] (p. 151). El alcance de este propósito obviamente no es uno que pueda medirse cuantitativamente. Esta idea del desarrollo es adecuada porque el aumento de los bienes disponibles para consumo e inversión mejora el nivel de vida de los. Sin embargo, ¿Cuál es la fuerza impulsora detrás de la ampliación de las alternativas abiertas para la gente? La respuesta no es trivial, puesto que permite al economista y al lego en teoría económica distinguir si la producción está fundada en procesos con tendencia coordinadora o descoordinadora. Por ejemplo, los teóricos del consenso sugieren que un órgano director debiese dirigir la producción, pero este capítulo ha demostrado la imposibilidad de realizar una coordinación de los planes

de acción mediante la coacción institucional. La coacción del Estado podría elevar la producción a corto plazo, pero el círculo vicioso del socialismo explica que este proceder es insostenible en el tiempo.

Pese a que la pobreza y la barbarie han sido las condiciones naturales de los seres humanos, la función empresarial ha sido capaz de superarla. El derecho de la propiedad privada es la institución esencial para restringir la coacción arbitraria y promover la función empresarial. Por un lado, la propiedad privada favorece el juicio de qué es un problema humano y cómo solucionarlo, cuyas disposiciones están abiertas a la creatividad de los actores. Por otro lado, la propiedad privada fomenta la confianza para aprovechar promesas de ganancias conducentes a la solución de problemas humanos. El problema económico es: ¿Cómo eliminar las barreras tecnológicas y legales que restringen la función empresarial? El desarrollo económico es praxeológico y no técnico-ingenieril: *El desarrollo económico es un proceso dinámico impulsado por la innata capacidad empresarial de los seres humanos bajo un entorno institucional favorable a la propiedad privada y los vínculos contractuales. Los mapas de fines y medios humanos compiten y nunca están dados, lo que promueve el enriquecimiento del conocimiento empresarial en un proceso incesante de aprendizaje. La competencia permite coordinar las inteligencias individuales hacia la solución de problemas humanos cada vez más complejos en un círculo virtuoso de extensión de la cantidad y calidad de los bienes disponibles.* En pocas palabras, el desarrollo económico es la ampliación de soluciones a los problemas humanos. El proceso de desarrollo económico implica la tendencia de coordinación de la oferta y la demanda de soluciones a los problemas humanos en el proceso dinámico del mercado.

El desarrollo económico no es un valor absoluto para todos los individuos. Una vez más, el desarrollo es una apreciación subjetiva según los fines y medios del individuo en el contexto de sus planes de acción. A medida que se desarrolla la sociedad, aumenta la división del conocimiento y la especialización, así como la interdependencia de los individuos debido a la magnitud del desconocimiento de las condiciones de las que dependen los resultados de sus acciones. Beinhocker y Hanauer (2014) argumentan que lo que los individuos entienden por problemas humanos y sus posibles soluciones nunca están dados, sino que resultan de las valoraciones subjetivas de los individuos.

These solutions run from the prosaic (crunchier potato chips) to the profound (cures for deadly diseases). Ultimately, the measure of a society's wealth is the range of human problems it has solved and how available it has made those solutions to its people. Every item in a modern

retail store can be thought of as a solution to a different kind of problem - how to eat, dress, entertain, make homes more comfort-able, and so on. The more and better the solutions available to us, the more prosperity we have [Estas soluciones van desde lo prosaico (papas fritas más crujientes) hasta lo profundo (curas para enfermedades mortales). En última instancia, la medida de la riqueza de una sociedad es la gama de problemas humanos que ha resuelto y qué tan disponibles ha puesto esas soluciones para su gente. Cada artículo en una tienda minorista moderna se puede considerar como una solución a un tipo diferente de problema: cómo comer, vestirse, entretenerse, hacer que los hogares sean más cómodos, etc. Cuantas más y mejores sean las soluciones disponibles para nosotros, más prosperidad tendremos] (p. 163).

Aunque las propuestas empresariales para solucionar los problemas humanos consisten en bienes que se computan en el PIB, la definición e importancia relativa de qué es un problema humano varían en el contexto de los planes de acción.⁵⁶ Hay un sinnúmero de posibles soluciones a problemas humanos en los ámbitos de la ecología y la transición energética, la salud, la educación, el trabajo, la vivienda, la alimentación, las telecomunicaciones, el ocio, etc. Otra vez, la función empresarial es la esencia del desarrollo económico porque impulsa el efecto coordinador de las disposiciones de la oferta y demanda de soluciones a los problemas humanos. El juicio es lo que hace posible la existencia de la vida en civilización y su progreso. Por ejemplo, unos individuos juzgan que el hambre es un problema urgente y que su solución promete ganancias (físicas o espirituales). Si las instituciones políticas respetan la propiedad privada, los “oferentes de soluciones humanas” podrán ejercer su función empresarial para producir y vender alimentos. Mientras tanto, los “demandantes de las soluciones humanas” juzgarán la idoneidad de los bienes a través del sistema de precios (comprando o absteniéndose de hacerlo) en un proceso dinámicamente eficiente. En un entorno de libertad, la contabilidad de pérdidas y ganancias guiará a los empresarios en el proceso de creatividad y coordinación social.

Alternativamente, *si la función empresarial es limitada o restringida en ciertas áreas, el proceso de eficiencia dinámica se distorsiona y los seres humanos ni siquiera serán conscientes de todas las oportunidades creativas que habrían surgido en ausencia de la coacción institucional.* El círculo vicioso de la pobreza resulta de factores exógenos al mercado, como

⁵⁶ El Capítulo VI aborda temas de la sostenibilidad del desarrollo ecológico y la transición energética en términos de la tragedia de los bienes comunes.

barreras legales o institucionales para reprimir la función empresarial. Es el efecto del socialismo como sistema de agresión institucional contra el libre ejercicio de la función empresarial. La coacción institucional tiende a abolir el derecho de propiedad privada y, por lo tanto, la eficiencia dinámica de la función empresarial para coordinar los planes de acción mediante el juicio. La planificación socialista es un lastre para la dinámica del desarrollo económico porque tiende a impulsar procesos degenerativos a nivel económico, cultural e institucional, provocando que las economías se desaceleren, estancuen o incluso retrocedan.

La función empresarial es la esencia del desarrollo económico y los efectos son la creación, transmisión y coordinación social. Rechazar esta teoría implicaría asumir que los individuos no tienen la capacidad empresarial innata de juzgar qué es un problema humano y cómo solucionarlo, por lo que necesitan de la coacción institucional para garantizar la libertad individual como capacidad de hacer cosas. Si este fuera el caso, el órgano director tampoco podría coordinar planes de acción porque está integrado por individuos, que no tienen una capacidad innata para juzgar qué es un problema humano y cómo solucionarlo. Incluso si se supone que el órgano director tiene la capacidad innata de juzgar y aprovechar las promesas de ganancias, pero los gobernados no la tienen, la coordinación social sigue siendo imposible debido a los problemas epistemológicos del positivismo, junto con el desafío del cálculo económico y la paradoja del socialismo. Es evidente que rechazar el hecho de que la función empresarial es la esencia de la ampliación de soluciones a los problemas humanos implica una autocontradicción lógica. El crítico usa alegremente la función empresarial para solucionar los problemas que considera importantes. El crítico juzga qué es un problema humano (por ejemplo, rechazar la teoría del desarrollo económico del profesor Espinosa) y cómo solucionarlo (por ejemplo, construir una teoría alternativa), aprovechando las promesas de ganancias (física o espiritual).

La epistemología subjetivista de la Escuela Austriaca deja sin efecto el afán ingenieril del positivismo. Si la coordinación del plan es un efecto de la función empresarial, la realidad estropea cualquier reclamo de planificación central o indicativa. La toma de decisiones descentralizada es el único procedimiento que ha descubierto la economía para hacer frente a la presencia universal de la ignorancia y la incertidumbre (Ravner, 2012). En este sentido, el enfoque de la eficiencia dinámica incorpora y supera el enfoque de capacidades de Sen (1998). Mientras que el cálculo de las variables del desarrollo humano brinda información relevante sobre la situación de los países, la teoría de la eficiencia dinámica explica

la esencia empresarial del desarrollo económico y los efectos en la ampliación de la gama de soluciones a los problemas humanos. El entorno institucional es clave para promover o restringir la función empresarial de los individuos para juzgar y aprovechar las promesas de ganancias. El derecho a la propiedad privada es la institución elemental que promueve la creatividad y la coordinación social para solucionar los problemas del prójimo. El concepto de libertad va desde el “poder hacer” (Sen) hacia la “ausencia de coacción a la función empresarial” (Espinosa). La idea de asegurar la libertad a través de la coacción sistemática o asistemática es una contradicción en los términos. Por lo tanto, la solución a la pobreza como “falta de libertad” (Sen) pasa por “garantizar derechos de propiedad seguros bajo el principio de no agresión” (Espinosa). La función empresarial fomenta el mayor grado de eficiencia estática humanamente posible e impulsa la eficiencia dinámica del proceso de mercado para juzgar y solucionar problemas humanos cada vez más complejos. Como dice Huerta de Soto (2008), la función empresarial es la función social por excelencia:

The key importance of not disregarding anyone's entrepreneurship. Even the humblest people, those of the lowest social status or most lacking in formal knowledge, will possess at least small bits or pieces of knowledge and information which can be of decisive value during social events. From this standpoint, economics, as it is understood and advanced by members of the Austrian school, is the quintessential humanistic science [La importancia clave de no despreciar la función empresarial de nadie. Incluso las personas más humildes, las del estatus social más bajo o las que más carecen de conocimientos formales, poseerán al menos pequeños fragmentos de conocimiento e información que pueden ser de valor decisivo durante los eventos sociales. Desde este enfoque, la economía, tal como es entendida y propuesta por los miembros de la escuela austriaca, es la ciencia humanística por excelencia]. (p. 25)

CAPÍTULO V

TEORÍA PURA DEL DESARROLLO ECONÓMICO

Cuando Crusoe, en su isla, guarda una reserva de provisiones con el fin de ganar tiempo para la fabricación de mejores armas, con las que espera obtener más adelante una cantidad mucho mayor de provisiones, estas relaciones son claramente discernibles. Es obvio que el ahorro de Crusoe no es una renuncia, sino simplemente una espera, no una decisión de no consumir en absoluto, sino simplemente una decisión de no consumir todavía; que además no hay falta de estímulo a la producción de bienes de capital ni de demanda de los bienes de consumo que posteriormente se producirán con su ayuda.

Eugen Böhm von Bawerk (1901, p. 65)

El capítulo anterior proporcionó los principios y efectos de la eficiencia dinámica y su relación con el desarrollo económico. En primer lugar, la función empresarial es la esencia de los fenómenos económicos, entendida como la innata capacidad de los individuos para aprovechar las promesas de ganancias a través del juicio de qué es un problema humano y cómo solucionarlo (Huerta de Soto, 2009, p. 8). En segundo lugar, el efecto de la función empresarial es el desarrollo económico, entendido como la ampliación de la gama de soluciones a problemas humanos (Bauer y Yamey, 1957, p. 151). El proceso de desarrollo implica la tendencia de coordinación de la oferta y la demanda de soluciones a los problemas humanos en el proceso del mercado. La coordinación social implica juicios en competencia empresarial para solucionar problemas humanos cada vez más complejos en un proceso incesante de prueba y error. Reducir la pobreza como falta de libertad requiere derechos de propiedad privada seguros para promover la creación y la coordinación social. Las manifestaciones del desarrollo económico son los datos que ilustran el aumento del nivel de vida de los individuos.

Los conceptos económicos de desarrollo y crecimiento son diferentes, pero complementarios. El crecimiento económico consiste en el aumento porcentual en la producción por persona (es decir, el aumento en el ingreso nacional o el PIB per cápita) de un país en el período t en comparación con el período $t-1$. Las razones del crecimiento económico son diversas, pero entre ellas destacan tres (Acemoglu, 2009). Primero, la acumulación de ahorro aumenta la oferta de fondos

prestables, reduce la tasa de interés y aumenta la rentabilidad de los proyectos empresariales intensivos en capital (proyectos tecnológicos que requieren largos períodos de maduración). Segundo, el progreso tecnológico requiere inversión en proyectos empresariales intensivos en capital para aumentar la productividad, los rendimientos y los salarios. Estos proyectos requieren una alta acumulación de ahorro (es decir, bajas tasas de interés) para ser rentables porque requieren largos períodos desde el inicio de la producción hasta la obtención del bien final. Tercero, la acumulación de capital humano favorece la división del conocimiento, la especialización, la productividad del trabajo, además del aumento de los salarios y las condiciones de trabajo. También tiene una importancia destacada el marco institucional: el mantenimiento de derechos de propiedad privada seguros.

El crecimiento económico sostenido es una fase del desarrollo económico que depende del nivel de ahorro genuino para financiar estructuras de producción cada vez más intensivas en capital. La acumulación de ahorros genuinos depende de los derechos de propiedad privada seguros para que los individuos tengan un horizonte de inversión a largo plazo. Por el contrario, el crecimiento económico insostenible implica que la producción depende de la intervención estatal coactiva sobre qué, cómo, cuánto, cuándo, para quién, y a qué precio producir, vender y consumir. Entender la naturaleza del crecimiento económico sostenido favorece la interpretación de los ciclos económicos. Por ejemplo, un país A que tiene una tasa alta de crecimiento inducida por política monetaria y fiscal expansiva. El economista sabe que el crecimiento estará en una senda insostenible y resultará en un auge artificial (boom) que, tarde o temprano, generará un estancamiento, crisis financiera y recesión económica (bust). Siguiendo con el ejemplo, el país A tiene una tasa de crecimiento del PIB mayor que el país B, pero el crecimiento de A es insostenible (basada en el consumo y la deuda) y el de B es sostenido (es decir, la inversión respaldada en el ahorro genuino). En el tiempo A entrará en un estancamiento, crisis financiera y recesión económica; B no. La producción de A no concierne a las disposiciones de la oferta y la demanda, pero la producción de B depende de las valoraciones subjetivas en el proceso dinámico del mercado.

Los descubrimientos de la teoría de la eficiencia dinámica son especialmente interesantes a la luz de los trabajos teóricos y aplicados de Lewin y Cachanosky (2018) y Endres y Harper (2020) sobre la teoría Austriaca del capital (ACT). Estos trabajos explican que la ACT es el vínculo teórico entre la microeconomía y el análisis macroeconómico. Explora cómo la función empresarial crea estructuras productivas cada vez más complejas que hacen posible el progreso tecnológico,

el aumento de la productividad, además de un crecimiento y desarrollo económico sano y sostenido. La acumulación de capital da sentido a la función empresarial como acción productiva, además de brindar nuevas luces para comprender los efectos de la política económica en el crecimiento y desarrollo.

El capítulo explica la macroeconomía basada en el capital para comprender la esencia, efectos y manifestaciones del crecimiento y desarrollo económico sano y sostenido en el proceso de coordinación intertemporal. Primero, el mercado de fondos prestables explicará el vínculo microeconómico y macroeconómico entre el ahorro, la tasa de interés y la inversión. Segundo, la frontera de posibilidades de producción (FPP) expone el vínculo macroeconómico entre el nivel de ahorro, el consumo y la inversión. Tercero, la estructura de producción (también llamado el triángulo de Hayek) mostrará el vínculo entre el nivel de ahorro y la complejidad de los procesos de producción de bienes de consumo y bienes de capital. Cuarto, el proceso de crecimiento y desarrollo sano y sostenido (basado en el derecho de propiedad privada y la acumulación de ahorro) es contrastado con el crecimiento y desarrollo insostenible (basado en los riesgos de confiscación). Los riesgos de confiscación consisten en la posibilidad de que los individuos se vean privados de su propiedad. Los efectos de los riesgos de confiscación se analizarán de acuerdo con la siguiente taxonomía: 1) intervención autística (las agresiones a las libertades fundamentales); 2) binaria (la política monetaria y la política fiscal); y 3) triangular (las regulaciones, tales como los controles de precios, salarios y producción). Por último, la macroeconomía del capital es fundamental para establecer un criterio estándar como guía para la construcción y evaluación de políticas públicas.

5.1. EL MERCADO DE FONDOS PRESTABLES

La teoría Austriaca del capital comienza con el caso de una economía totalmente privada (sin impuestos y gasto público) o una economía mixta con un presupuesto estatal equilibrado (es decir, el total de ingresos esperados es igual al total de gastos planificados). En estas condiciones, los individuos proyectan espontáneamente la consecución de sus fines en algún instante futuro. La diferencia temporal entre el inicio de la acción y la consecución del fin es el periodo de maduración, es decir, distintas prolongaciones de las acciones en el tiempo. Como escribe Mises (1949), *“only in rare cases does a simple, indivisible and nonrepeated act suffice to attain the end aimed at. As a rule, what separates the actor from the goal of his endeavors is more than one step only”* [solo en raros casos basta un acto simple, indivisible y no repetido para alcanzar

el fin perseguido. Por regla general, lo que separa al actor de la meta de sus esfuerzos es más que un solo paso] (p. 476). Los planes de acción consisten en numerosos pasos sucesivos. Cada paso adicional se agrega a los anteriores en un proceso de creatividad y aprendizaje hasta lograr el fin del actor. El tiempo invertido en el plan de acción es el periodo de producción.

Los planes de acción incorporan la estimación sobre el periodo de producción y la duración de la utilidad de los medios preferidos. Cuanto más duradero es un medio, mayor será la utilidad del servicio que presta. En otras palabras, el periodo de producción será más dilatado siempre y cuando las personas estimen unos beneficios mayores en el futuro, puesto que cada acción implica renunciar a otros planes de acción. Cada acción es una elección tácita de un periodo de provisión, es decir, la fracción de tiempo estimada por el actor para atender algún problema futuro. La estimación empresarial acerca de las condiciones futuras del mercado es lo que contribuye a determinar la extensión sus periodos de provisión para la producción. Por ello, Rothbard (1997) explica que el concepto de indiferencia es paradójico porque equivale a descartar el factor subjetivo del tiempo de la función empresarial.⁵⁷

Indifference can never be demonstrated by action. Quite the contrary. Every action necessarily signifies a choice, and every choice signifies a definite preference. Action specifically implies the contrary of indifference... If a person is indifferent between two alternatives, then he cannot and will not choose between them. Indifference is therefore never relevant for action and cannot be demonstrated in action [la indiferencia nunca puede ser demostrada por la acción. Todo lo contrario. Cada acción significa necesariamente una elección, y cada elección significa una preferencia definida. La acción implica específicamente lo contrario de la indiferencia... Si una persona es indiferente entre dos alternativas, entonces no puede ni quiere elegir entre ellas. Por lo tanto, la indiferencia nunca es relevante para la acción y no puede demostrarse en la acción]. (pp. 225-226)

La Ley de la preferencia temporal muestra que, “*if a person is badly in want of certain goods, or of goods in general, while he has reason to hope that, at a future period, he will be better off, he will always value a given quantity of immediately available goods at a higher figure than the same quantity of future goods*” [si una persona tiene una gran necesidad de ciertos bienes, o de bienes en general, mientras tiene motivos para esperar que,

⁵⁷ Para más detalles sobre el concepto económico de la indiferencia, ver Hoppe (2005, 2009); Block (2009); Block y Barnett (2010).

en un período futuro, estará mejor, siempre valorará una cantidad dada de bienes inmediatamente disponibles en un cifra superior a la misma cantidad de bienes futuros] (Böhm-Bawerk, 1959, 2, p. 266). La preferencia temporal “*is the insight that people prefer present goods (goods available for use at present) to future goods (present expectations of goods becoming available at some date in the future)*” [es la idea de que las personas prefieren los bienes presentes (bienes disponibles para su uso en el presente) a los bienes futuros (expectativas presentes de que los bienes estarán disponibles en alguna fecha en el futuro)] (Rothbard, 2011, p. 59). Es el deseo de poseer bienes en una fecha anterior en lugar de en una fecha posterior. Esto se debe a que todos prefieren la propiedad inmediata a la promesa de una propiedad futura. Los individuos están dispuestos a renunciar a fines más próximos para perseguir bienes con mayor tiempo de maduración si piensan que con ello lograrán una satisfacción o utilidad de mayor duración. La búsqueda de fines más duraderos se debe a que: 1) es imposible conseguir el mismo fin de inmediato, o 2) el resultado esperado es más significativo de lo que se podría lograr en procesos de tiempo más corto. Las acciones humanas de mayor duración y complejidad suponen un incremento en el número de etapas productivas. Las mejoras en la cantidad y calidad de las alternativas abiertas a la gente, expresadas en bienes de primer orden, dependen de la disponibilidad de bienes de orden superior o bienes de capital. Huerta de Soto (2020) define bienes de capital como:

The intermediate stages of each action process subjectively regarded as such by the actor. Or to put it another way, each of the intermediate stages in an actor's production process is a capital good. Hence this definition of capital goods fits in perfectly with the subjectivist conception of economics presented above. The economic nature of a capital good does not depend on its physical properties, but on the opinion of an actor, who believes the good will enable him to reach or complete a stage in his action process. Therefore, capital goods, as we have defined them, are simply the intermediate stages the actor believes he needs to go through before achieving the purpose of his action [Las etapas intermedias de cada proceso de acción consideradas subjetivamente como tales por el actor. O, dicho de otro modo, cada una de las etapas intermedias en el proceso de producción de un actor es un bien de capital. Por lo tanto, esta definición de bienes de capital encaja perfectamente con la concepción subjetivista de la economía presentada anteriormente. La naturaleza económica de un bien de capital no depende de sus propiedades físicas, sino de la opinión de un actor, quien cree que el bien le permitirá alcanzar o completar una etapa en su proceso de acción. Por lo tanto,

los bienes de capital, tal como los hemos definido, son simplemente las etapas intermedias por las que el actor cree que debe pasar antes de lograr el propósito de su acción]. (p. 272)

Los bienes de capital son los factores de producción, entre los que se encuentran los recursos naturales, el capital y el trabajo. En una economía dinámica los bienes de capital son heterogéneos y con usos multi-específicos debido a las dimensiones físicas y los distintos atributos según los planes subjetivos que pueden satisfacer. Como la economía implica procesos de ajuste, los economistas Austriacos se enfocan en la estructura del *stock* de capital y no en su agregación de medición (Lachmann, 1947, 1956). Las secciones del *stock* de capital están relacionadas según las funciones específicas que realizan en conjunto en el marco del plan de producción. La combinación continua de los bienes de capital indica que pueden ser complementarios o sustitutivos de acuerdo con cada plan de producción. Mientras que los primeros son aquellos que contribuyen juntos a un plan de producción, los segundos son los bienes de capital que son reemplazados tras un error de estimación *ex post* sobre la construcción o ejecución del plan de producción. Los bienes de capital se deprecian, ya sea por desgaste natural o por quedar obsoletos frente a las necesidades de los individuos, y deben ser reformados con el juicio empresarial para percibir los desajustes y generar los cambios necesarios.

Los empresarios actúan en un entorno de conocimiento imperfecto, donde deben orientar la estructura de bienes de capital y consumo hacia los deseos de consumo más valorados (Foss *et al.*, 2007, p. 1178). Como el proceso de toma de decisiones se llevan a cabo en un entorno dinámico de experiencias, expectativas y aprendizaje individual bajo incertidumbre, algunos planes de producción serán corregidos con arreglo a la evolución en las condiciones del mercado. La competencia empresarial es la fuerza impulsora del ajuste continuo entre los planes de producción intertemporales, lo que implica tener una visión a largo plazo para adoptar ideas y riesgos. Como dice Lachmann (1956): “*We are living in a world of unexpected change; hence capital combinations... will be ever changing, will be dissolved and reformed. In this activity, we find the real function of the entrepreneur*” [Vivimos en un mundo de cambios inesperados; por lo tanto, las combinaciones de capital... siempre cambiarán, se disolverán y se reformarán. En esta actividad encontramos la verdadera función del emprendedor] (p. 13-16). Sin embargo, los bienes de capital serán menos reconvertibles cuanto más próximos estén de la etapa del

consumo final. Como escribe Huerta de Soto (2020), la creación de bienes de capital y procesos de producción depende del nivel de ahorro voluntario o genuino de los individuos (renuncia al consumo inmediato):

The sine qua non for producing capital goods is saving, or the relinquishment or postponement of immediate consumption. Indeed, in an action process the actor will only be able to reach successive and increasingly time-consuming intermediate stages if he has first sacrificed the chance to undertake actions which would produce a more immediate result. In other words, he must give up the achievement of immediate ends which would satisfy current human needs (consumption) [La condición *sine qua non* para producir bienes de capital es el ahorro, la renuncia, o postergación del consumo inmediato. De hecho, en un proceso de acción, el actor sólo podrá alcanzar etapas intermedias sucesivas y cada vez más lentas si primero ha sacrificado la oportunidad de emprender acciones que producirían un resultado más inmediato. En otras palabras, debe renunciar a la consecución de fines inmediatos que satisfagan las necesidades humanas actuales (consumo)]. (pp. 273-274)

Quienes ahorran, están renunciando a su consumo presente de manera parcial a cambio acumular poder adquisitivo para conseguir más o mejores bienes en algún momento del futuro. Quienes pretenden incrementar su consumo presente o realizar proyectos de inversión – para crear bienes de consumo o de capital – por encima de sus ingresos, demandan los ahorros de otras personas para emprender planes de producción. El capital, como el valor estimado al precio de mercado de los bienes de capital, está íntimamente ligado al cálculo económico. La acumulación de capital físico y humano requiere la acumulación previa de ahorros. Merriam-Webster (2021) define el término capitalismo como “*an economic system characterized by private or corporate ownership of capital goods, by investments that are determined by private decision, and by prices, production, and the distribution of goods that are determined mainly by competition in a free market*” [un sistema económico caracterizado por la propiedad privada o corporativa de bienes de capital, por inversiones determinadas por decisión privada y por precios, producción y distribución de bienes determinados por la competencia en un mercado libre].⁵⁸ Por definición,

⁵⁸ Un sistema capitalista puro o anarcocapitalismo – la supresión del Estado, al tiempo que se resguarda del principio de no agresión, propiedad privada, y la ley y orden de forma espontánea y descentralizada – o el socialismo puro – el control total del Estado sobre la propiedad y la distribución de los ingresos – no existen en el mundo moderno. El teorema de la imposibilidad del socialismo enseña que, a medida que la planificación coactiva del órgano director disminuye, el derecho de propiedad (y, por lo tanto,

solo puede existir capitalismo si hay capital (es decir, acumulación de ahorro) que depende, a su vez, de los intercambios voluntarios de derechos de propiedad privada (el mercado). De ahí de adecuado del término, es decir, no puede haber capital en una comunidad socialista.

Los planes de producción generan el precio del mercado del tiempo, mejor conocido como tipo de interés o tasa de interés, que incluye la tasa social de preferencia temporal. Mientras que la tasa de interés expresa el pago que recibe el individuo o empresa que ahorra dinero para poner esa cantidad a disposición de la otra, la tasa de interés también expresa la cantidad que el deudor debe pagar al prestamista por el uso de ese dinero. Hülsmann (2002) explica que el interés bruto se compone del elemento puro (variación de las preferencias temporales), la prima por riesgo de cada operación de préstamo concreto (en función de posible incumplimiento) y de la prima por cambio estimado en el poder adquisitivo del dinero (inflación o deflación esperada). La tasa de interés bruta excluye los impuestos a la ganancia total (GT).

La tasa de interés establece que el patrón temporal de asignación de los factores de producción existentes posee un límite de capacidad para adoptar proyectos más intensivos en capital. El interés es una señal que guía a los empresarios sobre qué proyectos de inversión son más rentables (Manish y Powell, 2014). Un alto grado de impaciencia (bajo nivel de ahorro) significa que existe una mayor preferencia temporal por los bienes presentes que por los bienes futuros, lo que tiende a elevar la tasa de interés. Una baja preferencia temporal (mayor nivel de ahorro) muestra que existe una mayor preferencia relativa individual por los bienes futuros que por los bienes presentes, lo que tiende a reducir la tasa de interés. Los intercambios entre individuos con diferentes intensidades en sus preferencias temporales son mutuamente beneficiosos, junto con hacer posible la propensión dinámica de la coordinación intertemporal. Si todas las posibilidades creativas y las promesas de ganancia han sido percibidas y aprovechadas, la coordinación social culminará cuando las ganancias creadas en cada etapa del proceso productivo de todo el sistema económico tiendan a la tasa de interés definida únicamente por las preferencias temporales (excluyendo las primas). En este caso, las ganancias tenderán a igualar los ingresos netos de cada etapa por unidad y periodo de tiempo.

el mercado, los precios y el cálculo económico) emergerá y reflejará mejor las valoraciones de los individuos para la creación y coordinación de los planes individuales de acción. Para más sobre esto, ver Hülsmann y Kinsella (2009).

La Figura 7 muestra el mercado de fondos prestables, que describe la tendencia coordinadora de los planes de producción en relación con una tasa de interés bruta (i) que tiende a representar los niveles de ahorro (S) e inversión (I). La preferencia temporal se aplica a los préstamos para financiar proyectos de inversión, lo que requiere un tiempo entre el comienzo y el término del proceso de producción. El precio de la preferencia temporal se trata como un equivalente del interés anualizado. Garrison (2001) explica que la oferta de fondos prestables es “*the willingness to lend at different interest rates, and the demand for loanable funds, which represents the eagerness to borrow*” [la voluntad de prestar a diferentes tipos de interés, y la demanda de fondos prestables, que representa el afán de pedir prestado] (p. 36). Cada préstamo neto incorpora el ahorro *ex ante* de los prestamistas a cambio de una rentabilidad *ex post*, mientras que el desahorro de los prestatarios refleja a quienes se endeudan. El valor futuro de poseer un bien debe tener un descuento en tasa de interés en comparación con la posesión real, y cuanto más en el futuro se materialice la propiedad real, mayor será el descuento.

Los préstamos incluyen el aumento del consumo presente, además del ahorro en forma de las ganancias retenidas de las empresas para prestar y toman prestadas a sí misma, y la compra de acciones de capital para obtener dividendos. El *stock* de ahorro disponible se destina al financiamiento de instrumentos financieros, las inversiones en bienes de capital más o menos duraderos y capital humano, lo cual facilita la acumulación de capital, además de mantener o expandir la estructura de capital. Cierta grado de descoordinación es inherente a la naturaleza de la función empresarial sujeta al proceso de aprender haciendo y aprender viendo. Por último, el mercado de fondos prestables constituye una parte relativamente pequeña del mercado intertemporal y que abarca toda la estructura dinámica de producción de la sociedad. Algunos individuos demandan bienes presentes, y otros actúan como proveedores de ellos. Los individuos a menudo no usan el mercado del crédito para obtener préstamos e invierten sus ahorros en la producción directamente. En el proceso del mercado, todos los individuos son demandantes u oferentes en distintas circunstancias.

En síntesis, la oferta de fondos prestables depende del volumen de ahorros genuinos (ahorradores) y la demanda de estos fondos depende de la voluntad de participar en el proceso de endeudamiento (inversionistas). El precio de mercado y la cantidad de los fondos prestables coordinan la tasa de interés bruta (i^*). En general, hay cuatro casos que modifican este mercado. Cuando crece la oferta de fondos prestables, la tasa de interés cae (la curva de oferta se desplaza hacia la

derecha). Si ocurre lo contrario, la curva de oferta se desplaza hacia la izquierda. A medida que crece la demanda de fondos prestables, también lo hace la tasa de interés (la curva de demanda se desplaza hacia la derecha). Por el contrario, cuando la demanda descende, la curva de demanda se desplaza hacia la izquierda y la tasa de interés también cae.

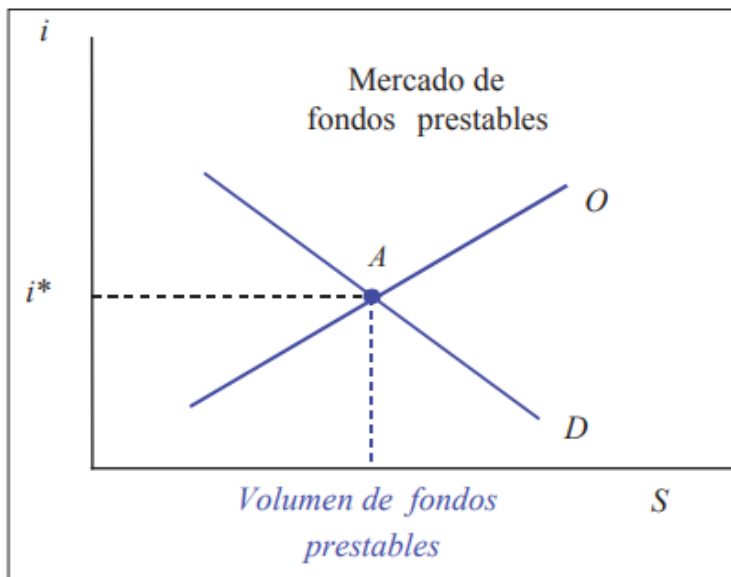


Figura 7. El mercado de fondos prestables (o recursos invertibles). Fuente: Alonso *et al.* (2011, p. 152).

5.2. LA FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN

Los conceptos macroeconómicos de tiempo y dinero son los elementos esenciales del proceso productivo impulsado por la función empresarial (Garrison, 1984). En una economía dinámica, los intercambios indirectos involucran alguna cantidad específica de tiempo y dinero. El mercado del tiempo, intercambios con distintas preferencias temporales, es la esencia del mercado de dinero. El tiempo es un medio escaso de las acciones humanas y el dinero es el medio de intercambio aceptado generalmente. Los bienes de capital y bienes de consumo se producen

en el mercado a través del uso de tiempo y dinero. Las personas toman decisiones a través del cálculo económico que incluye el precio del tiempo (la tasa de interés) y el precio del dinero (el poder adquisitivo) de los distintos resultados esperados. Hayek (1941, p. 409) sugiere que una teoría pura del capital debe incluir el dinero en el análisis de la eficiencia dinámica del mercado. Por definición, el dinero es el bien más vendible o intercambiable de todos. La liquidez del dinero indica sus servicios de disponibilidad para realizar transacciones: el *stock* de dinero siempre es propiedad de alguien.

Lachmann (1956) explica que “*money is largely, so to speak, a capital good by proxy. It symbolizes, at the initiation of the plan, those current services we shall need later on but which, owing to their ‘current’ character, we cannot store until we need them. So that we store the money instead*” [el dinero es en gran medida, por así decirlo, un bien de capital por poder. Simboliza, al inicio del plan, aquellos servicios actuales que necesitaremos más adelante pero que, por su carácter “actual”, no podemos almacenar hasta que los necesitemos. Para que almacenemos el dinero en su lugar] (p. 88). A diferencia de otros bienes de capital que son más específicos cuanto más próximos estén de la producción del bien de consumo, el dinero no puede producir otros bienes directamente.⁵⁹ El precio del dinero (poder adquisitivo), al igual que los precios de todos los demás bienes, está determinado por su oferta y demanda en el proceso de mercado. Por un lado, la demanda de dinero se refiere al juicio de las personas para adquirir y atesorar unidades monetarias como “reserva de valor” (transacción y precaución). Es la suma de las demandas industriales para consumo o producción (el caso del dinero mercancía) y monetarias como un método de intercambio. El aumento de la demanda de dinero resulta del alza de la confianza y del ahorro en la moneda; la caída de la demanda de dinero resulta del repudio de la moneda. Los individuos compran con dinero (precio del dinero) porque consideran útil tener saldos monetarios reales para potenciales transacciones (precio del dinero). Este razonamiento circular es solo aparente, puesto que el precio del dinero actual depende de la demanda monetaria actual, pero esta última depende de las expectativas pasadas según el precio del dinero anterior, y así

⁵⁹ La Real Academia Española (2021) define activo financiero como un “bien o derecho en que se concreta una inversión o producto financiero, susceptible de generar una rentabilidad como consecuencia de la captación o utilización de capitales ajenos.” Por ello, el dinero no es un activo financiero, ya que no le da al comprador el derecho a recibir ingresos futuros del vendedor. Mientras que el dinero es solamente un modo indirecto de intercambio, los activos financieros asignan derechos a la rentabilidad de activos reales, tales como la deuda pública, acciones, derivados financieros.

regresivamente hasta cuando la demanda del dinero era solo como una mercancía con uso industrial. Los individuos demandan un tipo de moneda hoy porque esperan que mañana aumentará su poder adquisitivo, o al menos, va a mantenerlo. Si los individuos juzgan que el poder adquisitivo del dinero caerá, demandarán otro tipo de moneda. Este es el teorema regresivo de Mises (1912), que muestra la influencia de las expectativas de la gente en las variaciones incesantes en el precio del dinero.

Once an exchange-ratio between money and commodities has been established in the market, it continues to exercise an influence beyond the period during which it is maintained; it provides the basis for the further valuation of money. Thus the past objective exchange-value of money has a certain significance for its present and future valuation. The money-prices of to-day are linked with those of yesterday and before, and with those of to-morrow and after [Una vez que se ha establecido en el mercado una relación de cambio entre el dinero y las mercancías, continúa ejerciendo una influencia más allá del período durante el cual se mantiene; proporciona la base para la posterior valoración del dinero. Así, el valor de cambio objetivo pasado del dinero tiene cierta importancia para su valoración presente y futura. Los precios monetarios de hoy están vinculados con los de ayer y antes, y con los de mañana y después]. (p. 114)

Por otro lado, la oferta de dinero es la cantidad de unidades monetarias en circulación en una economía y está formada por efectivo en poder del público y depósitos que pueden usar de manera similar al efectivo. En una economía dinámica con dinero-mercancía no manipulado políticamente, los individuos usan el cálculo económico para tender a coordinar las discrepancias entre la oferta y la demanda de dinero. Por ejemplo, el oro fue adoptado como patrón monetario debido a sus atributos minerales, físicos, y químicos, que restringe el poder de los políticos para recurrir a la inflación. La oferta de oro depende de la rentabilidad de su producción y la demanda de oro depende del uso industrial y monetario. El reemplazo del patrón oro por el dinero fiduciario (papel moneda) hizo que los bancos centrales controlen la oferta de dinero para influir en el poder adquisitivo del dinero y, por supuesto, en todos los demás precios de la economía.

El poder adquisitivo nunca se mantiene sin cambios y, en consecuencia, los fenómenos de la inflación o la deflación siempre están presentes en una economía dinámica. Por un lado, la inflación es la pérdida del poder adquisitivo del dinero. Cuando la oferta monetaria se incrementa (aumento del *stock* de dinero) y/o la

demanda de dinero cae (aumenta el repudio de la moneda), los precios relativos tienden a subir (disminuye el poder adquisitivo del dinero). La inflación equivale al exceso de oferta de dinero (el *stock* ofrecido excede a la cantidad demandada). Por otro lado, la deflación es el aumento del poder adquisitivo del dinero. Cuando la oferta monetaria disminuye (reducción del *stock* de dinero) y/o aumenta la demanda de dinero (aumenta la aceptación de la moneda), los precios relativos tienden a bajar (aumenta el poder adquisitivo del dinero). La deflación equivale al exceso de demanda de dinero (el *stock* ofrecido es inferior a las condiciones de la demanda). Por lo tanto, las nociones de dinero neutral o poder adquisitivo estable son ajenas a la realidad.

Si el precio del dinero depende de la oferta y la demanda, la inflación tenderá a cero. En cambio, el banco central controla la oferta de dinero fiduciario, lo que influye en la tasa de inflación. Si el banco central modifica la oferta de dinero, el precio del dinero dependerá de la aceptación o repudio de la demanda monetaria y la inflación tenderá a ser positiva. Si bien la sección 5.8. dará un tratamiento más completo sobre los efectos de la planificación central de la oferta de dinero para el desarrollo económico, vale la pena aclarar aquí algunos temas relevantes acerca de la relación entre tiempo y dinero en la teoría del capital. Hay que entender que la teoría monetaria expuesta es coherente con el mercado de fondos prestables y con el énfasis de la tasa de interés como el precio del tiempo. Los intermediarios financieros son las instituciones especializadas en el mercado de fondos prestables para canalizar los ahorros entre los oferentes y demandantes de capital en forma de préstamos monetarios. Esta ocupación suele recibir una ganancia monetaria llamada margen de intermediación, que proviene de la diferencia entre la tasa de interés ofrecida a los ahorradores y la transmitida a los prestatarios.⁶⁰

En general, los intermediarios financieros brindan servicios de préstamos – que se traduce en créditos, inversiones, o cambio de divisas – y depósito – guarda y custodia del dinero de la gente. Un contrato de préstamo (del latín *praestarium*) significa que una persona (prestamista) renuncia a la disponibilidad de las unidades monetarias (*stock* de ahorro) en favor de una institución financiera (prestatario)

⁶⁰ Los intermediarios financieros poseen al menos tres ventajas: 1) reducir el riesgo de los activos a través de la diversificación de las carteras; 2) comprar activos de diferentes precios nominales que los particulares no podrían adquirir individualmente; 3) reducir los costos de transacción entre los prestamistas y prestatarios. Los intermediarios financieros pueden ser bancarios – dedicados a la custodia, préstamo, cambio o emisión de dinero, para la extensión de crédito – o no bancarios como las compañías de seguros, los fondos de pensiones privados, y otras sociedades e institutos de créditos y de fondos de inversión.

para que la use durante el tiempo pactado con la obligación de devolver su totalidad con interés. En contraste, un contrato de depósito (del latín *depositum*) “*is a contract made in good faith by which one person – the depositor – entrusts to another – the depositary– a movable good for that person to guard, protect, and return at any moment the depositor should ask for it*” [es un contrato hecho de buena fe por el cual una persona -el depositante- encomienda a otra -el depositario- un bien mueble para que éste lo guarde, proteja y devuelva en cualquier momento que el depositante lo solicite] (Huerta de Soto, 2020, p. 4). En suma, la principal diferencia entre ambos tipos de contratos es que el préstamo transfiere la disponibilidad del dinero durante un periodo, pero el depósito nunca transfiere la disponibilidad del dinero. Si el depósito no es gratuito, el depositante tiene la obligación de pagar al depositario una cuota por los costos de guardar y custodiar su dinero.

La decisión individual de ahorrar o consumir constituye el mercado de fondos prestables, que guía continuamente la producción de bienes de capital de cualquier período como la cantidad de inversión en ese período. La Figura 8 representa la frontera de posibilidades de producción (FPP). La FPP incorpora el *trade-off* entre el volumen de consumo (C) e inversión (I) brutos y reconoce el mantenimiento y la expansión del capital. La FPP manifiesta el *stock* relativo de los bienes de consumo y de capital sostenibles frente a la escasez y en un contexto de desempleo (Ravier, 2011). Los puntos de la FPP describen que la inversión bruta formada es capaz de compensar la depreciación del capital.

La Figura 9 muestra que las variaciones entre el ahorro y la inversión pueden generar tres posibilidades en el volumen de producción de la economía. Primero, una economía estacionaria o sin crecimiento emerge cuando la tasa de interés se mantiene constante y no existe inversión neta. Segundo, la contracción económica resulta del desahorro (una tasa de interés más alta) que induce una disminución de la inversión bruta. Tercero, la expansión económica emana del mayor ahorro de los individuos (una tasa de interés más baja) que impulsa el incremento de la inversión bruta. Los puntos fuera de la FPP evidencian los errores empresariales en la asignación intertemporal de los recursos. Debajo de la FPP existe subempleo de los medios de producción y paro involuntario que crea pobreza y caída en el nivel de vida de los individuos. Encima de la FPP hay sobreutilización de los recursos, lo que genera entornos macroeconómicos insostenibles. En el caso de una economía totalmente privada o mixta con equilibrio fiscal, la FPP es guiada por la función empresarial hacia distintas combinaciones de consumo e inversión que estimulan la creación de empleo.

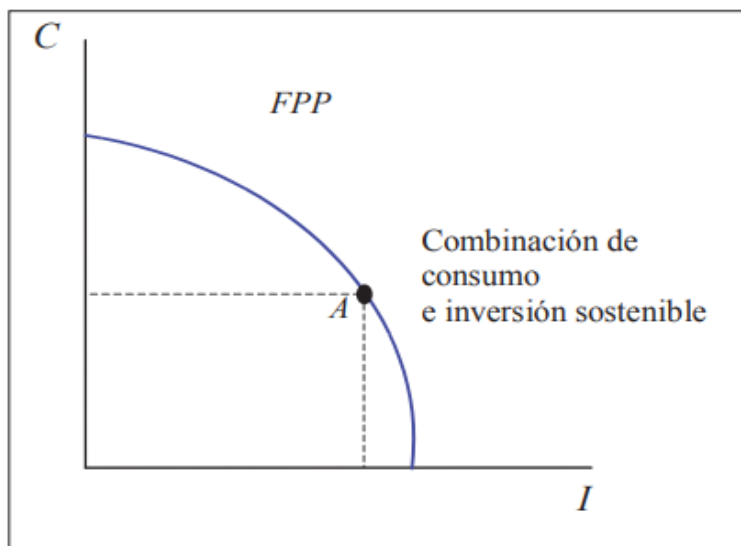


Figura 8. La frontera de posibilidades de producción (FPP). Fuente: Alonso *et al.* (2011, p. 151).

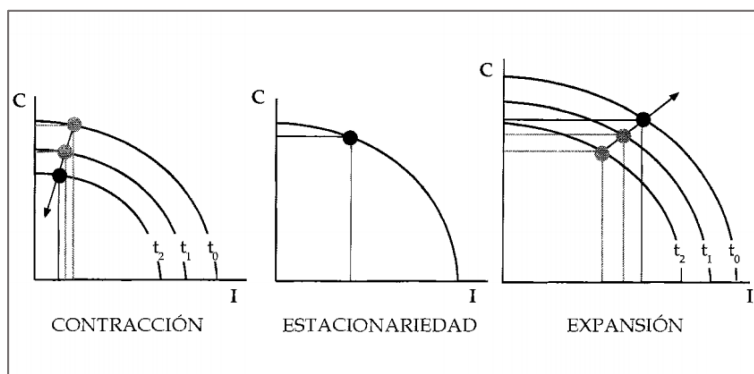


Figura 9. Vínculo entre el nivel de inversión bruta y desempeño económico (contracción, estacionariedad, y expansión). Fuente: Garrison (2001, p. 43).

5.3. LA ESTRUCTURA INTERTEMPORAL DE PRODUCCIÓN

La función empresarial y la inversión en bienes de capital, financiados con ahorros genuinos, son los elementos básicos que impulsan el desarrollo económico y el incremento sostenido del bienestar general. Considere el caso de Robinson Crusoe, que acaba de naufragar en una isla inhabitada sin herramientas ni armas (Böhm-Bawerk 1959, 2, pp. 102-118). En este contexto, Crusoe debería utilizar la combinación directa de trabajo con la tierra para alcanzar una producción de subsistencia. Crusoe juzga que las palmeras son el medio más útil para alimentarse y sobrevivir, entonces se dedica a la recolección de cocos. Si no tiene bienes de capital, Crusoe debe trepar las palmeras para recolectar los frutos directamente con sus manos. Juzga que una varilla de madera podría ayudarlo a golpear la parte superior de las palmeras para que los frutos caigan más rápido y con mayor seguridad. Crusoe acumula algunos frutos durante los cuatro días completos que estima subjetivamente que tomará crear su varilla de madera, es decir, él reduce su consumo por debajo de su nivel potencial. Después de crear la varilla de madera, Crusoe puede acumular más frutos en menos tiempo: él aumentó su productividad laboral. Ahora tiene más tiempo disponible para perseguir otros fines que considera más valiosos (por ejemplo, construir un refugio más cómodo y seguro o cambiar las comida y vestimentas diarias). En términos económicos, la productividad de Crusoe aumenta debido a la inversión respaldada en ahorro genuino. Todos los ahorros producen bienes de capital, aunque inicialmente son bienes de consumo final (como los cocos u otros frutos) sin consumir (o sin venderse). Los bienes de capital se reemplazan gradualmente por otros más avanzados (como la varilla de madera).

Alternativamente, Crusoe podría recurrir a las recetas keynesianas: consumir todos los recursos con la promesa de incrementar la actividad económica. La paradoja del ahorro sugiere una relación de causa y efecto entre el incremento del ahorro y la disminución de la actividad económica, donde la producción “*starts from the market for consumption goods, from which it passes into the market for production goods, and finally returns to its original source*” [comienza desde el mercado de bienes de consumo, desde el cual pasa al mercado de bienes de producción, y finalmente regresa a su fuente original] (Hayek, 1931a, p. 127). “*It becomes necessary to encourage wise consumption and discourage saving, and to absorb some part of the unwanted surplus by boosted leisure time, more holidays (which are a wonderfully good way of getting rid of money) and shorter hours*” [Se hace necesario fomentar el consumo racional y desalentar el

ahorro, y absorber una parte del excedente no deseado mediante un aumento del tiempo libre, más vacaciones (que son una manera maravillosamente buena de deshacerse del dinero) y horarios más cortos] (Keynes, 2013, p. 323). Sin embargo, la paradoja del ahorro solo es válida en el caso de una economía estática de corto plazo, donde la disminución del consumo (y, por lo tanto, la reducción del PIB) es permanente. En otras palabras, la paradoja del ahorro es absurda la luz de la teoría del capital en una economía dinámica. Crusoe ahorra porque pretende incrementar su consumo alguna vez en el *futuro*. La acumulación de ahorro se materializa en la producción de bienes de capital que aumenta progresivamente el nivel de vida de los individuos. Si Crusoe consume los recursos y no ahorra, permanecerá en condiciones de subsistencia. Los ahorros genuinos impulsan la función empresarial hacia un proceso virtuoso de avance tecnológico, creando más y mejores soluciones disponibles para los problemas humanos.

El ahorro genuino también favorece la acumulación de capital y el incremento de la productividad de los factores de producción y, por lo tanto, es capaz de aumentar los salarios de los trabajadores. En una economía de mercado, el precio de los servicios laborales (salario) depende de las mismas leyes económicas que el resto de las mercancías y factores de producción (Mises, 1949, p. 589). El factor trabajo es heterogéneo, muchas veces específico, y aislable (puede ser separado de los demás factores en la producción). Por un lado, la ley de oferta y demanda del factor trabajo indica que, a igualdad de condiciones, un aumento de la demanda de servicios laborales tiende a aumentar los salarios, pero un aumento de la oferta de genera los efectos opuestos. Por otro lado, la ley del costo indica que el salario – y el precio de los demás factores productivos – tiende a reflejar la contribución al proceso productivo, es decir, el valor descontado por el tipo de interés de la productividad marginal esperada (VDPM) de los servicios laborales (Gallaway y Vedder, 1987, p. 38). Los empresarios primero juzgan los resultados futuros de los procesos productivos y, según está información, están dispuestos a contratar determinados tipos de servicios laborales a cambio de costear salarios brutos por adelantado, los cuales tienden a coincidir con su contribución en el proceso productivo.⁶¹

⁶¹ La ley de determinación del precio de los factores productivos pone de manifiesto los elementos absurdos de la teoría marxista de la explotación laboral. Primero, la explotación no existe en una economía de mercado (intercambios voluntarios de derechos de propiedad privada), ya que las relaciones humanas están basadas en vínculos contractuales. Segundo, el empresario no puede pagar *hoy* el valor *no descontado* de la productividad marginal, puesto que los resultados de la producción

Cuando el salario bruto – o el precio de cualquier otro factor de productivo – es inferior al VDPM, las ganancias empresariales crecerían si demandan y contratan trabajadores adicionales, lo que genera una tendencia hacia el aumento de los salarios y la reducción de la productividad laboral hasta compensarse mutuamente. Cuando el salario bruto excede al VDPM, los empresarios tienen incentivos a despedir o dejar de contratar trabajadores hasta compensar la reducción de los salarios con el aumento de la productividad marginal. Queda demostrado de qué manera la función empresarial, impulsada por el ánimo de ganancia, tiende a emparejar el precio de los factores con su contribución en el proceso productivo. Es evidente que la única forma de incrementar las ganancias empresariales es produciendo más, lo que requiere mayor cantidad de bienes de capital. Si el ahorro aumenta, la oferta de fondos prestables aumenta para financiar la producción de más y mejores bienes de capital, la productividad marginal se descuenta por un tipo de interés más bajo y los salarios tienden a crecer. Cuando el ahorro disminuye, la oferta de fondos prestables y la producción de bienes de capital caen, entonces la productividad marginal se descuenta por un tipo de interés más alto y los salarios tienden a estancarse o descender.

La macroeconomía Austriaca basada en el capital incorpora “*the value dimension and the time dimension of the structure of production. The relationship between the final, or consumable, output of the production process and the production time that the sequence of stages entails is denoted graphically as the legs of a right triangle*” [la dimensión de valor y la dimensión temporal de la estructura de producción. La relación entre el resultado final, o consumible, del proceso de producción y el tiempo de producción que conlleva la secuencia de etapas se indica gráficamente como los catetos de un triángulo rectángulo] (Garrison, 2001, p. 46). Es el triángulo de Hayek (Hayek, 1931b, p. 39; avanzado en Hayek, 1933, 1941, 1969) de la estructura intertemporal de producción, que se conceptualiza en su forma más restrictiva como un proceso dinámico de *input/output* (Figura 10). El lado horizontal del triángulo representa el tiempo de las etapas de producción, que se mueven en el tiempo desde el

estarán en un futuro más o menos prolongado (por ejemplo, en el cierre del año contable). Tercero, si los trabajadores no desean trabajar por cuenta ajena – prestan servicios a otra persona, empresa o institución a cambio de un salario o retribución – y que les paguen por adelantado el valor descontado por el tipo de interés de mercado, pueden escoger trabajar por cuenta propia (empreendedores autónomos), cooperativas (asociaciones de trabajadores). Lo contrario ocurre en una sociedad socialista, donde no existen derechos de propiedad privada y la determinación de precios, salarios y ocupaciones laborales son impuestas coactivamente por el órgano director. Para más detalles sobre la falacia de la teoría de la explotación, ver Hoppe (1990).

comienzo hasta el término del proceso productivo de un bien. Todas las etapas se ejecutan en paralelo y de forma consecutiva. Cada etapa apunta al consumo potencial en diferentes momentos de la producción. Los tramos verticales, entre el eje temporal y la hipotenusa, describen el precio en unidades monetarias de los distintos bienes en la estructura de producción, desde las etapas más próximas al consumo o bienes de orden inferior hasta las más capital intensiva o bienes de orden superior. La pendiente de la hipotenusa es la tasa de ganancia empresarial en cada una de las etapas del proceso productivo.

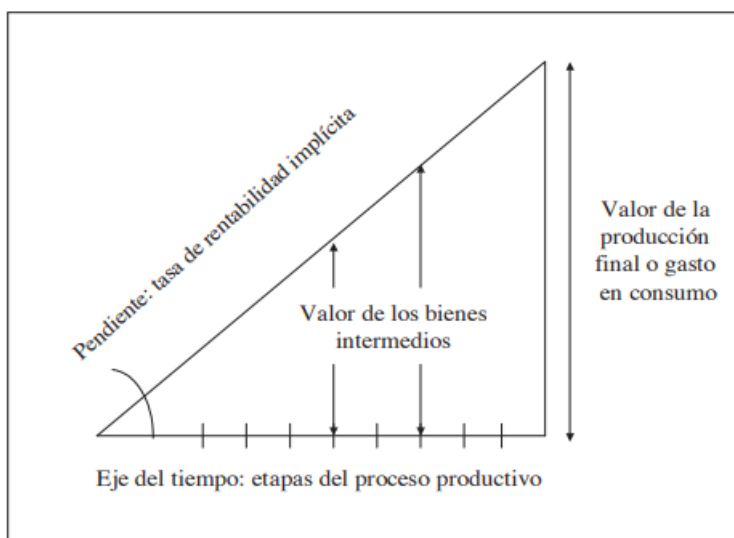


Figura 10. La estructura intertemporal de producción: el triángulo de Hayek. Fuente: Alonso *et al.* (2011, p. 153).

El triángulo de Hayek incluye todas las formas de bienes económicos de la economía. El valor de un bien intermedio se tiende a descontar continuamente en relación con los bienes de consumo final. Hay dos razones que explican el descuento del valor marginal de los bienes intermedios (orden superior): 1) son agregados como *inputs* para etapas posteriores del proceso productivo; y 2) los bienes de consumo final estarán disponibles en el futuro (más o menos cercano). La pendiente de la hipotenusa representa el valor agregado por unidad de tiempo e *inputs* de las etapas posteriores. Por ejemplo, la Figura 10 podría representar una

producción simplificada en cinco etapas de creación y combinación de los bienes de capital, desde los bienes de orden superior hasta los bienes de orden inferior: 1) la minería, 2) refinación del mineral, 3) la fabricación del producto, 4) la distribución del producto, y 5) la venta minorista del bien de consumo final. Un segundo triángulo que representa la estructura de consumo podría apoyarse en el triángulo de Hayek de la estructura de producción como se muestra en la Figura 11. La distancia vertical a la hipotenusa del segundo triángulo podría interpretarse como una representación de la capacidad de los bienes de consumo duraderos para proporcionar servicios. Siguiendo a Garrison (2001), el hecho de que estos servicios, medidos en términos de valor subjetivo, disminuyan con el tiempo es atribuible a dos consideraciones. Primero, los bienes de consumo duraderos se desgastan, algunos más rápidamente que otros. Los bienes de capital antiguos tienden a proporcionar servicios de menor valor que los relativamente más nuevos en el proceso productivo (por ejemplo, las viejas máquina de escribir versus los ordenadores modernos). Segundo, los servicios de los bienes de consumo que se aprovecharán en el futuro se descuentan en relación con los mismos servicios provistos en el presente. Los bienes duraderos de consumo y capital tienden a requerir reformas adicionales a la configuración original.

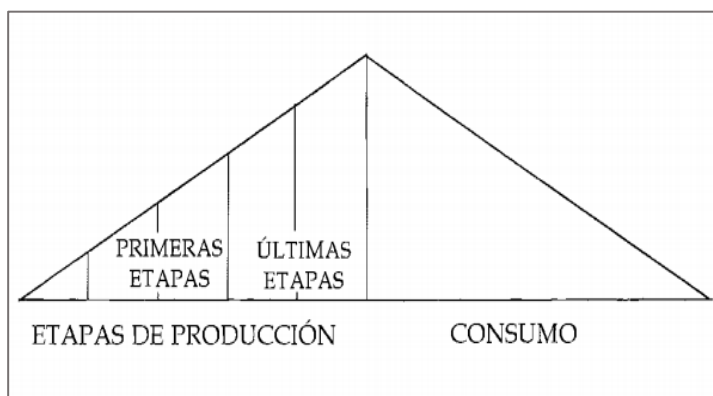


Figura 11. El triángulo hayekiano de la estructura de producción y la estructura de los bienes de consumo (*input/output* continuo). Fuente: Garrison (2004, p. 48).

5.4. DESARROLLO ECONÓMICO SOSTENIDO: LA COORDINACIÓN INTERTEMPORAL

La macroeconomía basada en el capital consiste en la relación entre el mercado de fondos prestables, la FPP, y la estructura de producción para una economía totalmente privada o una economía mixta con un presupuesto equilibrado del sector público [es decir, el gasto público (G) es financiado completamente con las confiscaciones impositivas (T)]. El mercado de fondos prestables se conecta con la FPP por los ejes comunes que computan el volumen de la inversión. La FPP se relaciona con la estructura de producción por los ejes comunes que miden el volumen del consumo. La estructura de producción está vinculada explícitamente con el mercado de fondos prestables, ya que la pendiente de la hipotenusa del triángulo de Hayek muestra la tasa de interés de retribución del mercado según la proximidad temporal de cada etapa con el producto final (Figura 12). La retribución del capital y la tasa de interés se moverán en la misma dirección: “*a lower (higher) rate of interest will imply a shallower (steeper) slope*” [una tasa de interés más baja (más alta) implicará una pendiente más baja (más pronunciada)] (Garrison, 2001, p. 50). Este modelo permite analizar la esencia y efectos de la dinámica del crecimiento y desarrollo económico sostenido —una estructura de producción más capital-intensiva impulsada por el aumento del ahorro genuino— para diferenciarlo del crecimiento y desarrollo insostenible —una estructura de producción menos capital-intensiva debido al aumento del consumo inducido por la intervención coactiva del órgano director.

La perspectiva de eficiencia dinámica sirve para reconocer el rol de la función empresarial y el ahorro genuino en el desarrollo económico sostenible (Hayek, 1931b, 1941; Lachmann, 1973; Garrison, 2001; Skousen, 2015; Huerta de Soto, 2020). En la Figura 13, una mayor disposición de los individuos a posponer el consumo presente a cambio de conseguir más y mejores bienes futuros (menor preferencia temporal), aumenta la oferta de fondos prestables, y la tasa de interés tiende a disminuir (cambio hacia la derecha en la oferta de fondos prestables). Cuando se demandan menos bienes de consumo, los beneficios contables de la empresa más cercana a los bienes de primer orden disminuyen, y los beneficios de las etapas más remotas no se alteran (hay un movimiento a lo largo de la FPP

en favor de la inversión).⁶² La reducción paulatina del precio de los bienes de primer orden produce un aumento de los salarios reales. Esta señal indica a los empresarios de que es más beneficioso, en términos relativos, sustituir mano de obra por bienes de capital, donde el factor trabajo será más requerido, en el margen, para la producción de bienes de capital.⁶³ Los trabajadores tienden a moverse hacia las etapas más alejadas de los bienes de consumo final.

Los precios de los bienes de capital tienden a aumentar (o no a disminuir significativamente), y los individuos tienden a juzgar y aprovechar las promesas de ganancias. El arbitraje y la especulación provocan algunas reorientaciones en los planes de inversión, las cuales se traducen en proyectos más intensivos en capital, y que tienden a crear nuevas etapas de producción de bienes de capital en órdenes superiores (por ejemplo, la tasa de interés más baja se manifiesta en la pendiente más inclinada de la hipotenusa del triángulo). El incremento del ahorro genuino permite la realización de proyectos de inversiones progresivamente más intensivo en bienes de capital, con mayor complejidad y duración temporal, que de otro modo no podrían haber sido emprendidos y culminados.

⁶² La función empresarial impulsa una tendencia en el proceso del mercado a igualar la tasa de ganancia de todas las actividades económicas, tanto horizontalmente (es decir, dentro de cada etapa) como verticalmente (es decir, entre diferentes etapas). Por ejemplo, se ha producido un bien de capital con alta durabilidad y proporciona sus servicios en diferentes etapas de la estructura productiva. *“The market value of this capital good tends to equal the value of its expected future flow of rents, discounted by the interest rate. An inverse relationship exists between the present (discounted) value and the interest rate”* [El valor de mercado de este bien de capital tiende a igualar el valor de su flujo futuro esperado de rentas, descontado por la tasa de interés. Existe una relación inversa entre el valor presente (descontado) y la tasa de interés] (Huerta de Soto, 2020, p. 325). Si la tasa de interés baja, los proyectos empresariales más alejadas del consumo aumentarán en mayor medida.

⁶³ La sustitución intertemporal pueden cambiar, y lo hacen, y tienen implicaciones para la asignación intertemporal de los recursos. Como todos los factores de producción en un proceso de producción que requiere mucho tiempo, la mano de obra se valora con un descuento. La reducción en la tasa de interés disminuye el descuento y aumenta el valor de la mano de obra. Este efecto es insignificante en las últimas etapas de producción, pero es importante en las primeras. Como escribe Garrison (2001), *“First, skills that make a labor specific to a particular stage would have to be classified as (human) capital, an integral part of the capital structure itself. Workers with such skills would not move from one stage to another. Instead, they would enjoy a wage-rate increase or suffer a wage-rate decrease, depending upon the stage. Second, the auxiliary graphs depicting movements of nonspecific labor could also depict the movements of nonspecific capital. These capital goods will simply move from one stage to another in response to the differential effects of the time discounting”* [Primero, las habilidades que hacen que un trabajo sea específico para una etapa particular tendrían que clasificarse como capital (humano), una parte integral de la estructura de capital en sí. Los trabajadores con tales habilidades no pasarían de una etapa a otra. En cambio, disfrutarían de un aumento de la tasa salarial o sufrirían una disminución de la tasa salarial, según la etapa. En segundo lugar, los gráficos auxiliares que representan los movimientos de mano de obra no específica también podrían representar los movimientos de capital no específico. Estos bienes de capital simplemente se moverán de una etapa a otra en respuesta a los efectos diferenciales del descuento de tiempo] (p. 65).

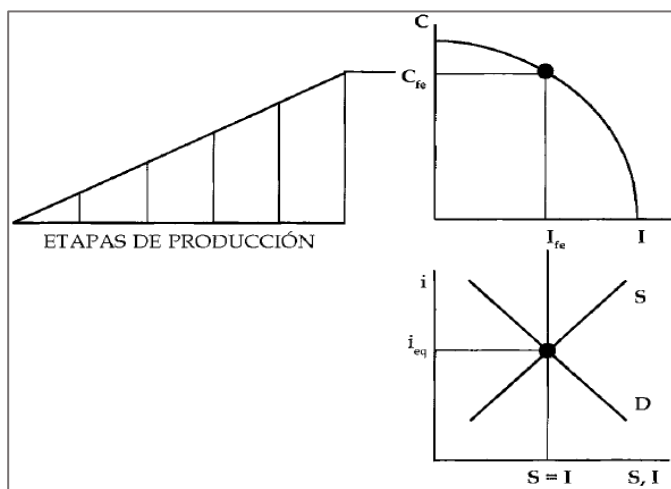


Figura 12. La macroeconomía basada en el capital con desempleo. Fuente: Garrison (2001, p. 50).

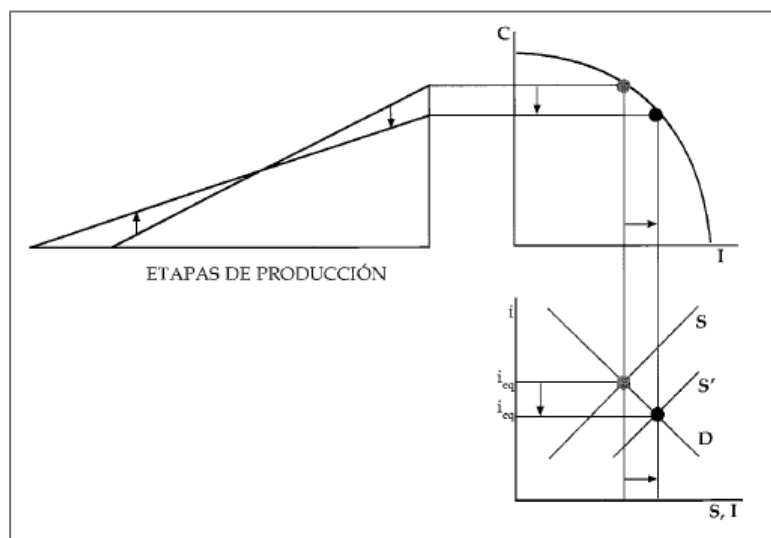


Figura 13. Crecimiento y desarrollo económico inducido por el ahorro genuino. Fuente: Garrison (2001, p. 104).

La función empresarial es la fuerza impulsora del avance tecnológico porque el sistema de precios hace posible que los proyectos de inversión de mayor complejidad y tiempo de maduración tengan una tendencia hacia la coordinación intertemporal entre las disposiciones del consumo y ahorro. Como explica Wieser (1927), si la producción “*becomes more highly developed, it extends through a greater number of stages. It operates with the aid of many more capital goods and much more labor. The advanced methods, however, tap more abundant natural resources, and the total yield is, therefore, greater*” [se vuelve más altamente desarrollado, se extiende a través de un mayor número de etapas. Opera con la ayuda de muchos más bienes de capital y mucho más trabajo. Los métodos avanzados, sin embargo, aprovechan recursos naturales más abundantes y, por lo tanto, el rendimiento total es mayor] (p. 72). Este hecho genera una reducción tanto en los costos como en el tiempo de producción, lo que significa un incremento de la productividad laboral y empresarial. Por un lado, la productividad laboral aumenta porque los trabajadores disponen de nuevos bienes de capital para incrementar su contribución individual a la producción total de la empresa.

Por otro lado, la productividad empresarial aumenta porque, cuando estas inversiones comienzan a madurar, hay bienes de capital cada vez más sofisticados disponibles para producir bienes de consumo de mayor cantidad y calidad a precios más bajos. Estos dos efectos impulsan el aumento sano y sostenido del salario real de los trabajadores y la mejora de las condiciones de trabajo (la pendiente del triángulo de consumo suele cambiar de manera similar al triángulo de Hayek) (Figura 13). Es así como la acumulación de capital, financiado con ahorro genuino, fomenta: 1) el crecimiento económico porque aumenta la producción de bienes finales; y 2) el desarrollo económico aumenta porque el crecimiento en la producción de bienes finales es impulsado por la coordinación intertemporal de la oferta y la demanda de soluciones a los problemas humanos a precios cada vez más bajos. El proceso del desarrollo económico sano y sostenido depende de la función empresarial y el *stock* de ahorro genuino, así como qué tan intensiva en capital y adecuadamente ensamblada es la estructura intertemporal de producción.

La Figura 14 ilustra la eficiencia dinámica de la productividad y la riqueza en una economía dinámica. La acumulación de ahorro es el motor del progreso tecnológico porque se traduce en un mayor stock de bienes de capital. Cuando las nuevas tecnologías están a disposición de los individuos en sus actividades diarias y, especialmente, en el trabajo, tienen un efecto expansivo sobre el crecimiento y

desarrollo económico sano y sostenido: 1) la estructura de producción se desplaza hacia afuera a medida que las empresas usan las nuevas posibilidades tecnológicas; 2) la innovación tecnológica aumenta la frontera de posibilidades de producción porque favorece a uno o más mercados; 3) los ingresos más altos de los individuos hacen que la oferta y demanda de fondos prestables también se desplace hacia la derecha. Mayor stock de bienes de capital es la esencia del aumento de la productividad económica, el valor del trabajo, el capital y los recursos materiales, la tecnología de los métodos de producción, la extensión y eficiencia de los mercados, es decir, mejora la organización de las sociedades en general (Bauer y Yamey, 1957, p. 44). Por lo tanto, el conocimiento de los precios y los costos es importante para mejorar la productividad de los recursos, ya que ayuda a la acumulación de recursos adicionales para desplegar la eficiencia dinámica de la función empresarial.

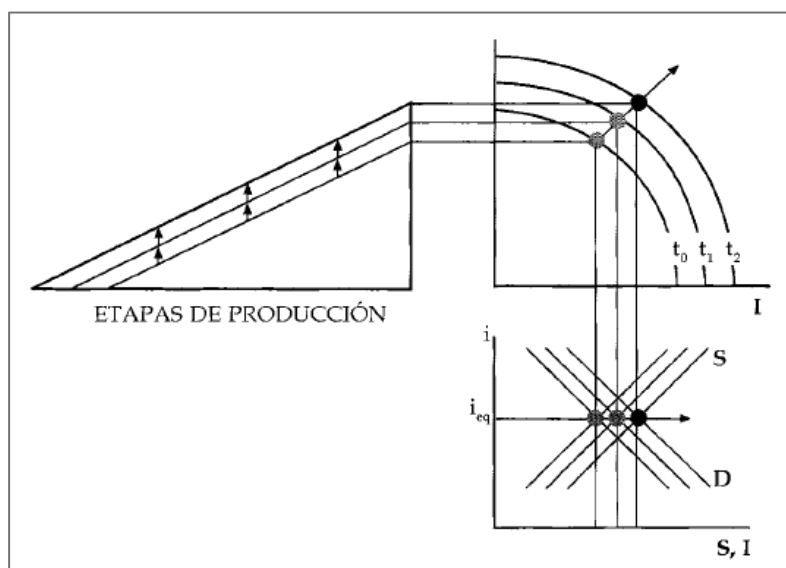


Figura 14. La eficiencia dinámica de la productividad y la riqueza. Fuente: Garrison (2001, p. 94).

5.5. DESARROLLO ECONÓMICO INSOSTENIBLE: UNA TIPOLOGÍA DEL INTERVENCIONISMO

La macroeconomía basada en el capital explica cómo el aumento del stock de ahorro genuino invertido empresarialmente contribuye al proceso de crecimiento (es decir, el aumento de la producción de bienes de consumo final) y desarrollo económico (es decir, la coordinación intertemporal que fomenta la ampliación de soluciones a los problemas humanos). El modelo tiene un supuesto esencial: la función empresarial es ejercida en un entorno institucional de respeto al derecho de propiedad privada, ya sea a través de una economía completamente privada o mixta con equilibrio fiscal. Sin embargo, el capitalismo puro o anarcocapitalismo no existe, pero tampoco el socialismo puro o comunismo. En pocas palabras, no existe el capitalismo o el socialismo puros en el mundo moderno.

Los países tienen algún tipo de mezcla entre capitalismo y socialismo. Algunos gobernantes respetan la propiedad privada de los individuos más que otros. El Capítulo III demostró empíricamente que los países más respetuosos de la propiedad privada son relativamente más desarrollados que los más reprimidos. ¿Cómo los Estados pueden incidir en el derecho de propiedad privada? La investigación inicia con el concepto de intervencionismo. El intervencionismo consiste en “*a policy doctrine based on the belief that government authorities can effectively steer a ‘middle way’ between laissez-faire capitalism and collectivist central planning*” [una doctrina política basada en la creencia de que las autoridades gubernamentales pueden conducir efectivamente un "camino medio" entre el capitalismo de laissez-faire y la planificación central colectivista] (Ikeda, 2015, p. 393). El órgano director tiende a interferir en la vida de los individuos dentro de los parámetros de la llamada economía mixta para obligar a los gobernados a actuar de forma distinta de cómo lo harían en ausencia de tal coacción (de lo contrario no tendría sentido usar la coacción sistemática).⁶⁴ La dinámica del intervencionismo tiene tres atributos principales. El primer atributo aborda el problema de las causas y consecuencias del hecho de que los interventores comiencen la coacción institucional en el

⁶⁴ En términos estrictos, no existe una economía mixta, es decir, un sistema que sería en parte capitalista y en parte socialista. La producción está dirigida por el mercado o por los decretos del órgano dictatorial. El capitalismo solo existe porque se puede realizar el cálculo económico. La función empresarial no puede ser productiva sin los precios monetarios que hacen posible el cálculo económico (Block y Barnett II, 2005). Las soluciones intermedias entre capitalismo y socialismo son altamente inestables. Las descoordinaciones sociales que genera la coacción del órgano director a menudo sirven para justificar dosis cada vez más elevadas de intervenciones (Ikeda, 2005).

mercado, donde los intercambios voluntarios suelen ser reemplazados por los intercambios coactivos. El interés teórico está en cuál es la secuencia de eventos “internos” que ocurren dentro del proceso de mercado, en el cual intervienen aquellos agentes que influyen en la promoción de políticas públicas, tales como los votantes, burócratas, técnicos-expertos, políticos y grupos de interés.

El segundo atributo de la dinámica del intervencionismo se refiere a la forma en que las intervenciones tienen efectos en el sistema “externo” a la intervención inicial que los miembros del órgano director no pueden controlar. Los efectos secundarios tienden a justificar dosis adicionales de intervención con la promesa de controlarlos. El tercer atributo se centra en el curso de los eventos que altera gradualmente las actitudes, normas, e ideologías de los individuos. La intervención tiende a influir en cómo los tomadores de decisiones políticas responden a los efectos secundarios de las políticas intervencionistas o desintervencionistas en el proceso de coordinación de los planes individuales de acción. Aunque es poco probable rastrear todos los efectos secundarios de cada una de las casi infinitas variedades de políticas intervencionistas, es factible expandir la teoría de la eficiencia dinámica para predecir patrones generales de esas consecuencias en el proceso de crecimiento y desarrollo económico.

Oppenheimer (1914) explica que existen esencialmente dos maneras opuestas por las cuales las personas pueden satisfacer sus necesidades: los intercambios voluntarios o el robo; el trabajo propio o la apropiación del trabajo de los demás. *“I propose... to call one's own labor and the equivalent exchange of one's own labor for the labor of others 'the economic means' for the satisfaction of needs, while the unrequited appropriation of the labor of others will be called the 'political means'”* [Propongo... llamar al trabajo propio y al intercambio equivalente del trabajo propio por el trabajo de otros 'los medios económicos' para la satisfacción de las necesidades, mientras que la apropiación no correspondida del trabajo de otros será llamada el 'medio político'] (p. 25). Los medios económicos son los vínculos contractuales; los medios políticos son los vínculos hegemónicos. El proceso de mercado es la organización espontánea de los medios económicos, y *“the state is an organization of the political means”* [el Estado es una organización de los medios políticos] (p. 27).

Oppenheimer explica el origen violento del Estado: *“the primitive hunters are without a state; and even the more highly developed hunters become parts of a state structure only when they find in their neighborhood an evolved economic organization which they can subjugate. But primitive hunters live in practical anarchy”* [los primitivos cazadores no tienen Estado; e incluso los cazadores más desarrollados se convierten en parte

de una estructura estatal sólo cuando encuentran en su vecindad una organización económica evolucionada a la que pueden subyugar. Pero los cazadores primitivos viven en una práctica anarquía] (Ídem). Siguiendo a Bastos (2004), ningún Estado puede surgir hasta que los medios económicos hayan sido creados por la función empresarial para confiscarlos.⁶⁵ El carácter coercitivo y predatorio del Estado nace de “la conquista de un territorio con sus gentes por parte de una minoría guerrera que primero se instala imponiendo un dominio y cobrando tributos a cambio de protección” (p. 116). La confiscación “con el tiempo se institucionaliza y alcanza alguna suerte de legitimación religiosa o intelectual para su dominio logrando que poco a poco las intervenciones estatales sean consideradas como algo imprescindible en la vida de la gente” (Ídem).

Rothbard (1970) propone una tipología de los vínculos hegemónicos basados en los distintos tipos de intervencionismo. Una intervención “autística” es un mandato dirigido únicamente a un sujeto y su propiedad privada para alterar las acciones de la persona coaccionada (por ejemplo, el homicidio, la violencia física, la amenaza de violencia física, el acoso, la censura a la libertad de expresión, asociación, y culto). Una intervención “binaria” ocurre cuando el órgano director fuerza a su favor un intercambio o un regalo entre el mismo y las personas coaccionadas (por ejemplo, la política fiscal y monetaria). Una intervención “triangular” se produce cuando el órgano director exige determinadas condiciones sobre un intercambio entre dos personas o grupos (por ejemplo, control de precios y producción).

Las siguientes secciones del capítulo analizarán los efectos internos y externos de la dinámica del intervencionismo estatal, ya que es la única organización que: 1) posee el monopolio legal de la violencia; y 2) obtiene sus ingresos íntegramente a partir de métodos confiscatorios. El análisis teórico del intervencionismo es praxeológico y no legal. Las derivaciones teóricas son aplicables a todas las acciones individuales o grupales que recurran a la violencia invasiva. La sección 5.6. considera los resultados de las intervenciones autística y triangulares en el desarrollo económico, tales como los controles de precios y de la producción. Las secciones 5.7. y 5.8. harán lo mismo con la política fiscal y monetaria, que pertenecen a la intervención binaria, respectivamente. Finalmente, la sección 5.9. brinda una relación teórica entre las políticas públicas y la dinámica del desarrollo

⁶⁵ Para más sobre el origen del Estado y su relación con la producción de los miembros de una sociedad, ver Spencer (1892); Nock (1946); Chodorov (1946); Rothbard (1982a).

económico sano y sostenido (basado en la eficiencia dinámica del mercado, es decir, los intercambios voluntarios de derechos de propiedad privada impulsados por la función empresarial y el ahorro genuino) e insostenible (basado en la promesa política de bienestar mediante la dinámica del intervencionismo).

5.6. DESARROLLO ECONÓMICO INSOSTENIBLE I: LOS PELIGROS DE LA REGULACIÓN

La intervención autística impide que un individuo ejercite el control sobre su propiedad privada (es decir, el principio de que todo ser humano tiene derecho natural a su cuerpo y fruto de su creatividad empresarial y, en consecuencia, del libre uso de ellos). Cuando el individuo no tiene derecho de propiedad privada, es considerado una criatura subhumana subyugado a una élite explotadora. Es la justificación que suelen utilizar los gobiernos comunistas y socialistas en sus múltiples expresiones políticas y partidistas (por ejemplo, el socialismo real de tipo soviético, nacional socialismo o fascismo, socialismo conservador o de derechas, socialismo democrático o socialdemócrata) para coaccionar sistemáticamente a los gobernados, especialmente mediante la confiscación y la censura (Hoppe, 1989; Huerta de Soto, 2010). La censura suprime la libertad de expresión, asociación o culto cuando una acción humana no se ajusta a los estándares políticos, morales o religiosos, ya sea del órgano director o de aquellos grupos que desean conseguir el poder político para imponer una escala de valores al resto en nombre de la justicia, la igualdad, o lo “políticamente correcto” (Ballester, 2012). Estos grupos buscan imponer un único modo de pensar, hablar y actuar acorde con sus sensibilidades ideológicas. En el extremo, los regímenes dictatoriales –el gobierno de una sola persona– y totalitarios –el gobierno de un solo partido– recurren a la intervención autística para cometer homicidio, censura a gran escala, e incluso la esclavitud (confiscación del 100% de la propiedad privada).

El Capítulo IV demostró que las restricciones o la abolición de los derechos de propiedad privada tienden a distorsionar o eliminar la eficiencia dinámica del mercado, respectivamente. Un sistema intervencionista o “socialismo parcial” restringe la función empresarial en las parcelas prohibidas de la economía, pero las expresiones autoritarias y totalitarias pueden destruir el sistema económico en el verdadero sentido de la palabra. En distintos grados, la intervención autística puede perjudicar la función empresarial productiva (en el sentido de Baumol) y el

incentivo para acumular ahorros genuinos.⁶⁶ Los países más reprimidos (derechos de propiedad privada inseguros) tienen mayores niveles de pobreza, es decir, son menos desarrollados que los países más libres (derechos de propiedad privada seguros). Por ello, los primeros tienen mayores problemas de coordinación que los segundos, por lo que la estructura productiva será menos intensiva en capital en el país más reprimido y el desarrollo será insostenible.

Alternativamente, la intervención triangular consiste en los controles de precios y de la producción. Los controles de precios implican la fijación de tasas máximas o mínimas de los distintos bienes a través de la coacción institucional del Estado. Por un lado, los precios máximos pretenden fijar por decreto un precio de un determinado producto inferior al precio de mercado para estimular la cantidad demandada de los consumidores. Por otro lado, los precios mínimos pretenden fijar por decreto un precio de un determinado producto superior al precio de mercado para estimular la cantidad ofertada de los vendedores. La pretensión de favorecer a los compradores o vendedores es paradójica porque todas las personas son demandantes y oferentes en una economía de mercado. Los precios máximos o mínimos siempre distorsionan los precios relativos del mercado y propagan una información equivocada a los agentes que los lleva a cometer errores sistemáticos en la asignación intertemporal de los recursos. La teoría del control de precios se aplica a los precios de todos los bienes, entre ellos, los servicios laborales. Los precios máximos (dejar de producir lo que se necesita, es decir, exceso de demanda) y precios mínimos (producir en exceso lo que no se necesita, es decir, exceso de oferta) dirigen la producción de manera arbitraria y dinámicamente ineficiente con respecto a los intereses del órgano director. En cualquier caso, el control de precios será perjudicial para el crecimiento y desarrollo económico.

Los precios máximos tienen seis efectos principales para el crecimiento y desarrollo económico. Suponga, por ejemplo, que el órgano director fija precios máximos a los bienes agrupados en una canasta básica (por ejemplo, pan, cereales, carnes, pescados, lácteos, huevos, frutas y verduras, azúcar, café, papel higiénico, gaseosas). Primero, la fijación de un precio inferior al de mercado hace que los

⁶⁶ No es casualidad que los regímenes comunistas y nacionalsocialistas del siglo XX hayan cometido el aniquilamiento y exterminio sistemático y deliberado de grupos sociales por razones ideológicas, además de la pérdida de libertad en una escala sin precedentes en la historia de la humanidad (se estima que más de ciento cincuenta millones de muertos). Para más detalles sobre las intervenciones autísticas, ver Courtois (1999) y Friedlander (2000).

costos de producción excedan a las ganancias, es decir, la producción se vuelve inviable. Segundo, la cantidad demandada excede a la cantidad ofrecida contraída o estancada, y crea una escasez artificial del bien intervenido.⁶⁷ Tercero, los empresarios tienden a desviar sus acciones hacia los sectores no intervenidos, lo que agudiza la escasez. Cuarto, el órgano director puede escoger entre: 1) eliminar el control y volver a una situación de mercado, o 2) expandir el control de precios máximos a otros bienes de la economía. La segunda opción consiste en perseguir a los empresarios que desvían su producción hacia industrias no controladas, haciéndolas inviables y generando escasez estructural. Quinto, si se opta la opción dos, la escasez se propagará en la sociedad hasta que el órgano director se vea forzado a instaurar un sistema de racionamiento de los alimentos con largas colas. Finalmente, se inventan todo tipo de subterfugios para producir, distribuir y consumir bienes escasos, fomentando la creación de mercados negros, mafias, sobornos y corrupción en el sector público.

Los precios mínimos tienen seis efectos para el proceso de crecimiento y desarrollo económico. Suponga que el órgano director fija precios mínimos a la producción de algunos bienes agrícolas. Primero, el establecimiento de un precio por encima del precio de mercado crea un excedente artificial en la producción del bien controlado. Segundo, los empresarios tienden a dirigir sus actividades hacia los sectores con precios mínimos, pero una creciente cantidad de productos quedan sin vender.⁶⁸ Tercero, la cantidad ofrecida del bien excede a la cantidad demandada, lo que genera una sobreproducción del bien intervenido. Cuarto, el órgano director puede elegir entre: 1) eliminar el control y volver a la situación de

⁶⁷ Según Rothbard (1970), *“the more elastic the supply, i.e., the more resources will shift out of production, the more aggravated, ceteris paribus, the shortage will be. If the price control is “selective,” i.e., is imposed on one or a few products, the economy will not be as universally dislocated as under general maxima, but the artificial shortage created in the particular line will be even more pronounced, since entrepreneurs and factors can shift to the production and sale of other products (preferably substitutes)”* [Cuanto más elástica sea la oferta, es decir, cuantos más recursos se desvíen de la producción, más agravada, ceteris paribus, será la escasez. Si el control de precios es “selectivo”, es decir, se impone sobre uno o unos pocos productos, la economía no estará tan universalmente dislocada como bajo máximos generales, pero la escasez artificial creada en el renglón particular será aún más pronunciada, ya que los empresarios y los factores pueden cambiar a la producción y venta de otros productos (preferiblemente sustitutos)] (p. 26). Los precios de los sustitutos subirán a medida que la demanda en exceso se canalice en su dirección, lo que incita la ampliación de los controles de precios.

⁶⁸ El mercado está descoordinado porque el precio mínimo atrae recursos a las áreas favorecidas, pero, al mismo tiempo, desalienta la demanda de los compradores. Un control selectivo de los precios hace que los empresarios dejen otras áreas donde sirven mejor a los consumidores, y transfieren sus recursos a las áreas seleccionadas. La promesa de ganancias de la política de precios mínimos hace que los empresarios produzcan en exceso y sufran pérdidas como resultado.

mercado libre, o 2) expandir los precios mínimos y crear un exceso de oferta estructural. Quinto, si se opta la opción dos, el exceso de oferta se propagará hasta que el órgano director se vea forzado a subsidiar a los sectores agrícolas para evitar la quiebra generalizada de las empresas beneficiadas con las intervenciones. El Estado puede comprar productos agrícolas no vendidos y los consumidores se ven obligados a comprar bienes controlados a precios artificialmente más altos. Finalmente, abundarán el favoritismo, la alienación, el soborno, el mercado negro, etc., lo que apoyará la creciente corrupción del sector público, así como una gran presión para adquirir privilegios legales exclusivos de producción.

Las leyes de salario mínimo son otro ejemplo recurrente de precios mínimos. En efecto, el salario de mercado de cada trabajador tiende a fijarse en el valor de su productividad marginal descontada. Una ley de salario mínimo prohíbe trabajar legalmente a los individuos cuya contribución al proceso de producción es inferior al mínimo políticamente establecido. Aunque un empresario quiera contratar a un trabajador y un individuo quiera aceptar el trabajo, el decreto estatal impide la coordinación de los planes de acción. El resultado es el desempleo institucional o involuntario, es decir, cuando una relación laboral no puede llevarse a cabo debido al impedimento en los intercambios voluntarios, además del aumento del trabajo informal o ilegal en condiciones inferiores a las del mercado libre. Sin embargo, los trabajadores todavía contratados —y los sindicatos— son favorecidos a costa de los trabajadores menos productivos, quienes están obligados a mal contratarse en el mercado ilegal o a permanecer desempleados.

Las leyes de seguridad social que buscan gravar al empleador, no al empleado, tienen efectos perjudiciales. Mises (1949) explica que “*they affect the amount of take-home wages; if they raise the price the employer has to pay for a unit of performance above the potential market rate, they create institutional unemployment*” [afectan el monto de los salarios netos; si elevan el precio que el empleador tiene que pagar por una unidad de rendimiento por encima de la tasa de mercado potencial, crean desempleo institucional] (p. 613). Si el VDPM del trabajador no ha subido, los empleadores solo pueden pagar cargas de seguridad social más altas a costa de reducir otros costos, como salarios, empleo o inversión. Los trabajadores pierden el control sobre sus ingresos, junto con restringir su libertad para organizar sus recursos. Por ello, las políticas sindicales que restringen la libertad de decisión tienden a perjudicar a los trabajadores de menor VDPM. La única forma de aumentar los salarios reales de forma sostenible es mediante el ahorro genuino, la acumulación de capital (físico y humano) y la función empresarial.

Los controles de la producción aumentan los costos de los empresarios y, tal como los controles de precios, la alteración coactiva de los precios relativos tiende a perjudicar la función empresarial en un proceso dinámicamente ineficiente. Cuando los controles son muy extendidos, el órgano director tenderá a favorecer a los empresarios instalados y menos eficientes, de lo contrario no necesitarían la coacción institucional para bloquear la competencia empresarial. Los monopolios legales surgen cuando el órgano director prohíbe la producción, la distribución o el consumo de los bienes, que los individuos demandan, en forma de barreras de entrada a la función empresarial (por ejemplo, cuotas de producción, licencias, patentes, estándares de calidad, aranceles, restricciones a la inmigración). Las barreras legales de entrada dificultan o imposibilitan la aparición de nuevos competidores (Mises, 1998). Los monopolistas legales tienen el poder de influir en los precios y la producción, junto con fijar una *demanda obligada*. Los individuos están obligados a comprar bienes más caros y de peor calidad.

Los peligros del control de la producción son ilustrados con el caso de la prohibición de las drogas. Primero, la prohibición genera el alza del precio del bien controlado debido a los altos costos asociados a la producción y distribución de un producto ilegal. Segundo, la prohibición fomenta la criminalización de los procesos de producción, distribución y consumo. El mercado prohibido pasa a estar dirigido por los individuos o grupos más aptos para violar la ley —el crimen organizado y el narcotráfico— con sus efectos en el aumento de la violencia y corrupción. Tercero, el consumidor es criminalizado. Incluso si el consumidor tiene problemas de adicción y necesita tratamiento médico, acaba siendo multado o en prisión. Cuarto, la prohibición impide el aprendizaje en el consumo, ya que los consumidores no pueden comparar y experimentar libremente la calidad de los bienes adquiridos. Por último, la ampliación de soluciones a los problemas humanos en relación con el bien prohibido es bloqueada. Sin barreras de entrada, los empresarios podrían crear, por ejemplo, drogas que no produzcan daños mentales (Cussen y Block, 2000; Thornton, 2004).

Los principios de la regulación son útiles para estudiar cualquier tipo de control de la producción. Por ejemplo, las leyes *antitrust* (leyes antimonopolistas) crean criterios arbitrarios para definir un monopolio asentados en la teoría estática de la competencia perfecta (Armentano, 1978; DiLorenzo, 1996; Salin, 1996). Por ejemplo, las empresas a menudo son criticadas cuando fijan un precio más alto que los competidores (posición dominante), cuando cobran menos (competencia desleal), cuando cobran semejante (confabulación). Además, las leyes *antitrust*

suelen condenar a las empresas por su tamaño, cercanía con sustitutos, fusiones que puedan reducir sustancialmente la competencia, etc. Esta regulación supone que competencia es algún tipo de cantidad. Pero no lo es. Es un proceso dinámico de creatividad y coordinación por el cual los individuos y las empresas proveen bienes en el mercado sin usar la fuerza. La preservación de la libre competencia “*does not mean to dictate arbitrarily that a certain number of firms of a certain size have to exist in an industry or area; it means to see to it that men are free to compete (or not) unrestrained by the use of force*” [no significa dictar arbitrariamente que debe existir un cierto número de empresas de cierto tamaño en una industria o área; significa velar por que los hombres sean libres de competir (o no) sin restricciones por el uso de la fuerza] (Rothbard, 1970, p. 61). Las leyes *antitrust* pueden criminalizar a los empresarios hagan lo que hagan. Conducen a una mayor integración vertical para avalar el control de la cadena de producción, lo que reduce el cambio tecnológico. En cambio, los derechos de propiedad privada seguros promueven la desintegración vertical, la especialización y el progreso tecnológico (Langlois, 2013).

En última instancia, los controles de precios y producción perturban las preferencias intertemporales, estimulando políticamente el consumo (Block 2005, p. 930). La Figura 13 se puede revertir, *mutatis mutandis*, para explicar los efectos macroeconómicos de una contracción del ahorro inducido políticamente (Figura 15). Si el nivel de ahorro disminuye, aumenta el consumo y la demanda de fondos prestables, crecen artificialmente las ganancias de las empresas más próximas a los bienes de consumo final y la tasa de interés tiende a aumentar. Sin embargo, el precio de los bienes de capital disminuye. Los empresarios tienen incentivos a desinvertir en etapas de bienes de orden superior para invertir en etapas de bienes de orden inferior. Los precios de los bienes de consumo tienden subir y, si los salarios nominales no cambian, los salarios reales caen y la mano de obra se vuelve más rentable que los bienes de capital. La estructura de producción se vuelve menos intensiva en capital, mientras que la cantidad y calidad de los bienes de consumo disponibles disminuyen a precios más altos. El efecto es una reducción del crecimiento económico, junto con una propensión dinámicamente ineficiente hacia el empobrecimiento de la sociedad y la pérdida del bienestar.

La perspectiva keynesiana contraria a la acumulación de ahorro genuino y favoreciendo el consumo a través de la coacción institucional es incompatible con la macroeconomía basada en el capital. Los controles del órgano director hacen incuestionable el círculo vicioso del socialismo: disminuyen las soluciones a los problemas humanos, es decir, la coacción institucional impulsa un proceso de

crecimiento y desarrollo económico insostenible. Por último, el Estado solamente puede expandir el acceso a nuevas alternativas mediante la eliminación de todos los privilegios o barreras de entrada a la función empresarial.

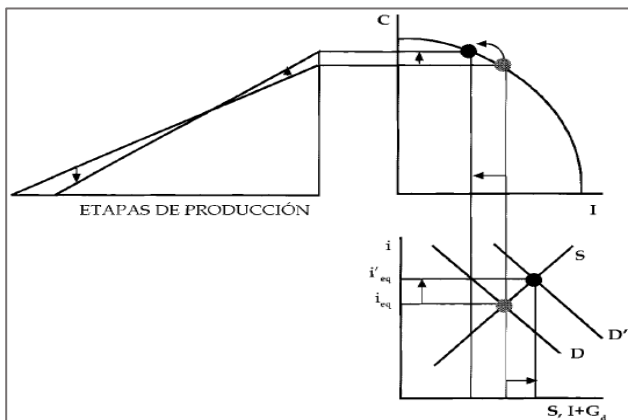


Figura 15. La reestructuración del capital por una disminución del ahorro inducido políticamente. Fuente: Garrison (2001, p. 86).

5.7. DESARROLLO ECONÓMICO INSOSTENIBLE II: LAS POLÍTICAS FISCALES

La existencia de un órgano director requiere de ingresos y gastos. En este caso, la mayoría de los ingresos proceden de la intervención binaria de los impuestos – confiscaciones al sector privado – y la inflación – la emisión fraudulenta de nuevo dinero. Esta sección se refiere exclusivamente a los impuestos tradicionales.⁶⁹ La Real Academia Española (2021) define los impuestos como los “tributos que se *exigen* en función de la capacidad económica de los obligados a su pago”. El concepto de impuesto implica que, praxeológicamente, no hay diferencia entre el órgano director que cobra impuestos y una banda de delincuentes que cobran lo que *exigen* coercitivamente. Las diferencias entre el Estado que recauda impuestos y los delincuentes son solo de grado. En otras palabras, la esencia y efectos de los impuestos están arraigados en el uso de la violencia sistemática y el robo, con el

⁶⁹ El tratamiento de la inflación y su efecto en el proceso de desarrollo económico conlleva problemas especiales que serán analizados en la siguiente sección.

fin de beneficiar a unos a costa de otros. Los primeros son los “demandantes de impuestos” y los últimos son los “pagadores de impuestos”. Por ello, el concepto contribuyente no es adecuado: asume que los individuos pagan los “impuestos” libremente, lo que equivale a decir que la confiscación de la propiedad privada es voluntaria. De hecho, “*a historical study of taxation leads inevitably to loot, tribute, ransom – the economic purposes of conquest. Robbery is robbery, and no amount of words can make it anything else*” [un estudio histórico de los impuestos conduce inevitablemente al botín, el tributo, el rescate: los propósitos económicos de la conquista. El robo es robo, y ninguna cantidad de palabras puede convertirlo en otra cosa] (Chodorov, 1947, p. 4).

El presupuesto anual del órgano director depende de la ramificación de sus funciones en la sociedad. A medida que las intervenciones se vuelven más extensas, mayor será el presupuesto y los bienes de los individuos en el sector privado serán confiscados en proporciones crecientes. La política fiscal es el instrumento para controlar los niveles de impuestos y gasto público, y así lograr los diseños de política macroeconómica. La política fiscal se utiliza para controlar la demanda agregada del mercado (las variables del PIB), y con ello la producción, el empleo, y los precios. A corto plazo, la política fiscal pretende estabilizar los cambios bruscos de la economía debido a los ciclos económicos. A largo plazo, la política fiscal pretende inducir el crecimiento económico mediante mayor gasto y deuda estatal. La política fiscal persigue los objetivos de equidad y redistribución del órgano director. Por un lado, la política fiscal expansiva es cuando el órgano director juzga que la demanda agregada es insuficiente para lograr un equilibrio de pleno empleo en el corto plazo, impulsando planes de estímulos del consumo y la deuda privada mediante la reducción de impuestos o el aumento del gasto. Por otro lado, la política fiscal contractiva se presenta cuando el órgano director juzga que existe un exceso de demanda agregada, procediendo a elevar el nivel de los impuestos o reducir el gasto estatal.

La taxonomía keynesiana de las políticas fiscales expansivas y contractivas son espurias porque los niveles de impuestos y gasto tienden a cambiar en la misma dirección. El gasto estatal se puede financiar con impuestos presentes (los impuestos actualmente existentes), impuestos futuros (la deuda estatal implica aumentar los impuestos en el futuro) o impuesto inflacionario (la tasa de inflación anual a través de la emisión monetaria y/o la expansión crediticia). Aumentar el gasto y/o la deuda estatal implica subir impuestos en algún momento. Reducir los impuestos implica disminuir el gasto y la deuda estatal en algún momento. Una

acción distinta genera inexorablemente la propensión hacia una crisis fiscal. Si sube el gasto y la deuda estatal, pero los impuestos no aumentan, comienza un proceso de crecimiento del déficit fiscal cada vez más insostenible. Si bajan los impuestos, pero el gasto y la deuda no bajan, surge el déficit fiscal insostenible. La política fiscal más usada en la realidad consiste en el aumento consecutivo de impuestos, gasto y deuda estatal en un espiral alcista. El órgano director sube los impuestos para gastar más. El aumento de los impuestos restringe el libre ejercicio de la función empresarial y la acumulación de ahorro genuino, lo que reduce la recaudación fiscal. Luego, el órgano director financia el exceso de gasto con deuda estatal (mayores impuestos futuros) o inflación (mayor impuesto inflacionario). Los nuevos programas de gasto estatal pueden repetir el proceso otra vez. Es lo que llamaremos “política fiscal expansiva real”. El círculo vicioso del socialismo enseña que la coacción institucional sistemática —en este caso es el control arbitrario de la demanda agregada— genera una descoordinación intertemporal hacia el deterioro progresivo del bienestar general. A continuación, las secuelas de las políticas fiscales son aplicadas al crecimiento y desarrollo económico.

La mayoría de las actividades del órgano director consisten en redirigir los recursos del sector privado. La literatura neoclásica y keynesiana considera el gasto estatal como sinónimo de *inversión* estatal. Sin embargo, el gasto estatal es *consumo*. Por definición, invertir requiere comprar de bienes de capital para modificarlos, combinarlos y venderlos a otros. A pesar de esto, la política fiscal expansiva real puede impulsar el crecimiento económico de un país en el corto plazo.⁷⁰ El PIB aumenta cuando sube el consumo (variable C de la fórmula del PIB). El PIB también aumenta cuando sube el gasto estatal (variable G de la fórmula del PIB) para inducir el consumo a través de transferencias a algunos individuos del sector privado (variable C de la fórmula del PIB). A pesar del respaldo teórico de Keynes y sus acólitos, este tipo de crecimiento es insostenible en largo plazo. Mantenerlo requiere mayores impuestos presentes o futuros, reduciendo el stock de ahorros y elevando la tasa de interés. La política fiscal expansiva genera los mismos efectos que en la Figura 15 cuando el aumento del gasto estatal se financia con impuestos

⁷⁰ Los bienes otorgados a través del gasto público no son ni pueden ser realmente gratuitos. Un bien gratuito implica que existiría en abundancia para todos como una condición dada y, por tanto, no sería un medio de la acción humana. Si el gasto público se plasma en bienes que no logran satisfacer a todos los individuos, el recurso será escaso y proporcionarlo requeriría intercambios voluntarios de derechos de propiedad privada. Sin embargo, el gasto público es financiado con el uso de la fuerza sobre los pagadores de impuestos, es decir, esta actividad inexorablemente tendrá problemas de asignación de recursos debido a los problemas del círculo vicioso del socialismo.

presentes más altos. Sin embargo, cuando la política fiscal expansiva consiste en aumentar el gasto estatal financiado con deuda (impuestos futuros) crea el efecto expulsión o *crowding out* de la Figura 16. El efecto *crowding out* es una situación en la que el sector público endeudado desvía la inversión del sector privado. Cuando el órgano director emite deuda, la demanda de fondos prestables se desplaza hacia la derecha de la demanda desde D hasta D'. La mayor demanda estatal de crédito absorbe una parte de la oferta de fondos prestables, presionando al alza la tasa de interés. Asumimos que el tipo de interés no admite posibles diferencias en las primas de riesgo de los diferentes tipos de activos financieros. Un tipo de interés más alto hace que la demanda estatal de fondos prestables, que se mide por la distancia horizontal entre D y D', se ajuste en parte por una reducción de los fondos prestables disponibles para el sector privado. Al tipo de interés más alto, el sector privado emprende menos inversiones. Este efecto se muestra mediante un desplazamiento en sentido antihorario a lo largo de la FPP hasta un punto que implica menos inversión y más consumo, lo que reduce la rentabilidad de los proyectos a largo plazo. La estructura de producción se modifica para ajustarse al nuevo patrón intertemporal de demandas, reasignando los recursos desde las etapas intensivas en bienes de capital a las etapas más cercanas al consumo final. A medida que una mayor proporción de la producción se consume en el presente y hay una tasa de inversión reducida, disminuye la producción de bienes de capital. El crecimiento de la economía se hace más lento, lo que afecta negativamente la producción de bienes de consumo disponibles en el futuro. La coordinación de la oferta y la demanda es distorsionada, reduciendo las soluciones a los problemas humanos. La carga de la deuda se desplaza hacia adelante, lo que implica unos impuestos futuros más altos para las generaciones venideras.

El aumento seguido de los impuestos tiene un límite que erosiona el incentivo de los individuos a producir y desaparece la promesa del desarrollo económico. La FPP se orienta al consumo, la estructura intertemporal de producción se vuelve menos intensiva en capital. Los individuos coaccionados tienen más incentivos para ser consumidores de impuestos, ya sea como burócratas o buscadores de subsidios y privilegios (*rent-seeker*). La caída de la producción será más acentuada en la medida que los impuestos hagan difícil o imposible emprender y ganar dinero. El sistema fiscal neutro es imposible: un nivel de impuestos positivo que no perturbe las evaluaciones subjetivas de las personas. El órgano director extrae recursos de los pagadores de impuestos para gastarlos en cosas diferentes a las disposiciones de los confiscados, de lo contrario, la agresión institucional no sería

necesaria. El gasto y la deuda estatal nunca pueden ser eficientes debido a que: 1) tienden a distorsionar la asignación intertemporal de los recursos; y 2) restringen las alternativas abiertas a la gente. Si el órgano director grava la industria de las manzanas para comprar armas (o cualquier otra cosa), el capital y los factores de producción tenderán a trasladarse desde los sectores productivos hacia la industria de las armas. La industria de las manzanas, despojada de capital, deberá bajar su producción. La pregunta relevante no es quién paga los impuestos, “*but who pays it in the long run*” [pero quien lo paga a la larga] (Rothbard, 1970, p. 110).

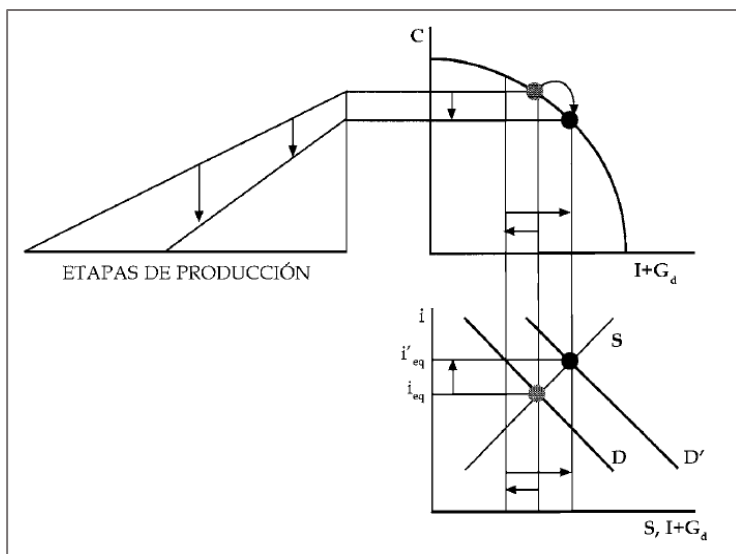


Figura 16. El efecto expulsión o *crowding out*. Fuente: Garrison (2001, p. 145).

Impuestos a los ingresos. El precio de los bienes se fija por el volumen de existencias y el plan de demanda del mercado, determinado a su vez por las valoraciones subjetivas, consumiendo o absteniéndose de hacerlo. Si el órgano director establece un impuesto a las ventas para los empresarios y el plan de demanda no cambia, el ingreso neto se reducirá. El impuesto a las ventas no puede transferirse al comprador, de conformidad con la *Ley de imputación de Menger*. Si las empresas pudieran trasladar los aumentos de impuestos a los consumidores en forma de precios más altos, los habrían elevado sin esperar el alza de impuestos.

Para que los precios se incrementen, la oferta de producción debe disminuir, el plan de demanda debe cambiar, la oferta de dinero debe crecer o una mixtura de estas opciones. Este impuesto genera una caída general de los beneficios netos de los factores de producción, lo que deteriora el nivel de empleo, el crecimiento de los salarios, el ahorro, y la acumulación de capital. Igualmente, el impuesto sobre la renta grava todos los ingresos netos de los factores de producción, tales como *“wages, ground rents, interest, and profits, counterbalanced by losses”* [salarios, rentas de la tierra, intereses y beneficios, compensados por pérdidas] (Rothbard, 1970, p. 118). Este impuesto tampoco se puede transferir solo al consumo, puesto que recae directamente sobre el pagador de impuestos. El trabajo proveerá menos dinero para cada individuo y la utilidad marginal de sus ingresos subirá, lo que induce a trabajar crecidamente. Si se trabaja más, el tiempo libre disminuye al igual que el nivel de vida de la gente. A medida que los activos reales de los individuos tienden a disminuir, *“the higher will his time-preference rate be (given his time-preference schedule) and the higher the proportion of his consumption to investment spending”* [cuanto mayor sea su tasa de preferencia temporal (dado su programa de preferencia temporal) y mayor sea la proporción de su consumo con respecto al gasto de inversión] (p. 120).

Un impuesto corporativo es aún más pernicioso que los anteriores, ya que el desembolso es doble: un impuesto corporativo y otro del ingreso neto distribuido entre los propietarios, con los mismos efectos negativos en el nivel de ahorro, inversión, empleo, y salarios. Si el empresario debe pagar como persona jurídica y natural, sus opciones de crecimiento serán reducidas. El órgano director también puede fijar un impuesto sobre las ganancias excesivas para gravar *“that part of business net income, dubbed excess, which is greater than a base income in a previous period of time”* [aquella parte de los ingresos netos del negocio, denominada exceso, que es mayor que un ingreso base en un período de tiempo anterior] (p. 127). Castiga a los empresarios más eficientes y las inversiones más productivas porque dificulta la percepción de promesas de ganancias y la eficiencia dinámica del mercado. Todos los intentos de gravar el consumo fracasan y, en la práctica, funcionan como impuestos a los ingresos. Como el rendimiento de los intereses es menor que antes, Rothbard (1962) explica que la asignación de recursos se altera a favor del consumo y en detrimento del ahorro e inversión.

The income tax, by taxing income from investments, cripples saving and investment, since it lowers the return from investing below what free-market time preferences would dictate. The lower net interest return leads people to bring their savings-investment into line with the new

realities; in short, the marginal savings and investments at the higher return will now be valued below consumption and will no longer be made... [G]iven a man's time-preference schedule, the lower the level of his real monetary assets, the higher his time-preference rate will be, and therefore the higher the proportion of his consumption to investment [El impuesto sobre la renta, al gravar los ingresos de las inversiones, paraliza el ahorro y la inversión, ya que reduce el rendimiento de la inversión por debajo de lo que dictarían las preferencias temporales del mercado libre. La menor rentabilidad neta de los intereses lleva a las personas a adecuar su ahorro-inversión a las nuevas realidades; en resumen, los ahorros marginales y las inversiones de mayor rendimiento ahora se valorarán por debajo del consumo y ya no se realizarán... [D]ado el programa de preferencia temporal de un hombre, cuanto menor sea el nivel de sus activos monetarios reales, mayor será su valor. su tasa de preferencia temporal será, y por lo tanto mayor será la proporción de su consumo a la inversión]. (p. 916)

Impuestos al capital acumulados. En términos estrictos, todos los tributos son impuestos sobre el capital acumulado, ya que su pago requiere ahorros previos. El impuesto a los ahorros contrae el stock de capital, reduciendo su acumulación y la estructura intertemporal de producción se vuelve menos intensiva en capital. El nivel de vida de los individuos se reduce en términos absolutos y esto también incluye a los consumidores de impuestos. El resultado es un empobrecimiento de la sociedad futura. Por ejemplo, el impuesto sobre las transacciones gratuitas, tales como las herencias y las donaciones, no es un impuesto sobre la producción, es una confiscación directa del capital acumulado. Rothbard (1970) sugiere que los efectos sobre el capital son devastadores porque daña *“the incentive and the power to save and build up a family competence... A tax on gifts and bequests has the further effect of penalizing charity”* [el incentivo y el poder de ahorrar y desarrollar una competencia familiar... Un impuesto sobre donaciones y legados tiene el efecto adicional de penalizar la caridad] (p. 139). Además, el impuesto a la propiedad grava el capital acumulado y depende de la tasación de las propiedades. Dado que no existe una venta real de la propiedad, las evaluaciones son arbitrarias. Daña los ahorros y distorsiona la asignación de recursos en la producción, *“reducing capital investment below what it would have been and depressing real wage rates further below their free-market level”* [reducir la inversión de capital por debajo de lo que hubiera sido y deprimir los salarios reales más por debajo de su nivel de libre mercado] (p. 143). Estos impuestos son especialmente perjudiciales para el desarrollo económico: *“only our*

heritage of accumulated capital differentiates our civilization and living standards from those of primitive man, and a tax on wealth would speedily work to eliminate this difference” [solo nuestra herencia de capital acumulado diferencia nuestra civilización y niveles de vida de los del hombre primitivo, y un impuesto sobre la riqueza trabajaría rápidamente para eliminar esta diferencia] (p. 145).

Impuestos progresivos y proporcionales. El sistema de impuesto progresivo supone que la carga tributaria aumenta a medida que aumenta el nivel de ingresos del pagador de impuestos. Las sanciones al mérito de los empresarios más astutos deterioran los incentivos de productores y consumidores. Menores promesas de ganancias, la acumulación de capital será menor. El mercado perderá flexibilidad en el proceso de coordinación social, deteriorando el bienestar de los individuos. El sistema de impuesto proporcional determina un gravamen equivalente para todos los pagadores de impuestos, independientemente de su base impositiva. Dentro de esta categoría se encuentran el impuesto al valor agregado (IVA), cuyos efectos son similares que el impuesto a la renta. Mises (1949) explica que, a pesar de las apariencias, los impuestos proporcionales y los progresivos deterioran la función empresarial productiva.

[They are] manifestly contrary to the interest of the consumers to prevent the most efficient entrepreneurs from expanding the sphere of their activities up to the limit to which the public approves of their conduct of business by buying their products. Here again the issue is who should be supreme, the consumers or the government? In the unbampered market the behavior of consumers, their buying or abstention from buying, ultimately determines everyone's income and wealth. Should one vest in the government the power to overrule the consumers' choices? [[Son] manifiestamente contrarias al interés de los consumidores de impedir que los empresarios más eficientes amplíen la esfera de sus actividades hasta el límite en que el público aprueba su conducta comercial comprando sus productos. Una vez más, la cuestión es quién debe ser supremo, los consumidores o el gobierno. En el mercado libre, el comportamiento de los consumidores, sus compras o su abstención de comprar, determina en última instancia los ingresos y la riqueza de todos. ¿Se debe conferir al gobierno el poder de anular las elecciones de los consumidores?]. (p. 802)

El problema de la política fiscal no radica tanto en el tipo y su progresividad o proporcionalidad porque lo importante es la cantidad total que debe soportar la actividad económica, es decir, una estructura impositiva puede ser muy progresiva

y aún menor, en los niveles alto y bajo, a una proporcional. Suponga una economía, donde Pedro gana \$5,000 al año y Pablo \$50,000. El gobierno estudia dos alternativas: a) exigir un impuesto proporcional del 50%; b) un impuesto progresivo del 5% sobre el ingreso de \$5,000 y el 20% sobre el ingreso de \$50,000. En el caso A, Pedro pagará \$2,500 y Pablo \$25,000, dando un total de \$27,500 en recaudación de impuestos. En el caso B, Pedro pagará \$250 y Pablo \$10,000, la recaudación total es de \$10,250. A partir de estos escenarios – y en términos de eficiencia dinámica – Pedro y Pablo podrían coordinar mejor sus planes de acción bajo el sistema B, el cual es más progresivo, pero tiene una confiscación menor. Pese a las diferencias de grado, ambos individuos son confiscados por el órgano director. Algunos economistas dicen que “reducir o eliminar impuestos equivale a subsidiar” (Mankiw, 2012, p. 130). Sin embargo, una exención de impuestos o cualquier otra carga no es equivalente a un subsidio. La diferencia clave es que el subsidio es una concesión especial de privilegio a unos a través de la confiscación a otros. Los subsidios e impuestos se realizan confiscando la propiedad privada, pero la reducción o exención de impuestos no. *“To blame him for escaping is equivalent to blaming the slave for fleeing his master... If a tax is in fact unjust, and some are exempt from it, the hue and cry should not be to extend the tax to everyone, but on the contrary to extend the exemption to everyone”* [Culparlo por escapar es equivalente a culpar al esclavo por huir de su amo... Si un impuesto es de hecho injusto, y algunos están exentos de él, la algarabía no debería ser extender el impuesto a todos, sino en contrario extender la exención a todos] (Rothbard, 1970, p. 173).

En el mercado libre, las personas deciden cuándo, cuánto, cómo y por qué consumir, ahorrar o invertir (Wood *et al.*, 2016). No existe un nivel de impuesto óptimo porque todas las confiscaciones deterioran la función empresarial y la acumulación de ahorro (Higgs, 1999; Malone *et al.*, 2019). Cuanto mayor sea la confiscación, el gasto estatal solo podrán realizarse a costa de dificultar el ahorro y la inversión del sector privado, lo cual se ilustró en las Figuras 15 y 16. Cuando los individuos A, B y C crecen, lo hacen en detrimento de D, E, F, quienes fueron confiscados arbitrariamente. Incluso en el caso de que D, E y F recibieran alguna retribución, los efectos económicos se mantienen. La imposibilidad del cálculo económico genera que el intervencionismo sea improcedente y, por extensión, nunca logre coordinar los planes de acción. No se puede asentar científicamente que la sociedad se está desarrollando porque la coordinación social se dificulta o imposibilita. Otra vez, el desarrollo no es un valor único y absoluto para todos los individuos, sino un juicio subjetivo:

People expatiate on alleged government encouragement of production. However, government does not have the power to encourage one branch of production except by curtailing other branches. It withdraws the factors of production from those branches in which the unhampered market would employ them and directs them into other branches. Its little matters what kind of administrative actions the government resorts to for the realization of this effect [La gente se explaya sobre el supuesto fomento de la producción por parte del gobierno. Sin embargo, el gobierno no tiene el poder de alentar una rama de la producción excepto restringiendo otras ramas. Retira los factores de producción de aquellas ramas en las que el mercado sin trabas los emplearía y los dirige hacia otras ramas. Poco importa a qué tipo de acciones administrativas recurra el gobierno para la realización de este efecto]. (Mises, 1949, p. 737)

5.8. DESARROLLO ECONÓMICO INSOSTENIBLE III: LAS POLÍTICAS MONETARIAS

La política monetaria consiste en la manipulación de la oferta monetaria para: 1) controlar la tasa de inflación; 2) reducir el desempleo; 3) alcanzar una tasa de crecimiento económico anual estable; 4) mejorar el saldo de la balanza de pagos para incitar un equilibrio entre las importaciones y las exportaciones; 5) financiar gastos del Estado; 6) licuar la deuda estatal en moneda extranjera. Los bancos centrales son las autoridades monetarias que usan tres mecanismos fundamentales para inyectar o drenar liquidez monetaria en el proceso de mercado. Primero, modificar el coeficiente de caja: el porcentaje del dinero que deben conservar los bancos comerciales en sus reservas líquidas (en la cuenta del banco central), tales como los depósitos bancarios. Si bien el coeficiente mínimo obligatorio varía en cada país, las entidades financieras pueden asumir un porcentaje mayor de dinero en caja. Si el coeficiente de caja obligatorio disminuye, los bancos comerciales tienen más fondos de los depósitos para prestar y tenderán a bajar la tasa de interés para encontrar prestatarios adicionales. Segundo, la tasa de descuento fijada por el banco central es utilizada para regular el nivel de préstamos directos a corto plazo a los bancos comerciales. La reducción de la tasa de interés hará que los bancos comerciales soliciten más préstamos del banco central, y la competencia de los bancos también bajará las tasas de interés. Tercero, las operaciones de mercado abierto son préstamos del banco central al órgano director a través de la

adquisición de bonos emitidos por el Tesoro que, al igual que los otros casos de aumento de los préstamos, ejerce una presión a la baja sobre la tasa de interés.

El control de la oferta monetaria consiste en dos tipos de política monetaria para inducir la estabilidad de precios y el crecimiento económico. Por un lado, la política monetaria expansiva implica la reducción del coeficiente de caja, aumentar las facilidades permanentes y los préstamos a los demás agentes para estimular la demanda agregada, lo que reduce la tasa de interés. Esta disposición suele generar inflación y el resultante crecimiento de los precios relativos. Por otro lado, la política monetaria contractiva implica controlar el alza de los precios, donde el banco central incrementa el coeficiente de caja, reduce las facilidades permanentes y los préstamos, lo que eleva la tasa de interés. Esta política suele inducir la caída de la demanda agregada. Sin embargo, la pretensión de los expertos de los bancos centrales para controlar el nivel de precios y el crecimiento económico, al menos como en una economía libre, son artificiales. Si esto fuera cierto, la humanidad gozaría de una prosperidad ilimitada y la pobreza hubiera sido erradicada hace, al menos, uno o dos siglos atrás. Como todo órgano director, la promesa del banco central de coordinar medios y fines mantiene los problemas epistemológicos del positivismo estudiados en la Parte I y la Parte II de obra.

Los expertos del banco central no pueden coordinar las disposiciones de la oferta y demanda de dinero, puesto que es imposible centralizar el conocimiento empresarial. En una economía dinámica, los precios de los distintos bienes en el mercado dependen de las valoraciones subjetivas de los individuos. ¿Por qué la determinación del precio del dinero debería ser distinto? La evidencia muestra que los bancos centrales más independientes del poder político tienen menores tasas de inflación, pero las metas de inflación (*Friedman Rule*) u otros controles tienden a distorsionar el sistema de precios. La política monetaria óptima requiere conocer y articular: 1) las valoraciones subjetivas y la tasa de preferencia intertemporal pasadas, presentes y futuras de los individuos de la economía; 2) los cambios en las dotaciones de los bienes, acumulación de capital, tasas de amortización y la tecnología de todas las empresas de la economía presentes y futuras; y 3) controlar las expectativas de inflación. La pretensión de conocer y articular el conocimiento empresarial requiere omnipresencia, omnisciencia, omnipotencia, es decir, una condición de Divinidad. La idea de controlar el nivel de precios solo tiene sentido en una economía estática. Forzar una expansión o contracción monetaria tiende a distorsionar la asignación intertemporal de los recursos, provocando ciclos recurrentes de auge, crisis financiera y recesión económica.

La teoría Austriaca del ciclo económico (TACE) explica los períodos de auge y recesión en términos de los impulsos monetarios que desencadena el ciclo y su mecanismo de propagación en el mercado (Mises, 1912, 1949; Hayek, 1931b, 1933; Haberler, 1937, 1996; Robbins, 1934; Rothbard, 1963). El ciclo económico son las fases por las que atraviesa la economía y que suceden en orden, auge, crisis, recesión, hasta llegar a la fase final en la que el ciclo económico comienza otra vez. El ciclo económico tiene una naturaleza monetaria, cuyo impulso es la inflación monetaria y crediticia inducida por las políticas monetarias de los bancos centrales y el mecanismo de propagación es el dinero (La política fiscal expansiva también puede contribuir a este fenómeno a través del efecto *crowding out*). Los bancos comerciales tienen el privilegio para actuar con reserva fraccionaria, es decir, se apropian de los depósitos a la vista y solo mantienen en reserva el coeficiente de caja. Este régimen supone que los depositantes no retirarán todo el dinero al mismo tiempo. La reserva fraccionaria es la capacidad de prestar los depósitos, lo que supone que el contrato de depósito (es decir, no transfiere la disponibilidad) es equivalente al contrato de préstamo (es decir, transfiere la disponibilidad). Cuando un banco A presta una fracción de los depósitos a otros, tanto los depositantes como los prestatarios tienen la disponibilidad del mismo dinero. “Prestar los depósitos” es ontológicamente imposible, creando la expansión la oferta crediticia. Es evidente que esta acción, en ausencia del privilegio a la banca comercial, sería un delito de falsificación o estafa (Huerta de Soto 2020, cap. 3). La Figura 17 representa los efectos de la expansión del crédito de la banca comercial con reserva fraccionaria. En este modelo: 1) las preferencias intertemporales no cambian; 2) el banco central es el prestamista de última instancia mediante el control de la oferta monetaria; 3) el mercado de los fondos prestables incluye tanto el ahorro genuino como los depósitos y los fondos inyectados por el banco central.

Periodo de auge económico (*Boom*). Cuando el banco central aumenta la oferta monetaria de la economía, expande el crédito por encima del nivel de ahorro genuino. Los créditos se comienzan a conceder a tasas de interés menores con condiciones más favorables.⁷¹ Luego, los intereses artificialmente bajos tienden a

⁷¹ Los primeros en recibir el dinero realizan inversiones, originando oleadas sucesivas de receptores, aunque cada vez con ganancias menores porque los precios comienzan a subir en la medida que los receptores del nuevo dinero lo usan, atrayendo los factores productivos hacia sus respectivos sectores. La inflación distorsiona progresivamente la estructura de precios relativos del mercado, propiciando una errónea asignación de los recursos, además de una redistribución de la renta en favor de los

aumentan el valor presente de los bienes de capital, lo que induce una subida de los precios de los factores de producción. El efecto directo de impulsar los préstamos se muestra en el lado de la oferta del mercado de fondos prestables en la Figura 17. El crédito adicional Mc y $S+Mc$ es la oferta total disponible de fondos prestables. La expansión crediticia eleva la oferta de fondos prestables *como si* el ahorro genuino hubiera crecido.⁷² El resultado es la aparición de promesas de ganancia ficticias en proyectos de inversión que requerirían mayor ahorro para culminarse, lo cual no ha ocurrido. Los empresarios reciben la señal de que la oferta de ahorro genuino ha crecido y tienden a invertir en las etapas más indirectas (la FPP se inclina hacia la inversión). El crédito de nueva creación también llega a los consumidores, quienes tienden a incrementar la demanda de bienes de consumo (la FPP se inclina hacia el consumo). La dilatación de las etapas de producción retarda la llegada de nuevos bienes de consumo al mercado –sumado a la mayor demanda en el consumo– provoca frecuentes subidas en los precios de los bienes de consumo. El aumento del consumo y endeudamiento del sector privado provoca un crecimiento económico con reducción del desempleo en el corto plazo. La descoordinación intertemporal entre la oferta y la demanda emerge en sucesivas oleadas en el mercado debido al *Efecto Cantillon* (el dinero recién creado se distribuye en etapas a medida que los individuos lo reciben y lo usan). Por ello, la inflación comienza a percibirse cuando el aumento de la oferta monetaria supera el aumento de la producción de bienes de consumo, reduciendo el poder adquisitivo del dinero y distorsionando el sistema de precios.

Periodo de crisis financiera y recesión económica (*Bust*). La cantidad de ahorro genuino disminuye a medida que la tasa de interés cae artificialmente. Mientras tanto, la inversión de los empresarios y consumo de las familias, financiado en parte por los fondos creados, aumenta y expande la FPP. El tira y afloja entre

primeros receptores y a costa de los últimos. Este es proceso de modificación paulatina de los precios relativos se conoce como Efecto Cantillon (Thornton, 2012).

⁷² El efecto inicial sobre la tasa de interés es muy similar tanto para el auge inducido por las preferencias de la Figura 13 como para el auge inducido por las políticas de la Figura 17. Una mayor oferta de fondos prestables hace que la tasa de interés caiga. Es necesario comparar esta caída en relación con la tasa que habría prevalecido en ausencia de expansión crediticia (Young 2015, p. 190). Esto es, lo que importa es la divergencia entre la tasa de interés artificial y la tasa de interés natural determinada por las preferencias temporales (para usar la terminología de Wicksell). Si existe una presión al alza sobre la tasa natural debido a las innovaciones tecnológicas que afectan a las primeras etapas de producción, pero el banco central expande el crédito para evitar que las tasas de interés suban, entonces los incentivos para ajustar más rápida y eficientemente el cambio tecnológico en los planes de acción son distorsionados (Garrison 2006, 59).

inversores y consumidores origina la reestructuración de capital, como se muestra en el triángulo de Hayek de la Figura 17. La mala inversión y el consumo excesivo provoca la aparición de pérdidas contables de las etapas más indirectas al consumo que impulsa la subida del tipo de interés, incluso a niveles superiores que antes de la expansión crediticia porque: 1) aumenta la prima por pérdida esperada de poder adquisitivo y el riesgo de default; 2) los empresarios prefieren pagar unos intereses más altos en vez de perder lo que han invertido. Esto genera un aumento relativo en las ganancias contables de las empresas situadas en las etapas más próximas al consumo final en un espiral inflacionario.

Las promesas de ganancia se trasladan hacia las inversiones en bienes de orden inferior. El aumento más que proporcional del precio de los bienes de consumo con respecto al aumento de la renta de los factores de producción hace que, en términos reales, estos, y específicamente los salarios, disminuyan. Los empresarios tienden a sustituir el equipo capital por mano de obra (*reversión del Efecto Ricardo*) (Hayek, 1969). Existe una disminución en términos relativos de la demanda de bienes de capital y productos intermedios de las etapas más remotas del consumo, lo que agrava aún más el problema latente de una disminución en las ganancias (e incluso pérdidas) contables en las etapas más alejadas del consumo. Los indicios de la crisis financiera resultan de la destrucción progresiva del capital debido a los proyectos arruinados. Al mismo tiempo, el sistema bancario se vuelve insolvente. “*The inconsistencies mean that planned capital structures must be abandoned (e.g., half-built factories are left incomplete) and also that roundabout consumption plans must be aborted (e.g., mortgages are defaulted on, homes are foreclosed on)*” [Las inconsistencias significan que las estructuras de capital planificadas deben abandonarse (por ejemplo, las fábricas a medio construir se dejan incompletas) y también que los planes indirectos de consumo deben abortarse (por ejemplo, las hipotecas no se pagan, las casas se ejecutan)] (Young, 2015, p. 205). Las pérdidas contables obligan a los empresarios a paralizar, liquidar, o salvar lo posible de los proyectos que no son rentables, lo que resulta en la recesión económica, desplome del PIB y desempleo masivo. Por último, la estructura de producción se vuelve más corta y achatada, menos capital-intensiva, con una FPP contraída y, por lo tanto, con menor capacidad de producir bienes de capital y consumo (Barnett y Block, 2006). El desarrollo económico también se derrumba porque la coordinación de la oferta y la demanda es difícil o imposible, reduciendo las soluciones a los problemas humanos.

Heavy inevitable losses of specific capital goods have been incurred to the extent that society's scarce resources have been channeled into investments that cannot be restructured and therefore are devoid of economic value. This gives rise to general impoverishment of society, a state which manifests itself as a decline in capital equipment per capita, resulting in a decrease in the productivity of labor, and consequently, a further reduction in real wages. All these new conditions make the productive structure qualitatively much flatter and poorer than the one that existed before... credit expansion [Se ha incurrido en fuertes pérdidas inevitables de bienes de capital específicos en la medida en que los escasos recursos de la sociedad se han canalizado hacia inversiones que no se pueden reestructurar y, por lo tanto, carecen de valor económico. Esto da lugar al empobrecimiento general de la sociedad, un estado que se manifiesta como una disminución del equipo de capital per cápita, lo que resulta en una disminución de la productividad del trabajo y, en consecuencia, una mayor reducción de los salarios reales. Todas estas nuevas condiciones hacen que la estructura productiva sea cualitativamente mucho más plana y pobre que la que existía antes... expansión crediticia] (Huerta de Soto, 2020, p. 380).

El sistema bancario de reserva fraccionaria (la expansión artificial del crédito) induce los ciclos económicos, pero existen dos maneras para *postergar* la crisis: 1) aumentar sucesivamente el ritmo de la expansión crediticia a costa de profundizar los efectos de la crisis y recesión. Cuando la creación de nueva oferta de crédito se detiene o ralentiza, habrá estancamiento (es decir, la aceleración de la inflación coexistiendo con altas tasas de desempleo); 2) ulteriores inyecciones de crédito barato cultivarán riegos de hiperinflación, la destrucción del sistema monetario, y con ello los depositantes tenderán a acudir en masa a intentar retirar su dinero. Sin embargo, no puede asegurarse la retirada total de los depósitos a la vista sin un coeficiente de caja del 100%. Por ello, una reforma del sistema bancario de tres fases se desprende de la teoría de la eficiencia dinámica: el mercado financiero debe someterse a los principios del derecho de propiedad privada (Huerta de Soto, 2020; Mises 1949; Rothbard, 1962). Primero, la competencia de monedas implica la derogación de las leyes de curso forzoso que obligan a los individuos a aceptar el dinero del Estado. Es otorgar libertad de elección del dinero y evitar el control central sobre su emisión y precio. Segundo, la derogación de la legislación bancaria para terminar con el sistema bancario de reserva fraccionaria (es decir, el privilegio monopolístico de los bancos comerciales) y exigirles un coeficiente de caja del 100% a los depósitos a la vista según el derecho de propiedad (un sistema bancario de reserva del 100%). Ahora la existencia del banco central como prestamista de

última instancia ya no está justificada. La última fase consiste en la derogación de los bancos centrales y los demás organismos dedicados a controlar los mercados financieros y bancarios. En conjunto, estas fases conducirán al término de los ciclos económicos inducidos políticamente.

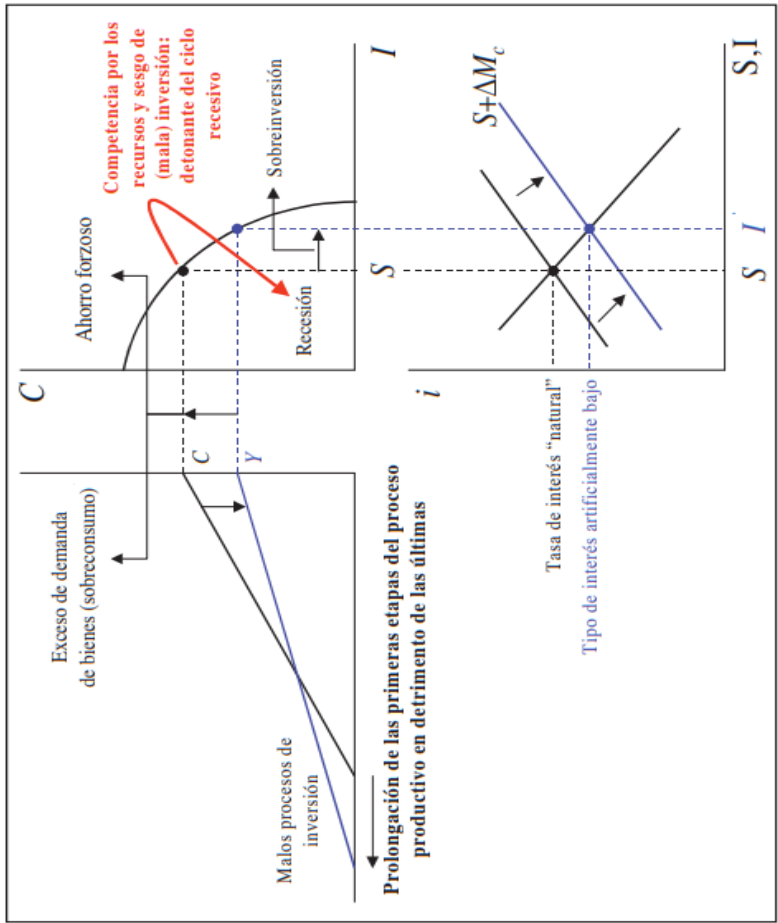


Figura 17. Teoría Austriaca del ciclo económico (desequilibrio intertemporal inducido políticamente). Fuente: Alonso *et al.* (2011, p. 157).

5.9. POLÍTICAS PÚBLICAS Y DESARROLLO ECONÓMICO

La sostenibilidad o insostenibilidad del crecimiento y el desarrollo económico depende de los arreglos institucionales que promueven o restringen la función empresarial. El derecho de propiedad privada es esencial para promover el rasgo creativo y coordinador de la función empresarial, junto con favorecer la evolución y depuración de las instituciones sociales, lo que explica el origen y avance de la civilización. La coordinación de los planes de acción depende de qué tan libres son los individuos de una sociedad para ejercer su función empresarial. Si los individuos quieren tener éxito y prosperar, deben someterse incondicionalmente a las leyes de la economía. En este sentido, la libertad es la ausencia de coacción en la acción humana. Es la liberación de la esclavitud o restricción o del poder de otro (Merriam-Webster, 2021). De esta manera, la sociedad supone la mutua cooperación espontánea entre los individuos. El actor individual no puede independizarse sin renunciar a todas las ventajas de la cooperación social. Mises (1949) explica que los individuos en el mercado no están obligados a obedecer y servir los arbitrios de un órgano director, lo que incita la creación y coordinación de la función empresarial. Lo contrario es la esclavitud parcial o completa de las personas a un órgano director.

The members of a contractual society are free because he serves others only in serving himself. What restrains him is only the inevitable natural phenomenon of scarcity. For the rest he is free in the range of the market. There is no kind of freedom and liberty other than the kind which the market economy brings about. In a totalitarian hegemonic society, the only freedom that is left to the individual, because it cannot be denied to him, is the freedom to commit suicide [Los miembros de una sociedad contractual son libres porque sirven a los demás sólo sirviéndose a sí mismo. Lo que lo frena es sólo el inevitable fenómeno natural de la escasez. Por lo demás es libre en la gama del mercado. No hay otro tipo de libertad que no sea el que genera la economía de mercado. En una sociedad hegemónica totalitaria, la única libertad que le queda al individuo, porque no se le puede negar, es la libertad de suicidarse]. (p. 280)

En una sociedad basada en derechos de propiedad privada seguros, la función empresarial es dinámicamente eficiente a nivel intratemporal e intertemporal. Si los intercambios son voluntarios, los individuos solo pueden prosperar si dirigen continuamente su inteligencia para juzgar y solucionar problemas humanos del

prójimo. Por ello, Mises (1949) sugiere que el desarrollo económico “*is not the manifestation of the operation of an inevitable law of human evolution; it is a tendency resulting from the interplay of forces which can freely produce their effects only under capitalism*” [no es la manifestación de la operación de una ley inevitable de la evolución humana; es una tendencia resultante de la interacción de fuerzas que pueden producir libremente sus efectos sólo bajo el capitalismo] (p. 601).

El derecho de propiedad privada favorece la libertad de empresa, la acumulación de ahorro y, en consecuencia, el aumento de la inversión en bienes de capital y la siguiente expansión de la estructura intertemporal de producción. Cuando la función empresarial impulsa la extensión y la profundización de la división del trabajo – división del conocimiento – se genera una división y subdivisión progresiva de las etapas de producción horizontal y verticalmente. El desarrollo económico será más eficiente a medida que la función empresarial tienda a operar con mayor libertad para juzgar qué es un problema humano y cómo solucionarlo. La diferencia esencial entre las sociedades ricas y pobres resulta del hecho de que la primera tiene instituciones de propiedad privada que fomentan una red de capital empresarial invertida más importante que la segunda. La riqueza de un país no depende de su *stock* de dinero. La esencia de la riqueza es una producción más capital-intensiva capaz de solucionar problemas humanos cada vez más complejos (por ejemplo, industria, infraestructura, salud, educación, transporte, seguridad social o medio ambiente).

El proceso sano y sostenido de desarrollo económico, basado en la función empresarial y el ahorro genuino, promueven el incremento de la productividad laboral, empresarial y, por tanto, a nivel país, lo que impulsa la deflación de los precios (aumento de los salarios reales). Este tipo de deflación es especialmente beneficioso cuando se origina en la conjunción de una oferta monetaria estable y una mayor productividad (Bagus, 2006). Por ejemplo, si el aumento de la cantidad de dinero fiduciario toma la referencia del patrón oro de 2% anual, un crecimiento económico de 3,5% anual haría caer los precios alrededor de 1,5% por año. Por ello, Huerta de Soto (2014) explica que la paranoia anti deflacionista es un error teórico de los economistas neoclásicos y keynesianos, quienes no distinguen entre la deflación inducida por la manipulación política del dinero y el crédito (es el desarrollo económico insostenible) y la deflación producida por el aumento de la productividad (es el desarrollo económico sostenible). El último tipo de deflación beneficia a los acreedores porque aumenta la demanda respaldada por ahorros genuinos y, a su vez, reduce el incentivo del órgano director para pedir prestado

porque aumenta la carga de la deuda real. Dado que el empresario busca obtener ganancias (es decir, la diferencia positiva entre ingresos y gastos), la caída de los precios de los bienes de consumo aumenta la presión para reducir costos. Las empresas de las etapas más próximas a los bienes de consumo reemplazan trabajadores por máquinas, es decir, bienes de capital. El incremento de la demanda de bienes de capital eleva la demanda de trabajo en las etapas más alejadas del consumo final. Los trabajadores desempleados de las etapas de bienes de consumo son contratados con salarios reales mayores en las etapas de bienes de capital. La coordinación de la oferta y demanda de soluciones a los problemas humanos en el proceso dinámico del mercado es la única manera sana y sostenida para reducir el desempleo, la pobreza y la delincuencia callejera. Por un lado, la función empresarial fomenta el “crecimiento de la oferta de trabajo”, es decir, aumentan las alternativas de trabajo. Por otro lado, el ahorro genuino es el motor del “crecimiento de la productividad laboral”. En suma, el aumento de la oferta y la productividad son esenciales para mejorar los salarios reales y las condiciones de los trabajadores. La libertad de empresa produce más y mejores soluciones abiertas a las personas, desarrollando el bienestar de las personas.

Alternativamente, los países pobres son aquellos que tienen barreras legales a la función empresarial, el ahorro genuino, y la inversión a largo plazo como nubes en el horizonte económico. La coacción institucional es el principal disuasor de las inversiones privadas en equipo productivo. No debería sorprendernos que los países reprimidos tengan más desempleo, pobreza, delincuencia y corrupción. En estos casos, los empresarios notan que pueden tener más posibilidades de alcanzar sus fines si usan su creatividad para influir en la toma de decisiones políticas: es el efecto corrupción, es decir, una función empresarial improductiva o destructiva. Los individuos responden a los incentivos y los riesgos de confiscación pueden reducir los incentivos para emprender y ahorrar. Un entorno institucional hostil a la propiedad privada plantea riesgos de confiscación: la posibilidad de que las personas sean privadas de su propiedad. Es la posibilidad de infringir el principio de no agresión. Ejemplos de riesgos de confiscación son el bajo mantenimiento del orden público y la igualdad legal, la inestabilidad en las instituciones estatales y las finanzas gubernamentales, las condiciones monetarias y crediticias inestables, los altos impuestos y la regulación, las barreras al comercio internacional y otras barreras legales a la función empresarial.

El principio fundamental es que los mayores riesgos de confiscación tienden a anticipar niveles más bajos de eficiencia dinámica, donde la economía se vuelve

menos intensiva en capital y el bienestar de las personas disminuye. Confiscar la propiedad privada significa restringir la función empresarial en algunas áreas de la economía. Si no se ejerce la libre función empresarial, el proceso de mercado se restringe porque no puede haber intercambios voluntarios de derechos de propiedad privada. El sistema de precios y el cálculo económico serán imposibles en áreas restringidas, generando un proceso dinámicamente ineficiente de descoordinación social entre la oferta y la demanda de soluciones a los problemas humanos. Como resultado, los riesgos de confiscación afectan negativamente a la función empresarial, la acumulación de ahorro genuino y, por lo tanto, al crecimiento y desarrollo económico porque inhiben la capacidad de tener una visión a largo plazo para adoptar nuevas ideas y asumir riesgos.

La política pública debe establecer estrategias orientadas a eliminar los riesgos de confiscación a la propiedad privada. La reducción de las barreras legales de entrada a la función empresarial tiende a fomentar la acumulación de ahorro genuino y el desarrollo económico sostenido. ¿Debe la intervención estatal tratar activamente de estabilizar la economía o debe permanecer pasiva? La intervención activa implica aumentar los riesgos de confiscación, pero la intervención pasiva implica reducir los riesgos de confiscación. ¿Deberían los políticos ser libres para responder a voluntad a los cambios en la situación económica o comprometerse a seguir una regla fija? La intervención estatal debiese ser pasiva por tres motivos. Primero, la intervención estatal coactiva genera retardos internos y externos. El retardo interno de la intervención consiste en el tiempo que transcurre entre un *shock* que afecta la economía y la adopción de medidas. Este retardo se produce porque los responsables de la intervención tardan, primero, en reconocer que se ha producido una perturbación y, después, en tomar las medidas oportunas. El retardo externo de la intervención es el tiempo que transcurre entre la adopción de una medida y su incidencia de corto y largo plazo en la economía. Este retardo se debe a que las medidas de política económica no inciden inmediatamente en el gasto, los ingresos y el empleo. Por ejemplo, las políticas económicas expansivas pueden aumentar el PIB a corto plazo, pero a menudo provocan el efecto *crowding out* (política fiscal expansiva) y ciclos económicos (política monetaria expansiva) a largo plazo. En otras palabras, el aumento de los riesgos de confiscación puede aumentar el PIB a corto plazo, pero este crecimiento suele ser insostenible a largo plazo. En cambio, menores riesgos de confiscación pueden reducir el PIB a corto plazo debido a la reducción del consumo privado y gasto y deuda estatal, pero la

acumulación de capital (físico y humano) sienta las bases para el crecimiento y desarrollo de una economía sana y sostenible.

Segundo, la predicción cuantitativa de las variables económicas es imposible. Esta es la crítica de Lucas (1976): el diseño de una intervención óptima requiere que los hacedores de políticas públicas estimen cuantitativamente los efectos en la sociedad, pero para hacerlo necesitan saber de antemano cómo responderán las expectativas de la gente a ese cambio. Esta pretensión es imposible. Los modelos macroeconómicos y los indicadores adelantados (es decir, una serie de datos que suele fluctuar antes que la propia economía) pueden, como mucho, ilustrar las predicciones de patrones. Tercero, los datos históricos no pueden predecir el futuro cuantitativamente. Coordinar la oferta y demanda del mercado requiere que el órgano director conozca y articule simultáneamente: 1) las valoraciones subjetivas pasadas, presentes y futuras y la tasa de preferencia intertemporal de todos los individuos; 2) los cambios en las dotaciones de activos, acumulación de capital, tasas de amortización y tecnología de todas las empresas presentes y futuras; y 3) controlar las expectativas de la gente. Otra vez, esto es imposible. En resumen, los errores epistemológicos del positivismo revelan que la intervención activa no puede promover un crecimiento y desarrollo económico de largo plazo porque la pretensión de la ingeniería social de usar el conocimiento en la sociedad es incompatible con una economía dinámica.

La evaluación y construcción de las políticas públicas sería más útil con el criterio estandarizado de los efectos teóricos y la predicción de patrones sobre la ampliación de soluciones a los problemas humanos. El lector debería preguntarse: ¿La política pública en discusión favorece o dificulta la función empresarial y el ahorro genuino? Si los favorece es una “buena” política pública (conducente al crecimiento y desarrollo económico sano y sostenido). En cambio, si los inhibe es una “mala” política pública (como mucho, podría impulsar el crecimiento económico de corto plazo a través del efecto *crowding out* o los ciclos económicos). Ahora bien, ¿son consistentes los medios de la política pública con los fines que se pretenden lograr? Si el fin de la política pública es ampliar la gama de soluciones a los problemas humanos, ¿Qué es un problema humano? ¿Cómo solucionarlo? Las respuestas sólo pueden surgir en el proceso dinámico del mercado a través del libre ejercicio de la función empresarial y la acumulación de ahorros. Por lo tanto, las políticas públicas basadas en riesgos de confiscación para asfixiar la función empresarial y el ahorro dificultan la creatividad descentralizada y la coordinación espontánea. Es el agotamiento de las promesas de ganancias. Los

agentes ni siquiera serán conscientes de las promesas potenciales que habrían surgido sin dicha coacción. Si el objetivo de la política pública es incrementar el bienestar de los individuos, los tomadores de decisiones políticas *“must encourage and foster free entrepreneurship; in contrast, anyone who prefers social maladjustments and conflicts must place all sorts of obstacles in the way of entrepreneurship”* [deben alentar y fomentar la función empresarial libre; en cambio, quien prefiera los desajustes sociales y los conflictos debe poner todo tipo de obstáculos en el camino del emprendimiento] (Huerta de Soto, 2009, p. 12).

Si se defiende el derecho de propiedad privada, no puede defenderse al mismo tiempo políticas públicas cuyo objetivo sea reprimir la función empresarial y el ahorro genuino. Los tomadores de decisiones no pueden responder: ¿Cuáles son las valoraciones subjetivas de los individuos? ¿O las estrategias que prometen ganancias? ¿Cuáles son los planes de acción? ¿O la forma más económica para solucionar los problemas humanos? Cuando este tipo de preguntas se suprimen en la construcción de políticas públicas, aparecen los problemas del círculo vicioso del socialismo. El desafío del cálculo económico es irresoluble para los tomadores de decisiones políticas. Las consecuencias teóricas y prácticas de los riesgos de confiscación explican por qué algunas sociedades han avanzado más rápido que otras (Huerta de Soto, 2010, 2011). Cuando las leyes económicas son rechazadas por demagogia o ignorancia, será imposible promover el desarrollo económico de los países pobres. Dado que ignoramos lo que ignoramos y ninguna computadora puede salvarnos de ello, el rechazo deliberado de la ciencia económica es un gran obstáculo para comprender la esencia del desarrollo económico.

CAPÍTULO VI

LAS INSTITUCIONES Y EL DESARROLLO ECONÓMICO

Muchas de las instituciones de la sociedad que son condiciones indispensables para la consecución exitosa de nuestros objetivos conscientes son, de hecho, el resultado de costumbres, hábitos o prácticas que no se han inventado ni se observan con tal propósito en mente. Vivimos en una sociedad en la que podemos orientarnos con éxito y en la que nuestras acciones tienen buenas posibilidades de lograr sus objetivos, no solo porque nuestros semejantes se rigen por objetivos o conexiones conocidos entre medios y fines, sino porque también son confinados por reglas cuyo propósito u origen a menudo desconocemos y de cuya existencia a menudo no somos conscientes.

Friedrich von Hayek (1982, p. 11)

Desde la perspectiva de la eficiencia dinámica, el reconocimiento teórico sobre cuáles son los factores impulsores del desarrollo económico permite comprender adecuadamente el rol del Estado en este proceso. La esencia de los fenómenos económicos es la función empresarial manifiesta en el efecto coordinador de la oferta y la demanda de soluciones a los problemas humanos. Las interacciones humanas explican el origen y depuración de las instituciones evolutivas, como la propiedad privada, el mercado, el derecho, el dinero, el lenguaje, la cultura, etc. North (1991) explica que las instituciones son “*the humanly devised constraints that structure political, economic and social interaction. They consist of both informal constraints (sanctions, taboos, customs, traditions, and codes of conduct), and formal rules (constitutions, laws, property rights)*” [las restricciones ideadas por el humanamente que estructuran la interacción política, económica y social. Consisten tanto en restricciones informales (sanciones, tabúes, costumbres, tradiciones y códigos de conducta) como en reglas formales (constituciones, leyes, derechos de propiedad)] (p. 97). Las instituciones son normas pautadas de conducta impulsadas por la función empresarial de millones de individuos a lo largo del tiempo para disminuir la incertidumbre en los intercambios. Las instituciones tienden a evolucionar hacia otras más abstractas y generales. Un proceso de emergencia institucional implica un ajuste de circunstancias a través de la interacción de conocimientos dispersos

cada vez más sutiles y complejos. El desarrollo económico consiste en un proceso dinámico de surgimiento y cambio institucional que influye en el desempeño de la función empresarial.

Actualmente, el foco central de la investigación y la enseñanza sobre el desarrollo económico está en la llamada *Behavioral development economics* (BDE). La BDE estudia los problemas de la pobreza utilizando los modelos de coacción institucional focalizado con un Estado paternalista y benevolente (Demeritt y Hoff, 2018, p. 306). Estos modelos muestran que algún grado de paternalismo es crucial para el funcionamiento conveniente de una sociedad (Thaler y Sunstein, 2003, p. 177; 2008, p. 19). La coacción institucional debería seguir una *middle way* entre el rígido paternalismo socialista y la posición de *laissez-faire*. Es el llamado Paternalismo Libertario (PL) como una filosofía política enfocada en la idea de que el Estado debe empujar a la gente a tomar sus decisiones. El PL comienza con la premisa de que las acciones a menudo producen resultados subóptimos según los propios estándares del economista. Al justificar esta afirmación, los paternalistas libertarios se refieren a “*systematic biases in the way we think*” [sesgos sistemáticos en la forma en que pensamos] (Thaler y Sunstein, 2008, p. 19). El objetivo del PL es apartar a las personas de los errores que pueden reducir el bienestar para “*steer people’s choices in welfare-promoting directions*” [dirigir las elecciones de las personas en direcciones que promuevan el bienestar] (Sunstein y Thaler, 2003, p. 1159). Esta teoría de los empujones (*Nudge theory*) tiende a justificar la coacción institucional de las economías mixtas modernas –Estados del bienestar– para proteger a los gobernados de las acciones irracionales.⁷³

Este capítulo extiende los efectos y manifestaciones de la teoría del desarrollo económico sostenible hacia un análisis institucional. La lógica paternalista de los empujones es contrastada con una ética de la eficiencia dinámica capaz de proporcionar nuevas luces acerca del rol del Estado en el desarrollo económico. La ética de la eficiencia dinámica es una ética del derecho de propiedad privada. El argumento central es que cualquier tipo de paternalismo basado en la coacción institucional, tenga la etiqueta libertaria o socialista, será arbitrario y un lastre para

⁷³ El ejemplo típico de Sunstein y Thaler de paternalismo libertario es una política con una opción predeterminada establecida y automática para forzar algunos resultados, pero que permite a las personas optar por no participar en las reglas predeterminadas. Como Sunstein y Thaler enfatizan, las intervenciones serán mejores siempre y cuando puedan establecer unos valores predeterminados en la opción de mejora del bienestar. Si los individuos permanecen libres para desviarse de la opción predeterminada, argumentan, el libertario no debería verse preocupado por esta forma de paternalismo del Estado en el funcionamiento de la economía.

la eficiencia dinámica y desarrollo económico como coordinación o ajuste mutuo a nivel intratemporal e intertemporal. La teoría de los empujones está construida sobre el criterio de eficiencia estática del positivismo, lo que ratifica los problemas epistemológicos de la *Behavioral development economics*.

6.1. LA ÉTICA DE LA EFICIENCIA DINÁMICA

La teoría de los empujones separa los conceptos de eficiencia económica y justicia porque justifica injusticias a partir de las decisiones arbitrarias del órgano director.⁷⁴ Pese a que los economistas paternalistas coinciden en gran medida en que el conocimiento disperso y privativo es decisivo para la toma de decisiones económicas, ellos sugieren que “*it is incorrect, or at least, outdated, to claim that designers of regulations can’t improve upon market outcomes, given current and conceivable computing methods*” [es incorrecto, o al menos está anticuado, afirmar que los diseñadores de regulaciones no pueden mejorar los resultados del mercado, dados los métodos informáticos actuales y concebibles] (Devereaux, 2019, p. 141). Los desarrollos de la computación moderna (por ejemplo, big data, machine learning, inteligencia artificial, y supercomputadoras) servirían para diseñar una coacción institucional que supere el desafío de Mises y Hayek sobre la imposibilidad de la planificación central (Sunstein, 2015; Colander y Kupers, 2014; Bowles *et al.*, 2017). La teoría de los empujones está construida sobre cuatro supuestos estáticos apoyados en el positivismo metodológico. Primero, el criterio de racionalidad muestra que los vicios de la irracionalidad humana están presentes en las acciones no empujadas, pero las acciones humanas empujadas tienden a superar la irracionalidad, además de perfeccionar el bienestar. Segundo, el criterio del conocimiento experto supone una asimetría de información entre los ingenieros sociales y los empujados, es decir, la información acerca de los fines y medios más beneficiosos para el resto de las personas está más disponible para el paternalista que para el actor. Tercero,

⁷⁴ Merriam-Webster (2020) define justicia como “*the maintenance or administration of what is just especially by the impartial adjustment of conflicting claims or the assignment of merited rewards or punishments*” [el mantenimiento o administración de lo que es justo, especialmente mediante el ajuste imparcial de reclamos en conflicto o la asignación de recompensas o castigos merecidos]. Las acciones humanas son justas dentro de las leyes en sentido material, es decir, las normas jurídicas generales, abstractas e imparciales (igualdad ante la ley). Como dice Levítico 19:15, “con justicia juzgarás a tu prójimo, no dejándote llevar ni por las dádivas del rico ni por las lágrimas del pobre.” En contraste, los mandatos son órdenes específicas de subordinación para seguir los fines del órgano director. Esta justicia es arbitraria, justifica injusticias y genera inseguridad jurídica.

el criterio del cálculo económico racional señala que los paternalistas tienen mayor capacidad computacional y cognitiva para planificar los planes de acción ajenos con arreglo los juicios que inspiran los mandatos. No hay alternativas viables a la coacción paternalista porque toda acción implica “*a choice that will affect the choices of some other people*” [una elección que afectará las elecciones de otras personas] (Thaler y Sunstein, 2003, p. 175). El criterio de libertad de elegir plantea que los paternalistas gestionan los márgenes de la acción humana, pero, de alguna manera, resguardan la libertad individual (Mitchell, 2004, p. 1250).

Las deficiencias de la teoría de los empujones son evidentes, pues los sistemas cibernéticos usados para coordinar los planes individuales deben satisfacer los cuatro criterios anteriores. La computación moderna solo puede aplicar “*previously discovered knowledge to given situations; they can never create new information with respect to situations that have not yet been discovered and in which the ex-novo creation of the subjective, tacit and dispersed knowledge typical of the social process predominates*” [conocimiento previamente descubierto a casos dados; nunca pueden crear nueva información respecto de situaciones que aún no han sido descubiertas y en las que predomina la creación *ex novo* del conocimiento subjetivo, tácito y disperso propio del proceso social] (Huerta de Soto, 2010, p. 61). Las innovaciones tecnológicas hacen más difícil controlar los planes de acción, ya que contribuyen a la creación y propagación de nueva información empresarial cada vez más sofisticada, que nunca está dada, y que es precisamente la esencia del desarrollo económico. Resulta inevitable reconocer que el paternalismo de etiqueta libertaria pretende manipular a la gente según los intereses particulares de los miembros del órgano director: 1) no existen las acciones racionales o irracionales porque no existen las acciones “óptimas”; 2) no hay forma científica que permita al experto hacerse con el conocimiento empresarial; 3) el control de las acciones individuales distorsiona el cálculo económico y el círculo vicioso del socialismo se hace patente; 4) no hay libertad de elegir cuando los expertos manipulan las opciones de acción humana. Por ello, los criterios de *Behavioral development economics* son arbitrarios, injustos y, por extensión, inmorales y dinámicamente perjudiciales e ineficientes para el desarrollo económico.

Alternativamente, la perspectiva de la eficiencia dinámica sugiere que la justicia y la ética de la propiedad privada son las dos caras de la misma moneda. Aquello que es eficiente es justo (propiedad privada y mercados libres); aquello que es ineficiente es injusto (riesgos de confiscación). La ciencia económica es libre de juicios de valor, por lo que el razonamiento teórico puede ayudar a formar

posiciones éticas imparciales (Kirzner, 1990, p. 210). La ética de la propiedad privada es condición necesaria y suficiente para un desarrollo económico justo y eficiente. Es una condición necesaria porque, si no se respeta la propiedad privada, los paternalistas atentarán contra la esencia empresarial de los individuos. Las restricciones paternalistas son arbitrarias e injustas porque reducen los incentivos para juzgar promesas de ganancias como en una economía dinámica. Un entorno de derechos de propiedad privada seguros también es condición suficiente porque favorece la función empresarial creativa, el ahorro genuino y la tendencia coordinadora que caracteriza a la eficiencia dinámica. En una economía sin barreras legales de entrada, la única forma viable de prosperar es orientando el intelecto hacia la satisfacción de las necesidades más urgentes del prójimo.

Las acciones humanas justas conducen a resultados dinámicamente eficientes, los cuales estimulan, a su vez, las acciones justas en un proceso de corrección de ignorancia. Los principios éticos de la propiedad privada fomentan un desarrollo económico justo y eficiente. La oposición entre la propiedad privada y la equidad se origina en el concepto erróneo de la eficiencia estática y la justicia social según los cuales los resultados del proceso social se juzgan suponiendo un entorno estático de recursos preexistentes para ser distribuidos arbitrariamente. Muchos de los errores y peligros éticos de la imposición institucional del Estado resultan en la inmoralidad del sistema paternalista. La coacción estatal es inmoral “*since such coercion prevents human beings from developing that which is by nature most essential in them, i.e., their innate ability to create and conceive new ends and means and to act to attempt to achieve their own goals*” [ya que tal coerción impide que los seres humanos desarrollen lo que por naturaleza es más esencial en ellos, es decir, su capacidad innata para crear y concebir nuevos fines y medios y actuar para tratar de lograr sus propios fines] (Huerta de Soto, 2011, p. 29). La pretensión del conocimiento es la esencia del socialismo y, en general, de toda variedad de intervencionismo económico. El paternalismo libertario es un tipo de socialismo y, por tanto, es dinámicamente ineficientes y éticamente reprensible.

La ética de la eficiencia dinámica brinda nuevos conocimientos sobre algunos dilemas éticos que los encargados de formular políticas a menudo desconocen. Por ejemplo, el arduo debate sobre la ética de la desigualdad de ingresos y riqueza generada por la economía de mercado. Economistas como Thomas Piketty, Joseph Stiglitz y Emmanuel Saez sugieren que la alta desigualdad se debe principalmente a la concentración extrema de la propiedad del capital y los ingresos del capital (Jones, 2015). Para estos autores, la historia económica del

siglo XX indica que la desigualdad en algunos países desarrollados probablemente ha disminuido debido a los sistemas tributarios altamente progresivos sobre la función empresarial y otros impuestos y regulaciones al sector privado. Con respecto al enfoque de la eficiencia estática, Piketty (2020) brinda su programa de “socialismo participativo” para aumentar los riesgos de confiscación. El objetivo es reemplazar el derecho de propiedad privada por el derecho de “propiedad transitoria”. Esto implica la organización y asignación de la propiedad a través de una circulación permanente de bienes y fortunas con un impuesto progresivo “óptimo” y una tasa máxima del 90% a la función empresarial. Si los datos relevantes sobre los ingresos y la riqueza de las personas están dados como un pastel social, los expertos podrían planificar el desarrollo desde arriba hacia abajo para distribuir los bienes e ingresos de manera “óptima” en la sociedad.

Los expertos suponen que el pastel social está dado en el sentido de que su justicia distributiva no se relaciona con el origen de la riqueza. El argumento más recurrente es que un reducido porcentaje de la población vive a costa de la gran mayoría. Suponga las exageradas cifras de 1% y 99%, respectivamente. Entonces la solución es la distribución coactiva del dinero del 1% en beneficio del 99%. En este caso, un sistema de impuestos óptimamente progresivos detendría cualquier posibilidad de movilidad social, ya que tendería a confiscar todo el excedente de alguien que supera su tramo impositivo. Los criterios de confiscación suelen ignorar cómo funciona el proceso dinámico del mercado porque obstaculizan la función empresarial, la competencia y la acumulación de capital. Hay que destacar dos aspectos adicionales de los riesgos de confiscación. Por un lado, las fortunas creadas libremente sirven para la producción a gran escala, lo que tiende a elevar las soluciones a los problemas humanos. Si el Estado confisca algunas fortunas, la producción guiada por los precios de mercado es imposible y la sociedad se empobrecerá con un pastel social cada vez más pequeño. Por otro lado, en una economía libre, los altos porcentajes de ganancias empresariales son temporales. Cuando algunos bienes son imitados o sustituidos, las altas rentabilidades iniciales disminuyen hasta ser nulas o incluso negativas.

Apoyado en las señales de precios en una economía de mercado, la función empresarial es un proceso dinámico de juzgar qué es un problema humano y cómo solucionarlo, donde un actor crea algo completamente nuevo en su mente, *ex nihilo*. El juicio de la función empresarial no necesita dañar a otros porque ese recurso nunca existió para ellos. Si un empresario compra a un precio bajo y vende a un precio más alto, tiene el derecho a la propiedad privada de su ganancia porque

él la ha creado. Cuando los intercambios de derechos de propiedad privada son voluntarios, son mutuamente beneficiosos, por lo que no se puede estipular ningún cargo de injusticia al resultado del proceso. Aunque la economía de mercado es neutralmente consistente con todo tipo de comportamiento poco ético de sus participantes, las reglas que rigen el proceso de mercado protegen a cada actor de las conductas no éticas. Si un individuo no dirige continuamente su intelecto para satisfacer las necesidades de los demás, incurrirá en pérdidas contables, perderá reputación e incluso podría ser reemplazado por empresarios más perspicaces. Si un individuo trasgrede la propiedad privada de otras personas, se convierte en un delincuente y debiese ser sometido a las leyes punitivas correspondientes. En tal sociedad, una ampliación del conocimiento tecnológico, tales como herramientas y máquinas mejoradas y en el crecimiento del poder de los seres humanos sobre el mundo físico en el que vive, hace posible un aumento continuo del crecimiento económico (es decir, la suma total de la producción de un país en un periodo determinado) y el desarrollo económico (es decir, el proceso de coordinación intratemporal e intertemporal de la oferta y la demanda de soluciones a los problemas humanos).

Cuando la producción total se expande, es simplemente falso concluir que las ganancias de una persona implican las pérdidas de otra persona, o que la mayor riqueza de los ricos implica la mayor pobreza de los pobres. Estas proposiciones son falsas incluso en el contexto de una sociedad sin división del trabajo, siempre que las condiciones que hacen posible un aumento en el total de lo que se produce y la coordinación mutua estén presentes, tales como el derecho de propiedad privada y la igualdad legal. Aunque la competencia empresarial tiene ganadores y perdedores con arreglo a la perspicacia de los empresarios para satisfacer a su prójimo, la eficiencia dinámica del proceso de mercado permite a los perdedores percibir y aprovechar nuevas promesas de ganancia (Rothbard, 1995c; Jackson y Palm, 2017). En contraste, el igualitarismo implica que es injusto que un individuo produzca más que otro, incluso si ese otro no pierde, pero de hecho gana como resultado de ello. Es una mentalidad que ignora cómo funciona la producción y la capacidad de incrementar la producción total de la economía. A la manera de un niño malcriado, los paternalistas libertarios o socialistas suponen que los bienes provienen milagrosamente de algún tipo de padre benevolente, que lo distribuye justamente (Reisman, 1996). Como consecuencia, el órgano director paternalista obliga a los gobernados a regalar sus riquezas para distribuir las equitativamente como un padre benevolente.

Los defensores del paternalismo también suelen recurrir a la doctrina de la igualdad de oportunidades para justificar la confiscación y coacción institucional. *“All they advocate, they say, is that everyone have an equal chance – that, as they put it, all the runners begin the race from the same starting line”* [Todo lo que defienden, dicen, es que todos tengan las mismas oportunidades, que, como dicen, todos los corredores comiencen la carrera desde la misma línea de salida] (Reisman, 1996, p. 337). Los paternalistas abogan por leyes que previenen la discriminación privada sobre factores tales como la raza, religión, origen nacional, edad, condición médica y discapacidad física. El órgano director debiese controlar la distribución equitativa de las oportunidades para ganar riqueza e ingresos como un procedimiento justo y ético. Esta pretensión es tan absurda como la doctrina de la igualdad absoluta de riqueza e ingresos. Esto queda claro a medida que el científico social considera, por un lado, los problemas del concepto “oportunidad” como algo objetivo, por otro lado, los factores externos que afectan el juicio de los individuos sobre las promesas de ganancias que crean en sus mentes, como el apoyo de los padres, entorno sociocultural, nivel de educación y vocabulario, y sistema de valores.

Es discutible que las diferencias en estos factores externos determinan las promesas de ganancia de un niño, pero no son menos importantes para su vida futura. Incluso si la familia no fuera relevante en la formación de un niño, las promesas de ganancia nunca están dadas porque están siendo creadas por la función empresarial de los seres humanos. Las diferencias intelectuales, físicas, y genéticas hacen que los individuos creen nueva información empresarial subjetiva, privativa, y tácita que nadie más conserva de la misma forma. La promesa de la igualdad de oportunidades es imposible incluso si la institución de la familia fuera suprimida y la crianza de los niños estuviera a cargo de los orfanatos del órgano director, donde todos tuvieran la misma formación. Este caso explica por qué el paternalismo estatal a menudo se dirige a derribar a los más capaces para lograr nivelar hacia abajo: *“If it cannot make the stupid intelligent, the weak strong, and the ugly beautiful, it can find a way to hamper or destroy intelligence, strength, and beauty, and so achieve equality of opportunity by making everyone stupid, weak, and ugly”* [Si no puede hacer inteligente al estúpido, fuerte al débil y hermoso al feo, puede encontrar una manera de obstaculizar o destruir la inteligencia, la fuerza y la belleza, y así lograr la igualdad de oportunidades haciendo que todos sean estúpidos, débiles y feos] (Reisman, 1996, p. 338). La igualdad de oportunidades es una idea absurda, injusta e inmoral porque representa la justicia sobre la base de una confusión total de las causas del éxito humano y del desarrollo económico de los países.

El científico de la economía debe dirigir su investigación a la esencia última de las diferencias de ingresos y riqueza: 1) las conductas son justas y éticas cuando tienen su origen en los intercambios voluntarios; 2) las conductas son injustas e inmorales cuando emanan de las barreras legales y la confiscación arbitraria impuesta por el órgano director a la función empresarial. La riqueza adquirida por los medios políticos para impedir la competencia hace que los países se alejen del estricto *laissez-faire*. En este sentido, el socialismo es la forma más extrema de monopolio (Reisman, 1996, p. 387). El órgano director socialista se apropia de los bienes producidos en un país. Aquellos que intenten desafiar y competir con el monopolio del órgano director, serán declarados automáticamente culpables y criminales porque los bienes económicos que debe utilizar un emprendedor han sido declarados de propiedad estatal. Quienes ambicionan confiscar riquezas y empresas para reemplazarlas por una sociedad de pequeños productores controlados políticamente revelan su verdadera intención de abolir el derecho a la propiedad privada. Otra vez, el resultado de esta sociedad será inevitablemente la pobreza y servidumbre de los gobernados.

6.2. DESCENTRALIZACIÓN, COMPETENCIA Y DESARROLLO

La teoría de la eficiencia dinámica brinda nuevas luces sobre el rol de la descentralización en el desarrollo económico.⁷⁵ Si la competencia de los mercados privados es esencial para aumentar el bienestar de las personas, ¿ocurriría lo mismo si incorporamos métodos de competencia en el mercado de la política? Si la respuesta es negativa, ¿por qué la competencia sería beneficiosa en los mercados privados y no en el mercado de la política? Si la respuesta es afirmativa, ¿cuál es la frontera de la descentralización? Esta sección presenta algunas respuestas

⁷⁵ Para evitar la repetición, los términos federalismo y descentralización se usan como sinónimos. Según Merriam-Webster (2020), el federalismo significa “*the distribution of power in an organization (such as a government) between a central authority and the constituent*” [la distribución del poder en una organización (como un gobierno) entre una autoridad central y el constituyente], mientras que la descentralización se refiere en particular a “*the delegation of power from a central authority to regional and local authorities*” [la delegación de poderes de una autoridad central a las autoridades regionales y locales]. En mayor detalle, el federalismo posee independencia constitucional y/o estatutarias en los temas fiscales, regulatorios, y penales; los países descentralizados deben adoptar las directrices del Estado central con escaso margen de maniobra. Entre los países que tienen un sistema federal destacan Estados Unidos, Canadá, Australia, Alemania, Austria, Bélgica, Suiza, India. Los países como Reino Unido, España, Italia han adoptado modelos territoriales híbridos entre el centralismo y el federalismo. Para más detalles teóricos y prácticos del federalismo y la descentralización, ver Burgess (2006); Bosch y Durán (2008).

praxeológicas en torno a la descentralización del sistema político. En particular, la presente sección aplica la ley de asociación de Ricardo —el proceso de división del conocimiento y especialización crean ganancias— a la descentralización política de la intervención triangular (competencia regulatoria) y binaria (competencia fiscal).⁷⁶ La descentralización de regulaciones e impuestos es una transferencia de autoridad desde el gobierno central (o nivel superior) a los gobiernos locales (o nivel inferior), ya sean regionales o municipales.

La Escuela Austriaca explica el surgimiento evolutivo y espontáneo de las instituciones sociales (por ejemplo, lenguaje, mercado, derecho, moral) como un proceso dinámico impulsado por la función empresarial descentralizada. El círculo vicioso del socialismo explica que la coacción institucional a la función empresarial es un obstáculo para el desarrollo económico. Siguiendo a Manor (1999, pp. 4-8), hay tres tipos básicos de descentralización: 1) la descentralización administrativa es la transferencia de atribuciones a los gobiernos locales para establecer el sistema de regulaciones y prohibiciones de las divisiones asignadas; 2) la descentralización fiscal supone la transferencia de las facultades a los gobiernos locales para determinar los tipos y niveles de impuestos de los distritos territoriales asignados; 3) la descentralización política implica inducir la autonomía en la toma de decisiones del poder político de los gobiernos locales. Por un lado, la descentralización parcial supone la asignación de algún tipo de estatus de autonomía a los gobiernos locales, pero el gobierno central aún posee la potestad para restringir los márgenes de la gestión fiscal y/o las decisiones políticas locales. El federalismo simétrico se basa en la igualdad de competencias —los mismos poderes y responsabilidades— para los Estados federados. El federalismo asimétrico implica que los gobiernos locales tienen diferentes márgenes de libertad y autonomía. En el caso asimétrico, los gobiernos locales más libres tendrán mayor poder de competencia regulatoria, fiscal, y democrática que las más reprimidas (Buchanan, 1995, pp. 260-1).

Por otro lado, la descentralización integral implica un procedimiento de autodeterminación del gobierno local: la creación de un nuevo país más pequeño (por ejemplo, Estonia, Letonia, Lituania son nuevos países independizados de la

⁷⁶ La intervención binaria de la política monetaria es excluida porque la reforma del sistema financiero presentada en el Capítulo V —competencia de monedas, derogación de la legislación bancaria y la derogación de los bancos centrales y los organismos dedicados a controlar los mercados financieros y bancarios— impulsa la desnacionalización del dinero. Esto genera un proceso de competencia empresarial altamente descentralizado.

Unión Soviética). En el ámbito de descentralización institucional, la teoría de la eficiencia dinámica se basa en el principio de autodeterminación, es decir, que *“each national group must have, at all times, the possibility of freely deciding in which political State it wishes to be included. In other words, each subgroup of civil society must be free to decide to which political group it wishes to belong”* [cada grupo nacional debe tener, en todo momento, la posibilidad de decidir libremente en qué Estado político desea ser incluido. Cada subgrupo de la sociedad civil debe ser libre de decidir a qué grupo político desea pertenecer] (Huerta de Soto, 1995, p. 586). Las fronteras lógicas de la autodeterminación sugieren que el individuo es la minoría más pequeña que debería decidir libremente en qué Estado quiere vivir. Esta conclusión se extiende, por ejemplo, a la libertad de la función empresarial, la libertad de comercio y la libertad de emigración e inmigración según el respeto de la propiedad privada y el derecho material vigente en la sociedad en cuestión (Hoppe, 1998; Block, 2011a; Powell, 2016).

El principio básico de la descentralización es la eficiencia dinámica, ya que mayor autonomía de los gobiernos locales fomenta la competencia interestatal y la especialización (Inman y Rubinfeld, 1997, p. 44). El cambio institucional otorga mayores grados de libertad a la función empresarial para juzgar qué es un problema humano y cómo solucionarlo, promoviendo el desarrollo económico. Los méritos del federalismo residen en su capacidad para la integración social (Bardhan, 2002; Bjørnskov *et al.*, 2008; Foss *et al.*, 2015; Escaleras y Chiang, 2017). Un sistema estatal descentralizado garantiza la protección de la independencia y la autonomía política de los gobiernos locales. La distribución horizontal del poder político facilita un control adicional entre el Estado central y las unidades subnacionales y brinda protección contra el abuso de poder (Freitag y Vatter, 2008, p. 272). La competencia entre autonomías tiende a reducir los niveles de regulación e intervencionismo fiscal porque los sectores con menores riesgos de confiscación son más atractivos para emprender y ahorrar. El libre tránsito de personas y capitales incita la innovación institucional y el avance tecnológico de los mercados privados y políticos a nivel local (Brennan y Buchanan, 1980, cap. 9). A medida que la descentralización avanza hacia la autonomía, la ineficiencia del Estado se reduce y el impacto en el crecimiento económico es estadísticamente significativo (Thornton, 2007, p. 68). En contraste, los miembros del gobierno

centralista dependen de las mayorías casuales a nivel país.⁷⁷ Hay fuertes incentivos para iniciar programas fiscales y regulatorios rígidos y estandarizados, los cuales benefician a los habitantes de las grandes ciudades a costa de los habitantes de las demás localidades. La estandarización coactiva de realidades sociales heterogéneas resulta en que, ante mayores riesgos de confiscación, las inversiones privadas y el gasto estatal estarán concentradas en las grandes ciudades y en los sitios ricos en recursos naturales.

Según Bird y Vaillancourt (1998), hay seis características elementales de un sistema impositivo y regulatorio para la descentralización parcial de una economía subdesarrollada: 1) el sistema impositivo y regulatorio del gobierno central debe ser mínimo y relativamente inmóvil para permitir a las autoridades locales competir entre ellas; 2) el rendimiento fiscal debe ser adecuado y flexibles para proveer bienes públicos locales, además de mantener un equilibrio o superávit fiscal; 3) el rendimiento fiscal debe ser relativamente estable y predecible; 4) no debería ser posible exportar las confiscaciones a los no residentes; 5) el nivel de impuestos y regulaciones a nivel local deben ser suficientemente transparentes para garantizar la rendición de cuentas; 6) los impuestos y regulaciones deben ser fácil de administrar para reducir las barreras coactivas de entrada a la función empresarial y el ahorro genuino. La descentralización y competencia institucional parece tener un rol útil en el desarrollo económico. Las potenciales virtudes de la descentralización dependen de numerosas condiciones de grado, es decir, el contenido concreto de las intervenciones del gobierno central y los gobiernos locales que reprimen la función empresarial productiva.

Las subvenciones y repartos de ingresos a nivel intergubernamental son instrumentos políticos del federalismo que restringen la competencia fiscal y regulatoria. La literatura indica que las limosnas monetarias —desde el gobierno

⁷⁷ Los Estados de los países subdesarrollados suelen tener controles macroeconómicos más centralizados (por ejemplo, impuestos, inflación, regulaciones, deuda, gastos) apoyados en dos argumentos (Faguet y Poschl, 2015). Primero, la centralización de los gobiernos de países pobres es indispensable, puesto que están expuestos a mercados pequeños apoyados en las exportaciones de bienes primarios con altos niveles de inflación, junto con ser susceptibles a las influencias externas. Este argumento es absurdo. Si fuera cierto que el control central es esencial para el desarrollo económico de los países pobres, los regímenes socialistas deberían ser, al contrario de la realidad, los países más prósperos del mundo. Segundo, la centralización institucional se justifica por el interés político de invertir en proyectos de infraestructura con grandes externalidades. Sin embargo, esta afirmación es errónea porque la infraestructura se genera en el desarrollo económico, no es su condición previa. Los planes de infraestructuras pueden ser realizada por el sector privado sin barreras legales de entrada. Comprender las implicancias económicas de estos aspectos es esencial para cultivar la descentralización, competencia y eficiencia dinámica.

central y los gobiernos locales más ricos hacia los más pobres— son decisivas para conseguir una igualación fiscal (*fiscal equalization*) entre todas las jurisdicciones (Oates, 1999, p. 1126). Las limosnas pueden ser condicionales con restricciones en el uso por parte del destinatario, tales como la provisión de servicios locales que benefician a los residentes de otros gobiernos locales. Las limosnas también pueden ser incondicionales cuando los fondos canalizados tienen libre disposición para la igualación fiscal. Tales transferencias están basadas en las fórmulas de la economía del bienestar, especialmente en el enfoque Pigouviano de los “subsidios óptimos” para eliminar las externalidades positivas y negativas de las acciones humanas (el nombre se refiere a la teoría del economista Arthur Cecil Pigou). Según este enfoque, el gobierno central debe forzar a los gobiernos locales a entregar subsidios a las contribuciones de caridad para inducir a las personas a hacer obsequios que mejoren a la sociedad en general. Estas formulaciones cuantitativas miden la necesidad fiscal y la capacidad fiscal del gobierno central, regionales y municipales, con el objetivo de integrar los costos y beneficios de las acciones humanas en los datos para la toma de decisiones. Los fondos son financiados a través de la intervención binaria (política fiscal y monetaria). Luego, los recursos confiscados se canalizan hacia aquellas jurisdicciones territoriales con mayor necesidad fiscal y menor capacidad fiscal.

El problema esencial del paternalismo fiscal y regulatorio es que, desde la perspectiva de redistribuir ingresos de ricos a pobres, es inmoral y genera efectos perversos en el desarrollo económico. La igualación fiscal es un tema polémico desde una perspectiva de eficiencia. Los modelos de subvenciones suponen un planificador central benevolente que escogerá únicamente políticas “socialmente óptimas” (Inman y Rubinfeld, 1996). Los desafíos del positivismo y su concepto de eficiencia estática han sido explicados a lo largo de esta obra y, por tanto, la arbitrariedad del enfoque Pigouviano debiese ser evidente y, en consecuencia, no merece más comentarios. Sin embargo, la coacción institucional que apoya las políticas de igualación requiere una justificación algo diferente basada en el paternalismo de la justicia social.⁷⁸ La “justicia social” es un término comadreja

⁷⁸ En la práctica, las subvenciones igualadoras juegan un rol importante en muchos países (Clemens y Veldhuis, 2013). Por ejemplo, los sistemas fiscales y regulatorios de Australia, Canadá, Alemania, y Suiza realizan transferencias sustanciales de ingresos de provincias o Estados ricos a los más pobres. Alternativamente, las subvenciones del gobierno federal a los gobiernos locales en Estados Unidos nunca han ascendido a mucho. Las subvenciones en los EE. UU. suelen abordar funciones o programas mínimos que generalmente no logran la igualación fiscal y mantienen la competencia. En

(*weasel words*). Son aquellos términos que se unen a las palabras que denotan ciertas ideas que se quiere pervertir invirtiendo el significado original. La justicia social es la justificación filosófica del igualitarismo como la confiscación de unos para dar a otros a través de la coacción institucional arbitraria. Esta acción invierte la concepción tradicional de justicia como un juicio imparcial.⁷⁹

La justificación de la igualación fiscal es un problema estrictamente político: el argumento es que el órgano director central debe proporcionar transferencias grandes y duraderas de fondos a las zonas más pobres como el pegamento necesario para mantener unida a la federación. Sin embargo, la igualación fiscal y regulatoria ha alentado la dependencia a las limosnas y la falta de competencia y especialización intergubernamental. El paternalismo federal castiga a los gobiernos locales más amigables con la función empresarial en favor de los más confiscatorios y restrictivos de las libertades individuales. Los escasos o nulos incentivos para competir hacen que los gobiernos locales más pobres tiendan a evadir los ajustes necesarios con respecto a la abolición de las barreras legales a la función empresarial y perpetúa la desigualdad institucional.⁸⁰ Una propuesta de

Estados Unidos hay muchos programas centralizados que buscan igualar las subvenciones de las jurisdicciones locales, especialmente en el área de la educación.

⁷⁹ Hayek (1988) explica que el sustantivo sociedad, por engañoso que sea, es relativamente inocuo en comparación con el adjetivo “social”, que probablemente es la expresión más confusa de todo el vocabulario moral y político. Gran parte del peor uso de “social”, se encuentra en la frase casi universalmente utilizada justicia “social”. *“It suggested that ‘social’ applies to everything that reduces or removes differences of income. But why call such action social? Perhaps because it is a method of securing majorities, that is, votes in addition to those one expects to get for other reasons? Thus use of the term social becomes virtually equivalent to the call for ‘distributive justice’. This is, however, irreconcilable with a competitive market order, and with growth or even maintenance of population and of wealth. Thus people have come, through such errors, to call ‘social’ what is the main obstacle to the very maintenance of ‘society’. Social should really be called anti-social”* [Sugirió que ‘social’ se aplica a todo lo que reduce o elimina las diferencias de ingresos. Pero, ¿por qué llamar social a tal acción? ¿Quizás porque es un método para conseguir mayorías, es decir, votos adicionales a los que uno espera obtener por otras razones? Así, el uso del término social se vuelve virtualmente equivalente al llamado a la “justicia distributiva”. Sin embargo, esto es irreconcilable con un orden de mercado competitivo y con el crecimiento o incluso el mantenimiento de la población y la riqueza. Así, la gente ha llegado, a través de tales errores, a llamar “social” a lo que es el principal obstáculo para el mantenimiento mismo de la “sociedad”. Social realmente debería llamarse antisocial] (p. 118). Entre los términos comadreja más habituales destacan: democracia o república “popular”, Estado “social” de derecho, economía “social” de mercado, derechos “sociales”, comercio “justo”, precios “justos”, salarios “justos”, “igualdad” de oportunidades, competencia “perfecta”.

⁸⁰ Por ejemplo, McKinnon (1997) muestra que, luego de la Segunda Guerra Mundial, la economía de Estados Unidos resurgió gracias a los Estados federales del sur con sus niveles relativamente reducidos de impuestos y regulaciones. Las mínimas barreras de entrada fueron un foco atractivo que indujeron el movimiento las inversiones intensivas en capital hacia el sur, trayendo con ella una nueva prosperidad. Igualación fiscal, desde esta perspectiva, puede en realidad frenar el desarrollo de zonas

solución para evitar las distorsiones del paternalismo sería reducir gradualmente y dejar que caduquen los fondos asignados a la igualación fiscal. El sistema de limosnas tendría sentido en situaciones excepcionales de graves dificultades estructurales (desastres naturales) y sujeto a metas de austeridad fiscal y reducción de las barreras de entrada.

Para que los gobiernos locales receptores adopten mejores políticas, es preciso avanzar hacia mayores grados de descentralización política, fiscal y administrativa. Esto incita la competencia y restringe los incentivos perversos de la confiscación institucional. Los gobiernos locales deben tener amplio acceso a los ingresos propios para financiar sus presupuestos y, por tanto, reducir su dependencia de las transferencias coactivas. Las restricciones en el financiamiento de la deuda son indispensables para reducir los riesgos de que la deuda sea una forma fácil de financiar los déficits presupuestarios. Estas reformas contribuyen a una fuerte restricción presupuestaria, pero que proporciona altos niveles de libertad a la función empresarial. Aquellos que procuren fortalecer el desarrollo económico sostenible en las zonas más pobres deben abrir la competencia empresarial e institucional en el proceso espontáneo del mercado.

6.3. LA CULTURA DE LA EFICIENCIA DINÁMICA

Siguiendo la definición de Guiso *et al.* (2006), la cultura consiste en “*those customary beliefs and values that ethnic, religious, and social groups transmit fairly unchanged from generation to generation*” [aquellas creencias y valores consuetudinarios que los grupos étnicos, religiosos y sociales transmiten prácticamente sin cambios de generación en generación] (p. 23). No son posibles las medidas cuantitativas de los valores culturales porque es un conocimiento tácito. La cultura “*is not a form of capital or an item in our production functions. Culture, instead, colors our decisions regarding which tools (strategies) are available to us and which tools we should utilize as we pursue our goals*” [no es una forma de capital o un artículo en nuestras funciones de producción. La cultura, en cambio, colorea nuestras decisiones con respecto a qué herramientas (estrategias) están disponibles para nosotros y qué herramientas debemos utilizar para alcanzar nuestros objetivos] (Storr, 2013, p. 55). Las instituciones sociales evolutivas son fenómenos culturales, es decir, contribuyen

más pobres al impedir la competencia en el flujo interregional de los recursos (es decir, emigración e inmigración) en respuesta a las barreras institucionales de entrada diferenciales.

a proveer las gafas teóricas y especulativas a través de las cuales los actores interpretan la realidad a través de sus sentidos. Los juicios ayudan a determinar las pautas de los intercambios catalácticos, tales como las acciones humanas consideradas apropiadas e inapropiadas en las relaciones de mercado.⁸¹ La cultura es una estructura dinámica y heterogénea que depende de las instituciones formales que gobiernan las interacciones individuales en un tiempo y lugar concreto, junto con las motivaciones subjetivas de las personas.

La confianza individual y reciprocidad hacia las personas conocidas y los extraños son motivaciones primordiales que impulsan o reprimen la función empresarial (Choi y Storr, 2018). Por un lado, la confianza es “*the belief held by an individual that others will not betray her and may even act in her favor in uncertain or risky situations, even when they are not required to do so and it is not in their short-term interest*” [la creencia que tiene un individuo de que otros no lo traicionarán e incluso pueden actuar a su favor en situaciones inciertas o riesgosas, incluso cuando no están obligados a hacerlo y no es de su interés a corto plazo] (p. 244). Por otro lado, la reciprocidad consiste en “*an individual’s intrinsic motivation to respond to another individual’s behavior even when material gains cannot be expected*” [la motivación intrínseca de un individuo para responder al comportamiento de otro individuo incluso cuando no se pueden esperar ganancias materiales] (p. 255). Aquellas culturas donde las personas se tratan más o menos iguales entre sí tienden a formar actitudes e instituciones formales más favorables con la confianza para desplegar la función empresarial y la reciprocidad en el proceso dinámico del mercado. En cambio, aquellas culturas basadas en el tratamiento desigual entre las personas tienden a formar una desconfianza que restringe la función empresarial, además de desalentar la reciprocidad y la coordinación de los planes individuales. El primer caso corresponde a las culturas que respetan el derecho de propiedad privada, pero las culturas del último caso son relativamente menos respetuosas de la propiedad privada.

La literatura acerca de la relación entre la cultura y la función empresarial comúnmente propone que el desarrollo económico depende de una cultura más centrada en la libertad individual (Kyriacou, 2016). El vínculo entre la iniciativa individual y el desarrollo están fundados en dos tesis contrapuestas. La primera

⁸¹ Weber (1905) explica el origen cultural de los fenómenos económicos como el resultado del reconocimiento de la moralidad o inmoralidad de la iniciativa individual. La diferencia cultural entre los países reside en las distintas instituciones formales e informales evolutivas o impuestas que fortalecen o restringen la función empresarial en la dinámica del mercado (Swedberg, 2006).

tesis es la llamada “hipótesis esencialista”, la cual indica que el individualismo cultural es una condición *a priori* del desarrollo de los países porque fomenta la función empresarial. ¿Por qué la cultura occidental comenzó a triunfar a partir del siglo XV sobre la cultura oriental? La respuesta ideológica es que occidente dominó al resto del mundo con el imperialismo. Sin embargo, esta explicación es errónea porque han existido múltiples formas de imperios y colonialismos en la historia de la humanidad. La cultura independiente de occidente es el factor distintivo que facilitó un entorno propicio para la aparición de la propiedad privada, la iniciativa individual y la búsqueda competitiva de ganancias empresariales que caracteriza al capitalismo. Según Acemoglu y Robinson (2012), las culturas relativamente afines con la economía de mercado influyeron en la evolución y depuración de las instituciones hacia la confianza y la reciprocidad: 1) las instituciones de propiedad privada proveen “igualdad de condiciones en los que las personas pueden realizar intercambios y firmar contratos” (p. 96); 2) las instituciones coactivas son arbitrarias y limitan la libertad de las personas. El despliegue autónomo de la función empresarial es la fuente principal del desarrollo económico y tecnológico occidental. Ferguson (2012) sugiere que la clave del desarrollo de occidente es la evolución de la cultura autónoma y las instituciones que emergieron de ella:

Las instituciones son en cierto sentido los productos de la cultura. A menudo las instituciones son elementos que mantienen la honestidad de una cultura, determinando en qué medida esta favorece un buen comportamiento antes que uno malo. Para ilustrar esto, el siglo XX realizó experimentos, imponiendo instituciones completamente distintas a dos conjuntos de alemanes (del Oeste y del Este), a dos conjuntos de coreanos (del Norte y del Sur) y a dos conjuntos de chinos (de dentro y de fuera de la República Popular). Los resultados fueron sorprendentes, y la lección, de una claridad meridiana. Si se coge a un mismo pueblo, con más o menos una misma cultura, y se imponen instituciones comunistas a un grupo e instituciones capitalistas a otro, casi de inmediato se producirá una [gran] divergencia en su modo de comportarse. (p. 51)

El desarrollo económico es el resultado de la cultura emprendedora y respetuosa con el derecho de propiedad privada que se retroalimenta con las demás instituciones evolutivas. La creencia habitual de que la cultura colectiva no puede generar desarrollo económico es errada. Como explica Harper (2003), esta

creencia asume que el “*individualism is more conducive to (or, more strongly, is a necessary condition for) entrepreneurship and economic development in a modern economy. Consequently, individualist cultures and nations are more entrepreneurial than group-oriented ones*” [el individualismo es más conducente (o, más fuertemente, es una condición necesaria para) la función empresarial y el desarrollo económico en una economía moderna. En consecuencia, las culturas y naciones individualistas son más emprendedoras que las orientadas al grupo] (p. 128). Durante la segunda mitad del siglo XX, los Tigres Asiáticos – Japón, Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur – lograron un éxito económico espectacular en los mercados mundiales y se convirtieron en una fuerza importante en el comercio internacional, la producción industrial y textil, y el desarrollo bancario y tecnológico. Estos países adoptaron el conocimiento tecnológico de Occidente, pero sin dejar de lado sus tradiciones culturales colectivas basadas en la familia, el clan, grupo de trabajo, empresa, escuela u otro grupo (Arora y Agarwal, 2018). Esto demuestra que tanto la cultura más individualista (es decir, de Europa occidental y América del Norte) como la cultura más colectiva (es decir, en países del sudeste asiático como Japón, Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong, Singapur) pueden conseguir la eficiencia dinámica de sus economías. La cultura individual y colectiva pueden incitar el desarrollo económico porque pueden mejorar la autoconfianza psicológica de los individuos para juzgar qué es un problema humano y cómo solucionarlo.⁸² Por lo tanto, el desafío del economista es analizar si una cultura es respetuosa con la libre empresa o no, en lugar de negar la cultura colectiva.

Alternativamente, la segunda tesis es la “hipótesis de convergencia”, la cual explica el cambio cultural como un proceso unidireccional. Harper (2003) explica que, con la difusión tecnológica adecuada, “*all societies will go through a similar growth process and will come to share characteristics (including cultural values and patterns of social relatedness) that are typical of modern societies in Western Europe and North America*” [todas las sociedades pasarán por un proceso de crecimiento similar y llegarán a compartir características (incluidos valores culturales y patrones de relación social)]

⁸² Mises (1956) explica que “*a nation is the more prosperous today the less it has tried to put obstacles in the way of the spirit of free enterprise and private initiative. The people of the United States are more prosperous than the inhabitants of all other countries because their government embarked later than the governments in other parts of the world upon the policy of obstructing business*” [una nación es hoy tanto más próspera cuanto menos ha tratado de poner obstáculos en el camino del espíritu de libre empresa e iniciativa privada. El pueblo de los Estados Unidos es más próspero que los habitantes de todos los demás países porque su gobierno se embarcó más tarde que los gobiernos de otras partes del mundo en la política de obstruir los negocios] (p. v). El mismo razonamiento aplica para el caso del desarrollo económico de los Tigres Asiáticos.

que son típicas de las sociedades modernas de Europa Occidental y América del Norte] (p. 129). Asume que el paternalismo libertario conduce a un proceso estático de convergencia institucional y cultural. Independientemente del tipo de cultura (individual o colectiva), algunos empujones coactivos son necesarios para que las sociedades accedan a la modernización estandarizada de sus economías. Sin embargo, la tesis de la convergencia institucional ha sido objeto de fuertes críticas. Los procesos culturales son dinámicos y evolutivos, es decir, el desarrollo y la modernización de los países son únicos, diversos, y están abiertos a todas las posibilidades de la función empresarial. Los cambios culturales no necesariamente son convergentes, pues la libertad económica implica un proceso de prueba y error que está sujeto a otros factores, como las consignas y/o ideologías de moda, además de la coacción institucional del Estado que a menudo busca imponer criterios culturales. “*The emerging hegemonic culture is not merely an ideological mystification but serves the interests of ruling groups at the expense of subordinate ones. It is a society in constant process, where the creation of counterhegemony remains a live option*” [La cultura hegemónica emergente no es simplemente una mistificación ideológica, sino que sirve a los intereses de los grupos gobernantes a expensas de los subordinados. Es una sociedad en constante proceso, donde la creación de contrahegemonías sigue siendo una opción viva] (Lears 1985, p. 571). Si la cultura es un proceso espontáneo, los arbitrios paternalistas del órgano director serán un lastre para el desarrollo debido a que dañan la autonomía de la función empresarial, junto con desvanecer la confianza y reciprocidad interpersonal.

Después de estudiar varias economías subdesarrolladas, Bauer (2000) explica que el desarrollo depende de instituciones, cultura y conducta individuales; no de la hegemonía cultural paternalista del órgano director. “*Economic performance depends on personal, cultural, and political factors, on people’s aptitudes, motivations, and social and political institutions. Where these are favorable, capital will be generated locally or attracted from abroad, and if land is scarce, food will be obtained by intensive farming or by exporting other goods*” [El desempeño económico depende de factores personales, culturales y políticos, de las aptitudes, motivaciones e instituciones sociales y políticas de las personas. Donde éstos sean favorables, el capital se generará localmente o se atraerá del exterior, y si la tierra escasea, los alimentos se obtendrán mediante la agricultura intensiva o exportando otros bienes] (p. 29). Gran parte del discurso contemporáneo sobre economía y cultura está afectado por la ignorancia y el abandono de la dimensión temporal, espontánea, y creativa de los fenómenos culturales. Esto explica, en gran medida, la existencia de los Ministerios de la

Cultura en prácticamente todos los países del mundo para dirigir una cultura hegemónica coherente con las pretensiones del órgano director. La cultura es para una sociedad lo que las valoraciones subjetivas son para la coordinación de la economía. Su deterioro conduce la desintegración de la función empresarial creativa y desarrollo económico sostenible, lo que promueve, a su vez, un mayor desprecio de la realidad.

6.4. PSICOLOGÍA TIMOLÓGICA Y EFICIENCIA DINÁMICA

Marriam-Webster (2020) define psicología como “*the study of mind and behavior in relation to a particular field of knowledge or activity*” [el estudio de la mente y la conducta en relación con un campo particular de conocimiento o actividad].⁸³ La psicología se basa en la comprensión de la mente de las personas que se divide, a grandes rasgos, en la psicología naturalista-empírica en el ámbito de las ciencias naturales y la timología en el análisis formal de las motivaciones individuales que incitan la acción humana a través de los sentimientos, deseos, cogniciones, razonamientos, decisiones, y gustos.⁸⁴ La psicología timológica estudia por qué los individuos buscan ciertos fines futuros y eligen ciertos los medios para su consecución, con la intención de elaborar “*a catalogue of human traits. It can moreover establish the fact that certain traits appeared in the past as a rule in connection with certain other traits. It can never predict in the way the natural sciences can*” [un catálogo de rasgos humanos. Además, puede establecer el hecho de que ciertos rasgos aparecieron en el pasado como regla en conexión con otros ciertos rasgos. Nunca puede predecir en la forma en

⁸³ La palabra psicología proceden del griego *psychē* (que significa aliento, principio de vida y alma) con *-logos* (que significa estudio, razón). En la actualidad, la psicología se ocupa por el estudio de la mente y el comportamiento. Muchas ramas de la psicología se diferencian por el campo específico al que pertenecen, tales como la psicología clínica, biológica, organizacional y empresarial (Fouad, 2007; James, 2007).

⁸⁴ Timología deriva del griego *thymos* referido al estudio de la capacidad mental de los individuos que hace posible el pensamiento, la voluntad y los sentimientos. Mises (1957) sugiere que “*the distinction between naturalistic psychology and physiology on the one hand and thymology on the other hand can best be illustrated by referring to the methods of psychiatry. Traditional psychopathology and neuropathology deal with the physiological aspects of the diseases of the nerves and the brain. Psycho-analysis deals with their thymological aspects. The object of its investigations is ideas and the conscious aiming at ends that come into conflict with physiological impulses. Ideas urge individuals to suppress certain natural drives*” [La distinción entre psicología y fisiología naturalista por un lado y timología por el otro puede ilustrarse mejor refiriéndose a los métodos de la psiquiatría. La psicopatología y la neuropatología tradicionales se ocupan de los aspectos fisiológicos de las enfermedades de los nervios y el cerebro. El psicoanálisis se ocupa de sus aspectos timológicos. El objeto son las ideas y la conciencia apuntando a fines que entran en conflicto con los impulsos fisiológicos. Las ideas instan a las personas a suprimir ciertos impulsos naturales] (pp. 266-267).

que las ciencias naturales pueden] (Mises, 1957, p. 274). Nunca se puede saber de antemano con qué peso los diversos factores estarán operativos en el futuro. Por ello, la timología es una rama de la historia que adquiere su conocimiento a partir de la introspección y la experiencia histórica. Las motivaciones siempre tienen algún sentido timológico, lo que permite diferenciar una acción humana y un movimiento mecánico o instintivo. La timología no atribuye mentalidad a los elementos inanimados –como palos y piedras– porque nunca parecen moverse con signos de elección. Desde este punto de vista, los fenómenos de la ciencia natural son sin sentido porque no son acciones deliberadas, es decir, los objetos no tienen una intención consciente. La relevancia de la timología reside en las restricciones del esfuerzo intelectual y el conocimiento empresarial tácito según el entorno cultural e institucional.

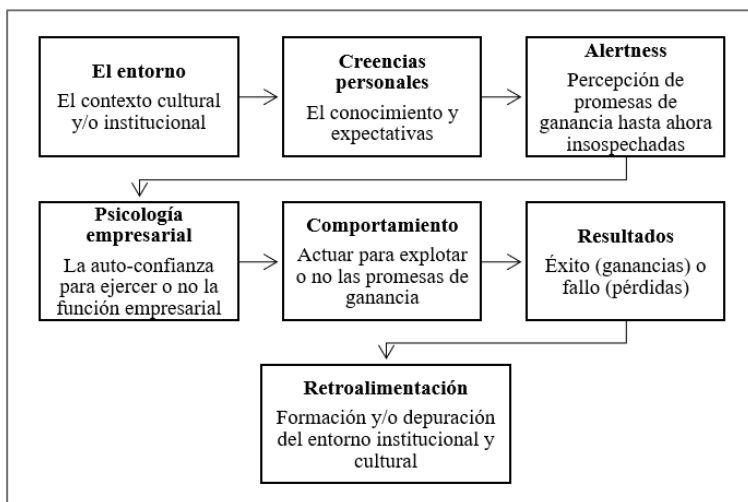


Figura 18. El vínculo timológico entre las instituciones, la autoconfianza psicológica y la función empresarial. Fuente: Harper (2003, p. 52).

La función empresarial implica juicio y explotación de promesas de ganancia de qué es un problema humano y cómo solucionarlo (Shane y Venkataraman, 2007). La función empresarial está motivada cognitivamente para cambiar el mundo y esto a menudo se produce detectando y formando relaciones mentales de causa y efecto. Las instituciones y las culturas más favorables con la libre

empresa brindan más promesas de ganancias, pero también exigen más *alertness* en el proceso competitivo. El *alertness* es la perspicacia para juzgar problemas humanos hasta ahora insospechados. La función empresarial se desarrolla más fuertemente en las economías más libres, lo que contribuye al aumento sostenido del rango de las alternativas abiertas a la gente. Las barreras institucionales y culturales a la función empresarial es un factor importante que explica la pobreza de las economías subdesarrolladas. La Figura 18 describe las consecuencias de las instituciones según la timología de la función empresarial. El entorno cultural e institucional se refiere a las barreras que gobiernan y disciplinan las acciones humanas (por ejemplo, las relaciones familiares, económicas y legales). El proceso cognitivo de clasificación de regularidades es una condición necesaria para obtener el conocimiento empresarial acerca de las ideas, planes o proyectos que prometen ganancias para avanzar hacia una situación más conveniente en términos subjetivos.

Los elementos de la función empresarial tienen su origen en los juicios de los medios, fines y la confianza. Los juicios personales configuran el conocimiento y las expectativas subjetivas del actor sobre si las acciones humanas pueden influir en el entorno con efectos relevantes. Los juicios son relaciones causales en la mente del actor sobre cómo se determinan los resultados esperados. Harper (2003) sugiere que “*they perceive outcomes as being either personally determined (and thereby potentially under personal control) or as externally determined (and therefore beyond personal control)*” [perciben los resultados como determinados personalmente (y, por lo tanto, potencialmente bajo el control personal) o como rotundos externamente (y, por lo tanto, más allá del control personal)] (p. 36). Las expectativas de la eficacia personal se refieren al conjunto de juicios de lo que uno puede y no puede hacer. Es la convicción de que uno puede ejecutar la conducta requerido para producir las consecuencias esperadas. La autorreflexión metacognitiva es el juicio de eficacia que determina la confianza del actor (Bandura, 2018, p. 133). Si el individuo juzga que puede producir los efectos deseados por sus acciones, tendrá alto incentivos para actuar. Estos juicios subjetivos son la base de la reducción de la ignorancia y el origen de las aspiraciones individuales para lograr fines. Las expectativas determinan el *alertness* como la capacidad de reacción ante las promesas de ganancia en la mente del actor y la percepción de nuevos planes que prometen ganancias.

Krueger (2003) sugiere que la psicología cognitiva de la función empresarial reconoce patrones útiles en forma de señales que sugieren promesas de ganancia

(o no). Hay cuatro patrones básicos de la psicología cognitiva: 1) la percepción (incluidos los sesgos, atención, conciencia); 2) el acto de voluntad (la intención de solucionar problemas con creatividad e inteligencia a partir de una estructura de juicios); 3) representación del nuevo conocimiento en la memoria; 4) el aprendizaje y el desarrollo cognitivo. La confianza (manejo de la personalidad) es esencial para la ejecución de los planes individuales de acción.⁸⁵ La influencia de las autoridades políticas y el marco regulatorio es una condición dominante en la formación de la confianza individual para perseguir las promesas de ganancias de ajuste mutuo, es decir, las acciones humanas basadas en los precios de mercado y el cálculo económico. Los factores institucionales complementarios, tales como el respeto a la propiedad privada y el dinero no manipulado arbitrariamente, son necesarios para fortalecer la confianza personal. Las instituciones evolutivas proporcionan normas sociales de conducta que facilitan o dificultan el desarrollo estratégico de la función empresarial con sus fines específicos y condiciones materiales. Si el actor es consciente psicológicamente de que su acción será obstaculizada y/o sus resultados serán confiscados (instituciones extractivas), es altamente probable que el actor tienda a renunciar a sus fines y, en cambio, comience a perseguir los fines de aquellos que le coaccionan. La falta de confianza inhabilita la función empresarial, además de producir descoordinación social y pérdida de bienestar.

La confianza de las personas sobre su eficiencia afecta el tipo y el nivel de fines y la fortaleza de su compromiso con ellos (Bandura, 2006). Una vez que los empresarios están psicológicamente más seguros, se puede alcanzar una mayor creación y coordinación económica para promover el desarrollo económico. Los individuos más convencidos de que las recompensas económicas dependen en gran medida de ciertas acciones en un contexto particular, y cuanto más seguros estén de que tienen el conocimiento y las capacidades para tener éxito llevar a cabo esas tareas (alto autoeficacia percibida), tendrán un *alertness* empresarial más agudo ante el juicio de qué es un problema humano y cómo solucionarlo. Los individuos deben poseer no solo las capacidades necesarias para realizar tareas

⁸⁵ Si las percepciones de las promesas de ganancia dependen de las creencias y actitudes personales, los investigadores interesados en el pensamiento empresarial también deben explorar los antecedentes de los fines (Frese y Gielnik, 2014, p. 424). La confianza como predictor de la toma de decisiones sería atractivo para el investigador de todos modos, pero parece lo suficientemente poderoso como para anteceder las percepciones e intenciones de la oportunidad. Por ejemplo, el exceso de pesimismo (o sesgo pesimista) es una construcción similar que se refiere a la tendencia de los empresarios a esperar resultados negativos o percibir menores posibilidades de éxito.

específicas, sino también una apreciación cognitiva en sus capacidades para ejercer control sobre los eventos para alcanzar sus fines. Como escribe Harper (2003), “*people’s beliefs about their efficacy can be influenced in several ways. The two most effective are direct mastery experience (learning by doing) and vicarious experience (learning by seeing)*” [Las creencias de las personas sobre su eficacia pueden verse influenciadas de varias maneras. Las dos más efectivas son la experiencia de dominio directo (aprender haciendo) y la experiencia vicaria (aprender viendo)] (p. 46). La confianza requiere un entorno institucional que limite la confiscación y el potencial coercitivo del Estado, especialmente en la esfera económica. La confianza personal eleva la eficiencia dinámica y el desarrollo económico a través de los mayores incentivos para depurar los conocimientos y competencias empresariales.

6.5. EL ROL DEL ESTADO EN EL DESARROLLO ECONÓMICO

En *Economy and Society*, Weber (1922) brinda la definición del Estado como una organización política “*upholding the claim to the monopoly on the legitimate use of physical violence in the enforcement of its orders*” [manteniendo la reivindicación del monopolio del uso legítimo de la violencia física en el cumplimiento de sus órdenes] (p. 54). El monopolio de la amenaza y la aplicación de violencia física es la característica decisiva que distingue a los Estado modernos de todas las demás formas históricas de dominación. El monopolio de la violencia, como un privilegio autoimpuesto, fue el resultado de un proceso de largo plazo en el que los titulares locales de poderes fueron expropiados por el uso de la fuerza. Si bien la hipótesis de la legitimidad de la violencia institucional del Estado es altamente cuestionable, la teoría del desarrollo económico de esta obra sugiere que el paternalismo del órgano director es arbitrario, inmoral y dinámicamente ineficiente.⁸⁶ Igualmente,

⁸⁶ El origen del Estado se reduce a la “conquista” (la invasión violenta a otros territorios), la “sumisión” (los habitantes de los territorios invadidos son confiscados a través de los impuestos y las regulaciones arbitrarias) y la “asistencia paternalista” (la proporción de obsequios a los habitantes dominados para convencerlos de la naturaleza indispensable del Estado en sus vidas, a fin de justificar la dominación y la confiscación). Holcombe (2003) señala que el surgimiento del Estado es inevitable porque: “*If the predators can organize, they may evolve into little mafias that can offer their clients some protection. This evolution will create a more productive society, with more income for both the predators and their prey, but the mafias will have to limit their take for this outcome to arise. If the mafia can assure its clients that in exchange for payment they will be protected from other predators and allowed to keep a substantial portion of what they produce, output will increase, and everybody’s income can rise. Losses from rivalries among mafias will continue to be borne, however, because competing mafias have an incentive to plunder individuals who do not contract with them. If the mafias become even better organized, they can establish themselves as a state*” [Si los depredadores pueden organizarse, pueden convertirse en pequeñas mafias que pueden ofrecer cierta protección a sus clientes. Esta evolución creará una sociedad más

el Estado no tiene existencia ontológica, es decir, es únicamente un sistema de organización política de la coacción institucional sistemática conformado por personas de carne y hueso con sus propios fines y medios. Como cualquier asunto cataláctico, los miembros del órgano director se agrupan empresarialmente. La diferencia entre la organización política y la organización del mercado reside en que la primera promueve la descoordinación y la segunda la coordinación de los planes de acción. Estas ideas sirven para comprender el rol del Estado en el desarrollo económico.

La existencia y sustento del Estado requiere tres condiciones que se refuerzan mutuamente. La primera es un sistema político y constitucional capaz de proteger la posición de los miembros del órgano director como guardianes del monopolio de la violencia, ya sea a través de un régimen autocrático (es decir, totalitario o autoritario) o democrático. Por un lado, la autocracia es el régimen político en el que una solo partido o persona tiene el poder de promulgar o modificar leyes sin someterse a elecciones libres. Por otro lado, la democracia defiende la soberanía de los individuos y el derecho a elegir y controlar gobernantes mediante elecciones libres y periódicas, además de la división de los poderes del Estado en ejecutivo, legislativo y judicial. Sin embargo, la política se suele estudiar desde la eficiencia estática, es decir, un enfoque idealizado de la realidad donde los medios y fines de los individuos están dados al órgano director. Existen numerosos ejemplos de democracias que conducen a autocracias (por ejemplo, Alemania Nazi, Chile de Allende y Pinochet, Venezuela de Chávez y Maduro) y viceversa (por ejemplo, la transición a la democracia en España y Chile). También existen ejemplos de democracias exitosas (por ejemplo, Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Reino Unido y Europa Occidental) y fallidas (por ejemplo, Somalia, Etiopía o Afganistán), además de autocracias exitosas (por ejemplo, Singapur) y fallidas (por ejemplo, la Unión Soviética, Cuba, Corea del Norte, Siria y Egipto). Otra vez, el criterio de la eficiencia estática no es suficiente para comprender adecuadamente la dinámica de la vida real.

productiva, con más ingresos tanto para los depredadores como para sus presas, pero las mafias tendrán que limitar su toma para que se produzca este desenlace. Si la mafia puede asegurar a sus clientes que, a cambio del pago, estarán protegidos de otros depredadores y se les permitirá quedarse con una parte sustancial de lo que producen, la producción aumentará y los ingresos de todos pueden aumentar. Sin embargo, las pérdidas por rivalidades entre mafias se seguirán soportando porque las mafias competidoras tienen un incentivo para saquear a las personas que no tienen contrato con ellas. Si las mafias se organizan aún mejor, pueden establecerse como un Estado] (p. 329). La inevitabilidad del Estado es discutida en Leeson y Stringham (2005) y Block (2011b).

El círculo vicioso del socialismo demuestra que las democracias y autocracias pueden ser dinámicamente ineficientes según los niveles de intervención política (parcial o total) en el mercado. Los mayores riesgos de confiscación causan descoordinación social y subdesarrollo. La pretensión del órgano director para coordinar los planes de acción cae en la paradoja de Arrow (también conocido como el teorema de la imposibilidad de Arrow en honor a su fundador). Arrow (1951b) explica que es imposible que las elecciones políticas, a diferencia de las decisiones en el mercado, cumplan los principios básicos de la coordinación social. Los tres criterios que distinguen las decisiones económicas de las políticas son: transitividad, universalidad y reflexividad. Primero, la transitividad significa que, si todos los individuos prefieren A a B y B a C, la ordenación agregada resultante debe preferir la opción A frente a C. Segundo, la universalidad supone que la toma de decisiones es independientemente de la configuración de las preferencias individuales. El mecanismo político no debe derrumbarse si alguien tiene preferencias multimodales. Tercero, la reflexividad indica que la ordenación social de las alternativas dependerá del arreglo que hagan los individuos, y nunca de una tercera alternativa. Arrow añade dos criterios que necesita el régimen democrático para incitar la coordinación social: no dictadura y no imposición. La primera sugiere que ningún individuo o grupo puede determinar el orden de las preferencias de otro individuo, la última es la ausencia de cualquier forma de coacción a la libertad de los individuos. ¿Dónde está la paradoja? Es imposible diseñar un régimen político que, en contextos en los que el órgano director deba imponer fines y medios a los demás, se cumplan los criterios anteriores.

La segunda condición de la existencia y sustento del Estado es un sistema fiscal y monetario lo suficientemente laxo como para cubrir los gastos de los miembros del órgano director. Estas condiciones implican la reasignación de recursos monetarios, humanos, y físicos desde el sector privado hacia los sectores políticos y burocráticos. El capítulo anterior explicó que no es posible mantener el crecimiento y desarrollo económico sostenido mediante aumentos del gasto público financiado con mayores impuestos presentes, futuros e inflacionarios. El aumento de los impuestos, del déficit fiscal y la deuda (impuestos futuros) o de la emisión monetaria y expansión crediticia (impuesto inflacionario) tienen un límite que destruye el incentivo de la función empresarial para ahorrar e invertir, lo que aumenta la tasa de interés y los precios (caen los salarios reales). Cuanto mayor sea la incertidumbre de los agentes, menor será el límite tolerable de los riesgos de confiscación.

Independientemente de los motivos de los miembros del órgano director, las normas están dirigidas a corresponder la voluntad de la autoridad suprema. La oferta (demanda) de paternalismo —la decisión de brindar (exigir) limosnas— depende de los criterios de las autoridades políticas (de las mayorías electorales circunstanciales, de existir elecciones libres) sobre: 1) la estructura de ingresos en el sector privado; 2) la persona o grupo del sector privado que pagará el paternalismo (por ejemplo, los trabajadores activos o los ricos); 3) la persona o grupo del sector estatal o privado que recibirán las limosnas (por ejemplo, políticos, burócratas, empresarios, asalariados, parados, o personas de bajos ingresos). A pesar de las demandas de paternalismo de los gobernados, el órgano director tiene la última palabra sobre cómo ejecutar del monopolio de la violencia, además de decidir qué, cómo, cuánto, cuándo, por qué, y quienes serán los pagadores y beneficiarios de las limosnas. En otras palabras, el órgano director decide arbitrariamente a quién privilegiar y quién pagará los costos.

La tercera y última condición es el control paternalista del órgano director para solucionar las fallas del mercado. Siguiendo a Bator (1958):

We mean the market failure of an idealized system of price-market institutions to sustain “desirable” activities or to stop “undesirable” activities. The “desirability” of an activity, in turn, is evaluated relative to the solution values of some explicit or implied maximum-welfare problem [nos referimos a la falla de mercado de un sistema idealizado de instituciones de mercado de precios para sostener actividades “deseables” o para detener actividades “indeseables”. La “conveniencia” de una actividad, a su vez, se evalúa en relación con los valores de solución de algún problema de bienestar máximo explícito o implícito] (p. 351).

La teoría de las fallas del mercado inicia con el modelo de la competencia perfecta: una situación estática en la que hay numerosos oferentes y demandantes, además de un precio y cantidad de equilibrio. Las principales características del modelo de competencia perfecta son: 1) los agentes son precio-aceptantes (no compiten); 2) los agentes tienen información perfecta; 3) los bienes ofrecidos son homogéneos; 4) la ausencia de barreras tecnológicas o legales de entrada o salida en el mercado. Dado que los supuestos del modelo no ocurren en la realidad, los economistas neoclásicos y keynesianos (y los legos en teoría económica), sugieren que existen fallas cuando el mercado no es capaz de asignar los recursos de forma eficiente (en términos estáticos). El modelo asume que la información está dada

a los tomadores de decisiones del órgano director, por tanto, las fallas del mercado justificarían los riesgos de confiscación.

La primera falla del mercado es el monopolio: una estructura del mercado opuesta a la competencia perfecta. Cuando existe un monopolio en el mercado, solo hay una empresa capaz de brindar un bien. Existe una demanda obligada porque no hay ni competencia ni sustitutos cercanos y los consumidores aceptan las condiciones impuestas por el monopolista. El monopolista puede influir en el precio y la cantidad de mercado según sus intereses. Los monopolistas a menudo reducen la cantidad producida para crear escasez artificial y aumentan sus precios y ganancias a costa de reducir el bienestar social. Los economistas neoclásicos y keynesianos argumentan que el órgano director debe regular y controlar a los monopolios. Sin embargo, este enfoque estático es problemático porque no sirve para comprender la esencia del fenómeno. El Capítulo V demostró que las leyes *antitrust* son perjudiciales para la eficiencia dinámica del mercado.

En una economía dinámica, el concepto de monopolio no es bueno ni malo. Depende de si emerge de la libre competencia en el mercado o de un privilegio legal (Cachanosky, 2020). No tener sustitutos cercanos porque nadie puede vencer a un monopolista no es lo mismo que no tener sustitutos porque las regulaciones del Estado prohíben la competencia. Existen dos tipos opuestos de monopolio en función de la naturaleza de las barreras de entrada a la competencia. Por un lado, un monopolio legal es un privilegio del Estado que otorga exclusividad a un grupo de interés especial para dominar el mercado de un bien particular con una demanda obligada. Cuando el Estado autoriza a una empresa o grupo de empresas para producir y distribuir un bien, el monopolista legal no tiene competidores cercanos o potenciales. Este monopolio es nocivo, dinámicamente ineficiente y éticamente reprochable porque reprime la competencia empresarial. Las políticas de apoyo a algunas empresas con las barreras legales causan la búsqueda de rentas o efecto corrupción debido al privilegio de capitalizar ganancias anormales (Benson, 2020). Poner fin a los monopolios legales requiere la derogación de todos los privilegios otorgados previamente por el Estado.

Por el contrario, un monopolio competitivo es cuando una empresa o grupo de empresas proporciona un producto o servicio en el proceso de mercado sin intervencionismo gubernamental. En ausencia de barreras legales de entrada, un monopolista siempre compite sin importar si es el único en el mercado. En este caso, no hay búsqueda de rentas. Las barreras de entrada son principalmente tecnológicas y de *stock* de capital, pero los competidores potenciales no tienen

restricciones legales para ingresar al mercado. No hay sustitutos cercanos si no ingresan nuevas empresas al mercado, pero la “potencialidad” de la competencia siempre está latente. El monopolista competitivo solo puede mantener su concentración de mercado si innova continuamente para satisfacer las necesidades del prójimo de forma más eficiente que la competencia actual o potencial. Si no logra este objetivo adecuadamente, otros empresarios percibirán nuevas promesas de ganancias para ingresar al proceso dinámico del mercado. Reducir las barreras tecnológicas del monopolio competitivo requiere fomentar la función empresarial y el ahorro genuino, especialmente a través de la educación económica y financiera de la gente y la reducción de los riesgos de confiscación.

La segunda falla es la asimetría de información como una situación en la que una parte tiene más información que la otra (Lewin y Phelan, 2000; DiLorenzo, 2011). Los oferentes suelen tener más información porque saben mejor lo que venden que quienes lo compran. Cuando una de las dos partes tiene más información que la otra, se rompe el equilibrio del mercado. Mientras la parte con más información se encuentra en una situación privilegiada, el comprador no podría tomar la mejor decisión porque se encuentra en ignorancia, incertidumbre o conocimiento imperfecto. Una manifestación de la asimetría de información es la selección adversa: la parte más informada estará dispuesta a comerciar precisamente cuando sea menos ventajoso para su contraparte menos informada. Aumenta la posibilidad de fraude y desconfianza entre los individuos, lo que reduce la cooperación social. El Estado debería intervenir en la economía para eliminar las asimetrías de información.

A pesar de las apariencias, los conceptos de asimetría de información y selección adversa son irrelevantes en una economía dinámica. Los intercambios tienen lugar debido a la desigualdad de valoraciones entre los individuos, entonces las asimetrías de información son inherentes a la dinámica de la vida real. Como un proceso de juicio de qué es un problema humano y cómo solucionarlo, la función empresarial supone la pluralidad de fines y medios en competencia. Esta pluralidad de juicios es precisamente lo que fomenta la división del conocimiento y la cooperación social. Dado que la igualdad de información es imposible en una sociedad dinámica, la pretensión política de eliminar la asimetría de información por la fuerza es absurda. La paradoja es evidente: los teóricos de las fallas del mercado asumen que los individuos tienen problemas de asimetría de información y selección adversa, pero, a su vez, argumentan que el Estado, también integrado por individuos, es portador de un conocimiento privilegiado. Si las diferencias de

información se convierten en problemas de reputación, la solución pasaría por la protección jurídica de los derechos de propiedad privada y la igualdad legal (y la reducción de los otros riesgos de confiscación), junto con el cambio cultural hacia el rechazo al fraude, el robo, el asesinato o la censura.

La tercera falla son las externalidades como una situación en la que los costos o beneficios de producir o consumir un bien no tienen relación con su precio de mercado (Boettke *et al.*, 2007). Son los efectos buenos o malos que se producen cuando una persona o una empresa realiza una actividad y no asume todos los costos de esta (externalidad negativa), o todos los beneficios que le podría reportar (externalidades positivas). Un sistema de subsidios o impuestos óptimos es necesario cuando los individuos no pueden internalizar las externalidades positivas o negativas en el proceso de mercado, respectivamente. Sin embargo, esta concepción estática de externalidad como justificación del paternalismo es problemática. Todas las acciones humanas generan externalidades positivas y negativas en otros de forma subjetiva, por lo que la decisión fuera del mercado de qué externalidad subsidiar o gravar es arbitraria. Es el efecto de búsqueda de rentas y corrupción del sector público y privado. Si seguimos el argumento de que los actores del mercado no pueden saber qué es el óptimo social, existen razones epistemológicas para cuestionar si los tomadores de decisiones políticas pueden coordinar planes de acción de manera eficiente. Cuando el Estado interviene en el mercado, restringe la función empresarial y el desarrollo económico, y si no interviene no obtiene ninguna información.

La contaminación y deterioro del medioambiente son ejemplos recurrentes de una externalidad negativa que requiere coacción institucional.⁸⁷ El problema de la emergencia ecológica que resulta de la trampa maltusiana es un error teórico del positivismo y su criterio de la eficiencia estática. La contaminación ambiental es un problema doble: uno de pisoteo de la propiedad privada y la igualdad jurídica, y otro de carácter tecnológico. En una sociedad libre, la responsabilidad de solucionar los problemas ambientales es del sistema legal y no de las regulaciones, impuestos y subsidios arbitrarios. Solo se permite coaccionar a alguien si se ha demostrado en un tribunal (o en un arbitraje privado) que el acusado es un agresor de los derechos de propiedad privada de otros más allá de toda duda razonable (Rothbard, 1982b; Bastos, 2005). Si A está causando contaminación de la

⁸⁷ La contaminación es la presencia en el medio ambiente de sustancias o elementos que son “físicamente” dañinos para los seres humanos y los ecosistemas (otros seres vivos).

propiedad de B, y este hecho puede probarse más allá de toda duda razonable, esta agresión debe prohibirse y los daños y perjuicios deben pagarse. El sistema legal podría aumentar las sanciones por daños ambientales a la propiedad privada de otros. Cualquier otro mandato convierte en ilegales las acciones que no son iniciaciones manifiestas de delitos o agravios.

La tragedia de los bienes comunales explica que los recursos naturales de uso colectivo sin propiedad privada conducen a la sobreexplotación y, finalmente, se destruyen y agotan (Hardin, 1968; Block y Jankovic, 2016). Es lo que ocurre con la contaminación del aire, suelo y agua, además de la extinción de alguna especie animal o vegetal. El problema central de la contaminación y extinción de especies no es la propiedad y la función empresarial: el problema es precisamente la falta de asignación de derechos de propiedad privada o co-propiedad privada (es decir, los espacios comunes) debido a las barreras legales a la función empresarial. El progreso tecnológico es clave para corregir estos y otros problemas de asignación de derechos de propiedad privada y cuidado del medio ambiente. El motor del progreso tecnológico es la función empresarial y el ahorro genuino a través de una estructura de producción intensiva en capital. Es una estructura compleja que ayuda a juzgar y solucionar discrepancias entre lo que se podría hacer mejor para coordinar los planes de acción sobre lo que se está haciendo.

La corriente neomalthusiana considera que la emergencia ecológica requiere: 1) reducir la natalidad debido al exceso de población; 2) reducir el consumismo para disminuir la producción de basura y depredación ambiental; 3) la coacción institucional debe acelerar el progreso tecnológico. Al respecto, la teoría de la eficiencia dinámica brinda algunos razonamientos útiles para abordar el problema. Primero, el crecimiento de la población promueve la complejización de la división del conocimiento en un entorno de derechos de propiedad privada seguros. Más cerebros pensantes para juzgar y solucionar problemas humanos cada vez más complejos aumenta el desarrollo económico. Además, el planeta tierra es un grano de arena en el universo. Hay millones de planetas, estrellas, asteroides, etc., con todos los recursos naturales de la tierra, además de muchos otros desconocidos. La situación de escasez es lo que impulsa la función empresarial para juzgar y aprovechar promesas de ganancias, tales como la exploración y colonización de otros planetas y la minería espacial. La reducción de la población inhibe este proceso. Segundo, el consumismo es resultado de los riesgos de confiscación, ya que reducen la función empresarial y la visión de largo plazo para acumular capital físico y humano. Si el capitalismo implica ahorro, la solución es reducir los riesgos

de confiscación para ampliar el dominio de la propiedad privada. Por ejemplo, los mercados libres en el agua, energía, montañas, parques, animales silvestres, etc. son la solución a la tragedia de los bienes comunales de Hardin. Los empresarios tenderán a disciplinar su comportamiento y cuidar sus recursos en función de las exigencias del prójimo. Tercero, la rapidez del progreso tecnológico depende de la libertad de la función empresarial para acumular capital e invertirlo. La teoría del desarrollo económico construida en el capítulo V explicó cómo el ahorro acelera el progreso tecnológico. La solución a la emergencia ecológica y, por lo tanto, la sostenibilidad ambiental del crecimiento y desarrollo económico consiste en reducir los riesgos de confiscación para promover la función empresarial y la acumulación de capital en todos los ámbitos de la sociedad.

La última falla es el bien público como aquel bien cuyo consumo es indivisible y que puede ser compartido por todos los miembros de una comunidad sin exclusión (Holcombe, 1997). Un bien público es generalmente accesible para cualquier individuo. La titularidad y administración del bien público le pertenece normalmente al Estado o autoridad correspondiente. Tienen tres propiedades que les diferencian de los bienes privados: 1) se consumen conjuntamente, dando utilidad a más de un usuario a la vez; 2) no se puede excluir a un individuo o a un colectivo de su consumo; y 3) no hay rivalidad, es decir, si una nueva persona lo consume no afecta ni limita el acceso al resto de ciudadanos. Algunos ejemplos de bienes públicos son el alumbrado de las calles, las vías públicas (veredas, calles, carreteras), los parques, la defensa nacional, las playas, colegios, universidades, hospitales, entre otros.

El concepto estático de bienes públicos no toma en cuenta que los bienes económicos son escasos y, por tanto, tienen un límite material que impide el consumo conjunto y requiere excluir y rivalizar. La alternativa es considerar a los bienes públicos como bienes libres (condiciones dadas del bienestar) que, por definición, no son escasos. Dado que los bienes públicos se financian con impuestos presentes, futuros o inflacionarios, los bienes públicos no pueden ser bienes libres porque no son condiciones dadas. Si los bienes públicos son bienes económicos (por tanto, escasos), es evidente que muchos bienes públicos pueden ser producidos en el sector privado, así que la producción monopólica del Estado no es necesaria ni eficiente. La historia muestra que muchos de los bienes públicos actuales han sido producidos exitosamente por el sector privado guiado por los precios de mercado (Benson, 1990; Frey y Eichenberger, 2002; Larroulet, 2003; Hoppe, 2003; Block, 2006; Block y Nelson, 2015; Gebel, 2018).

Las fallas del mercado son realmente problemas de coordinación (Bagus *et al.*, 2018). Son los errores de los individuos en el proceso de aprendizaje (*learning by doing* y *learning by seeing*), además de las barreras legales y tecnológicas a la función empresarial. Algunas reformas son esenciales para promover el crecimiento y desarrollo económico. Solucionar los problemas de coordinación implica: 1) derechos de propiedad privada seguros (si quieres cambiar el mundo, cámbiate a ti mismo primero); 2) igualdad jurídica (todas las personas tienen la misma dignidad, derechos y deberes); 3) un sistema legal de sanciones disuasorias contra los riesgos de confiscación (promoviendo la reputación y cooperación social); y 4) un cambio cultural a través de la educación económica y financiera sobre la ética de la propiedad privada, la función empresarial y el ahorro.

El riesgo de fracaso del paternalismo es mayor y más perjudicial cuando los expertos disfrutan del monopolio de la violencia para elegir por otros en lugar de simplemente aconsejarlos. El desarrollo económico implica incrementar el bienestar subjetivo de los individuos para independizarse del paternalismo estatal. Cuando los pobres subsisten con limosnas políticas, son víctimas del fracaso del paternalismo. Es el círculo vicioso del socialismo el que genera la descoordinación social y, como consecuencia, las personas son cada vez más dependientes del Estado. Incluso cuando el poder político es limitado, la intervención estatal coactiva puede reducir la autonomía de los individuos y la eficiencia dinámica del mercado.

Merriam-Webster (2021) define burocracia como “*a body of nonelected government officials*” [un cuerpo de funcionarios gubernamentales no elegidos] como “*an administrative policy-making group*” [un grupo de elaboración de políticas administrativas]. Enfatiza la “*specialization of functions, adherence to fixed rules, and a hierarchy of authority*” [especialización de funciones, cumplimiento de reglas fijas y jerarquía de autoridad]. Mises (1944) explica que los términos burócrata, burócrata y burocracia tienen una connotación negativa. Nadie se llama a sí mismo un burócrata o sus propios métodos de gestión burocrática. Siempre implican una crítica denigrante a personas, instituciones o procedimientos. Nadie duda de que la burocracia es completamente mala y no debería existir en un mundo perfecto.

Bureaucracy in itself is neither good nor bad. It is a method of management which can be applied in different spheres of human activity. There is a field, namely, the handling of the apparatus of government, in which bureaucratic methods are required by necessity. What many people nowadays consider an evil is not bureaucracy as such, but the expansion of the sphere

in which bureaucratic management is applied. This expansion is the unavoidable consequence of the progressive restriction of the individual citizen's freedom, of the inherent trend of present-day economic and social policies toward the substitution of government control for private initiative. People blame bureaucracy, but what they really have in mind are the endeavors to make the state socialist and totalitarian [La burocracia en sí misma no es ni buena ni mala. Es un método de gestión que se puede aplicar en diferentes esferas de la actividad humana. Hay un campo, a saber, el manejo del aparato de gobierno, en el que los métodos burocráticos son necesarios por necesidad. Lo que mucha gente hoy en día considera un mal no es la burocracia como tal, sino la ampliación del ámbito en el que se aplica la gestión burocrática. Esta expansión es la consecuencia inevitable de la restricción progresiva de la libertad del ciudadano individual, de la tendencia inherente de las políticas económicas y sociales actuales hacia la sustitución de la iniciativa privada por el control estatal. La gente culpa a la burocracia, pero lo que realmente tienen en mente son los esfuerzos para hacer que el estado sea socialista y totalitario]. (p. 36)

La diferencia entre la gestión estatal y la gestión privada es fundamental para reconocer la falacia del Estado eficiente. Muchos economistas y pensadores políticos han sido guiados por su deseo de hacer que el Estado sea más eficiente. Miran las crisis sin salida de los sistemas de bienestar estatal, y concluyen que todo sería más eficiente si las intervenciones fueran diseñadas por expertos adecuados. Es decir, ellos mismos deberían reemplazar a los expertos ineptos. Sin embargo, el esquema intervencionista y socialista genera paro y pobreza, en distintos grados, otorgando a los gobernados una exigencia de limosnas paternalistas con cargo a los recursos producidos por el sector privado. Estas políticas son, “*not measures on behalf of liberty, not programs to whittle away the Leviathan State, but measures to make the power of that State more efficient, and hence, at bottom, more terrible*” [no medidas en nombre de la libertad, no programas para dismantelar el Estado de Leviatán, sino medidas para hacer que el poder de ese Estado sea más eficiente y, por lo tanto, en el fondo, más terrible] (Rothbard, 2002, p. 53).

La gestión estatal se basa en lazos hegemónicos a través de una burocracia que implementa las barreras legales a la función empresarial. No existen precios de mercado para las utilidades y no se pueden verificar por métodos contables. El paternalismo no puede ser ni productivo ni coordinador. En cambio, el objetivo de la gestión privada es obtener beneficios. Como el éxito o fracaso para alcanzar este fin se puede verificar contabilizando el negocio en su conjunto y sus partes,

es factible descentralizar la gestión y la responsabilidad sin comprometer la unidad de operaciones y el logro de sus objetivos. Si la responsabilidad empresarial se basa en la soberanía del individuo y el cálculo económico, los trabajadores se sustentarán en normativas subyacentes a las actividades comerciales con tendencia productiva y coordinadora para que sus operaciones sean rentables.

Desde la noción de desarrollo como la ampliación de la gama de soluciones a los problemas humanos, la inclinación teórica es hacia sistemas de organización política altamente descentralizados en los que la toma de decisiones sobre las intervenciones estatales la toman en gran parte los individuos que participan en la sociedad, y contra los sistemas de organización política centralizados. Además, la descentralización política refleja una faceta del criterio de desarrollo económico, en la que está implícito que la forma en que se produce el desarrollo afecta tanto a los méritos del proceso dinámico y competitivo del mercado como a sus resultados. El estándar de la eficiencia dinámica sugiere que el rol del Estado debiese ser: ¿Cómo hacer posible que los individuos tengan acceso a una gama más amplia de alternativas y a un conocimiento más adecuado de las mismas? El acceso de los individuos a alternativas significa promover el respeto a la propiedad privada y la igualdad ante la ley, junto con reducir los riesgos de confiscación a su mínima expresión, donde el 0% del Estado es una potencial solución tecnológica. Cuantos menos poderes tenga el Estado central, mayor será la posibilidad de que los gobiernos locales compitan en el marco fiscal, regulatorio y monetario hacia la reducción de las confiscaciones. La difusión del poder político e institucional ayuda a la competencia política y competencia empresarial para tender a reducir la pobreza, la violencia y la corrupción.

PARTE III

PRINCIPIOS DE REFORMA
Y POLÍTICAS DE DESARROLLO

CAPÍTULO VII

POR LA RAZÓN O LA FUERZA: EL CASO DE CHILE (1810-2022)

Considero que Chile tiene hoy dos problemas básicos: el primero, y muy obvio, es contener la inflación; el segundo, establecer una economía social de mercado vigorosa, que permita al país despegar en un crecimiento económico sostenido, cuyos beneficios sean compartidos por todos los ciudadanos.

Milton Friedman (1975, p. 15)

El mundo de la acción humana es interpretado por el actor-empresario, entre ellos, el historiador. En efecto, el historiador despliega su función empresarial porque recoge y analiza críticamente los datos disponibles de la experiencia empírica sobre la acción humana. Pero una reproducción auténtica y plena del pasado es imposible. El historiador estudia y ordena los acontecimientos desde el aspecto de las ideas subyacentes a la formación de las aproximaciones generales que usa en su presentación. No informa sobre todos los hechos tal como sucedieron. Solo los hechos que juzga más relevantes y, desde luego, siempre aborda los datos con presuposiciones o hipótesis. Es evidente que el historiador desempeña su labor equipado con el arsenal de conocimiento científico de su época. El historiador utiliza un marco teórico previo como una especie de “gafas” interpretativas que le ayudan a comprender la realidad. Cuando el marco teórico previo es praxeológico (lógico y deductivo), el historiador tendrá las gafas teóricas adecuadas (aunque nunca perfectas) y la comprensión de la realidad se aproximará mejor a la verdad científica. Cuando el historiador utiliza teorías arbitrarias (por ejemplo, basadas en el positivismo), las gafas se ajustarán a la distorsión de la historia según los dogmas metafísicos, religiosos, políticos o apologistas.

Este capítulo es un compendio de la historia económica y política de Chile a partir de la teoría del desarrollo económico explicada en la Parte II de esta obra. El análisis histórico es fundamental para comprender cómo la tesis de que el desarrollo económico es un objetivo por alcanzar en el corto plazo y a toda costa —mediante intervenciones autistas, binarias y triangulares— ha generado los ciclos reiterados de expansión, crisis y recesión. El propósito es examinar los órdenes

institucionales más representativos de la historia de Chile y sus efectos en la función empresarial y el ahorro genuino, y con ello el crecimiento económico sostenido –la producción del país– y el desarrollo económico sostenido –el aumento del estándar de vida de los individuos. En particular, el capítulo enfatiza cómo los riesgos de confiscación (por ejemplo, falta de ley y orden público e igualdad ante la ley, impuestos directos, indirectos, inflacionarios, déficit fiscal, deuda del sector público y riesgo de default, expropiaciones, regulaciones y barreras al comercio) provocan su efecto evidente: descapitalización, desempleo, pobreza, indigencia y subdesarrollo.

El caso de Chile es muy interesante a la luz del llamado estallido o revuelta del 18 de octubre de 2019. Chile solía ser conocido internacionalmente por tener las mejores instituciones políticas y económicas de América Latina, siendo un referente de orden público, crecimiento y desarrollo económico. Sin embargo, entre 2013 y 2019, los riesgos de confiscación aumentaron de manera constante y las variables económicas se deterioraron. Los chilenos más pobres y de clase media experimentaron un aumento en el costo de vida y la corrupción en los sectores público y privado. Los altos niveles de desigualdad económica y social redujeron gradualmente las alternativas abiertas a las personas. Esto generó un creciente malestar ciudadano, además de un debacle institucional y cultural en el círculo vicioso del socialismo. En consecuencia, la historia de Chile ilustra el vínculo entre la función empresarial y el desarrollo económico como plataforma hermenéutica para la construcción de una propuesta de modernización del Estado en el próximo capítulo.

7.1. LA TRAYECTORIA ECONÓMICA DE CHILE (1810-1969)

Chile declaró su independencia del Reino de España el 12 de febrero de 1818 con el anuncio oficial de la fundación de un Estado republicano independiente. La economía de Chile estaba devastada por las guerras desde 1810, sin administración estatal, organización legal y mucho menos programas de desarrollo. El proceso independentista, liderado por Bernardo O'Higgins Riquelme, Director Supremo entre 1817 y 1823, marcó el inicio de la creación del Estado de Chile desde cero (Collier y Sater 2004, cap. 2). Las primeras medidas fueron crear la moneda “el peso” (1817), una administración y legislación estatal altamente centralizadas para recaudar y distribuir impuestos, determinar las divisiones territoriales, organizar el ejército y la policía. El sistema tributario era precario y la mayoría de la gente

estaba exenta. Las autoridades políticas no sabían qué tributos aplicar, a quiénes y por quiénes. Las autoridades locales recurrían a confiscaciones arbitrarias, pero O'Higgins creó el Ministerio de Hacienda para centralizar el control de la economía. El Estado debía financiar sus actividades burocráticas y bélicas (por ejemplo, la anexión de Chiloé y la expedición libertadora del Perú). Hacia 1822, la situación económica de Chile era desastrosa debido a los riesgos de confiscación de la guerra y los impuestos. La principal fuente de financiamiento del Estado chileno fue la deuda con Inglaterra. Como la función empresarial productiva era escasa, el Estado acordó con los británicos pagar la deuda ofreciendo monopolios legales a particulares sobre la importación y venta de productos (por ejemplo, tabaco y licores), quienes pagarían a Inglaterra los intereses y la amortización. El mercado negro impulsó la producción nacional y arruinó este privilegio.

Entre 1818 y 1891, se estableció en Chile un régimen aristocrático dividido entre conservadores y liberales, que eran los más ricos del país, cuya riqueza provenía principalmente de la propiedad de la tierra. Aunque los conservadores (los “pelucones” representaban las ideas y costumbres tradicionales y católicas, donde el orden público y el respeto a la autoridad eran los valores supremos para fomentar el desarrollo económico incluso a costa de las restringir la libertad individual) y los liberales (los “pipiolos” incorporaron las ideas del liberalismo clásico, donde el respeto de las libertades individuales es la garantía del desarrollo, de la democracia y la justicia) defendieron una economía de mercado, sus desacuerdos políticos sobre las instituciones y la estrategia de desarrollo originaron una guerra civil, culminando en la batalla de Lircay en 1830 a favor de los primeros (Will, 1964, p. 4). La guerra marcó el fin del período denominado “La Organización de la República” (1818-1930) y el comienzo de la “República Conservadora” (1833-1860), con Diego Portales Palazuelos como líder (Collier y Sater 2004, cap. 3 y 4). La Constitución de 1833, cuya redacción estuvo dirigida por Mariano Egaña y José Manuel Gandarillas, conformó un orden económico liberal basado en el orden público, la igualdad jurídica y el derecho de propiedad privada, junto a un orden político autoritario, presidencialista y centralista que prolongó la estabilidad institucional hasta 1925.⁸⁸

⁸⁸ Pasten (2017) explica que la Constitución Política de 1933 “estableció que el presidente podía ocupar el cargo por dos mandatos de cinco años consecutivos, por lo que solo se eligieron cuatro presidentes por 40 años. El presidente controlaba el gabinete, el poder judicial, la administración pública y las fuerzas armadas, y también gozaba de poderes de emergencia, como la facultad de declarar el estado de sitio en cualquier parte del territorio cuando el Congreso nacional estaba en receso. En virtud de

El plan económico de Manuel Rengifo, ministro de Hacienda de Portales (1830-1835 y 1841-1844), promovió la reducción de barreras legales a la función empresarial para aumentar el comercio internacional, especialmente con Reino Unido, Estados Unidos, Francia y Alemania. Este ministro impuso una severa disciplina fiscal para reducir y ordenar los gastos estatales, junto con derogar la lluvia de regulaciones que dificultaban las iniciativas de los agentes económicos. Redujo los aranceles a un promedio del 25% y eliminó la mayoría de las barreras legales al comercio (excepto el impuesto del 4% para el trigo y del 6% para los minerales), lo que incitó la inversión privada en minería, agricultura y ganadería y las sucursales del Reino Unido a través de los principales puertos y ciudades de Chile. La victoria del ejército chileno contra la Confederación Peruana y Boliviana (1836-1839) posicionó a Valparaíso como el principal puerto del Pacífico. Hubo una expansión de la función empresarial que aumentó el comercio internacional y la recaudación de impuestos, basada en licencias comerciales, impuestos de transferencia y tierras. En consecuencia, el gobierno central pudo pagar la deuda interna y externa hasta alcanzar el equilibrio fiscal en 1839.

El desarrollo acelerado continuó hasta finales de la década de 1850, cuando las disputas permanentes entre el gobierno y la Iglesia Católica llevaron a la división entre los conservadores confesionales y seculares. Las aspiraciones de avanzar hacia una democracia liberal se popularizaron y marcó el comienzo de “La República Liberal” (1861-1891) bajo el liderazgo de la coalición de liberales y conservadores laicos (Collier y Sater, 2004, cap. 5 y 6). El economista francés Jean Gustave Courcelle-Seneuil, contratado por el gobierno chileno entre 1855 y 1863, contribuyó a la formación de las elites chilenas en el liberalismo clásico, además de establecer un sistema de banca libre con reserva fraccionaria (Glaser, 2003, p. 167). La liberalización y democratización del sistema estuvo a cargo del primer presidente liberal-conservador, José Joaquín Pérez (1861-1871), quien propuso reformar la Constitución para ampliar las libertades individuales y derogar la prórroga presidencial, pero solo la segunda iniciativa tuvo éxito. La crisis del oro (1848-1860) convulsionó la economía chilena debido a la caída de los precios internacionales y las exportaciones, especialmente en los sectores agrícolas y

estos poderes absolutos de emergencia, el presidente podría suspender las garantías constitucionales en el territorio afectado. Como la Constitución de 1833 era extremadamente centralista, no se permitía ninguna asamblea federalista y los jefes provinciales eran nombrados por el presidente, quien también tenía derecho a vetar las decisiones de los concejos municipales electos” (p. 174). No es sorprendente que el partido conservador prácticamente no tuviera oposición política entre 1833 y 1860.

mineros. La recaudación fiscal se desmoronó y el gobierno de Federico Errázuriz (1871-1876) reemplazó la convertibilidad oro-peso por el uso obligatorio de papel moneda para financiar el gasto público con expansión artificial del crédito. El efecto fue la devaluación del peso chileno y el aumento sostenido de la inflación. El presidente Aníbal Pinto (1878-1881) perpetró un aumento general de los impuestos (por ejemplo, los aranceles crecieron al 35%) y disminuyó el número de empleados públicos y militares.

La inestabilidad política y los efectos de la crisis económica fueron agravados por el contexto internacional. La guerra contra España (1865-1866) elevó el déficit fiscal desde el 0% en 1845 hasta el -6% en 1866. En 1879, el Congreso aprobó el impuesto a la renta, a las exportaciones y la impresión de papel moneda para financiar el gasto público (Sater, 1976). Los estragos de la Guerra del Pacífico contra Perú y Bolivia (1879-1884) elevaron nuevamente el déficit al -5% en 1886. La victoria de Chile en la guerra expandió sus fronteras hacia territorios ricos en minerales, como las minas de salitre, de alta inversión inglesa, que impulsó un crecimiento económico acelerado. El descenso de los riesgos de confiscación aumentó los ingresos fiscales en montos colosales y los recursos se usaron para financiar ambiciosos proyectos de obras públicas. A pesar del *boom* empresarial, la exigencia de los políticos liberales de reducir la poderosa influencia del presidente de la República y de la Iglesia Católica en la sociedad chilena condujo a la guerra civil de 1891 que culminó con la muerte del presidente liberal José Manuel Balmaceda (1886- 1891). Balmaceda intentó reemplazar la economía de mercado por un incipiente principio de planificación centralizada, induciendo un colapso económico y un déficit fiscal del -7%. La muerte de Balmaceda marcó el fin del presidencialismo (1833-1891) con reformas constitucionales para instaurar “La República Parlamentaria” (1891-1925) (Collier y Sater, 2004, cap. 7 y 8).

A comienzos del siglo XX, Chile era uno de los dieciocho países de mayor ingreso per cápita del mundo (Tabla 19). Entre 1810 y 1890, el país disfrutó de un crecimiento del PIB real del 5% anual con un gasto público del 11% como porcentaje del PIB. La aristocracia tradicional triunfó en la Revolución de 1891 y estableció una oligarquía parlamentaria para proteger e incrementar sus negocios a través del poder político y la corrupción electoral. El régimen oligárquico se apoyó en los ingresos de la minería del salitre, que fueron devastados hasta que desaparecieron en la década de 1920 debido a la creación del salitre sintético alemán durante la Primera Guerra Mundial (1914-1918). Ante los repetidos altercados del parlamentarismo (hubo 530 ministros para los seis ministerios

existentes entre 1891-1925) y el colapso de la economía, Arturo Alessandri Palma (dos veces presidente de Chile en los periodos 1920-1925 y 1932-1938), el último presidente parlamentario, promulgó la Constitución de 1925 para acabar con las disputas entre el presidente y el parlamento. Entre los cambios más significativos destacan: 1) el fin del parlamentarismo; 2) el regreso a un sistema presidencialista con amplios poderes; 3) la separación de Iglesia y Estado; 4) la creación del Banco Central como monopolio de la emisión de dinero y prestamista de última instancia con patrón oro (*Gold Standard*).⁸⁹ Hasta 1925 había seis ministerios: 1) Interior, 2) Hacienda, 3) Relaciones Exteriores, 4) Justicia, Culto e Instrucción Pública, 5) Guerra y Marina y 6) Obras Públicas.

Las disputas partidistas continuaron entre 1924 y 1927, generando una alta inestabilidad institucional. Como resultado, el general Carlos Ibáñez del Campo (dos veces presidente de Chile en 1927-1931 y 1952-1958) asumió la presidencia del país para acabar con el régimen de la oligarquía, además de iniciar ambiciosas inversiones en obra pública y crear así el “Nuevo Chile”. Para financiar estos proyectos, el gobierno aumentó los impuestos, la inflación y contrajo deudas de hasta el 220% del PIB con banqueros de Europa, Estados Unidos y Chile. La debacle económica comenzó con la Gran Depresión de 1929 cuando el aumento de la tasa de interés hizo impagable la deuda externa y nacional, reduciendo el comercio internacional. Dado que Chile tenía una de las economías más abiertas, la depresión generó quiebras masivas de empresas, desabastecimiento, desempleo y agotamiento de los recursos fiscales (Riveros, 2009, p. 8).

El temor de la oligarquía política a la inestabilidad económica internacional llevó al presidente Ibáñez a reemplazar el orden económico de mercado por el intervencionismo. Eliminó el patrón oro y aplicó políticas keynesianas (es decir, política fiscal y monetaria expansiva) con industrialización por sustitución de importaciones (ISI), expandida por presidentes radicales y conservadores entre 1932 y 1969 (Collier y Sater 2003, cap. 9, 10 y 11). Estos gobiernos aumentaron los riesgos de confiscación a la función empresarial, junto con alzas del gasto público financiado principalmente con mayores impuestos e inflación. La política confiscatoria provocó un crecimiento económico insostenible, ya que la economía

⁸⁹ La creación del Banco Central de Chile fue sugerida por una comisión técnica liderada por Edwin Kemmerer, profesor de la Universidad de Princeton y también conocido como el “doctor del dinero”, ya que ayudó a crear Bancos Centrales en otros países, como México (1917). Guatemala (1919), Colombia (1923), Chile (1925), Ecuador (1926), Bolivia (1927) y Perú (1931). Todo en: Kemmerer (1926); Seidel (1972); Drake (1984).

chilena estaba empobrecida. Ante los efectos contraproducentes de mayores dosis de intervencionismo estatal en la economía, la retórica marxista de los partidos de izquierda radical comenzó a ampliar su popularidad entre los pobres. Esta retórica enseñaba que la abolición de los derechos de propiedad privada sería la solución a los problemas económicos y sociales basados en el aplazamiento de todo orden que sufren los trabajadores. La Revolución Cubana de 1959 y la Alianza para el Progreso de John F. Kennedy (1961-1970) incitaron y aceleraron las revoluciones marxistas en América Latina.

El escudo fue la moneda de curso legal de Chile entre 1960 y 1975 para reemplazar al peso (ley 13.305, publicada el 6 de abril de 1959 y entró en vigor el 1 de enero de 1960). Su equivalencia fue de escudo 1 = \$1000 (pesos). Formaba parte de las medidas emprendidas por el gobierno de Jorge Alessandri (1958 y 1964) para intentar revertir el deterioro económico y espiral inflacionario. La radicalización de los riesgos de confiscación comenzó incipientemente en el gobierno demócratacristiano de Eduardo Frei Montalva (1964-1970) con sus doce ministerios para contener la ola marxista. Entre 1925 y 1969, los ministerios se habían duplicado de la siguiente manera: 1) Interior, 2) Hacienda, 3) Relaciones Exteriores, 4) Defensa, 5) Economía, 6) Educación, 7) Agricultura, Tierras y Colonización, 8) Obras Públicas y Vías de Comunicación, 9) Trabajo, 10) Minería, 11) Justicia, y 12) Vivienda y Urbanismo. Entre 1965 y 1966, el precio del cobre alcanzó las cifras más altas obtenidas en el siglo. Los ingresos por la venta de cobre se denominaron “salario de Chile”, ya que prácticamente era el único producto de exportación. La razón es que los riesgos de confiscación a la función empresarial hicieron de la industria del cobre una de las pocas competitivas. Los mayores ingresos fiscales y la expansión del crédito artificial permitieron a Frei implementar un ambicioso programa de gasto público. El gobierno de Frei creó la Oficina de Planificación Nacional (Odeplan), que tenía el objetivo de desarrollar la economía y la industria nacionales. A pesar de las buenas intenciones, el mal endémico de la inflación de dos dígitos permaneció en Chile desde la creación del banco central en 1925. Los resultados económicos negativos sirvieron de caldo de cultivo para uno de los períodos más controvertidos de la historia de Chile. Aquí están las estadísticas más representativas de la economía chilena en el período 1810-1969:

Período	Chile			Estados Unidos		
	PIB	Población	PIB per cápita	PIB	Población	PIB per cápita
1810-1830	1,72	1,43	0,28	3,51	2,94	0,56
1825-1860	3,43	1,45	1,95	4,51	3,02	1,45
1830-1880	3,41	1,5	1,89	4,3	2,81	1,46
1870-1913	3,25	1,34	1,88	3,07	2,08	1,85
1880-1929	2,64	1,25	1,37	3,08	1,81	1,25
1929-1971	3,82	2,02	1,76	4,37	1,39	2,94

Tabla 10. Crecimiento comparado: Chile y Estados Unidos (1810-1971) (% de crecimiento de tendencia). Fuente: Díaz et al. (2007, p. 71)

Año	PIB	Agricultura	Minería	Manufacturas	Servicios Gobierno	Resto
1860	392.783	68.060	33.547	49.484	11.922	229.770
1870	549.141	87.418	43.560	73.107	22.088	322.969
1880	824.723	113.738	81.641	119.036	31.158	479.150
1890	1.093.548	76.672	178.644	159.508	69.615	609.108
1900	1.394.002	12.512	239.326	169.031	85.411	775.114
1910	2.122.486	158.318	380.266	223.787	139.021	1.221.094
1920	2.254.673	184.147	427.461	238.979	109.042	1.295.044
1930	2.965.478	253.704	515.530	288.227	200.898	1.707.119
1940	3.733.013	276.311	547.214	458.829	241.150	2.209.508
1950	5.099.668	342.254	565.544	1.001.744	522.963	2.667.163
1960	7.389.978	402.696	525.620	1.548.909	750.836	4.161.917
1969	10.956.323	468.524	697.912	2.549.532	951.287	6.289.069

Tabla 11. PIB y sectores (1860-1969) (millones de pesos de 1996). Fuente: Díaz et al. (2007, pp. 126-128).

Año	Agricultura	Minería	Manufacturas	Servicios Gubernativos	Resto
1860	17,3	8,5	12,6	3,0	58,5
1870	15,9	7,9	13,3	4,0	58,8
1880	13,8	9,9	14,4	3,8	58,1
1890	7,0	16,3	14,6	6,4	55,7
1900	9,0	17,2	12,1	6,1	55,6
1910	7,5	17,9	10,5	6,6	57,5
1920	8,2	19,0	10,6	4,8	57,4
1930	8,6	17,4	9,7	6,8	57,6
1940	7,4	14,7	12,3	6,5	59,2
1950	6,7	11,1	19,6	10,3	52,3
1960	5,5	7,1	21,0	10,2	56,3
1969	4,3	6,4	23,3	8,7	57,4

Tabla 12. Participación de cinco sectores (1860-1969) (% PIB). Fuente: Díaz et al. (2007, pp. 130-132).

Año	Consumo Privado (C)	Gasto Público (G)	Inversión total (I)	Exportaciones (X)	Importaciones (M)	Tasa Crecimiento del PIB Real (%)
1810	-	9,8	-	1,4	1,7	0,4
1820	-	7,8	-	1,8	3,8	2,1
1830	-	9,6	-	2,9	3,3	0,6
1840	-	9,0	-	4,5	4,9	7,2
1850	-	10,9	-	6,6	7,9	5,8
1860	-	10,0	-	7,9	8,2	4,0
1870	-	12,5	-	8,1	10,0	10,6
1880	-	11,8	-	8,6	6,6	12,4
1890	-	16,8	-	16,0	15,6	7,3
1900	-	13,6	-	17,1	16,7	-2,6

1910	-	13,4	-	18,2	28,3	11,6
1920	-	12,2	-	20,8	18,5	13,0
1930	-	16,5	-	17,4	37,0	-21,0
1940	73,1	12,6	13,0	14,3	11,4	4,0
1950	73,0	12,5	12,3	12,3	10,0	5,5
1960	75,6	15,0	14,7	10,7	16,0	7,9
1969	73,0	15,0	20,9	10,0	19,0	3,7

Tabla 13. Composición del gasto del PIB (1810-1969) (% del PIB). Fuente: Braun et al. (2000, pp. 67-69).

Año	Ingreso Fiscal	Ingreso Tributario	Tributo Minería	Tributos directos	Tributos Indirectos	Ingresos no tributarios
1833	5.284	4.280	0	0	4.280	1.004
1840	7.713	6.341	0	0	6.341	1.373
1850	15.944	14.973	0	1.600	13.373	970
1860	20.077	19.444	1.461	1.699	16.284	632
1870	31.517	27.743	1.827	1.912	24.005	3.774
1880	51.310	48.256	12.574	3.676	32.006	3.054
1890	109.889	90.900	52.022	3.375	35.503	18.999
1900	128.316	113.741	71.674	0	42.067	14.576
1910	194.704	171.604	103.523	4	68.077	23.099
1920	145.574	127.842	71.890	7.706	48.246	17.732
1930	380.183	294.293	75.202	62.234	156.857	85.890
1940	500.487	364.025	79.637	74.676	209.711	136.462
1950	635.385	516.771	84.297	143.209	289.265	118.615
1960	1.090.931	1.030.657	141.974	230.765	657.919	60.274
1969	1.879.998	1.774.469	286.436	433.688	1.054.366	105.529

Tabla 14. Estructura de ingresos fiscales (1833-1969) (millones de pesos de 1995). Fuente: Braun et al. (2000, pp. 82-84).

Año	Ingresos Fiscales (Millones)	Ingresos Fiscales (% del PIB)	Gastos Fiscales (Millones)	Gastos Fiscales (% del PIB)	Ingreso Fiscal menos Gasto Fiscal (Millones)	Ingreso Fiscal menos Gasto Fiscal (% del PIB)
1810	7.670	7,8	3.097	3,8	3.771	3,6
1820	3.795	3,5	3.097	2,9	698	0,6
1830	4.467	3,4	5.130	4,0	-664	-0,5
1840	7.713	4,3	7.101	4,0	612	0,3
1850	15.944	6,0	15.010	5,6	934	0,4
1860	20.077	5,5	20.350	5,5	-273	-0,1
1870	31.517	6,2	40.827	8,0	-9.310	-1,8
1880	51.310	6,4	67.293	8,4	-15.983	-2,0
1890	109.899	10,6	147.878	14,2	-37.978	-3,7
1900	128.316	9,7	153.277	11,6	-24.961	-1,9
1910	194.704	9,6	258.754	12,8	-64.050	-3,2
1920	145.574	7,0	183.098	8,8	-37.524	-1,8
1930	269.465	13,8	322.646	16,6	-53.181	-2,7
1940	500.487	15,1	412.620	12,4	87.866	2,7
1950	635.385	14,0	677.556	14,9	-42.171	-0,9
1960	1.090.931	16,6	1.297.339	19,7	-206.409	-3,1
1969	1.879.998	19,3	1.822.268	18,7	57.730	0,6

Tabla 15. Ingresos y gastos fiscales (1810-1969) (millones de pesos de 1995 y % del PIB). Fuente: Braun et al. (2000, pp. 78-81).

Año	Personas	Porcentaje
1865	520.663	29
1875	725.545	35
1885	1.041.765	42
1895	1.223.407	45
1907	1.392.026	43
1920	1.723.552	46
1930	2.119.221	49

1940	2.639.311	53
1952	3.573.112	60
1960	5.028.060	68
1970	6.675.072	75

Tabla 16. Población Urbana (1865-1970) (personas y % del total). Fuente: Díaz *et al.* (2007, pp. 161-164).

Año	M1	M2	Emisión de Dinero	Tasa de Interés Nominal Efectiva	Tasa de Interés Real Efectiva
1860	-	0,00008	0,00000	-	-
1870	-	0,00010	0,00008	8,6	9,1
1880	-	0,00015	0,00012	8,0	-2,5
1890	-	0,00020	0,00013	8,1	0,9
1900	-	0,00026	0,00017	7,0	8,5
1910	0,00047	0,00064	0,00025	9,0	6,6
1920	0,00066	0,00115	0,00036	8,8	-5,0
1930	0,00077	0,00134	0,00048	9,4	15,3
1940	0,00304	0,00341	0,00157	8,4	-12,0
1950	0,01476	0,01527	0,00822	10,4	-5,2
1960	0,38342	0,46393	0,26351	16,5	10,4
1969	6,05800	6,62400	4,82100	19,3	-7,7

Tabla 17. Cuentas monetarias (1860-1969) (millones de pesos de 1995, tasa en %) Fuente: Braun *et al.* (2000, pp. 82-84).

Año	Variación % Índice de Precios	Deuda pública externa
1810	2,1	0
1820	-0,1	8,2
1830	0,4	9,7
1840	-1,1	6,6
1850	1,4	8,3
1860	9,8	8,2

1870	-0,5	13,1
1880	10,8	11,3
1890	7,2	13,9
1900	-1,4	19,6
1910	2,3	24,0
1920	14,6	23,1
1932	23,6	220,9
1940	25,5	44,3
1950	23,4	14,7
1960	33,2	7,5
1969	29,3	22,8

Tabla 18. Índice de precios de consumo y deuda pública externa (nivel de inflación, 1995=100, deuda como % del PIB). Fuente: Braun et al. (2000, pp. 100-102, 184-186).

Año	Chile	United Kingdom	United States	UK/Chile	USA/Chile
1810	638	2.294	2.120	3,6	3,3
1830	691	2.342	2.364	3,4	3,4
1850	1.011	2.858	2.825	2,8	2,8
1870	1.397	3.846	3.736	2,8	2,7
1890	2.174	4.862	5.184	2,2	2,4
1910	3.355	5.917	7.586	1,8	2,3
1930	3.647	7.301	9.490	2,0	2,6
1950	4.399	9.441	15.241	2,1	3,5
1969	6.811	15.241	24.196	2,2	3,6

Tabla 19. PIB per cápita (PPA): Chile, Reino Unido, y Estados Unidos Fuente: Bolt et. al. (2018), Maddison Project Database (MPD).

* Durante el siglo XIX, la economía chilena experimentó una convergencia con respecto a las economías del Reino Unido y Estados Unidos, las potencias mundiales de aquellos años. El deterioro económico de Chile entre 1930-1969 activó el descontento de la gente.

7.2. LOS AÑOS DE ALLENDE (1970-1973)

El impacto ideológico de la Guerra Fría, la Revolución Cultural en París y la Revolución Cubana estimuló a numerosos grupos guerrilleros en América Latina, con el sanguinario Ernesto “Che” Guevara como icono de la revolución marxista del proletariado.⁹⁰ Los chilenos adheridos a las ideas comunistas fundaron su movimiento más en los círculos sindicales que intelectuales, preservando así la posibilidad de la agitación armada como última necesidad. La propuesta para el desarrollo económico fue conflictiva más que inclusiva, ya que apuntaba al derrocamiento sistémico de las élites capitalistas nacionales y extranjeras, en lugar de simplemente la integración de los pobres en el sector más moderno.⁹¹ Los trabajadores debían hacerse con el control del Estado para abolir la propiedad privada como método de producción y distribución. El síndrome populista del marxismo chileno de la década de 1960 resultó en: 1) líderes paternalistas dirigidos a las masas más que a las clases sociales con reformas parciales y consignas utópicas que prometían una recompensa material y psíquica acelerada; 2) la definición de sus malvados adversarios: capitalistas, banqueros y empresarios opresores, que deben ser confiscados; 3) la ideología del atraparlos todo, que combinó elementos de liberalismo, socialismo, corporativismo y anarquismo, para manifestar una apariencia heterogénea al público, escondiendo sus verdaderas motivaciones políticas, que se radicalizaron con el tiempo.

En medio de este clima de tensión, la elección presidencial de 1970 tuvo tres candidatos con programas políticos y económicos antagónicos: 1) El candidato de la derecha fue Jorge Alessandri Rodríguez, quien tenía un programa de

⁹⁰ Ernesto “Che” Guevara es a menudo celebrado como un mártir justo y desinteresado que luchó por la paz y la libertad. Los fanáticos del Che que desconocen su historia son los “tontos útiles” del comunismo moderno (Stalin utilizaba este término para describir a los occidentales que repetían las consignas del comunismo soviético). El Che fue un terrorista, asesino, hipócrita y cobarde, que amaba los lujos y persiguió a homosexuales, negros, religiosos, incluso a mujeres y niños (Fontova, 2007).

⁹¹ En Chile se crearon diversas fracciones marxistas-leninistas y guevaristas de corte paramilitares y terroristas apoyadas financieras y logísticamente por Cuba como satélite de la Unión Soviética en América Latina, con el fin de acelerar la revolución comunista. Entre ellos, predominaron el Movimiento de Izquierda Revolucionario (MIR, 1967-), la Vanguardia Organizada del Pueblo (VOP, 1968-71), el Movimiento de Acción Popular Unitaria (MAPU, 1969-93), junto con las declaraciones de la “vía armada” del Partido Comunista y el Partido Socialista. Estas organizaciones efectuaban atentados, robos, secuestros y asesinatos con completa impunidad bajo el gobierno de Salvador Allende, ya que eran miembros o partidarios de la Unidad Popular. Para más detalles de la génesis y desarrollo del proyecto totalitario en Chile (1912-1973), ver Fontaine (1999); Rojas (2003); Schiappacasse *et al.* (2012), Fermeandois (2013, 2018).

desarrollo liberal basado en la reducción de los riesgos de confiscación a la función empresarial; 2) los demócratacristianos nominaron a Radomiro Tomic de postura anticapitalista, quien pretendía profundizar el proteccionismo del modelo ISI como sistema de desarrollo (González, 1988, pp. 367-376); 3) la Unidad Popular era la izquierda marxista-leninista que nombró a Salvador Allende Gossens como candidato por cuarta vez (1952, 1958, 1964, 1970) para instaurar la planificación central “con vino tinto y empanadas” (pp. 362-367). La elección de 1970 fue diferente a todas las anteriores en la historia de Chile porque aparecieron los grupos guerrilleros, marxistas y antimarxistas, incitados por la división ideológica y la violencia sistemática.⁹² Salvador Allende obtuvo la primera mayoría relativa con 36% de los votos, seguido de Alessandri (34,6%) y Tomic (27,8%). Según la Constitución de 1925, cuando ningún candidato lograba el 50% + 1 de los votos, el Congreso tenía cincuenta días para elegir al presidente entre las dos mayorías relativas.⁹³ Los demócratas cristianos confiaban en la trayectoria democrática de Allende, pero dudaban de los grupos políticos que apoyaban su candidatura. Por ello, exigieron que la Unidad Popular se comprometiera con el Estatuto de Garantías Constitucionales para ratificar a Allende como presidente de Chile. Finalmente, el 24 de octubre de 1970, y por primera vez en la historia, un socialista marxista llegó al poder democráticamente.

El presidente Salvador Allende inició su mandato de seis años con el objetivo de sustituir el “orden intervencionista” por el “orden socialista”. Corvalán *et al.* (1969) muestra que el diagnóstico de la UP era catastrófico, pero coherente con la realidad económica chilena: “Chile vive una crisis profunda que se manifiesta

⁹² En 1955, la Facultad de Economía de la Universidad Católica de Chile firmó un convenio de colaboración académica de posgrado con la Universidad de Chicago (con la ayuda del gobierno de Estados Unidos a través del “Instituto de Asistencia Internacional” para contrarrestar la influencia keynesiana y marxista de la CEPAL). A partir de 1961, los chilenos egresados de Chicago se fueron incorporando como académicos, especialmente en la Universidad Católica, además de formar el Centro de Estudios Socioeconómicos (CESEC) en 1963, e iniciar la “Página Económica” de El Mercurio (el principal diario chileno) en 1967. En 1970, la CESEC fue convocada para participar en la elaboración del programa de desarrollo económico del candidato presidencial Jorge Alessandri Rodríguez. Este programa tenía como objetivo eliminar legales a la función empresarial, reducir los impuestos y el gasto público, así como contener la oferta monetaria para reducir la inflación. Desde 1970, estos jóvenes economistas han sido conocidos como los “Chicago Boys”. Para más detalles sobre esto, ver González (1988, 359-62), Gallardo (2011).

⁹³ Mientras tanto, el presidente estadounidense Richard Nixon no estaba dispuesto a tolerar que Chile se convirtiera en una “nueva Cuba”. Nixon pidió a Henry Kissinger, asistente de Asuntos de Seguridad Nacional, que impidiera la ratificación de Allende, cuyo plan fracasó y terminó con la muerte del general René Schneider (Fernandois, 1998).

en el estancamiento económico y social, en la pobreza generalizada y en las postergaciones de todo orden” (p. 3). Más aún, “las recetas reformistas y desarrollistas que impulsó la Alianza para el Progreso e hizo suyas el gobierno de Frei no han logrado alterar nada importante... Con esto se ha demostrado... que el reformismo es incapaz de solucionar los problemas del pueblo” (p. 4). El desarrollismo de favores resultó en “el alza del costo de la vida como un infierno en los hogares del pueblo. En los últimos 10 años, según los datos oficiales, el costo de la vida ha subido casi en un mil por ciento... de cada cien escudos que los chilenos producen, 50 van a parar a los bolsillos de 10 oligarcas y los otros 50 deben repartirse entre 90 chilenos, del pueblo y de clase media” (p. 8). Así, “el crecimiento de nuestra economía es mínimo... ello explica que la mayoría esté disconforme y busque una alternativa para nuestro país... el “Gobierno del Pueblo” debe terminar con el dominio de los imperialistas, los monopolios, de la oligarquía e iniciar la construcción del socialismo en Chile” (p. 10).

Independientemente de la veracidad del panorama de la UP, ¿cuáles eran sus propuestas? La transformación económica de la Unidad Popular consistió en dos ejes básicos. Por un lado, Allende contempló una nueva Constitución para fundar “una sola organización del Estado... como máximo órgano de poder” (p. 15). En la nueva Constitución, el Parlamento sería reemplazado por la Asamblea Popular controlada para “constituir un sistema nacional de planificación, y su misión sería dirigir, coordinar y racionalizar” (p. 16). La Corte Suprema de Justicia sería controlada directamente por el órgano director para impartir justicia social. Por otro lado, la política de desarrollo de Allende fue la expropiación y control de la producción y distribución de bienes y servicios. En particular, la Unidad Popular planeaba confiscar todas las “empresas estratégicas”, tales como:

La gran minería, el sistema financiero, el comercio exterior, las grandes empresas, los monopolios industriales, la producción, distribución, y consumo de electricidad, el transporte ferroviario, aéreo y marítimo, las comunicaciones, la producción, refinación y distribución del petróleo y sus derivados, el gas licuado, la siderurgia, el cemento, y el papel. (p. 20)

El camino hacia la abolición del derecho de propiedad privada tuvo tres estrategias adicionales: 1) los controles de precios y salarios para “orientar la capacidad productiva del país hacia la producción de artículos de consumo populares baratos y de buena calidad” (p. 23); 2) el control del “flujo de dinero

hacia las necesidades reales del mercado, junto con la redistribución del crédito y la evitación de la usura en el comercio de dinero” (Ídem); 3) El órgano director “ejecutará una política de comercio exterior orientada a desarrollar y diversificar las exportaciones, abriendo nuevos mercados, logrando el autofinanciamiento al crear las condiciones en las que operará el capital no expropiado” (p. 24). Según Allende, estas maniobras “garantizan un crecimiento económico descentralizado, buscando el uso óptimo de los recursos para aumentar la producción compatible con una vida más digna y humana” (Ídem). Conformemente, el experimento socialista de la Unidad Popular es un caso convincente de ilustración del círculo vicioso del socialismo.⁹⁴

La implementación del programa básico de la Unidad Popular tuvo tres etapas, aunque no en una secuencia cronológica muy definida. Las etapas de expropiación, inflación y racionamiento tuvieron un punto de unidad en la implementación del control total del sistema económico, político y social de Chile. Primero, el proceso de expropiación marxista tuvo como objetivo transferir la propiedad privada de los medios de producción al Área de Propiedad Social (APS), controlada por los miembros de la UP. Allende se basó en “resquicios legales” para lograr este objetivo: el manejo de preceptos olvidados o vacíos legales o la interpretación distorsionada de normas administrativas para lograr la descomposición bajo la aparente legalidad (Fontaine, 1999). De esta forma, la expropiación comenzó con las grandes empresas mineras.⁹⁵ En julio de 1971, el parlamento de mayoría opositora respaldó por unanimidad la Ley N° 17.450 de Allende para confiscar el 100% de las grandes explotaciones mineras de cobre,

⁹⁴ Sorprendentemente, a pesar de la extensa literatura sobre el gobierno de Allende, todavía existen controversias sobre los resultados económicos del socialismo chileno. Esto se debe esencialmente a que la creencia más ampliamente aceptada fue expresada por Rosenstein-Rodan (1974), quien argumentó que la caída económica de Allende “had nothing to do with socialism [because] it is not inherent in socialism to be inefficient” (p. 7). Así, los estudiosos de la historia de Chile a menudo pasaron por alto cualquier comentario de que el colapso del sistema económico se debió al plan de Allende, que consistía en una política keynesiana de corto plazo y una política marxista de largo plazo. Este hecho llevó a afirmar que el experimento socialista de Chile fue un “éxito frustrado” por circunstancias externas a las políticas de desarrollo de Allende, como la intervención del gobierno de Estados Unidos. La investigación sobre ese período a menudo ignora la teoría económica sobre cómo la dinámica del socialismo fomenta el círculo vicioso de la pobreza.

⁹⁵ La nacionalización del cobre había comenzado en 1967 durante el gobierno de Frei Montalva con la llamada “chilenización del cobre”. En ese año, el Estado adquirió el 51% de la mina El Teniente y el 25% de las minas Andina y Exótica por US \$80 millones. El fuerte aumento en el precio del cobre motivó a Frei a expandir la propiedad estatal y adquirió el 51% de las minas Chuquicamata y El Salvador por US \$ 120 millones. Los pagos se realizarían a una tasa de interés anual del 6% durante un período de 12 años. Para obtener más detalles, consulte De Vylder (1974).

carbón, hierro y salitre. Allende redujo a cero la indemnización apelando a las ganancias excesivas de las empresas desde 1965 (Vargas, 1973).

La Reforma Agraria fue la estrategia del gobierno para apoderarse del campo. Las expropiaciones del campo comenzaron en la década de 1960 con la Ley N° 15.020 (aprobada en 1962 bajo el gobierno conservador de Jorge Alessandri Rodríguez y modificada bajo el gobierno de Eduardo Frei), pero Allende recurrió a los resquicios legales para confiscar todas las fincas privadas de más de 80 hectáreas sin pagar indemnización. Para 1973, la Reforma Agraria de Frei y Allende confiscó más de 10 millones de hectáreas, es decir, casi 6.000 propiedades correspondientes al 60% de la tierra agrícola del país, junto con más de 2.520 ocupaciones ilegales de propiedades agrícolas (las llamadas “tomas”) por grupos extremistas en colusión con la UP (Meller, 2000, pp. 50-53). Allende no entregó ningún título de propiedad privada. Mientras los “interventores” controlaban las propiedades confiscadas, la UP mantenía a todos los trabajadores bajo el control del órgano director (Tabla 20). Entre 1965-1973, la política de confiscación produjo pérdidas de capital cercanas al “130% del PIB de Chile en 1973” (Larraín y Meller, 1990, p. 329).

	Expropiaciones		Tomas No. de predios
	No. de predios	Área (miles de hectareas)	
Gobierno de E. Frei (1964-1970)	1.400	3.557	214
Gobierno de S. Allende (1971-1973)	4.409	6.409	2.506
1971	1.379	2.027	1.278
1972	2.189	3.013	1.228
1973	836	833	n.d.

Tabla 20. Reforma Agraria de Frei y Allende (1964-1973). Fuente: Meller (1996).

* El total de las tomas ilegales en el gobierno de Allende no incluye el dato de 1973.

En los primeros meses de 1971, Allende expropió gran parte del sistema financiero mediante promesas de liquidación hechas por la Corporación de Fomento (CORFO), en su mayoría a bancos privados y compañías de seguros. Al mismo tiempo, Allende otorgó a CORFO el poder de comprar acciones bancarias a precios artificiales y amenazar a los accionistas bancarios con confiscaciones

directas. En cualquier caso, el gobierno intervendría el sistema bancario bajo dos pretextos: detectar alguna irregularidad financiera o problemas laborales que impidieran su funcionamiento regular. La UP promovió huelgas que obligaron a los accionistas privados a vender masivamente al gobierno de Allende. Los riesgos de confiscación llevaron a los empresarios a vender sus empresas con la promesa de recibir un precio justo. Sin embargo, el precio justo fue fijado por el gobierno. En noviembre de 1971, el ministro de Hacienda, Américo Zorrilla, dijo que “la nacionalización del sistema bancario está completa. Los bancos controlados por el Estado juntos proporcionan el 90% de todo el crédito” (De Vylder, 1974, p. 161). En poco más de un año, CORFO adquirió el control mayoritario de 14 bancos comerciales (que pasaron al sector público) y el control del 30% de otras tres entidades bancarias (que permanecieron parcialmente bajo administración privada). En septiembre de 1973, la Unidad Popular controlaba el 85% del sistema financiero de Chile para otorgar empréstitos de orientación política.

Entre 1970 y 1973, Allende llevó a cabo una ampliación del Área de Propiedad Social mediante la expropiación masiva de empresas para completar la vía chilena hacia el socialismo. Sin embargo, los empresarios formaron una fuerte resistencia a la confiscación, mucho más que en la minería y la banca, y comparable a los agricultores. La resistencia de las empresas incluyó el inicio de acciones judiciales contra el gobierno, que tuvieron una acogida favorable en los tribunales. Mientras tanto, Allende recurrió al Decreto Ley No. 520 (agosto de 1932) para expropiar por las siguientes razones: recesión productiva, acaparamiento de propiedades y capacidad productiva ociosa en tiempos de escasez. Esta legislación había sido aprobada por un gobierno socialista de 100 días, uno de varios gobiernos de corta duración que llegaron al poder durante los caóticos primeros años de la segunda mitad de la década de 1930. La legislación había permanecido en vigor, aunque nunca se había utilizado. Esta ley requería una compensación total, determinada por un tribunal independiente. Así que Allende recurrió a otra ley poco conocida, el Decreto de Reanudación de Operaciones de la década de 1940, para intervenir sin compensación cuando un paro laboral fue causado por disputas laborales en industrias estratégicas. Otra vez, las huelgas fueron incitadas por los partidarios de la UP o estallarían espontáneamente para incitar una intervención. La situación financiera de las empresas ya se había deteriorado y muchos propietarios estaban dispuestos a vender sus empresas al gobierno.

En julio de 1973, el ministro de Trabajo, Jorge Godoy, informó que 35.000 empresas fueron ocupadas mediante numerosos procedimientos (Rojas, 2003).

En conjunto, en septiembre de 1973, CORFO “controlaba o tenía un control significativo en 507 empresas. 259 se han asumido mediante intervención sin una transferencia real de propiedad” (Larraín y Meller, 1990, p. 331). El tamaño del sector público aumentó su participación en las actividades productivas a niveles sin precedentes (Tabla 21). Siguiendo a Hachette y Lüders (1987), tomando 1965 como año base, las empresas gubernamentales aumentaron su participación en la producción de servicios públicos del 25% al 100% en 1973. Allende también controlaba el 85% del total del sector bancario y minero, el 70% del transporte. y comunicaciones, y el 40% de la industria (Tabla 22). En general, el gobierno de Allende consiguió el control directo del 39% de la producción del país (excluida la agricultura).

En segundo lugar, la etapa inflacionaria tiene su origen en el deseo de la UP de aplicar políticas macroeconómicas keynesianas para lograr una redistribución acelerada de los recursos. Más específicamente, Allende aplicó, por un lado, políticas monetarias expansivas (es decir, aumento de la emisión monetaria y crediticia) y, por otro, políticas fiscales expansivas (aumento del gasto público con cargo a impuestos corrientes, *i.e.*, directo, indirecto e inflacionario, en además de los impuestos futuros, *i.e.*, la deuda pública), cuyos efectos a corto plazo radican en un aumento espectacular de la tasa de crecimiento económico y de los salarios reales con menores tasas de inflación. Este hecho explica el período de auge económico hasta fines de 1971, con un triunfo sistémico entre los miembros del gobierno socialista. La tasa de crecimiento del PIB fue del 9% en 1971 frente al 2,1% en 1970 y, en los mismos años, la inflación fue del 22,1% frente al 36,1%, el desempleo fue del 5,5% frente al 7,1% y el aumento anual de los salarios reales fue del 22,3% frente al 8,5%. (Tabla 23).

En 1972, la culminación de las expropiaciones, el crecimiento de la demanda agregada, así como los controles de precios y salarios sobre más de 3.000 productos, generaron la tormenta perfecta para el declive de las finanzas públicas. Balassa (1984) explica los tres efectos de los mayores riesgos de confiscación: 1) el sistema de precios fue distorsionado, provocando malas decisiones de inversión que llevaron a quiebras masivas de empresas; 2) las regulaciones produjeron escasez de oferta con precios en el mercado negro hasta diez veces más altos que la mayoría de los precios oficiales; 3) el sector externo fue la válvula de escape para los empresarios y, consecuentemente, el capital y las divisas se volvieron escasos; 4) todo esto redujo la demanda de dinero emitida por el gobierno, lo que estimuló una aceleración de la inflación, la desmonetización de la economía y una

abrupta caída de los salarios reales. En última instancia, las políticas de desarrollo de Salvador Allende obstaculizaron el cálculo económico en un círculo vicioso del socialismo que terminó con el colapso de la economía nacional.

Tabla 21 Confiscación del Estado de las Empresas Privadas, 1970-1973
(número de firmas)

Sector industrial	Participación en capital accionario											
	Más de 50%			10-50%			Menos de 10%			Participación mayoritaria con otras entidades estatales		
	1970	Sept. 1973	1970	Sept. 1973	1970	Sept. 1973	1970	Sept. 1973	1970	Sept. 1973	1970	Sept. 1973
Forestal	5	9	0	1	0	5	0	0	0	0	0	7
Pesca	4	7	0	0	0	1	0	4	0	1	0	8
Construcción	1	5	0	1	0	4	0	1	0	2	0	10
Textiles	0	4	0	2	0	3	0	0	0	0	0	36
Química	4	1	1	1	0	2	2	1	0	2	0	17
Energía	3	0	0	0	0	5	0	2	0	0	0	2
Electrónica	2	2	0	0	0	0	0	0	0	1	0	16
Agricultura	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Agroindustria	3	8	0	4	0	8	5	0	0	1	0	42
Metalurgia	2	6	0	2	0	4	1	1	0	23	0	49
Automotriz	1	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
Farmacéutico	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	3
Minería	0	6	1	2	0	1	2	1	0	1	0	13
Industrias varias	5	11	0	3	0	15	0	3	0	5	0	26
Servicios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	27
Subtotal de firmas	31	72	2	16	0	49	10	10	2	36	0	259
Subtotal de bancos	0	14	0	2	0	3	0	0	0	0	0	0
Total	31	86	2	18	0	52	10	10	2	36	0	507

Fuente: Larraín (1988).

Sectores	1965	1973
Minería	13	85
Industria	3	40
Servicios Públicos	25	100
Transporte	24,3	70
Comunicaciones	11.1	70
Financiero	n.d.	85
Control directo de la producción	14,2	39

Tabla 22. Participación del Estado en el producto sectorial y total (%). Fuente: Hachette y Lüders (1987).

En 1973, la quiebra del sector público fue financiada por políticas monetarias y fiscales cada vez más expansivas, además de controles de precios y salarios más refinados. Los aranceles nominales para “artículos manufacturados promediaron 111% y las tasas de protección efectiva 182%” (Balassa, 1984, p. 50).

Las importaciones eran caras y estaban sujetas a controles de precios debido a la sustitución de importaciones. Allende también exigió a los importadores un depósito inicial de 10,000%, elevando gradualmente los precios de los productos contemplados. Rápidamente se creó un régimen de tipo de cambio fijo con devaluaciones periódicas, lo que provocó la aparición de tipos de cambio múltiples hasta 41 veces mayores en el mercado negro, aumentando el riesgo de inversión para los empresarios (Meller, 1990, pp. 45-47).

El crecimiento del PIB de 1973 fue de -5,6%, la tasa de inflación fue de 606,1%, los salarios reales cayeron -43,3%, la tasa real fue de -80,2%, el crédito del gobierno alcanzó el 55,5% del PIB, el ingreso del sector público fue de 21,3% (38,1% en 1970), el ahorro del sector público fue de -19,8% y el déficit fiscal de -24,7% (Tabla 23). El desempleo del 4,8% se explica por las crecientes masas de trabajadores incluidos en los programas del Área de Propiedad Social que contribuyeron en el deterioro de la economía. Consecuentemente, las políticas de desarrollo de Allende desencadenaron un proceso dinámicamente ineficiente de descoordinación intertemporal de los planes de acción, arruinando la economía chilena y empobreciendo a la población (Tabla 24).

Variable	1970	1971	1972	1973
Tasa de crecimiento del PIB real (%)	2,1	9	-1,2	-5,6
Tasa de inflación anual (IPC) (%)	36,1	28,2	255,2	606,1
Crecimiento M1 (%)	66,6	113,4	151,8	362,9
Tasa de interés real (%)	-11,8	-10,3	-66,9	-80,2
Ingresos corrientes del sector público no financiero consolidado (% del PIB)	38,1	37,7	34,5	21,3
Gasto público (% del PIB)	31,5	39,6	40,4	31,9
Déficit fiscal (% del PIB)	-2,7	-10,7	-13	-24,7
Deuda pública externa (% del PIB)	26,4	21,1	10,6	10
Deuda interna con el sistema bancario (% del PIB)	3,1	12,5	14,4	10,2
Crédito privado (% del PIB)	8,1	9,5	9,8	7,8
Crédito estatal (% del PIB)	9,1	22,1	33,3	55,5
Déficit sector público no financiero (% del PIB)	-6,7	-15,3	-24,5	-30,5
Ahorro sector público no financiero (% del PIB)	7,3	-1,8	-11,9	-19,8
Cuenta Comercial (millones de dólares)	156	-16	-253	-138
Cuenta Corriente (millones de dólares)	-81	-189	-387	-295
Balanza de pagos global (millones de dólares)	114	-300	-231	-112
Tasa de desempleo (%)	7,1	5,5	3,8	4,8
Índices de productividad media del trabajo	100	105,6	102,4	97,3
Variación de los salarios reales (%)	8,7	17	-17,1	-43,3
Número de huelgas	1.853	2.690	3.037	2.230
Precio del cobre (centavos de libra)	64,1	49,3	48,6	80,8

Tabla 23. Las principales variables macroeconómicas (1970-1973). Fuente: Bolt et al. (2018), Maddison Project Database (MPD).

Finalmente, la etapa de racionamiento de recursos se inició en el segundo semestre de 1972 debido a la escasez estructural debido a los controles de precios, salarios y producción, además de expropiaciones masivas e inflación desenfrenada que restringían el sistema productivo chileno (Tabla 25). Ante el colapso de la economía y la resistencia de Allende a aplicar políticas de ajuste ortodoxas (es decir, reducir los riesgos de confiscación a partir de la austeridad monetaria y

fiscal, liberalización de precios y eliminación de barreras legales), los miembros del gobierno señalaron que “la escasez y el mercado negro son por la acción política contrarrevolucionaria de grupos reaccionarios y enemigos del pueblo. Es mentira incriminar los problemas económicos existentes con pésimas políticas gubernamentales” (Larraín y Meller, 1990, p. 345). Allende recurrió a un decreto promulgado en 1933, la Comisaría de Subsistencia y Precios, que permitió el establecimiento de las Juntas de Abastecimiento y Control de Precios (JAP) para definir las necesidades de consumo “reales” de las familias chilenas.

País	1970	1971	1972	1973
United States	23.958	24.395	25.415	26.603
United Kingdom	15.715	15.703	16.053	17.116
Argentina	12.259	12.699	12.934	13.551
Venezuela	7.943	7.670	7.792	8.677
Uruguay	7.850	7.776	7.375	7.682
Mexico	6.214	6.442	6.945	7.472
Chile	6.702	7.443	7.292	6.910
Promedio América Latina	4.835	4.959	5.142	5.392
Estados Unidos / Chile	3,6	3,3	3,5	3,9

Tabla 24. PIB per cápita (PPA), 1970-1973. Fuente: Bolt et al. (2018), Maddison Project Database (MPD).

El historiador chileno Gonzalo Vial (2005) explica que el apoyo popular para terminar con el experimento socialista de Allende tiene una doble causa. Primero, las políticas de desarrollo de Allende produjeron un desastre económico (escasez generalizada y un nivel de pobreza superior al 50%), un fracaso político (la virtual anulación de la oposición y los demás poderes del Estado) y un caos social (alto riesgo de guerra civil), evitando que la erradicación de la pobreza sea un sueño hecho realidad.⁹⁶ El resultado fue una crisis de ingobernabilidad que dejó más de

⁹⁶ Hay otra historia sobre la “verdadera” causa del fracaso del gobierno de Allende, que ha sido poco discutida en estudios científicos. Hablamos del proyecto Cybersyn (sinergia cibernética) para gestionar la economía socialista a través de una regulación dinámica basada en datos (Loeber, 2018). Entre 1971 y 1973, la UP impulsó un sistema tecnológico liderado por Anthony Stafford Beer, académico y consultor británico especializado en cibernética organizacional, para coordinar la actividad económica

111 muertos y 1.126 heridos en la violencia política que estalló entre 1970-1973.⁹⁷ Segundo, la Unidad Popular lanzó la Escuela Nacional Unificada (ENU) para

en tiempo real (Medina, 2013). Beer propuso implantar un sistema nervioso electrónico en la sociedad chilena en el que el conocimiento de los planificadores se basaría en políticas impulsadas por datos (Beer, 1972). Allende tenía una sala de operaciones y desde allí recibiría la información empresarial necesaria para controlar la economía de manera eficiente. Sin embargo, el recinto fue destruido el 11 de septiembre de 1973 con el bombardeo del palacio de gobierno. A menudo se argumenta que, si no hubiera ocurrido el golpe militar, el proyecto Cybersyn habría impulsado un desarrollo económico sin precedentes a través de la planificación cibernética centralizada. En palabras de Raúl Espejo, uno de los informáticos chilenos que formó parte del equipo Cybersyn, “un período más largo de implementación, ininterrumpido por el golpe de septiembre de 1973, habría apoyado este requisito de aprendizaje para construir un entorno más humano y justo en los setenta” (Espejo, 2009, p. 79). ¿Es posible coordinar la sociedad a partir de mandatos coercitivos utilizando recursos informáticos? La teoría del socialismo de Mises y Hayek es categórica al afirmar que la ignorancia total sobre el potencial de la función empresarial deja al actor frente a una incertidumbre inerradicable. Si el actor tiene una capacidad creativa y emprendedora innata, ¿cuáles son los efectos de elegir un curso de acción sobre otros? La variedad de alternativas potenciales para imaginar y realizar expone al actor a resultados que una elección diferente habría descartado. Las opciones abiertas a la acción humana dependen de las consecuencias del potencial creativo y emprendedor de lo que aún no existe. Las computadoras solo pueden procesar datos históricos que ya se han articulado en situaciones de observación específicas. La predicción cuantitativa es imposible porque depende de acciones que aún no se han tomado. Una vez más, el futuro de la acción es un “hacer” y no un “volver” como en las ciencias naturales. El argumento de que el proyecto Cybersyn habría salvado el socialismo puede ser rechazado, de la misma manera que *Big Data* y *Machine Learning* no han salvado a las economías socialistas modernas del desastre económico.

⁹⁷ Otro mito prevaleciente es que la “verdadera” causa de la caída del gobierno de Allende se debió a la interferencia de un enemigo omnipotente y perverso: el gobierno de Estados Unidos dirigido por Richard Nixon (Rojas, 2003). Según esta creencia, la crisis económica y las protestas generalizadas contra la administración Allende no habrían sido consecuencia de las políticas de desarrollo de la UP (Kornbluh y Block, 2020). En cambio, la Casa Blanca habría saboteado el camino democrático de Allende hacia el socialismo a través de sus peones chilenos. Pero, ¿cuál fue el verdadero alcance de la intervención del gobierno de Estados Unidos en Chile? Si bien es cierto que el gobierno de Estados Unidos nunca miró con buenos ojos a Allende, la historia revela que su intervención en Chile fue torpe y fallida (Schiappacasse *et al.*, 2012, pp. 169-173). Primero, en las elecciones presidenciales de 1964, la Casa Blanca cooperó con varios millones de dólares para la campaña del demócrata cristiano Eduardo Frei Montalva, con el fin de propiciar la derrota de Salvador Allende, el candidato marxista y segundo en las encuestas. Esta ayuda contribuyó a la victoria de Frei. Sin embargo, la clave de la derrota de Allende fue la decisión de la derecha de apoyar incondicionalmente la candidatura de Frei. Segundo, en las elecciones presidenciales de 1970, la Casa Blanca confiaba en el triunfo del derechista Jorge Alessandri Rodríguez, por lo que solo invirtió un millón de dólares, pero la victoria de Allende fue el efecto de la fragmentación de los partidos políticos no marxistas. Tercero, cuando Allende ganó en 1970, la CIA intentó, sin éxito, evitar que el Parlamento ratificara su triunfo. La CIA también participó en el asesinato del comandante en jefe del ejército chileno, general René Schneider. Cuarto, Nixon redujo la ayuda económica directa y multilateral a Chile porque la Casa Blanca no ayudaría a un gobierno que violara sus intereses políticos y económicos. Una vez más, Allende expropió gran capital estadounidense sin pagar compensación, además de tener la aspiración de servir como satélite del comunismo soviético en América Latina (una segunda Cuba). Sin embargo, la ayuda económica de Estados Unidos fue recompensada en parte con préstamos y limosnas de la órbita soviética y otros países capitalistas, como Italia, Bélgica, Francia, Alemania Occidental y Canadá. En concreto, el

instruir a los jóvenes al servicio del socialismo, intensificando las protestas contra el gobierno de Allende. En las elecciones del 4 de marzo de 1973, la oposición de Allende obtuvo el 57,4% en el Senado y el 55,5% en la Cámara de Diputados. Posteriormente, la Cámara de Diputados aprobó un acuerdo el 22 de agosto de 1973 (63,3% a favor versus 36,7% en contra) que responsabilizaba al gobierno de Salvador Allende por “la violación sistemática del Orden Constitucional y Legal de la República” (Pareto y Guerrero, 1973). Estos sucesos fueron los detonantes más significativos como antesala del golpe militar, el suicidio de Allende y el fin del gobierno el 11 de septiembre de 1973.

Sector	1970	1971	1972	1973
Agricultura	3,6	-1,8	-7,4	-10,3
Minería	-3	6	-3,8	-2,3
Industria	2	13,5	2,2	-7,7
Comercio	-1,5	15,8	3,8	-6,4
Servicios	4,8	7	-0,2	-0,6
Producción interna	1.307	1.368	1.195	747
Importaciones	200	367	745	951

Tabla 25. Principales tasas de crecimiento del PIB sectorial (1970-1973) (en % y miles de toneladas). Fuente: Larraín y Meller (1990).

gobierno de Allende “obtuvo créditos por más de 600 millones de dólares” (Israel, 2006, p. 185). Allende incluso logró que los bancos estadounidenses le concedieran préstamos para la reestructuración de la deuda a principios de 1972, y tampoco tuvo restricciones para exportar cobre. Finalmente, la Casa Blanca autorizó el llamado “Comité 40” que consistió en un total de 8,8 millones de dólares para apoyar económicamente a los opositores a la Unidad Popular, de los cuales se gastaron 6,5 millones de dólares hasta 1973. Los recursos se utilizaron para la supervivencia de la prensa, los negocios, el activismo político y el apoyo a las movilizaciones de oposición acorraladas por el gobierno de la UP (Sigmund, 1974). Es evidente que la cantidad total de recursos asignados a la oposición fue incomparablemente menor que la ayuda extranjera del gobierno de Allende. Por lo tanto, no hubo un complot capitalista mundial contra Allende. En cambio, las malas políticas de los asesores económicos de Allende destruyeron la economía chilena. En resumen, el peor análisis sería exagerar la importancia de la intervención del gobierno estadounidense en el desastre económico de Allende. Es evadir los problemas teóricos y prácticos del círculo vicioso del socialismo.

7.3. EL RÉGIMEN MILITAR (1973-1990)

¿Por qué intervinieron las Fuerzas Armadas el 11 de septiembre de 1973? Gonzalo Vial (2005) sostiene que la situación económica, política y social y los amargos recuerdos de la guerra civil de 1891 llevaron a los militares a terminar lo que comenzaron los civiles:

Ahora hay una cosa muy interesante para meditar: casi todas las fuerzas políticas y, en general, casi toda la población quería la guerra civil, o al menos la aceptaban, resignadamente, como una tragedia inevitable, porque en cada bando pensaba hallarse en juego valores que la merecían y justificaban, no habiendo – en apariencia – otra salida. El general Pinochet torció el destino de la historia y de su propia biografía al aceptar el reto y hacer el gesto que impidió la división de las fuerzas uniformadas y consiguiendo la guerra civil... Y así ocurrió aquel 11 de septiembre. (p. 163)

La intervención militar terminó con el suicidio del presidente Allende, la retirada a la clandestinidad de algunos cuadros dirigentes de la UP, y la detención y ejecución de muchos miembros y seguidores de los grupos afines a la UP durante el Régimen Militar (ver Schiappacasse *et al.*, 2012, pp. 263-385).⁹⁸ Los Comandantes en Jefe del Ejército, Augusto Pinochet Ugarte, y de la Fuerza Aérea, Gustavo Leigh Guzmán, junto al almirante de la Armada José Toribio Merino y al general de Carabineros de Chile César Mendoza Durán, formaron la Junta Militar y tomaron “el mando supremo de la nación con el compromiso de restaurar la chilenidad, la justicia y la institucionalidad quebrantada” (Decreto de Ley No. 1, Acta de Constitución, 11 de septiembre de 1973).⁹⁹

⁹⁸ El 29 de julio de 1973, Fidel Castro envió una carta a Allende que dice: “Imagino... tus deseos de ganar tiempo, mejorar la correlación de fuerzas para el caso de que estalle la lucha (...) no olvides por un segundo la formidable fuerza de la clase obrera chilena... ella puede, a tu llamado ante la Revolución en peligro, paralizar a los golpistas y mantener la adhesión de los vacilantes... El enemigo debe saber que está lista para entrar en acción. Su fuerza y su combatividad pueden inclinar la balanza en la capital a tu favor (...) Tu decisión de defender el proceso con firmeza y con honor hasta el precio de tu propia vida, que todos te saben capaz de cumplir, arrastrarán a tu lado todas las fuerzas capaces de combatir” (citado en Schiappacasse *et al.*, 2012, p. 214).

⁹⁹ En sus inicios, el golpe de Estado fue legítimo y apoyado por todas las autoridades políticas de la época ajenas a la UP. Veamos algunos ejemplos. 1) el expresidente Frei: “las Fuerzas Armadas han salvado realmente al país del total aniquilamiento... La Democracia Cristiana no deseaba esto, naturalmente. Usted no desea operarse de cáncer; pero llega el momento en que usted tiene que operarse el cáncer. Nuestros cirujanos fueron las Fuerzas Armadas, y el pueblo solicitó su intervención

Entre las medidas inmediatas, la Junta Militar decretó la disolución del Congreso Nacional, el receso de los partidos políticos, la prohibición de los partidos de ideología marxista, y la instauración de Estado de Sitio (Bando No. 29 y Decreto de Ley No. 27). A partir del 17 de diciembre de 1974 Augusto Pinochet asumió la presidencia de la República (Decreto Ley No. 806), con la facultad de “nombrar y remover a su discreción a los ministros, gobernadores, embajadores, alcaldes y cualquier civil que fuera funcionario público, excepto la Contraloría y el Poder Judicial, sin necesidad de la aprobación de la Junta” (Schiappacasse *et al.*, 2012, p. 231).

Los Poderes del Estado durante el Régimen Militar estaban divididos en tres: Pinochet presidía el Poder Ejecutivo, la Junta Militar el Poder Legislativo y la Corte Suprema administraba el Poder Judicial.¹⁰⁰ El sector público estaba liderado por algunos militares, pero principalmente por civiles tecnocráticos y políticos de la oposición al gobierno de Allende y a la UP, por ejemplo: 1) los “militantes” del disuelto Partido Nacional, liderado por Sergio Onofre Jarpa; 2) los “gremialistas”

insistente, estruendosa y heroicamente.” 2) el expresidente Gabriel González Videla: “no tengo palabras para agradecer a las Fuerzas Armadas el habernos liberado de la garra marxista.” 3) el expresidente Jorge Alessandri Rodríguez estrechó un abrazo con el general Augusto Pinochet el 18 de septiembre de 1973 y colaboró con su gobierno hasta 1980. 4) Patricio Aylwin, presidente del senado y próximo presidente de Chile (1990-1993): “pensamos que la acción de las Fuerzas Armadas... se anticipó al autogolpe planificado por la UP, para salvar al país de caer en una guerra civil o en una tiranía comunista.” 5) el presidente de la Corte Suprema, Enrique Urrutia Manzano: “hasta hace pocos días nuestras preocupaciones fueron el desconocimiento del imperio de nuestras resoluciones, de manera tan progresiva y determinada, que no se veía lejos el día en que desaparecieran los Tribunales (...) Este Tribunal agradece, una vez más, el gesto de vosotros (las Fuerzas Armadas), que os deseamos el mayor de los éxitos en vuestras acciones, para el bienestar de nuestros conciudadanos y para el país entero.” 6) la Iglesia Católica, a través del Comité Permanente del Episcopado: “nosotros reconocemos el servicio prestado al país por las Fuerzas Armadas, al liberarlo de una dictadura marxista que parecía inevitable y que había de ser irreversible (...) Es evidente que la inmensa mayoría del pueblo chileno no desea seguir el destino de aquellos países que están sometidos a gobiernos totalitarios. Creemos justos reconocer que las Fuerzas Armadas interpretaron el 11 de septiembre de 1973 un anhelo mayoritario.” Todo en Pinochet (1982), Schiappacasse *et al.* (2012, pp. 222-223) y Pérez de Arce (2008, pp. 79-80).

¹⁰⁰ La Junta presidió la “Secretaría de Legislación” integrada por cuatro “Comisiones Legislativas” (Decreto Supremo N° 220, 21 de abril de 1976). La Armada estuvo a cargo de la Comisión I (Finanzas, Economía, Fomento y Reconstrucción, Minería y Relaciones Exteriores), la Fuerza Aérea de la Comisión II (Interior, Trabajo y Bienestar Social, Educación, Salud y Justicia), Policía de la Comisión III (Agricultura, Vivienda, Urbanismo y Transporte), el Almirante Merino dirigió la Comisión IV (defensa nacional). Cada comisión tenía una plantilla de 25 miembros (militares y civiles). El sistema de la Comisión Legislativa funcionó hasta el fin del Régimen en 1990. El Ejército y Pinochet, como presidente, fueron excluidos de la labor legislativa hasta la promulgación de la Constitución de 1980, donde el Ejército pasó a participar en la Secretaría a través del vicecomandante en-jefe. Todo en: Barros (2001, 2005).

encabezados por el abogado Jaime Guzmán; 3) los “demócratas cristianos”, quienes en su mayoría pasaron a la oposición en 1974 debido a los desacuerdos entre Pinochet y Eduardo Frei sobre la fecha del fin del Régimen Militar;¹⁰¹ 4) los *Chicago Boys*, quienes fueron discípulos de, entre otros, los economistas Arnold Harberger y el Premio Nobel Milton Friedman.¹⁰² Este “amplio grupo trabajaba... por el éxito del gobierno” (Huneus, 2019, p. 127).

El plan de estabilización económica de los *Chicago Boys* consistió en la denominada “terapia de shock”, lo que dio origen al “orden neoliberal” (decir, una tercera vía intervencionista entre el liberalismo de *laissez-faire* y el socialismo democrático).¹⁰³ Cuando tomaron el poder, los generales no sabían sobre teoría económica y, en consecuencia, muchos de los *Chicago Boys* fueron convocados para ocupar plazas en ODEPLAN, el núcleo programático del Régimen Militar. La reconstrucción económica, sostuvieron, requiere la adopción de “políticas económicas racionales de descentralización y de transformación del país a una economía moderna de mercado, sin las cuales es ilusorio pretender... el desarrollo económico y social acelerado y sostenido” (De Castro, 1992, p. 33). Una nueva cultura empresarial debía reemplazar la dependencia habitual del Estado, pero:

¹⁰¹ Los términos relativos a la duración del régimen militar no generaron consenso entre el general Augusto Pinochet y el presidente del Senado Eduardo Frei. El motivo de la disputa fue que, en ausencia del presidente de la República, debía ocupar su lugar el presidente del Senado. Inicialmente, Pinochet y Frei hablaron de “un período militar corto y suficiente” para “restaurar las instituciones rotas” hasta el 4 de noviembre de 1976 como límite para convocar elecciones presidenciales y parlamentarias. Sin embargo, el desastre económico e institucional heredado de la UP y la crisis del petróleo de la década de 1970 llevó a la Junta a emprender un proceso para una nueva Constitución que culminaría en 1980, que terminó por sobrepasar a los demócratas cristianos (Cavallo *et al.*, 1988).

¹⁰² El miércoles 12 de septiembre, el Almirante José Toribio Merino, quien asumió la dirección de los asuntos económicos, citó a su amigo Roberto Kelly: “Tráeme nombres.” Kelly destacó como el “articulador” de los llamados *Chicago Boys*, es decir, fue el nexo entre los economistas liberales con máster y/o doctorado en la Universidad de Chicago y su participación en el Régimen Militar. Durante el gobierno de la UP, estos economistas escribieron un plan de recuperación económica llamado “El Ladrillo” como un programa económico para algún futuro gobierno. En los diecisiete años del Régimen, treinta y uno de los *Chicago Boys* ocuparon puestos claves del gobierno, como los Ministerios de Hacienda, Trabajo, Economía, Planificación y presidentes del Banco Central. Igualmente, la Oficina de Planificación Nacional (ODEPLAN) liderada por el almirante Kelly fue la agencia que agrupó a los economistas de Chicago con una enorme influencia técnica en la política económica del Régimen Militar (Fontaine, 1988; De Castro, 1992). Reconocidos economistas de Chicago visitaron Chile con fines académicos y políticos, todos Premios Nobel, tales como Milton Friedman en 1975 y 1981 (Montes, 2016), Friedrich Hayek en 1977 y 1981 (Caldwell y Montes, 2015) y James Buchanan en 1981 (Farrant y Tarko, 2019).

¹⁰³ El término “neoliberalismo” fue propuesto por el teórico marxista Alexander Rüstow, en una conferencia de 1932, para describir un sistema intermedio (*the middle way*) entre el socialismo marxista y el capitalismo liberal.

... las anteriores consideraciones sobre el estatismo no deben llevar a la errada conclusión de que el Estado debe marginarse totalmente... del campo económico; muy por el contrario, estimamos que compete al Estado *la dirección superior de todo el sistema económico*, la fijación de metas globales, la determinación del marco institucional, el establecimiento de mecanismos de planificación y control [central], el desarrollo de la infraestructura y de aquellas actividades en que el beneficio social sea mayor que el beneficio privado. (Ídem)

Siguiendo a Caputo y Saravia (2019), la regla macroeconómica del Régimen fue la austeridad fiscal, que tuvo tres períodos: 1) 1973-76, cuando la política se estableció en una visión de economía cerrada; 2) 1977-81, cuando las políticas macroeconómicas se orientaron hacia la libertad parcial de la economía con alta inestabilidad; 3) 1982-1990, cuando las políticas se orientaron hacia la disciplina fiscal y monetaria con una progresiva recuperación de la economía.

En el primer período, entre 1973 y 1976, el Régimen Militar restituyó el derecho a la propiedad privada como la esencia del desarrollo económico (Ley Constitucional No. 3, de 1976). Las siguientes políticas económicas comenzaron en octubre de 1973: se abolieron casi todos los controles de precios y salarios, se devaluó el escudo en un 500% (de 50 a 250 por dólar) y se unificó el tipo de cambio, la oferta monetaria y el déficit fiscal cayeron con recortes a la burocracia, la reducción de los subsidios a las empresas y la venta de las más de 500 empresas con alguna participación estatal (en 1990 el Estado controlaba 17 empresas y 1 banco) (Wisecarver, 1986, p. 124-125). Esto redujo el nivel de inflación de 1000% a fines de 1973 a 369% en 1974, 343% en 1975 y 199% en 1976. El 30% de la tierra expropiada se devolvió a sus propietarios originales, el 50% se dividió en propiedades con títulos de propiedad otorgados legalmente a los campesinos y el 20% restante se vendió en subastas públicas (Corbo, 1985, p. 916; Moran, 1989, p. 496). A estos fuertes cambios en la política monetaria y fiscal restrictiva, hay que agregar la “crisis del petróleo” debido a la guerra árabe-israelí (1975-1976) que cuadruplicó el precio del petróleo y desplomó el precio del cobre (80,1% de las exportaciones de Chile en 1973). Como resultado, el desempleo aumentó de 4.8% en 1973 a 20.6% en 1976 y los salarios reales colapsaron. Mientras tanto, el crecimiento del PIB real varió desde -5.6% en 1973, 2.4% en 1974 y -12.9% en 1975, hasta 3.8 % en 1976. La moneda se reformó en 1975: 1.000 escudos se convirtieron en un peso. A partir de 1976, la economía comenzó a desarrollarse debido a menores riesgos de confiscación a la función empresarial.

El segundo período del Régimen Militar, entre 1977 y 1981, consistió en la reducción de las barreras de entrada al comercio internacional para alterar los precios de los monopolios (Edwards, 1984). La liberalización comercial culminó con la reducción de aranceles de una tasa máxima de 220% en 1973 a un estándar de 10% al final de la década para el 99,5% de los productos (con consecuencias predecibles para la manufactura chilena que debió adecuar sus métodos de gestión y producción a normas internacionales de competencia). Así que las empresas no competitivas desaparecieron o cambiaron de rubro según la ventaja comparativa, pero el entorno macroeconómico favoreció la especialización y eficiencia de las exportaciones, especialmente en actividades intensivas en recursos naturales. Por otro lado, la política oficial del Régimen fue avanzar hacia la liberalización de los mercados financieros internos apoyados en un sistema bancario con reserva fraccionaria y expansión crediticia. Además, se impuso una uniformidad gradual de las regulaciones a las instituciones financieras. En junio de 1979, el tipo de cambio se fijó en 39 pesos por dólar, en parte para neutralizar la “inflación importada”, provocando una pérdida significativa en el poder adquisitivo del dólar y un creciente déficit externo. De esta forma, el endeudamiento externo privado se incrementó fuertemente, alentado por la suposición arriesgada de que su costo real se mantendría bajo y de que seguiría siendo un fácil acceso a préstamos en el futuro. El endeudamiento excesivo, producto de la expansión artificial del crédito, alimentó un auge inducido políticamente. Durante el periodo de auge artificial, la inflación pasó de tres dígitos a dos dígitos y finalmente a dígitos individuales (9,5% en 1981). La economía comenzó a recuperarse de la recesión de 1975-1976 y el crecimiento del PIB aumentó en un promedio del 7,5% entre 1976 y 1981.

Las facilidades crediticias para fundar grandes conglomerados empresariales en condiciones muy convenientes generaron un puñado de grupos económicos que lideraron parte importante de las instituciones bancarias y financieras con una participación creciente de los sectores manufacturero y agroexportador. Los conglomerados tomaron prestado en el extranjero a gran escala, utilizando el dinero tanto para comprar negocios como para otorgar préstamos hipotecarios (la mayoría de las veces a sus propias filiales) a tasas de interés locales mucho más altas. El bajo endeudamiento bancario inicial y la imagen de solvencia que Chile logró con una rápida entrada de capitales entre 1977 y 1981 fue consecuencia de la abundante expansión crediticia internacional (Balassa, 1984, p. 66). Mientras tanto, los préstamos al consumo aumentaron drásticamente desde 1979 para toda

la población: aparecieron las primeras tarjetas de crédito de Chile. El aumento artificial del poder adquisitivo de las personas creó una poderosa ilusión de prosperidad. La exuberancia llevó a las autoridades de la época a decir que Chile se convertiría en el próximo Hong Kong, Taiwán o Corea del Sur. En agosto de 1980, el ministro de Trabajo, José Piñera, declaró: “Chile en 1990 será un país desarrollado” (Fontaine, 1988, p. 140). Sin embargo, el *boom* pasó al *bust*. Debido al proceso de descoordinación intertemporal, las tasas de interés comenzaron a subir a partir de 1981, la oferta de crédito internacional se redujo drásticamente y el volumen de ahorro nacional y formación de capital se redujo drásticamente del 7,9% y 18,4% en 1981 al 1,9% y 14% en 1982, respectivamente. Por ello, la crisis financiera y la recesión económica estallaron en 1982 y 1983 en los mercados globales, con efectos devastadores sobre la economía chilena.

El último tramo del régimen militar, 1982-1990, fue de reformas estructurales. Según Larroulet (2003), este período se inició el 11 de marzo de 1981 con la nueva Constitución de la República y una serie de transformaciones profundas en la gestión tradicional del Estado apoyadas en “soluciones privadas que, en los sectores de la seguridad social, salud, educación, gobierno municipal, transporte, telecomunicaciones y energía, se aplicaron en Chile desde mediados de la década de 1970” (p. 8). El objetivo de las reformas era sentar las bases del desarrollo económico chileno en “los beneficios y ventajas que tiene el sistema de mercado y la propiedad privada sobre la intervención del Estado... y la regulación excesiva” (Ídem). Esta modernización también supuso modificar el rol del Banco Central, de una especie de “cajero automático” (*cash machine*) de los gobiernos de la época a una “autonomía institucional” con el objetivo principal de lograr una meta de inflación de 3% anual (*The Friedman Rule*), como la Reserva Federal de Estados Unidos o el Bundesbank alemán (Ley 18840, Ley Orgánica Constitucional del Banco Central de Chile, 4 de octubre de 1989). El nuevo marco institucional fue crucial en el proceso de consolidación del “orden neoliberal”.

La crisis de la deuda significó una disminución de las exportaciones chilenas que, sumado a la menor competitividad por el tipo de cambio fijo, sobrevaluó el peso y provocó serios problemas de balanza de pagos. Las quiebras de grandes empresas aumentaron a más de 800 en 1982 (Fontaine, 1993, p. 267). El PIB real se hundió al -11% en 1982 y al -5% en 1983, y el desempleo aumentó al 25,7% y 30,1% en los mismos años (Harberger, 1985). A principios de 1983, el general Pinochet ordenó la devaluación de la moneda para intentar contener la recesión (es decir, una política monetaria expansiva). Sin embargo, esta medida de Chicago

solo empeoró la situación: la inflación pasó del 9,5% en 1981 al 23,1% en 1983 con una fuerte nacionalización del modelo económico: el gobierno asumió el control directo de diez bancos e instituciones financieras colapsadas, liquidando tres en total, y el Banco Central asumió sus deudas para privatizarlos nuevamente desde 1985 (Vergara, 1996). Así que las políticas monetarias y fiscales expansivas terminaron en 1984 y la economía chilena comenzó a recuperarse.

En febrero de 1985, Pinochet nombró a Hernán Büchi, de 36 años, como ministro de Hacienda, quien tiene una maestría de la Universidad de Columbia, no de Chicago, y en negocios, no en economía. Büchi simbolizó el pragmatismo que reemplazó el tecnicismo de los Chicago Boys (Wisecarver, 1983). De hecho, el 3 de marzo de 1985 ocurrió un terremoto de magnitud 8 MW en la escala de Mercalli con efectos devastadores, y la estrategia económica se basó en una manipulación del tipo de cambio y la oferta monetaria para incentivar a los exportadores y mantener bajas las importaciones (sustitución “limitada” de importaciones). Entre 1984 y 1989, los aranceles aumentaron, en promedio, al 20% con recargos sobre algunos artículos específicos, y los productos hechos en Chile para manufacturas exportadas estaban exentos de IVA. Además, el entorno favorable para la función empresarial y el fomento de las exportaciones haría que la economía chilena entrara en una nueva etapa de crecimiento sostenido desde mediados de la década de los ochenta, lo que tuvo efectos positivos sobre el empleo y los salarios. Aunque la distribución del ingreso, los salarios reales y el desempleo eran un poco mejores que veinte años antes, estaban mejorando rápidamente (Rosende, 1987).

El Régimen de Pinochet hizo un esfuerzo particular para lidiar con la deuda externa, y con cierto éxito: como porcentaje del PIB cayó del 79,8% en 1986 al 31% en 1990. Además, Chile fue pionero en el uso innovador de “canjes de deuda por capital”: los inversionistas extranjeros compraban deuda pública y privada para venderlas al Banco Central, con el fin de utilizar el producto para comprar acciones de empresas chilenas o realizar inversiones en el país. La inversión aumentó a pasos agigantados en 1985, cerca de dos quintas partes de ellas provinieron de los Estados Unidos, lo que impulsó, a su vez, una mayor productividad y ahorros genuinos. La evolución de todos los sectores productivos otorgó a Chile un perfil muy positivo en la prensa empresarial internacional. En cambio, la mayoría de los países latinoamericanos se hallaban en recesión durante esa década (la llamada “década perdida”). Sin embargo, Chile parecía liderar la región por primera vez en la historia. A fines de la década de los ochenta se

hablaba del “milagro chileno” con una expansión promedio del 7,3% del PIB entre 1986 y 1989. La esperanza de vida, que era de 57 años en 1960, se elevó a 74 años en 1990, la tasa total de mortalidad infantil se redujo de 120 por mil nacidos vivos en 1960 a 16 en 1990, y la desnutrición infantil bajó del 37% en 1960 al 2,9% en 1990. Las “grandes luces” del Régimen Militar son ciertas: la modernización, crecimiento y desarrollo económico acelerado del país (Lavín y Larraín 1989). En contraste, las “grandes sombras” también son incuestionables. Los estudios muestran un total de 3.197 homicidios entre 1973 y 1990: 2.774 casos de violaciones de los derechos humanos y 423 muertes por violencia política (CNRR, 1996, p. 541). A continuación, las estadísticas económicas más distintivas del período 1973-1990:

Año	Chile			América Latina			Estados Unidos		
	PIB	Pob.	PIB per cápita	PIB	Pob.	PIB per cápita	PIB	Pob.	PIB per cápita
70-3	1,3	1,6	-0,3	7,2	2,4	4,7	3,5	1,1	2,3
1974	2,4	1,6	0,8	6,4	2,4	3,9	-0,5	0,9	-1,4
1975	-13	1,6	-14,3	3,7	2,3	1,4	-0,2	1,0	-1,2
1976	3,8	1,5	2,2	6,2	2,3	3,8	5,4	1,0	4,4
1977	10	1,5	8,8	4,8	2,3	2,5	4,6	1,0	3,6
1978	7,7	1,5	6,1	3,9	2,3	1,6	5,5	1,1	4,4
1979	8,4	1,5	6,8	6,6	2,3	4,3	3,2	1,1	2,0
1980	8,0	1,5	6,4	6,1	2,2	3,7	-0,3	1,0	-1,2
1981	6,5	1,4	5,0	0,4	2,2	-1,8	2,5	1,0	1,5
1982	-11	1,4	-12,2	-0,4	2,2	-2,6	-1,8	1,0	-2,7
1983	-5,0	1,4	-6,3	-2,5	2,2	-4,6	4,6	0,9	3,6
1984	4,1	1,4	2,6	3,8	2,1	1,6	7,2	0,9	6,3
1985	4,0	1,5	2,5	3,6	2,1	1,5	4,2	0,9	3,3
1986	5,4	1,5	3,8	4,5	2,0	2,4	3,5	0,9	2,5
1987	6,5	1,6	4,8	3,4	2,0	1,3	3,5	0,9	2,5
1988	7,3	1,6	5,6	1,0	2,0	-0,9	4,2	0,9	3,2
1989	9,9	1,6	8,1	1,4	1,9	-0,5	3,7	0,9	2,7
1990	3,3	1,6	1,7	0,3	1,9	-1,5	1,9	1,1	0,7

Tabla 26. Crecimiento comparado: Chile, América Latina y Estados Unidos (1970-1990) (% de crecimiento de tendencia). Fuente: World Bank, World Development Indicators (2021).

* Pob.: crecimiento de la población.

Fecha	Arancel Máximo		Tarifa Modal	
	Tasa (%)	% de todos los ítems	Tasa (%)	% de todos los ítems
12/31/1973	220	8	90	12,4
3/1/1974	200	8,2	80	12,4
3/27/1974	160	17,1	70	13,0
1/16/1975	120	8,2	55	13,0
8/13/1975	90	1,6	40	20,3
2/9/1976	80	0,5	35	24,0
12/23/1976	65	0,5	20	26,2
1/8/1977	55	0,5	20	24,7
8/29/1977	35	1,6	20	26,3
3/12/1977	25	22,9	15	37,0
Jun-78	20	21,6	10	51,6
Jun-79	10	99,5	10	99,5
1980-1982	-	-	10	100
1983-1989	-	-	19,7	100

Tabla 27. Liberalización de las tarifas arancelarias (1973-1989). Fuente: Ffrench-Davis (2010, p. 56).

Año	PIB total por trabajador	Inflación	Tasa de desempleo	Precio del Cobre (centavos por libra)	Variación de los salarios reales (%)	Número de huelgas
1974	3.449.970	369,2	9,4	346,3	18,2	0
1975	2.927.814	343,3	15,5	192,3	-4,6	0
1976	2.950.908	199,3	20,6	211,9	4,8	0
1977	3.153.979	84,1	19,2	188,1	9,2	0
1978	3.318.497	37,2	18,0	179,6	5,6	0
1979	3.491.379	38,9	17,2	227,0	9,3	38
1980	3.660.019	31,2	16,5	218,5	8,5	52
1981	3.773.486	9,5	15,1	162,3	7,9	82
1982	3.163.949	20,7	25,7	133,1	0,0	11
1983	2.984.257	23,1	30,1	143,6	-10,4	40
1984	3.065.609	23,0	22,9	119,6	0,0	39

1985	3032094	26,4	20,9	119,5	-4,7	40
1986	3.105.176	17,4	18,0	124,4	2,4	39
1987	3.209.725	21,5	15,2	152,7	0,0	124
1988	3.339.871	12,7	13,1	216,4	6,0	113
1989	3.580.378	21,4	10,1	225,1	1,9	150
1990	3.599.938	27,3	9,0	207,0	1,9	321

Tabla 28. Variables Macroeconómicas (1974-1990). Fuente: Riveros (1995), Braun *et al.* (2000), y Gobierno de Chile (2020).

	Cobre	No-cobre
1970-73	74,5	25,5
1974-81	53,8	46,2
1982-89	47,0	53,0

Tabla 29. Composición de las exportaciones (1970-89) (%). Fuente: Ffrench-Davis (2010, p. 142).

Cobertura programática	1960	1990
Esperanza de vida al nacer	57	74
Mortalidad infantil (cada 1000 habitantes)	120	16
Programas de alimentación complementaria (ton)	6.400	20.000
Desnutrición en niños de 0 a 6 años (%)	37,0	2,9
Atención técnica del parto (%)	52,0	99,4
Programas de vacunación (%)	60,0	96,0
Disponibilidad de agua potable urbana (%)	73,0	97,7
Disponibilidad de alcantarillado urbano (%)	52,0	78,7

Tabla 30. Indicadores de progreso médico-sanitario (1960 y 1990). Fuente: Kaempfer y Medina (1982), Rosselot (1993), Vargas (1996), y Monckeberg (2003).

Tabla 3.1 PIB y sectores (1970-1990)
(millones de pesos de 1996)

Año	PIB	Agricultura	Minería	Manufacturas	Servicios Gobierno	Resto
1970-1973	11.691.283	449.768	690.335	2.839.443	1.013.564	6.698.173
1974	11.476.156	501.709	824.674	2.714.613	1.141.618	6.293.542
1975	9.994.552	525.999	731.890	2.023.297	1.161.928	5.551.438
1976	10.346.184	510.550	821.091	2.145.026	1.231.240	5.638.277
1977	11.366.180	563.514	843.561	2.327.092	1.253.301	6.378.712
1978	12.300.184	536.055	856.966	2.542.781	1.214.821	7.149.561
1979	13.318.844	566.224	902.965	2.743.722	1.200.287	7.903.646
1980	14.377.013	586.407	949.758	2.913.145	1.161.878	8.765.825
1981	15.270.142	602.652	1.022.875	2.987.674	1.140.964	9.515.977
1982	13.195.242	593.013	1.089.590	2.361.555	1.111.299	8.039.785
1983	12.825.506	574.353	1.066.841	2.434.680	1.129.080	7.620.552
1984	13.580.357	622.769	1.125.193	2.651.191	1.110.111	8.071.093
1985	13.847.657	667.135	1.161.829	2.722.434	1.116.106	8.180.153
1986	14.622.603	712.929	1.172.471	2.929.852	1.140.074	8.667.277
1987	15.584.887	781.179	1.168.631	3.084.451	1.121.184	9.429.442
1988	16.720.690	879.854	1.260.106	3.356.270	1.126.308	10.098.152
1989	18.493.900	927.294	1.358.318	3.723.840	1.122.707	11.361.741
1990	19.172.873	1.013.407	1.370.920	3.760.590	1.135.681	11.892.275

Fuente: Díaz et al. (2007, 126-8).

* Servicios gubernativos: obra pública, educación, sanidad.

* Resto: Electricidad, gas, agua, construcción y comercio.

Tabla 32 Composición del gasto del PIB (1970-1990)

Año	Consumo Privado (C)	Gasto Público (G)	Ahorro bruto	Formación bruta de capital fijo	Inversión total (I)	Exportaciones (X)	Importaciones (M)
1973	80,8	13,2	5,3	12,8	7,9	14,0	15,9
1974	62,4	15,7	20,7	17,0	21,2	20,4	19,7
1975	73,2	15,7	7,6	17,7	13,1	25,5	27,4
1976	68,9	14,0	14,4	13,3	12,8	25,1	20,8
1977	72,8	14,6	10,7	13,3	14,4	20,6	22,4
1978	71,1	14,4	12,0	14,7	17,8	20,6	23,9
1979	70,7	14,3	12,3	14,9	17,8	23,3	26,1
1980	70,7	12,5	14,0	16,6	21,0	22,8	27,0
1981	75,2	13,0	7,9	18,4	22,0	16,2	26,4
1982	75,2	15,8	1,9	14,0	11,0	19,9	21,9
1983	71,7	14,4	5,9	12,5	11,2	24,5	21,6
1984	71,7	13,5	7,0	14,0	17,7	23,2	24,1
1985	67,0	13,4	9,2	16,9	17,2	28,2	25,7
1986	65,5	12,6	12,1	17,1	18,9	29,1	26,0
1987	64,0	10,9	17,9	19,4	22,2	30,3	27,4
1988	59,9	10,4	22,8	20,3	22,8	34,6	27,6
1989	60,1	10,1	23,9	23,6	25,2	35,9	31,3
1990	61,9	9,8	23,7	23,1	25,1	34,6	31,4

Fuente: Braun et al. (2000, 65-66) y Bennett et al. (1999, 132).

Tabla 33 Ingresos y gastos fiscales (1970-1990)
(millones de pesos de 1995 y % del PIB)

Año	Ingresos Fiscales (Millones)	Ingresos Fiscales (% del PIB)	Gastos Fiscales (Millones)	Gastos Fiscales (% del PIB)	Ingreso Fiscal menos Gasto Fiscal (Millones)	Ingreso Fiscal menos Gasto Fiscal (% del PIB)
1970-1973	2.203.087	21,2	2.975.628	28,5	-742.213	-7,3
1974	2.711.458	26,6	3.303.028	32,4	-591.570	-5,8
1975	2.948.951	33,2	2.986.076	33,6	-37.125	-0,4
1976	2.719.337	29,6	2.764.245	30,0	-44.708	-0,4
1977	2.922.430	28,9	3.034.771	30,0	-112.341	-1,1
1978	3.202.829	29,3	3.214.502	29,4	-11.673	-0,1
1979	3.503.330	29,6	2.932.183	24,8	571.147	4,8
1980	3.740.911	29,3	3.048.660	23,8	692.251	5,4
1981	3.931.407	28,9	3.583.818	26,4	347.589	2,6
1982	3.416.116	29,1	3.535.421	30,1	-119.305	-1,0
1983	3.032.229	26,6	3.336.791	29,2	-304.562	-2,7
1984	3.266.427	27,0	3.623.035	30,0	-356.608	-3,0
1985	3.232.056	26,2	3.504.966	28,5	-272.910	-2,2
1986	3.346.656	25,7	3.466.299	26,7	-119.643	-0,9
1987	3.505.989	25,3	3.177.824	22,9	328.165	2,4
1988	3.781.090	25,4	3.175.366	21,3	605.724	4,1
1989	4.124.934	25,1	3.251.732	19,8	873.202	5,3
1990	3.767.936	22,1	3.233.327	19,0	534.609	3,1

Fuente: Braun et al. (2000, 78-81).

Tabla 3.4 Estructura de Ingresos Fiscales (1970-1990)
(millones de pesos de 1995)

Año	Ingreso Fiscal	Ingreso Tributario	Tributo Minería	Tributos directos	Tributos indirectos	Ingresos no tributarios
1970-1973	2.203.155	1.875.764	112.170	512.501	1.251.093	327.391
1974	2.711.458	1.854.624	118.758	586.021	1.149.845	856.834
1975	2.948.951	2.087.043	153.518	612.818	1.320.707	861.908
1976	2.719.537	1.912.217	135.626	425.191	1.351.399	807.320
1977	2.922.430	2.119.814	137.641	453.965	1.528.208	802.616
1978	3.202.829	2.334.608	211.696	482.607	1.640.304	868.221
1979	3.503.330	2.423.750	187.175	590.528	1.646.047	1.079.580
1980	3.740.911	2.793.206	228.209	708.603	1.856.393	947.705
1981	3.931.407	3.098.461	245.754	673.141	2.179.566	832.946
1982	3.416.116	2.811.501	325.492	546.788	1.939.221	604.615
1983	3.021.229	2.437.444	192.642	555.851	1.688.951	583.785
1984	3.266.427	2.693.544	235.961	591.108	1.866.476	572.883
1985	3.232.056	2.546.794	226.547	372.852	1.947.395	685.262
1986	3.346.656	2.615.921	122.862	419.410	2.073.649	730.735
1987	3.505.989	2.916.195	409.569	363.002	2.143.624	589.794
1988	3.781.090	3.234.928	928.877	413.217	1.892.834	546.162
1989	4.124.934	3.610.540	1.122.334	453.989	2.034.308	514.394
1990	3.767.936	3.267.087	787.810	438.810	2.040.467	500.849

Fuente: Braun et al. (2000, 82-4).

Tabla 35 Cuentas monetarias (1970-1990)
(millones de pesos de 1995, tasa en %)

Año	M1	M2	Emisión Millones de pesos (actuales)	Tasa de Interés Nominal Efectiva (promedio corto plazo)	Tasa de Interés Real Efectiva (promedio corto plazo)	Deuda Pública Externa
1973	250.624	252.307	310.016	40,0	-80,2	10,0
1974	830.357	856.773	1.002.165	187,8	-38,7	19,8
1975	2.968	3.563	3.552	411,3	121,0	30,3
1976	8.604	13.557	13.425	350,7	51,2	25,3
1977	18.421	33.938	28.962	156,4	39,4	20,1
1978	30.580	69.808	45.837	85,3	35,1	25,5
1979	48.635	116.082	65.321	62,0	16,9	21,9
1980	80.909	210.220	91.865	46,9	12,2	16,0
1981	81.353	307.996	83.680	51,9	38,8	12,9
1982	90.809	328.197	61.491	63,1	35,2	18,8
1983	117.910	315.706	72.471	42,7	15,9	38,2
1984	145.686	422.742	88.233	37,2	11,5	48,0
1985	190.398	578.697	110.791	40,4	11,1	71,8
1986	276.203	738.429	145.913	26,2	7,5	79,8
1987	330.720	1.085.498	171.385	32,7	9,3	71,8
1988	477.428	1.441.705	245.758	21,0	7,4	59,0
1989	587.091	1.896.505	273.421	35,7	11,8	37,8
1990	691.792	2.413.508	349.229	48,2	16,4	31,0

Fuente: Braun et al. (2000, 86-8, 176-7).

Tabla 36 Déficit en la cuenta corriente y los flujos de capital (1970-82)

Año	Saldo en cuenta corriente (1977 millones de dólares EE.UU.)	Entrada bruta de préstamos (millones de dólares de 1977)	Financiamiento externo de inversión (%)	Financiamiento externo al PIB (%)	Déficit de exportación (%)	Coefficiente de servicio de la deuda (%)
1970	-166	941	6,8	1,4	6,5	27,0
1971	-367	772	15,5	2,8	16,9	38,4
1972	-690	1.302	36,4	5,4	40,0	27,9
1973	-441	1.106	24,7	3,6	20,7	25,4
1974	-256	1.064	12,0	2,1	8,9	35,1
1975	-536	1.109	32,5	5,0	29,3	55,6
1976	159	1.086	-11,4	-1,4	-6,5	52,7
1977	-551	1.390	34,1	4,6	22,5	52,8
1978	-960	2.559	50,9	7,4	38,5	58,7
1979	-925	2.691	42,2	6,6	27,3	50,8
1980	-1.361	3.270	51,2	9,0	36,8	47,7
1981	-3.214	4.640	108,1	20,7	103,2	70,8
1982	-1.600	2.238	87,2	12,2	53,4	88,5

Fuente: French-Davis (2010, 84).

Año	Doméstica	Externa	Diferencial
1975	121,0	-	-
1976	51,2	-21,1	72,3
1977	39,4	0,2	39,2
1978	35,1	3,8	31,3
1979	16,9	-0,9	17,8
1980	12,2	-8,0	20,2
1981	38,8	12,4	26,4
1982	35,2	45,0	-9,8

Tabla 37. Tasas de interés reales internas y externas en pesos (1975–1982) (tasas porcentuales anuales). Fuente: Ffrench-Davis (2010, p. 98).

Año	Deuda bruta		Deuda neta		Participación del sector privado en la deuda neta (%)
	Sector público	Sector privado	Sector público	Sector privado	
1973	3.276	786	3.063	716	18,9
1974	3.896	879	3.709	773	7,2
1975	4.426	1.027	4.252	931	18,0
1976	4.252	1.140	3.718	1.016	21,5
1977	4.319	1.444	3.763	1.339	26,2
1978	4.858	2.295	3.648	2.147	37,0
1979	5.018	3.772	2.882	3.053	54,9
1980	4.905	6.426	1.569	5.986	79,2
1981	5.145	10.561	1.878	9.761	83,9
1982	5.892	11.371	3.866	10.586	73,2

Tabla 38. Deuda externa pública y privada (1973–82) (millones de US\$). Fuente: Ffrench-Davis (2010, p. 86).

Año	Flujos totales (millones de \$ EE.UU.)	Desglose (%)		
		Sector público	Sector privado no financiero	Instituciones financieras nacionales
1976	263	13,3	86,3	0,4
1977	336	13,2	80,1	6,7
1978	780	4,2	57,0	38,8
1979	1.245	1,8	56,3	41,9
1980	2.504	3,1	32,1	64,8
1981	4.517	1,9	25,2	72,9
1982	1.771	24,4	30,8	44,8
1976-81	9.645	3,1	37,2	59,8

Tabla 39. Flujos brutos anuales de préstamos, por deudores (1976–1982). Fuente: Ffrench-Davis (2010, p. 142).

7.4. EL RETORNO A LA DEMOCRACIA (1990-2014)

Tras perder el plebiscito de 1988 (54,7% votó a favor de elecciones libres y 44% optó por la continuidad del Régimen ocho años más), el general Pinochet finalizó su gobierno el 11 de marzo de 1990, fecha dispuesta por la Constitución. El sucesor fue Patricio Aylwin Azócar, presidente de la República entre 1990-1994, y líder de la llamada Concertación de Partidos por la Democracia, una alianza política de centro demócrata cristiano y centro izquierda Socialistas y Radicales que gobernaría Chile hasta el 11 de marzo de 2010. En términos generales, la Concertación continuó el “orden neoliberal” bajo el lema crecimiento con igualdad, es decir, una economía de mercado con bajos riesgos de confiscación, agrupados principalmente en tímidas alzas de impuestos para financiar el gasto público según el principio de subsidiariedad, establecido durante el régimen de Pinochet y consagrado en la Constitución de la República (Gobierno de Chile 1980, cap. 1-3).¹⁰⁴

¹⁰⁴ La Real Academia Española (2021) define la “subsidiariedad” como un “criterio que pretende reducir la acción del Estado a lo que la sociedad civil no puede alcanzar por sí misma”. De esta manera, la intervención del Estado – como instrumento facilitador del bien común – en la economía debe cumplir los siguientes requisitos: 1) se juzga un problema de descoordinación claro que afecta “el bien común”; 2) el Estado debe agotar todos los esfuerzos para que los privados resuelvan los problemas; 3) si los privados no pueden o no quieren actuar en “un nivel adecuado”, el Estado debe estimular a los privados para corregir el problema; 4) el Estado debe acabar la intervención cuando los privados

Aylwin hizo una reforma tributaria que consistió principalmente en cuatro elementos.¹⁰⁵ El primero fue el aumento del IVA del 16% al 18% temporalmente hasta fines de 1993 y luego la tasa debería volver al 16%. El segundo fue el incremento del impuesto corporativo a las utilidades devengadas de las empresas del 10% al 15%, que sería transitorio entre 1992 y 1994. El impuesto corporativo sería 0% cuando las utilidades se reinviertan en las empresas con una imputación total para “incrementar los fondos disponibles para la inversión en proyectos rentables y, con ello, las posibilidades de inversión. Esto es particularmente relevante para empresas que tienen acceso limitado al mercado de capitales” (Correa *et al.*, 2014, p. 67). Las utilidades distribuidas hacen que el impuesto corporativo sea crédito para el impuesto a la renta. Es un anticipo de los impuestos pagados por los dueños, socios, accionistas de las empresas. Luego, el aplazamiento de la tributación final de las utilidades corporativas dio lugar a un proceso de registros de la generación, acumulación, distribución y créditos denominado Fondo de Utilidades Tribulables (FUT).¹⁰⁶ Arellano y Corbo (2013)

asuman las actividades plenamente. En este sentido, el Régimen de Pinochet optó por la subsidiariedad, ya que, de existir un Estado, éste solamente puede ser subsidiario o, en el peor de los casos, socialista (durante los años 1925-1970) o marxista (1970-1973), con las consecuencias descritas en las secciones anteriores (Kast, 1984).

¹⁰⁵ Existen principalmente dos sistemas tributarios de impuesto a la renta. Por un lado, el “sistema clásico o desintegrado” implica que los impuestos de primera categoría (impuesto corporativo) no se pueden imputar contra los impuestos a la renta finales de sus propietarios (el impuesto global complementario). Por otro lado, el “sistema de imputación” implica que los propietarios finales pueden usar, total (integrado) o parcialmente (semi-integrado), los impuestos de primera categoría como crédito contra los impuestos finales a la renta. En otras palabras, un sistema de imputación implica que el impuesto de primera categoría es un anticipo o descuento de los impuestos finales de los propietarios. Si los propietarios están en algún tramo de impuesto global complementario inferior a la tasa de impuesto de primera categoría, entonces el pago de los segundos se convalida completamente con los primeros. Desde el enfoque de la eficiencia dinámica, la ventaja del sistema integrado es la equidad horizontal: dos personas con el mismo ingreso tenderían a pagar la misma cantidad de impuestos independientemente del origen de las rentas. En cambio, el sistema desintegrado grava desigual a las personas según el origen de sus ingresos: grava doblemente la inversión (el capital) porque las rentas del capital tributarán el impuesto corporativo más el impuesto a los dividendos, sin la posibilidad de crédito. En consecuencia, un sistema desintegrado puede perjudicar más la función empresarial productiva y la acumulación de capital (es decir, el ahorro y la inversión) que en un sistema integrado.

¹⁰⁶ Hasta 1984, el sistema tributario en Chile era desintegrado y los impuestos vigentes tenían profundas ineficiencias estructurales que distorsionaban el sistema de precios. En efecto, los impuestos discriminaban entre los sectores económicos y tenían una extensiva lista de franquicias tributarias, exenciones, y tratamientos especiales que distorsionaban la asignación de los recursos hacia los destinos anhelados por los gobernantes de turno (Ffrench-Davis, 1973, cap. 4). Por ejemplo, en 1973, la tasa de impuestos de primera categoría podía ser: 1) una tasa general de 17%, sociedades anónimas de 35%, bancos y compañías de seguros a 40%, salario patronal 5,5%; 2) un amplio margen

explican que el FUT fue uno de los principales estímulos a la función empresarial porque propicia el crecimiento económico sano y sostenido a través del ahorro y el autofinanciamiento de los proyectos empresariales intensivos en capital físico. El tercero fue la progresividad del impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF) con una tasa máxima del 50%. Finalmente, los aranceles bajaron del 15% al 11% en 1991, pero fueron parcialmente compensados por aumentos en los impuestos a la gasolina.

A finales de la década de los noventa, la estructura tributaria sufrió diversas modificaciones. En este caso se consolidaron las tasas del IVA del 18% y el impuesto corporativo del 15% con el argumento de financiar la reforma educativa, reforma de pensiones, pero la tasa marginal máxima del impuesto sobre la renta bajó del 50% al 45%. Aunque se otorgaron incentivos fiscales a las donaciones privadas en educación, se redujeron o abolieron otros incentivos con más atribuciones al Servicio de Impuestos Internos (SII) para evitar la evasión fiscal. Los aranceles se redujeron del 11% al 6%, pero compensados por el aumento de impuestos específicos, como el tabaco, los combustibles y los créditos. Chile fue pionero en la firma de Tratados de Libre Comercio (TLC), y comenzó a fortalecer su posición como una de las economías más abiertas del mundo con reducciones sostenidas de aranceles. La progresiva apertura al comercio internacional se apoyó políticamente con el argumento de aprovechar las ventajas comparativas para expandir los mercados y, con ello, la función empresarial y las promesas de ganancias en Chile, además de promover el intercambio cultural y tecnológico. El resultado fueron los acuerdos comerciales suscritos por las autoridades políticas chilenas con sus contrapartes de Bolivia y Venezuela (1993), Mercosur (1996, Argentina, Paraguay, Brasil, Uruguay), Canadá (1997) y México (1999). En resumen, la década del 90 en Chile muestra la continuidad del sistema económico iniciado con las reformas estructurales y fiscales de 1975 y 1984 del Régimen Militar (Tablas 40 y 41). Aunque se hicieron algunas modificaciones menores para fines específicos (por ejemplo, cambios fiscales menores, como el aumento del IVA y el impuesto de sociedades), los cimientos del sistema institucional, basado

de impuestos de segunda categoría (impuesto a la renta) entre 0% y 65%; 3) un impuesto global complementario entre 0% y 60%. A partir de 1973, se iniciaron transformaciones “orientadas a centrar en el mercado la responsabilidad de asignar los recursos en la economía... se requería que el Estado liberara parte de los recursos que controlaba” (Cheyre, 1985, p. 2). A partir de 1984, en el contexto económico de la crisis de 1982-1983 y la precariedad estructural del sistema tributario chileno, el Régimen de Pinochet integro totalmente el sistema tributario y creó el FUT para fomentar la función empresarial a través del ahorro y la inversión.

en la propiedad privada, el libre ejercicio de la función empresarial y la austeridad fiscal (es decir, ahorros genuinos), permanecieron intacta con el consenso de todos los sectores políticos democráticos.

En la década de los noventa, la economía de Chile experimentó un periodo de expansión impulsada por la función empresarial y el ahorro genuino. Después de décadas de alto riesgo de confiscación, las reformas económicas de los Chicago Boys fueron la base para romper los vicios del socialismo y la pobreza, registrando las mayores tasas de crecimiento y la mayor estabilidad institucional desde la segunda mitad del siglo XIX. Entre 1990 y 1999, la tasa de crecimiento anual del PIB real fue 6,5% (entre los años 1984 y 1998 la tasa fue 7%, uno de los mejores periodos de la historia de Chile, también conocido como la “época dorada”), el PIB real per cápita PPA se multiplicó por dos, situándose entre los más altos de América Latina (desde US\$ 4.511 hasta US\$ 8.977), la inflación cayó 8 veces, desde 26% hasta 3,3% (Tablas 43 y 45). Durante la década de los 90, en promedio y como porcentaje del PIB, la ayuda extranjera a Chile cayó 50%, el ahorro bruto alcanzó un 22,3%, el superávit fiscal fue 1,7%, el desempleo fue 4,7%. El crédito interno del sector privado fue 43%, pero el gasto público subió hasta el 21,3% debido a incrementos de los recursos destinados a la educación, la sanidad, las pensiones y la ampliación del 20% de los funcionarios públicos, lo que apreció el tipo de cambio real y deterioró las cuentas externas. El objetivo fiscal del gobierno fue costear el mayor gasto estatal con ahorro estatal, lo que explica el superávit fiscal y los menores niveles el endeudamiento (la deuda interna es nula, pero existe la deuda del Banco Central de 35% debido al salvataje de la banca luego de la crisis de 1982-1983).

Durante esta década, la estrategia de una economía abierta y comercio libre ayudó a mejorar los indicadores de bienestar, los cuales aumentaron de forma considerable en esos años (Tabla 45). El UNDP (2001) muestra que Chile es el segundo país con mayor desarrollo humano de América Latina, después de Uruguay. El índice de desarrollo humano de Chile avanzó 19% entre 1975 y 1999 (0,70 en 1975, 0,78 en 1990 y 0,83 en 1999): la esperanza de vida de 75,2 años, moralidad infantil menores de cinco años del 12%, tasa de alfabetización de adultos (% de 15 años o más) del 96%, tasa bruta de matrícula educación total del 78%, promedio años de escolarización 7,6 años, población con acceso a agua potable del 94%, desnutrición infantil del 1%, pobreza de ingreso del 20,5%.

A fines de la década, estalló la crisis asiática debido a la expansión del crédito durante la década de 1990 orquestada por los Bancos Centrales y gobiernos de

Estados Unidos y los países asiáticos (Callahan y Garrison, 2003). Así, luego de 15 años de alto crecimiento económico ininterrumpido y de una integración económica global cada vez más acentuada, la economía de Chile sufrió las devastadoras consecuencias del contagio financiero y entró en recesión hasta fines de 1999. Sin embargo, los altos niveles de ahorro estatal llevaron a las autoridades políticas a incrementar el gasto público para evitar la quiebra masiva de empresas sin recurrir a la deuda, la inflación o la reducción del gasto social.

Impuestos	Tasa
I A la renta	
Primera categoría (corporativo)	Tasas múltiples
- Tasa general	17%
- Sociedades anónimas	35%
- Bancos y compañías de seguros	40%
- Salario patronal	6%
Segunda categoría (salarios)	Tasas múltiples
- Salarios	Escala progresiva entre 0% y 65%
- Profesionales individuales	7%
- Profesionales asociados	12%
- Directores	30%
Global complementario	Escala progresiva entre 0% y 60%
Adicional	40%
Habitacional	7%
Ganancias de capital	20%
II A la propiedad	
- Bienes raíces	Tasas múltiples
- Patrimonial	Escala progresiva
III A las ventas y servicios	
- Tasa general a nivel de productor	17,5%
- Tasa a nivel de comerciante minorista	4%
- Sobretasa de productos específicos	Variable entre 8% y 50%
- Timbres y estampillas	Amplia variedad
IV Impuesto al Comercio Exterior	
- Aranceles	Tasa máxima de 220%

Tabla 40. Estructura tributaria en Chile 1973. Fuente: Cheyre (1985, p. 4).

Impuestos	Tasa
I A la renta	
Primera categoría (corporativo)	
- Tasa general	15% por utilidades devengadas
Segunda categoría (salarios)	
- Salarios y global complementario	Escala progresiva entre 0% y 45%
Crédito del artículo 57 bis	Permite descontar de la renta imponible cierto tipo de inversiones
Herencias y donaciones	Escala progresiva entre 1% y 25%
Adicional	Grava a no residentes con una tasa de 35%
II A la propiedad	
- Impuesto territorial	Tasa entre 1,2% y 1,5% sobre el avalúo de la propiedad. Recaudación es para municipalidades
III Impuestos al consumo	
- Impuesto al valor agregado (IVA)	18%
IV Impuestos específicos	
- Bienes suntuarios	Sobretasa de 50%
- Bebidas alcoholicas y no alcoholicas	Sobretasa según producto entre 13% y 47%
- Vehículos de lujo	85% sobre el valor de aduana que exceda de US\$ 15.000.
- Tabacos	Entre 50% y 60% del precio de venta
- Combustibles	UTM 1,5 por m3 para diesel y UTM 5,2 por m3 para la gasolina automotriz*
- Crédito	Tasa entre 0,1% y 1,2% mensual
V Impuesto al Comercio Exterior	
- Aranceles	9%**
- Reintegro simplificado a los exportadores	Tres tramos de 10%, 5%, y 3%

Tabla 41. Estructura tributaria en Chile 2000. Fuente: Larraín y Vergara (2000, p. 98).

* Este impuesto aumentará a UTM 6 por m3 en la gasolina automotriz a partir del 1 de enero de 2001. Nota: 1 UTM (Unidad Tributaria Mensual) equivale a US\$ 50.

** Este impuesto bajará a 6% gradual en 5 años, a partir de enero de 1999.

A partir de 1999, en parte como reacción a los estragos de la economía chilena producto de la crisis asiática (el crecimiento del PIB cayó del 7,5% en 1997 hasta el -0,4% en 1999 y, en los mismos años, el desempleo subió del 7% al 11,2%), las autoridades políticas efectuaron dos importantes cambios institucionales. En primer lugar, la adopción de un régimen de flotación cambiaria (tipo de cambio flexible) en septiembre de 1999, que implicó la determinación del tipo de cambio según las condiciones del mercado. Este mecanismo es apoyado por Friedman (1953b) porque permite a las economías abiertas y exportadoras amortiguar cambios abruptos en las condiciones externas, como aumentos o caídas en el precio del cobre. El Banco Central de Chile complementó el régimen de flotación cambiaria con una meta de inflación del 3% (una *Friedman rule* plenamente vigente desde 1991). En segundo lugar, el gasto público debía realizarse sujeto a la regla de superávit estructural (RSC) del 1% del PIB a partir de 2001. La regla fiscal considera “ingresos tributarios ajustados por el ciclo económico y un precio del cobre estimado de mediano plazo. El equilibrio estructural del sector público refleja el equilibrio presupuestario que los ingresos y gastos fiscales alcanzarían si el producto estuviera en su nivel potencial” (Larraín y Parro, 2008, p. 570). La regla del 1% cuenta con estabilizadores anticíclicos automáticos que aseguran la conciliación de los ingresos y gastos públicos según la volatilidad económica, lo que brinda transparencia, previsibilidad y responsabilidad fiscal.

Entre los años 2000 y 2007, el PIB real se expandió a una tasa anual de 5%, en parte por el incremento del ahorro genuino de 21% a 25,4% y las reducidas barreras legales a la función empresarial en comparación con los demás países de la región (Tabla 44 y 45). Sin embargo, a partir de 2002, surgió un nuevo auge políticamente inducido por la expansión del crédito orquestada por gobiernos y banqueros centrales de Estados Unidos y la Unión Europea, lo que provocó que la tasa de interés cayera al 0% en 2008. Otra vez, esto afectó a las políticas monetarias de los países del mundo con el efecto de contagio (Bagus *et al.*, 2014, pp. 406-413). En Chile, el tipo de interés real cayó del 11,5%, entre 1990 y 1999, hasta el 3,6%, entre 2000 y 2009 (una disminución de 320%), que aumentó, entre 2004 y 2007, los ingresos fiscales al 18,6%, elevó el superávit fiscal al 5,8%, lo cual favoreció la reducción de la deuda pública desde 15,2% en 2002 hasta 3,9% en 2007, y del desempleo de 11,2% en 1999 hasta 8,4% en 2007. Por supuesto, la crisis financiera y recesión económica internacional de 2008 desmoronó la economía de Chile. En 2009, la crisis provocó la contracción del PIB del -1,6%, el desempleo del 11,3%, el déficit fiscal del -4,5%, la inflación del 8,7%, y el nivel de

los ingresos del Estado se redujeron 25% (del 26,9% en 2007 al 20% del PIB). Asimismo, la regla de saldo estructural se redujo en 2008 a un superávit del 0,5% del PIB y en 2009 se redujo nuevamente al 0% del PIB, pero no se cumplieron las metas. Esto sucedió porque no hay cláusulas definidas y los gobiernos pueden modificar y establecer una nueva regla de acuerdo con los intereses políticos del momento.

En 2009, el período de prosperidad de la economía chilena, iniciado en la década de los 80, estaba llegando a su fin como consecuencia de la crisis internacional y el aumento paulatino de los riesgos de confiscación de la función empresarial. Por ello, el candidato presidencial del centro derecha, Sebastián Piñera, obtuvo el 51,6% de los votos (frente al 48% de Eduardo Frei, el candidato de la Concertación) con el compromiso de retomar las bases de la libertad de empresa, ahorro y empleo. Piñera fue el nuevo presidente de Chile y puso fin a los 20 años de gobiernos de la Concertación (1990-2010) —dos presidentes demócrata cristianos, Aylwin y Frei, entre 1990 y 1999, y dos socialistas, Lagos y Bachelet, entre 2000 y 2009.

Aunque el gobierno de Piñera asumió la presidencia luego de un terremoto de magnitud 9 en la escala de Mercalli y la economía arruinada por la crisis, entre 2010-13, la tasa de crecimiento anual del PIB real fue del 5,3%, la inflación 2,4%, la inversión extranjera directa representó el 8,9% del PIB y el desempleo el 6,2% en 2013. Las principales razones de la rápida recuperación económica fueron: 1) la confianza de inversionistas y empresarios en las políticas públicas de Piñera; 2) el aumento de las exportaciones debido a la significativa alza del precio del cobre; 3) la reducción de algunas regulaciones a la función empresarial (Tablas 44 y 45 y Figura 20). Sin embargo, las protestas estudiantiles de 2011 y la euforia populista impulsada por facciones comunistas y socialistas boicotearon al gobierno del presidente Piñera (con mayoría en la Cámara de Diputados, pero minoría en el Senado). Como respuesta, Piñera implementó reformas políticas en diversas áreas que no estaban contempladas en su programa de gobierno, principalmente incrementos de los recursos estatales en becas y créditos con aval del Estado para la educación superior. El costo de las reformas requería aumentos en los ingresos tributarios del 3% del PIB (para tener un orden de magnitudes, la reforma tributaria de 1990 incrementó los ingresos en un 2% del PIB). El gobierno decidió financiar las demandas políticas con deuda (es decir, política fiscal expansiva de gasto deficitario), que pasó del 5,8% del PIB en 2009 al 12,7% del PIB en 2013. Esto significó una reducción del ahorro del 24,5% en 2010 al 20,7% en 2013 y el

reajuste del balance estructural al -1% del PIB (Figura 19). Además, el impuesto corporativo siguió su trayectoria ascendente hasta el 16% en 2002, el 16,5% en 2003, el 17% entre 2004 y 2010 y el 20% temporalmente entre 2011 y 2013.

7.4. EL PERÍODO DE DECADENCIA (2014-2022)

En las elecciones presidenciales de 2013, la centroderecha abstraída en altercados internos (tuvieron tres candidatos en un año) se enfrentó a una centroizquierda fortalecida en torno a la expresidenta Michelle Bachelet, quien aspiraba a liderar un segundo gobierno. El equipo programático de Bachelet integró las demandas más vociferantes de las protestas de 2011 en tres reformas de fondo: 1) una reforma educacional (motivo principal de las protestas); 2) una reforma tributaria (bajo el eslogan de “financiar gastos permanentes con ingresos permanentes”, además de reducir las brechas de la desigualdad de ingreso); y 3) una nueva Constitución (un texto constitucional que reconozca los “derechos sociales” y la “justicia social” para confinar el derecho de propiedad privada al servicio del “bien común”). De esta manera, el programa de Bachelet buscaba reemplazar el “orden neoliberal” de la subsidiariedad por el “orden socialista no marxista” de la política intervencionista activa para “enfrentar los altos niveles de desigualdad con... una reforma estructural... para recaudar la cantidad más significativa de recursos desde que existen estadísticas fiscales comparables y mejorar la distribución del ingreso” (Arenas, 2016, p. 158). El resultado fue una derrota decisiva de la centroderecha, donde su última candidata, Evelyn Matthei, obtuvo el 37,8% frente a la ganadora, Michelle Bachelet, quien consiguió el 62,2%.

Los compromisos del programa de Bachelet tuvieron un costo total de \$15.100 millones de dólares. Este mayor gasto estatal se financiaría con: 1) una reforma tributaria que recaudaría \$8.200 millones de dólares, 2) el crecimiento económico que, según el Banco Central, aportaría \$4.700 millones de dólares; 3) las reasignaciones presupuestarias por un monto de \$2.200 millones de dólares. Sin embargo, las proyecciones estatales no contemplaron los efectos no deseados del incremento de los riesgos de confiscación a la función empresarial. La reforma tributaria se centró en el aumento del impuesto corporativo y la eliminación del FUT con el argumento de que se había convertido en una herramienta de prórroga indefinida del pago de impuestos (Tabla 42). Entre las modificaciones del sistema tributario, cabe mencionar que los dueños de negocios podrían optar, cada cinco años, por un sistema integrado con atribución de ingresos para pagar un impuesto

corporativo del 25% del total de las rentas patrimoniales (devengadas o no) e imputarlo como crédito del 100% (aumento del 47%), o un sistema semi-integrado con una tasa del 27% en función de las ganancias acumuladas (aumento del 60%), y solo el 65% será un crédito del impuesto global complementario (entre 0% y 35%) o adicional (35%). Además, la eliminación del FUT resultó en la creación de nuevos incentivos al ahorro, inversión y tributación de las empresas. Para ello, por ejemplo, las empresas acogidas al sistema integrado con “ventas de hasta 100.000 UF permite una rebaja de hasta un 20% de la renta líquida imponible a las utilidades que se mantengan invertidas y del 50% para aquellos acogidos al sistema semiintegrado. Ambos regímenes tienen un tope de 4.000 UF de rebaja en la base imponible” (Arenas 2016, 186). Finalmente, la reforma tributaria de Bachelet no tuvo los efectos esperados, ya que la recaudación fiscal fue mayor antes de la reforma (17,5% del PIB en 2012, un año antes de su anuncio) que después de ella (17,1% del PIB en 2017).

Si bien el cambio constitucional no se llevó a cabo, el aumento de los riesgos de confiscación de la función empresarial paralizó la economía, lo que impactó en el crecimiento del PIB, que promedió un magro 1,7% entre 2014-17 (Tablas 43-45 y Figuras 19 y 20). Como porcentaje del PIB, el ahorro tuvo una reducción del 21% en 2014 al 18,8% en 2017 y la formación capital cayó 24% entre 2012-2017. La tasa de crecimiento de los salarios reales cayó de 3,2% entre 2010-2013 a 1,8% en 2014-2017, el desempleo pasó del 6,2% en 2013 al 7% en 2017. Esto explica el aumento del gasto público del 21,5% en 2013 al 23,7% en 2017 (expansión del 10% del tamaño del Estado) y la deuda pública del 12,7% al 23,5%. % (creció 85%) para cumplir con el programa de gobierno. Por ello, las autoridades políticas fijaron la meta de balance estructural en -0,25% para 2017, sin cumplirla, ya que el déficit fue de -2,3 entre 2014-2017. Luego, la plantilla de los funcionarios públicos aumentó en un 125% entre 2001 y 2017, y el gasto de personal ascendió al 17% del presupuesto total para 2018 (Ley N° 21.053 publicada en el Diario Oficial el 27 de diciembre de 2017). La economía chilena cayó drásticamente en el *Doing Business Index* [Índice de facilidad para hacer negocios] de la posición 40 en 2008 a 57 en 2017, en el *Economic Freedom Index* [Índice de libertad económica] de 8 en 2008 a 20 en 2017. El sector público cayó en el *International Transparency Index* [Índice de percepción de la corrupción] de 21 en 2010 a 26 en 2017, es decir, la percepción de corrupción en el sector público en Chile comenzó a aumentar. A pesar de los datos macroeconómicos desfavorables, los indicadores de bienestar continuaron mejorando a un ritmo más lento. Por ejemplo, los jóvenes que no

estudian ni trabajan cayeron un 16% entre 2010 y 2013 y un 4% entre 2014 y 2017 y el Índice de Gini bajó un 4% y un 3%, respectivamente. En última instancia, la experiencia socialista del segundo gobierno de Bachelet es una evidencia empírica de cómo las políticas keynesianas (el aumento de las confiscaciones y el tamaño del sector público) fomentan el círculo vicioso del socialismo.

La debacle económica y social del segundo gobierno de Bachelet posicionó al expresidente Sebastián Piñera como el candidato idóneo para solucionar, una vez más, los graves problemas económicos del país. Piñera arrasó en las elecciones de 2017 con el 55% de los votos, derrotando a Alejandro Guillier, el continuador de Bachelet, quien logró el 45% de los votos. Según Piñera (2017), “el progreso económico de un país depende del esfuerzo y la creatividad de individuos libres, familias seguras y una sociedad civil vigorosa. La tarea del Estado es facilitar y promover las condiciones para que esa libertad se despliegue ampliamente, de manera que seamos los arquitectos de nuestras vidas y podamos realizar todo nuestro potencial” (p. 26).

De esta manera, el segundo período presidencial de Piñera (2018-2022) se construyó sobre tres objetivos principales: 1) una modernización tributaria para reducir la carga administrativa, reintegrar el sistema, reducir el impuesto corporativo y crear incentivos para reactivar el ahorro y la función empresarial; 2) la reducción del déficit fiscal y la deuda a través de la austeridad; 3) “quitar las barreras de entrada a los mercados que inhiben el emprendimiento y la libre competencia” (p. 41). En 2018, la confianza empresarial fomentó el crecimiento económico que se multiplicó por cuatro, desde 1% en 2017 a 4% en 2018, y una multiplicación por seis del PIB per cápita PPA entre 1990 y 2019 (el Mundo, América Latina y los miembros de la OCDE lo multiplicaron por tres veces), además de los 29 acuerdos comerciales con 65 mercados (el 67% de la población mundial) y el 88% del PIB global (Tablas 43-48 y Figuras 19-21).

Sin embargo, el bloqueo legislativo de una mayoría opositora en la Cámara de Diputados y el Senado, reacia a la libre empresa y la economía de mercado, profundizó el declive de la economía y la exclusión social en Chile arrastrada desde principios del siglo XXI. El segundo gobierno de Piñera no tuvo el coraje de manejar su gran capital político para enfrentar a la oposición obstruccionista y reducir los riesgos de confiscación. Una vez más, Piñera no implementó su programa de gobierno y cedió su capital político a vicios socialistas y demagógicos para aumentar el gasto público y otros riesgos de confiscación. A continuación, algunos datos del periodo 1990 y 2018:

1. El gasto del gobierno central se multiplicó 5,2 veces (520%) entre 1990 y 2018 con 24 ministerios de Estado.
2. El gasto del gobierno general como porcentaje del PIB aumentó del 16,8% al 25% entre 1990 y 2018.
3. La deuda estatal como porcentaje del PIB aumentó del 8,6% al 25,6% en 2018.
4. Un millón de trabajadores empleados por el sector público y el número de trabajadores del gobierno central se ha incrementado en más de un 200% desde 1990.
5. Los salarios de los empleados del sector público son 7% más altos que los del sector privado.
6. Existen más de 21 mil leyes y cientos de decretos que se traducen en barreras legales para la función empresarial.
7. La ineficiencia del gasto público se estima en al menos 2% del PIB.

Como consecuencia, el nivel de ahorro real disminuyó del 25% en 2010 al 18% en 2018, deteriorando los salarios reales y la productividad laboral. El crecimiento del PIB per cápita disminuyó en un 60% entre 2010 y 2018 y el desempleo aumentó del 7% en 2016 al 8% en 2018, además del estancamiento de la desigualdad geográfica y el aumento de la delincuencia y el narcotráfico. El estancamiento de la economía desde 2014 y su impacto en el bienestar de los chilenos fue uno de los principales detonantes del llamado “estallido” o “revuelta” del 18 de octubre de 2019 al 18 de marzo de 2020 (Barría, 2019). El estallido social fue la crisis institucional más importante desde la intervención militar de 1973. Otra vez, la crisis social fue impulsada por los efectos adversos de los riesgos de confiscación en el desempeño económico.

Independientemente de las motivaciones, todos los partidos políticos de derecha e izquierda fomentaron, por acción u omisión, la violencia que devastaron la economía en 2019. Las facciones más extremas del comunismo y el socialismo pidieron la “abolición de la propiedad privada”. La proliferación del crimen callejero significó pérdidas por US \$ 1.400 millones debido a la destrucción total o parcial de infraestructura pública y privada. Por ejemplo, 118 de las 136 estaciones del Metro de Santiago, una de las infraestructuras simbólicas del desarrollo económico de Chile, resultaron en daños debido a los saqueos e incendios el 18 de octubre y los días siguientes. El índice mensual de actividad económica (IMACEC) muestra una contracción del -3,4% y -3,3%

en octubre y noviembre de 2019, y una expansión de 1,1% y 1,5% en diciembre de 2019 y enero de 2020. En 2019, la tasa de crecimiento del PIB fue 0,8%, lejos del 4% proyectado inicialmente. Mientras tanto, el gasto público pasaría al 30% y el endeudamiento del Estado al 28% con sus efectos negativos en la función empresarial y la acumulación de ahorro genuino.

La crisis económica del estallido social terminó con un acuerdo de los políticos para realizar una “nueva Constitución” basada en mayores “derechos sociales” y “justicia social”. La recuperación económica se vio afectada por una crisis económica sin precedentes en la historia de Chile: el virus de la COVID-19. En respuesta a la propagación del virus, el gobierno de Piñera implementó una hibernación de la economía que amplificó el desastre económico durante 2020. Piñera acogió el keynesianismo a través de la política fiscal y monetaria expansiva. En 2020, el gasto público alcanzó el 33% del PIB costado con alzas de impuestos (Reforma Tributaria de 2020), deuda (50% del PIB a 2025) y expansión crediticia (el crédito al sector privado representa el 134% del PIB). Como resultado, la inflación anual llegaría al 6% en un espiral alcista, y un déficit fiscal del -9,6% del PIB. Al igual que las crisis de 1973, 1975 y 1982, el PIB real en 2020 cayó un -6% y el desempleo superó el 13%. Entre 2017 y 2020, la pobreza e indigencia aumentaron un 26% y un 87%, respectivamente. Aunque el 2021 y 2022 son años de mejora de los datos macroeconómicos, el crecimiento es insostenible porque depende de un mayor gasto y deuda impulsados políticamente. La teoría económica de la Parte II de la obra explica que las políticas expansivas pueden aumentar el PIB en el corto plazo (*boom* artificial inducido políticamente), pero la magnitud de estas políticas puede conducir a una crisis financiera y recesión económica a largo plazo (*bust*). En estas circunstancias, una reforma del Estado es fundamental si el objetivo es reanudar el crecimiento y el desarrollo económico sano y sostenido.

Impuestos	Tasa
I A la renta	
Primera categoría (corporativo)	
- Tasa general	25% (integrado) y 27% (semiintegrado)
Segunda categoría (salarios)	
- Salarios y global complementario	Escala Progresiva entre 0% y 40%
- Adicional	35%
- Tasa 40% DL N. 2.398 de 1978	40% a las empresas del Estado o con participación en aquellas
- Artículo 21 Ley Impuesto a la renta	35%
- Término de Giro	35%
- Actividad minera	Entre 0,5% y 34,5%
- Herencias y donaciones	Entre 1% y 25%
- Patentes mineras	UTM 0,1 por hectárea o UTM 0,02 por hectárea de explotación
II A la propiedad	
- Impuestos territoriales (contribuciones)	Entre 0,933% y 1,088% (sobretasa entre 0,025% y 0,275%)
III Impuesto al consumo	
- Impuesto al valor agregado (IVA)	19%
IV Impuestos específicos	
- Productos suntuarios	Sobretasa de 15% y 50%
- Bebidas alcohólicas, analcohólicas y similares	Sobretasa de 10%, 20,5%, y 31,5%
- Tabacos	Cigarros puros 52,6%, tabaco elaborado 59,7%, y cigarrillos 30%
- Combustibles	UTM 1,5 por m3 de diesel, UTM 6 por m3 de gasolina automotriz, UTM 1,3 por m3 de gas licuado, y UTM 1,8 por m3 de gas natural
- Juegos de azar	15%
- Impuesto a los actos jurídicos	Entre 0.066% y 0.8%
V Impuestos al Comercio Exterior	
- Arancel	0,79% (TLC) y 6% (otros países)
- Derechos <i>Ad-valorem</i>	<i>Ad valorem</i> (6%) sobre el valor CIF (costo de la mercancía + prima de seguro + traslado)

Tabla 42. Estructura tributaria en Chile 2014 (cambios de 2020 incluidos). Fuente: Biblioteca Nacional (2020).

	1980	1990	2010	2020
Renta	29,3	17,7	36,3	41.2
IVA	47,6	48,4	44,5	47.3
Productos específicos	7,0	13,2	7,7	8.1
Comercio exterior	7,7	16,6	1,1	0.9
Otros	8,4	4,1	10,4	2.5
Total	100	100	100	100

Tabla 43. Composición carga tributaria (1980-2020) (%). Fuente: Larraín y Vergara (2000, p. 90) y Dirección de Presupuesto (2020).

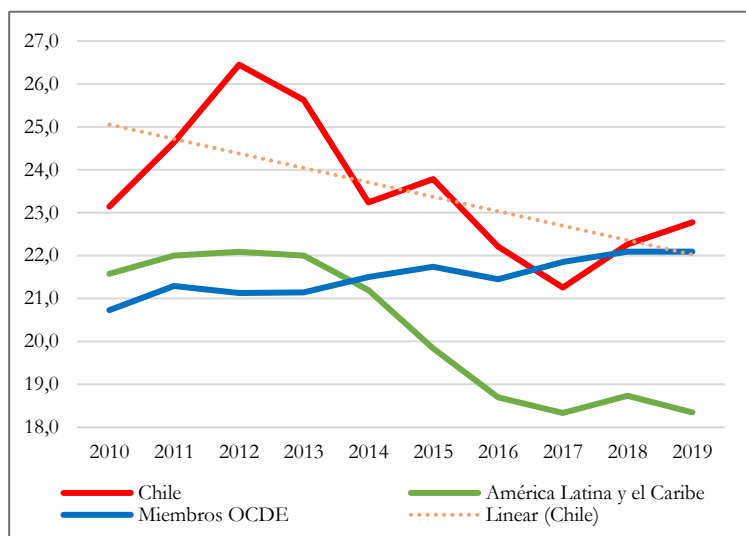


Figura 19. Formación bruta de capital (% del PIB). Fuente: World Bank (2021).

Tabla 44 Estadísticas macroeconómicas en Chile (1990-2022)

Gobierno	Patricio Aylwin	Eduardo Frei	Ricardo Lagos	Michelle Bachelet I	Sebastián Piñera I	Michelle Bachelet II	Sebastián Piñera II
Variable	1990-1993	1994-1999	2000-2005	2006-2009	2010-2013	2014-2017	2018-2022*
PIB (%)	7,2	5,4	4,8	3,3	5,3	1,7	1,7
Población (%)	1,6	1,4	1,1	1,1	1,0	1,2	1,2
Crecimiento del PIB per cápita (%)	5,5	3,9	3,7	2,2	4,3	0,5	-1,5
Inflación (%)	19,0	6,9	2,8	4,2	2,4	3,8	3,5
Masa monetaria (%)	25,5	17,8	19,7	8,4	13,2	5,8	10,2
Funcionarios sector público	120.594	132.345	154.336	183.272	250.613	318,9	389.108
Gasto Público (% del PIB)	22,2	21,3	20,7	20,6	21,6	23,2	28,9
Déficit Público (% del PIB)	1,7	1,3	0,6	4,0	0,2	-2,3	-4,7
Deuda Pública (% del PIB)	35,0	15,5	12,1	4,9	11,1	19,2	30,35
Ahorro bruto (% del PIB)	22,3	22,7	21,8	24,0	22,7	20,4	19,5
Inversión extranjera directa (% del PIB)	2,1	6,4	5,7	7,7	8,9	6,2	6,1
Cuenta Corriente (% del PIB)	-2,2	-2,9	0,1	1,7	-2,0	-1,9	-2,1
Balanza comercial (% del PIB)	1,9	-0,1	4,9	9,5	2,3	0,6	1,9
Tasa de interés real (%)	11,9	11,0	3,4	3,8	4,5	0,9	1,8
Crédito interno al sector privado (% del PIB)	43,0	52,1	63,3	93,0	110,3	123,6	136,7
Desempleo (%)	4,7	7,3	10,1	9,5	7,2	6,7	9,2
Salarios reales (%)	3,7	3,2	1,6	1,0	3,2	1,8	1,5
Precio del cobre (USD)	103,0	100	101,1	295,0	359,6	265,7	311

Fuente: World Bank (2021) y Banco Central de Chile (2021).

*El período 2018-2021 se calculó con los datos disponibles a la fecha, 2018-21.

Tabla 4.5 Evolución de las variables de desarrollo (1990-2022)

	1990- 1993	1994- 1999	2000- 2005	2006- 2009	2010- 2013	2014- 2017	2018- 2022*
PIB per cápita, PPA (\$ a precios internacionales actuales)	5.302	8,09	10.877	16.339	22.439	23.664	25.179
Pobreza (%)	38,6	21,6	18,7	15,1	10,7	8,6	10,9
Índice de Gini	0,56	0,55	0,52	0,47	0,46	0,44	0,47
PIB por persona empleada	29.462	36.485	43.566	47.728	49.174	51.192	51.928
Proporción de jóvenes sin educación, empleo ni capacitación, total (% de la población total de jóvenes)	26,1	22,9	22,3	21,5	18,6	17,9	15,9
Esperanza de vida al nacer, total (años)	74,0	75,4	77,0	78,2	79,1	80,0	85,0
Mortalidad infantil (por cada 1.000 nacidos vivos)	17,0	12,5	9,8	8,9	8,5	7,8	6,1
Participación en el ingreso del 20% mejor remunerado de la población	61,3	60,8	57,4	53,4	52,6	51,3	-
Participación en el ingreso del 20% peor remunerado de la población	3,6	3,5	3,9	5,1	5,4	5,8	-
Ayuda extranjera neta recibida (% de los gastos del gobierno central)	2,0	1,2	0,4	0,3	0,3	0,2	0

Fuente: World Bank (2021).

*El período 2018-22 se calculó con los datos disponibles a la fecha, 2018-21.

	2000-2005	2006-2009	2010-2013	2014-2017	2018-2022*
Tiempo necesario para hacer cumplir un contrato (días)	521	521	521	521	519
Tiempo necesario para iniciar un negocio (días)	42	40	15.3	7.5	4
Tiempo para preparar y pagar impuestos (horas)	316	316	303.5	291	296
Tiempo para salir de la insolvencia (años)	5.6	3.2	3.2	2.9	2

Tabla 46. Evolución de las regulaciones en Chile (2000 y 2022). Fuente: World Bank (2021).

*El período 2018-22 se calculó con los datos disponibles a la fecha, 2018-21.

Subregiones	Corruption Perceptions Index	Doing Business	Human Development Index	Index of Economic Freedom
Chile	67	72,6	0,847	76,8
México	29	72,4	0,767	66,0
Argentina	45	59,0	0,830	53,1
Brasil	35	59,1	0,761	53,7
Paraguay	28	59,1	0,724	63,0
Uruguay	71	61,5	0,808	69,1
Colombia	37	70,1	0,761	69,2
Ecuador	38	57,7	0,758	51,3
Perú	36	68,7	0,759	67,9
Bolivia	31	51,7	0,703	42,8
Venezuela	16	30,2	0,726	25,2
América Latina	43	60,0	0,759	57,0

Tabla 47. Índices de Corrupción, Facilidad para Hacer Negocios, Desarrollo Humano y Libertad Económica Chile y América Latina (2020).

Fuente: Transparency International, World Development Indicators, United Nations Development Programme, The Heritage Foundation.

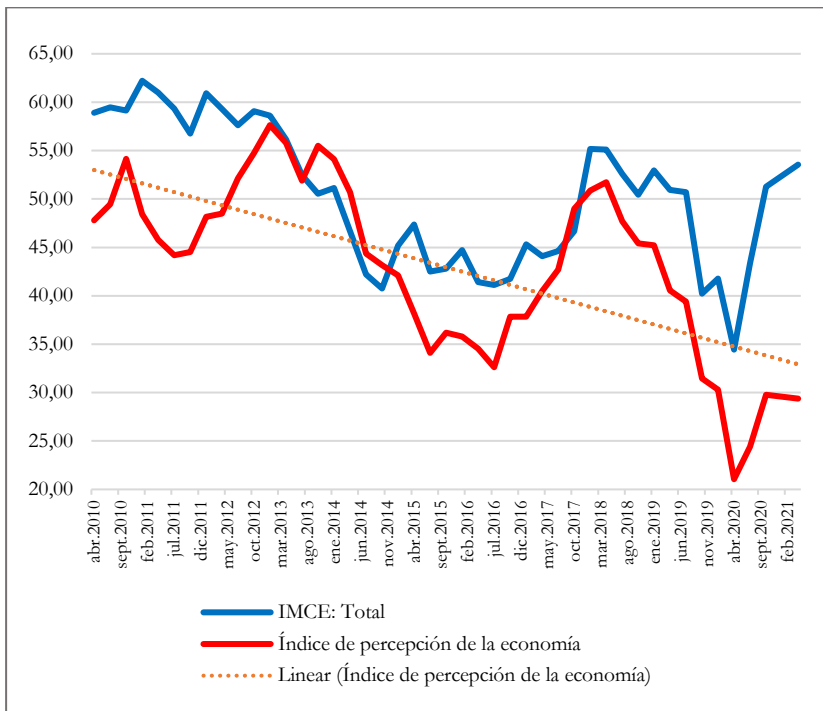


Figura 20. Índice mensual de confianza empresarial (IMCE) e Índice de percepción de la economía (IPEC), total general (2010-2021). Fuente: Banco Central de Chile (2021).

* IMCE se calcula como el promedio ponderado de cuatro indicadores de confianza sectoriales: el Indicador de Confianza de la Industria Manufacturera (ICIN), el Indicador de Confianza de la Minería (ICMI), el Indicador de Confianza del Comercio (ICOM) y el Indicador de Confianza de la Construcción (ICOT). Los ponderadores del IMCE corresponden a la participación de dichos sectores en el PIB.

* IPEC se calcula mediante un cuestionario estructurado realizado a una muestra de personas mayores de 18 años, residentes en las principales ciudades de Chile.

País	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2019	1990-2019
Chile	4,511	7,352	9,554	12,747	18,162	22,688	25,155	6
América Latina	6,261	7,532	8,780	10,513	13,405	15,173	16,797	3
OCDE	16,574	19,923	24,646	29,739	34,450	40,409	46,506	3
Mundo	5,549	6,575	8,004	10,155	12,898	15,172	17,680	3
OCDE /Chile	4	3	3	2	2	2	2	-
Desaceleración de Chile	-	1,6	1,3	1,3	1,4	1,2	1,1	-

Tabla 48. PIB per cápita, PPA Chile, América Latina, miembros de la OCDE, y el mundo (miles de USD a precios internacionales actuales). Fuente: World Bank (2021).

* Es la variación del crecimiento del PIB per cápita, PPA, con respecto al período anterior. Por ejemplo, $7.352(1995) / 4.511(1990) = 1,6$.

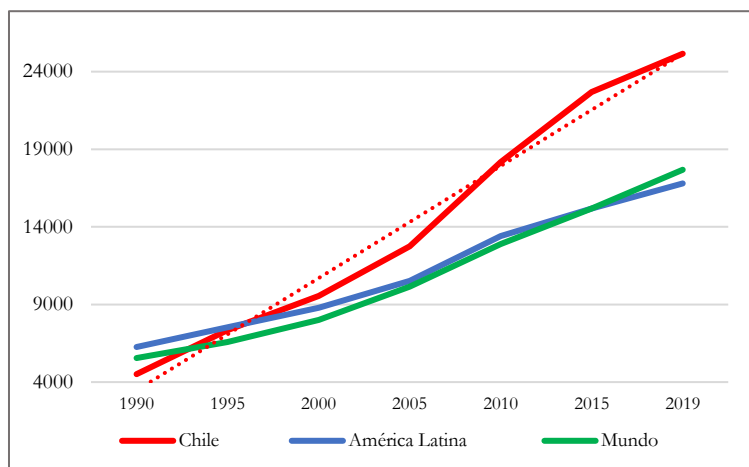


Figura 21. PIB per cápita, PPA Chile, América Latina, miembros de la OCDE, y el mundo (1990-2019) (\$ a precios internacionales actuales). Fuente: World Bank (2021).

CAPÍTULO VIII

UNA REFORMA DEL ESTADO PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO DE CHILE

Si bien la teoría económica es extremadamente útil para proporcionar datos y conocimientos para enmarcar la política económica, no puede ser suficiente por sí misma para permitir al economista hacer declaraciones de valor o defender cualquier política pública. La economía praxeológica no es suficiente para defender el *laissez-faire* y la economía de libre mercado. Para hacer tal caso, uno debe ir más allá de la economía para establecer una ética objetiva que afirma el valor primordial de la libertad y condena moralmente todas las formas de estatismo.

Murray N. Rothbard (1976b, p. 109)

Chile ha sido una especie de “laboratorio social”. Desde sus inicios, el país ha experimentado casi todos los tipos posibles de política económica y, en gran medida, la mayoría de ellas terminaron en fracaso y frustración. El “orden neoliberal” fue uno de los períodos más prósperos en la historia de Chile, impulsado por la función empresarial descentralizada y ahorros genuinos. Sin embargo, la dinámica del intervencionismo fue inestable y degeneró hacia la irresponsabilidad fiscal y monetaria, la burocratización del Estado y la paralización de la economía. La proliferación de la política de confiscación —especialmente desde 2014— resultó en el círculo vicioso del socialismo. La falta de liderazgo político para defender la ley, el orden público y la libertad de empresa, junto con los efectos devastadores de la hibernación económica, llevaron a un declive económico y cultural del que parece no haber salida. Por ello, la historia de Chile es evidencia de la “relación positiva” entre los mercados libres y la ampliación de soluciones a los problemas humanos, pero también de la “relación positiva” entre la ayuda extranjera, los riesgos de confiscación y el subdesarrollo.

El presente capítulo propone una modernización “macroeconómica” del Estado de Chile simple, justa, y coherente con la teoría de la eficiencia dinámica. Estas propuestas son solo una de las muchas estrategias para entender cómo impulsar el desarrollo económico. El núcleo es la reforma fiscal y regulatoria de vanguardia con tasas y condiciones competitivas para situar a Chile como uno de

los destinos más atractivos del mundo para la función empresarial. La reforma propone que la digitalización y automatización del sector público es indispensable para garantizar la descentralización, la transparencia y la ciberseguridad (reducir costos de transacción). El proyecto *E-Chile* permitiría un “ajuste expansivo” basado en la “reducción del gasto público” (ministerios, secretarías, instalaciones, equipos, otros organismos estatales, salarios y cantidad de funcionarios, bienes inútiles, subsidios a empresas y grupos de presión) para “reducir impuestos” en un entorno institucional de “confianza y reputación” y con ello transformar el ahorro genuino en inversión productiva. Ante el mayor ahorro del presupuesto estatal, los gobiernos centrales y locales podrían implementar transferencias directas (es decir, un sistema de *vouchers*) para fomentar la función empresarial y la acumulación de capital. Por último, la modernización del Estado conduce las regulaciones hacia la descentralización, competencia, y democracia directa de los proyectos concesionados de obra pública.

A lo largo de este capítulo se explicarán los aspectos técnicos de la reforma inspirada en el sistema digital y tributario de Estonia que, según el *Tax Competitiveness Index* (2020), ha liderado la competitividad fiscal de los países OCDE (Tabla 49). En contraste, Chile ha ocupado las últimas tres posiciones (actualmente tiene el puesto 35 de los 36 países OCDE). La reforma fiscal está pensada para un período de cuatro años:

- 1) La reducción del IVA desde el 19% hasta el 13%.
- 2) La reintegración del sistema tributario y la reducción del impuesto de primera categoría al 13% que será un crédito del 100% para el impuesto a la renta (IRPF), pero pagando sobre las utilidades retiradas.
- 3) Un *flat tax* del 13% en el impuesto a la renta (personas y empresas).
- 4) Eliminar los beneficios tributarios.
- 5) Si bien el *flat tax* del 13% irá a las arcas fiscales del gobierno central, los gobiernos locales tendrán la libertad de crear y fijar tasas o sobretasas de los ítems 1), 2), 3), con la libertad de fijar o no impuestos específicos y territoriales, y así cultivar la descentralización, autonomía financiera y competencia entre los gobiernos locales.
- 6) Una regla fiscal a nivel central y local con una tendencia hacia el superávit estructural del 3% con mecanismos de *enforcement* para sancionar las infracciones.

El Apéndice B explica una reforma “microeconómica” para complementar el fortalecimiento de la función empresarial a nivel de gobierno local, con el fin de reducir la pobreza, la delincuencia y la corrupción tanto como sea posible.

País	Clasificación general	Impuestos corporativos	IRPF	IVA	Impuestos a la propiedad	Normas fiscales internacionales
Estonia	1	2	1	9	1	16
Letonia	2	1	5	26	6	9
Nueva Zelanda	3	24	4	6	2	20
Suiza	4	14	14	1	34	3
Luxemburgo	5	26	20	3	14	6
Lituania	6	3	7	23	7	23
Suecia	7	8	19	16	5	11
República Checa	8	7	3	34	9	10
Australia	9	30	17	7	3	25
Eslovaquia	10	18	2	33	4	31
Turquía	11	15	6	20	21	12
Austria	12	21	29	13	13	5
Noruega	13	11	15	18	19	14
Hungría	14	4	9	35	24	4
Alemania	15	29	25	12	11	7
Finlandia	16	6	28	14	16	22
Países Bajos	17	25	21	15	27	2
Canadá	18	23	27	8	22	13
Bélgica	19	13	10	28	20	19
Irlanda	20	5	32	24	17	17
EE.UU.	21	19	23	5	28	32
Reino Unido	22	17	24	22	33	1
Eslovenia	23	12	12	30	23	18
Korea del Sur	24	33	22	2	30	33
Israel	25	20	30	10	10	34
Japón	26	36	18	4	26	29
España	27	28	16	11	35	15
Dinamarca	28	16	35	17	15	28
Grecia	29	22	8	31	32	24
Islandia	30	10	34	19	25	30
México	31	31	13	25	8	35

Francia	32	35	36	21	29	8
Portugal	33	34	31	32	18	26
Polonia	34	9	11	36	31	27
Chile	35	32	26	27	12	36
Italia	36	27	33	29	36	21

Tabla 49. Índice de Competitividad Fiscal (ICF) 2020. Fuente: International Tax Competitiveness Index (2020).*

* ICF mide si el sistema fiscal de un país cumple con los dos principios que deben guiar el diseño de una buena política tributaria: competitividad (tipos marginales bajos) y neutralidad (minimizar la distorsión de la actividad económica). Esto promueve unos niveles más altos de ahorro, inversión y, por tanto, crecimiento económico sostenible.

8.1. UNA PERSPECTIVA COMPARADA DE LOS IMPUESTOS

La comparación internacional de sistemas tributarios es una referencia que conlleva la complejidad y diversidad de la aplicación particular de cada país. El análisis comparativo de la estructura tributaria de Chile con otros países requiere distinguir dos métodos básicos de análisis, que pueden ser complementarios. La primera opción es estudiar las tasas impositivas en relación con el PIB. En este caso, el aumento o reducción de los impuestos se calcula sobre la suma total de los ingresos tributarios del Estado, además de su composición según cada uno de los diferentes impuestos recaudados en el período considerado como porcentaje del PIB. La segunda opción examina las diferentes tasas impositivas desde el enfoque de los pagadores de impuestos. Se trata de calcular y comparar el pago de los impuestos de primera y segunda categoría de acuerdo con una determinada clasificación socioeconómica de la muestra, el número de pagadores de impuestos y su ingreso promedio (por ejemplo, deciles, quintiles, patrones de consumo). La dificultad de los métodos anteriores es que las políticas y la tributación influyen en el juicio de los individuos, afectando el tiempo dedicado al trabajo, el ocio, el ahorro, la inversión y con ello la eficiencia dinámica en el uso de los recursos y el bienestar de la población. La esencia subjetiva de la acción humana hace imposible realizar predicciones cuantitativas razonables.

Considerando lo anteriormente señalado, la información de la sección está construida principalmente sobre el primer método con relación a los montos totales y el PIB, pero será apoyada en la segunda como método auxiliar. Siguiendo

a Cabrera (2018) y Modica *et al.* (2018), la investigación preliminar compara a Chile con los países de la OCDE, América Latina, y otras áreas. Primero, la presión fiscal con relación al PIB de Chile fue 21,1% del PIB en 2019, pero el promedio de los miembros OCDE fue 34% (Figura 22). Por un lado, las presiones fiscales más elevadas de la OCDE están en Francia, Dinamarca, y Bélgica con 46,2%, 46%, y 45%, respectivamente. Por otro lado, México, Irlanda, Turquía, Corea del Sur y Estados Unidos tienen las más bajas con 16,2%, 22,8%, 25%, 26,9%, y 27%, respectivamente. El promedio de América Latina es 22,8% del PIB con tasas oscilando entre el 13,8% de Paraguay y el 42,3% de Cuba. Como información adicional, las economías emergentes de los países asiáticos son interesantes para incluir en este estudio comparativo (Figura 23). Por ejemplo, los países con mayor presión fiscal de Asia son Japón (30,7%) y Corea del Sur (25%), pero Singapur (13,2%), Malasia (12,5%), Indonesia (11,9%) e India (11,8%) tienen las menores cargas. En términos generales, los países asiáticos tienen cargas tributarias relativamente menores que los países de Europa y América Latina.

Segundo, la composición de los ingresos tributarios corresponde al análisis de las distintas ponderaciones en la recaudación total (por ejemplo, impuesto a la renta, impuestos corporativos, contribuciones a la seguridad social, impuesto al valor agregado, otros bienes específicos). La Tabla 50 muestra que el 50% de los ingresos tributarios de los países OCDE resultan de los impuestos sobre la renta (23,9%) y por la seguridad social (26%). El otro 50% consiste principalmente en el IVA (20,2%), bienes específicos (12,2%), además del impuesto corporativo (9,3%) y los todos demás impuestos (8,4%). En contraste con los países OCDE, las fuentes tributarias de Chile son extravagantes. El 75,9% de los impuestos en Chile proceden del IVA (41,6%), impuesto corporativo (21,1%), y los impuestos específicos (13,2%). Estas son las participaciones más altas de la OCDE. El 24% restante es impuesto sobre la renta (9,7%, la más reducida de la OCDE), seguridad social (7,3%), y otros impuestos (7,2%). Tercero, los impuestos corporativos gravan los beneficios netos de las empresas, lo que reduce la rentabilidad neta de las empresas y aumenta los costos de capital (Tablas 51-53). En promedio, los países OCDE han reducido la tasa de impuesto corporativo desde el 26% en 2010 al 23% en 2020. Entre 2010 y 2020, la tasa promedio cayó también en América Latina (-0,1%). Los países de América del sur mantuvieron o redujeron sus tasas, además de África (-0,2%), Asia (-2,6%), Norteamérica (-8,7%), la Unión Europea (-2%), y el Mundo (-0,9%). Mientras que los gobiernos del mundo disminuyeron la confiscación de la función empresarial, Chile experimentó el mayor aumento

en la tasa del impuesto corporativo desde el 17% en 2010 al 27% en 2020, cuyo aumento de 10 puntos porcentuales supera a los países de la OCDE y al resto de áreas analizadas.

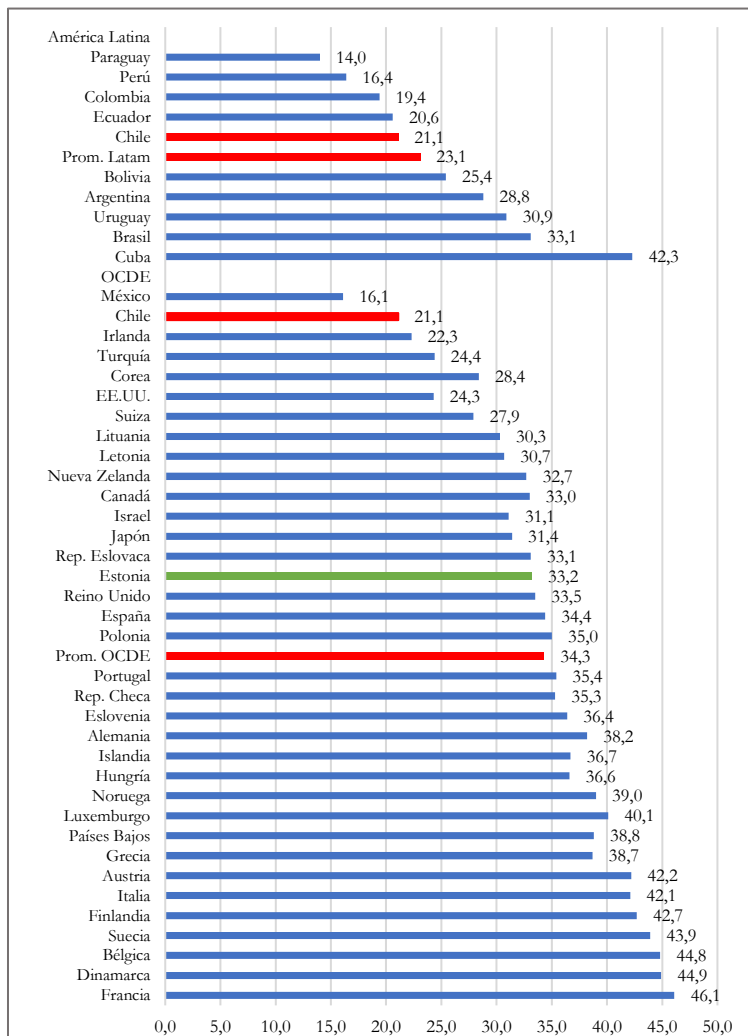


Figura 22. Carga tributaria países OCDE y de la región (% del PIB). Fuente: OCDE (2020b), *Global Revenue Statistics Database*.

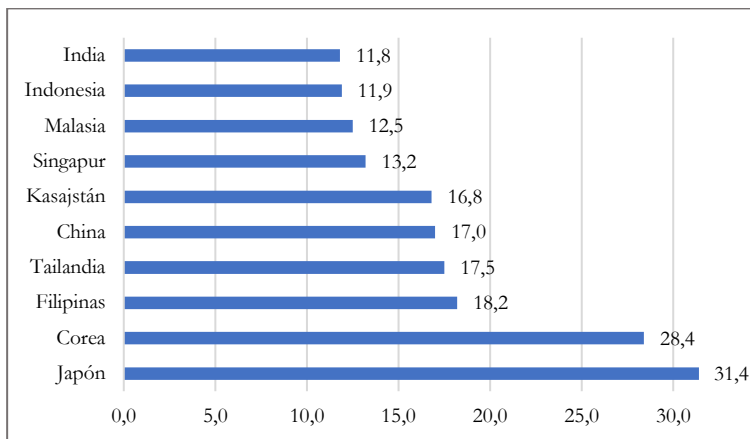


Figura 23. Carga tributaria países asiáticos seleccionados (% del PIB). Fuente: OCDE (2020b), *Global Revenue Statistics Database*.

	Impuestos sobre la renta	Impuesto corporativo	Seguridad social	IVA	Otros impuestos al consumo	Todos los otros impuestos
OCDE	23,9	9,3	26,0	20,2	12,2	8,4
Alemania	27,1	5,4	37,9	18,4	7,9	3,3
Australia	40,3	18,5	0,0	12,2	13,9	15,2
Austria	21,7	5,9	34,9	18,3	9,8	9,4
Bélgica	27,2	9,3	30,5	15,2	9,0	8,8
Canadá	35,7	11,4	14,1	13,7	9,9	15,2
Chile	9,7	21,1	7,3	41,6	13,2	7,2
Corea	17,9	14,2	25,7	16,0	11,8	14,5
Dinamarca	52,9	7,2	0,1	20,7	11,1	8,0
EE.UU.	38,7	6,5	23,0	0,0	15,7	16,1
Eslovenia	14,2	4,9	40,0	22,3	16,3	2,3
España	21,8	6,8	34,0	19,1	10,2	8,0
Estonia	17,4	4,7	34,1	27,8	14,8	1,2
Finlandia	29,2	6,3	27,8	21,0	11,8	3,8
Francia	18,6	5,1	36,4	15,3	9,2	15,5
Grecia	16,0	5,0	29,6	20,9	18,5	10,1

Hungría	14,2	5,5	32,1	24,8	18,2	5,3
Irlanda	31,2	12,3	17,1	19,6	12,8	7,0
Islandia	38,0	8,2	9,1	23,8	9,9	11,0
Israel	20,7	10,1	16,2	22,9	11,8	18,4
Italia	25,7	5,0	30,3	14,8	13,6	10,6
Japón	18,8	11,8	39,9	13,0	8,0	8,4
Letonia	21,1	5,1	26,9	25,7	17,3	3,9
Lituania	13,1	5,1	41,5	26,6	12,0	1,8
Luxemburgo	23,6	13,6	28,6	15,9	8,4	9,9
México	21,4	21,8	13,3	23,1	13,2	7,2
N Zelandia	37,8	14,7	0,0	30,2	8,3	9,1
Noruega	26,5	12,5	26,6	22,1	8,8	3,5
Países Bajos	21,6	8,5	35,7	17,4	11,7	5,2
Polonia	14,6	5,6	37,5	22,8	14,1	5,3
Portugal	18,8	9,4	26,8	25,1	14,9	5,1
Reino Unido	27,2	8,5	19,2	20,7	11,1	13,3
R Checa	11,5	10,7	43,0	22,0	10,9	1,9
R Eslovaca	10,2	10,4	43,9	21,1	12,1	2,4
Suecia	29,9	6,3	21,8	20,9	6,9	14,1
Suiza	30,3	10,7	23,6	12,0	9,1	14,4
Turquía	14,5	6,8	29,3	20,1	23,3	5,8

Tabla 50. Composición de los ingresos tributarios OCDE en 2018. Fuente: OCDE (2020b), Global Revenue Statistics Database.

	2010	2020	Variación
Alemania	29,4	30,0	+0,6
Australia	30,0	30,0	0,0
Austria	25,0	25,0	0,0
Bélgica	34,0	29,0	-5,0
Canadá	31,0	26,5	-4,5
Chile	17,0	27,0	+10,0
Corea	24,2	25,0	+0,8
Dinamarca	25,0	22,0	-3,0
EE.UU.	40,0	21,0	-13,0

Eslovenia	20,0	19,0	-1,0
España	30,0	25,0	-5,0
Estonia	21,0	20,0	-1,0
Finlandia	26,0	20,0	-6,0
Francia	33,3	28,0	-5,3
Grecia	24,0	24,0	0,0
Hungría	19,0	9,0	-10,0
Irlanda	12,5	12,5	0,0
Islandia	18,0	20,0	+2,0
Israel	25,0	23,0	-2,0
Italia	31,4	24,0	-7,4
Japón	40,7	30,6	-10,1
Letonia	15,0	20,0	+5,0
Lituania	15,0	15,0	0,0
Luxemburgo	28,6	24,9	-3,7
México	30,0	30,0	0,0
N Zelandia	30,0	28,0	-2,0
Noruega	28,0	22,0	-6,0
Países Bajos	25,5	25,0	-0,5
Polonia	19,0	19,0	0,0
Portugal	25,0	21,0	-4,0
Reino Unido	28,0	19,0	-9,0
R Checa	19,0	19,0	0,0
R Eslovaca	19,0	21,0	+2,0
Suecia	26,3	21,4	-4,9
Suiza	18,8	14,8	-3,9
Turquía	20,0	22,0	+2,0
OCDE	26,0	23,0	-3,0
Prom. Norte América	35,5	26,8	-8,7
Prom. Unión Europea	22,9	20,9	-2,0
Prom. Mundo	24,7	23,8	-0,9

Tabla 51. Tasas de impuesto corporativo países OCDE (%). Fuente: KPMG (2020).

	2010	2020	Variación
Prom. Latam	27,5	27,4	-0,1
Argentina	35,0	30,0	-5,0
Bolivia	25,0	25,0	0,0
Brasil	34,0	34,0	0,0
Chile	17,0	27,0	10,0
Colombia	33,0	32,0	-1,0
Ecuador	25,0	25,0	0,0
Paraguay	10,0	10,0	0,0
Perú	30,0	29,5	-0,5
Uruguay	25,0	25,0	0,0
Venezuela	34,0	34,0	0,0

Tabla 52. Tasas de impuesto corporativo países América Latina (%). Fuente: KPMG (2020).

	2010	2020	Variación
Prom. África	28,5	28,3	-0,2
Prom. Asia	23,7	21,1	-2,6
China	25,0	25,0	0,0
Hong Kong	16,5	16,5	0,0
India	33,9	30,0	-3,9
Rusia	20,0	20,0	0,0
Singapur	17,0	17,0	0,0
Taiwan	17,0	20,0	+3,0

Tabla 53. Tasas de impuesto corporativo otros países (%). Fuente: KPMG (2020).

Cuarto, *Tax Competitiveness Index* (2020) sugiere que el impuesto sobre la renta de las personas “gravan las rentas obtenidas por las personas físicas y por los hogares en forma de salario, ganancias de capital y dividendos”. Suelen ser “progresivos, de tal forma que el tipo impositivo aplicado aumenta con el nivel de renta. Por lo general, el diseño excesivo de este tipo de tributo tiende a desincentivar el trabajo, y también el ahorro y la inversión”. Cuando las tasas impositivas altas revierten el costo de la mano de obra, esto tiene el efecto de disminuir las horas trabajadas, lo que disminuye la cantidad de producción en la economía. Además, los impuestos sobre la renta reducen la capacidad de ahorro

e inversión, es decir, restringe la función empresarial. La tasa marginal máxima de 40% en Chile supera al promedio de América Latina (32,4%), Norteamérica (35%), Unión Europea (37%), África (31,8%), Asia (28,7%), y el Mundo (31%), pero inferior a la tasa de 41,2% de la OCDE (Tablas 54-56). Los países con mayores tasas son Finlandia de 57%, Dinamarca de 55,9%. En cambio, Paraguay (10%), Rusia (13%), Hong Kong (15%), tienen las menores tasas. Según datos del Servicio de Impuestos Internos (2020), el caso de Chile tiene la peculiaridad de que el 75% de los chilenos están exentos del impuesto a la renta.

	2010	2020	Variación
Alemania	45,0	45,0	0,0
Australia	45,0	45,0	0,0
Austria	50,0	55,0	+5,0
Bélgica	50,0	50,0	0,0
Canadá	29,0	33,0	+4,0
Chile	40,0	40,0	0,0
Corea	35,0	42,0	+7,0
Dinamarca	55,4	55,9	+0,5
EE.UU.	35,0	37,0	+2,0
Eslovenia	41,0	50,0	+9,0
España	43,0	45,0	+2,0
Estonia	21,0	20,0	-1,0
Finlandia	49,6	57,0	+7,4
Francia	41,0	45,0	+4,0
Grecia	45,0	44,0	-1,0
Hungría	32,0	15,0	-17,0
Irlanda	47,0	48,0	+1,0
Islandia	46,1	46,2	+0,1
Israel	45,0	50,0	+5,0
Italia	43,0	43,0	0,0
Japón	50,0	56,0	+6,0
Letonia	26,0	31,4	+5,4
Lituania	15,0	20,0	+5,0
Luxemburgo	39,0	45,8	+6,8
México	30,0	35,0	+5,0

N Zelandia	35,5	33,0	-2,5
Noruega	47,8	38,2	-9,6
Países Bajos	52,0	49,5	-2,5
Polonia	32,0	32,0	0,0
Portugal	45,9	48,0	+2,1
Reino Unido	50,0	45,0	-5,0
R Checa	15,0	22,0	+7,0
R Eslovaca	19,0	25,0	+6,0
Suecia	56,6	32,3	-24,3
Suiza	40,0	40,0	0,0
Turquía	35,0	40,0	+5,0
OCDE	40,8	41,2	+0,5
Prom. Norte América	32,0	35,0	+3,0
Prom. Unión Europea	37,3	37,4	+0,1
Prom. Mundo	31,5	31,2	-0,4

Tabla 54. Tasa marginal máxima de impuesto sobre la renta OCDE (%). Fuente: KPMG (2020).

	2010	2020	Variación
Prom. Latam	31,8	32,4	+0,5
Argentina	35,0	35,0	0,0
Bolivia	25,5	25,0	0,0
Brasil	27,5	27,5	0,0
Chile	40,0	40,0	0,0
Colombia	33,0	39,0	+6,0
Ecuador	35,0	35,0	0,0
Paraguay	10,0	10,0	0,0
Perú	30,0	30,0	0,0
Uruguay	25,0	36,0	+11,0
Venezuela	34,0	34,0	0,0

Tabla 55. Tasa marginal máxima de impuesto sobre la renta Latam (%). Fuente: KPMG (2020).

	2010	2020	Variación
Prom. África	26,2	31,8	+5,6
Prom. Asia	28,0	28,7	+0,7
China	45,0	45,0	0,0
Hong Kong	15,0	15,0	0,0
India	30,0	42,7	+12,7
Rusia	13,0	13,0	0,0
Singapur	20,0	22,0	+2,0
Taiwan	40,0	40,0	0,0

Tabla 56. Tasa marginal máxima de impuesto sobre la renta otros países (%). Fuente: KPMG (2020).

Quinto, los impuestos sobre el consumo final (impuesto sobre el valor agregado, IVA) es un impuesto indirecto que grava el consumo doméstico final de los bienes producidos en el territorio nacional o en el extranjero. El IVA es uno de los impuestos más fáciles de recaudar. Los países generalmente tienen regímenes diferentes que pueden rondar entre el 0% para algunos bienes (por ejemplo, los bienes de primera necesidad, es decir, la canasta básica) y la tasa correspondiente de referencia. Si bien el IVA es más neutral que otros impuestos, su implementación puede ser compleja. Por ejemplo, los impuestos sobre las ventas y el IVA complejos pueden generar importantes costos de cumplimiento para las empresas. Esto se suma al costo total de pagar impuestos mediante la reasignación de recursos de las actividades empresariales productivas para cumplir con las leyes tributarias. La complejidad del IVA de un país se mide por la cantidad de horas que una empresa utiliza para cumplir con el impuesto cada año. El IVA puede desincentivar la actividad económica porque reduce el ingreso disponible de las personas para el consumo, el ahorro, y la inversión. El tipo medio de la OCDE es 19,2%, Hungría tiene la tasa más alta del 27%, y Estados Unidos la más baja de 0% (los gobiernos locales tienen la libertad de fijar el IVA). Las Tablas 57-59 muestran que la tasa de Chile es 19%, similar al promedio de la OCDE, pero superior al tipo medio de América Latina (13,6%), África (15,8%), Asia (11,8%), Norteamérica (5%), y el Mundo (15,5%).

	2010	2020	Variación
Alemania	19,0	19,0	0,0
Australia	10,0	10,0	0,0
Austria	20,0	20,0	0,0
Bélgica	21,0	21,0	0,0
Canadá	5,0	5,0	0,0
Chile	19,0	19,0	0,0
Corea	10,0	10,0	0,0
Dinamarca	25,0	25,0	0,0
EE.UU.	0,0	0,0	0,0
Eslovenia	20,0	22,0	+2,0
España	18,0	21,0	+3,0
Estonia	20,0	20,0	0,0
Finlandia	23,0	24,0	+1,0
Francia	19,6	20,0	+0,4
Grecia	23,0	24,0	+1,0
Hungría	25,0	27,0	+2,0
Irlanda	21,0	23,0	+2,0
Islandia	25,5	24,0	-1,5
Israel	16,0	17,0	+1,0
Italia	20,0	22,0	+2,0
Japón	5,0	10,0	+5,0
Letonia	21,0	21,0	0,0
Lituania	21,0	21,0	0,0
Luxemburgo	15,0	17,0	+2,0
México	16,0	16,0	0,0
N Zelandia	12,5	15,0	+2,5
Noruega	25,0	25,0	0,0
Países Bajos	19,0	21,0	+2,0
Polonia	22,0	23,0	+1,0
Portugal	21,0	23,0	+2,0
Reino Unido	17,5	20,0	+2,5
R Checa	20,0	21,0	+1,0
R Eslovaca	19,0	20,0	+1,0
Suecia	25,0	25,0	0,0

Suiza	7,6	7,7	+0,1
Turquía	18,0	18,0	0,0
OCDE	18,3	19,2	+1,0
Prom. Norte América	5,0	5,0	0,0
Prom. Unión Europea	20,5	21,5	+0,9
Prom. Mundo	15,7	15,5	-0,2

Tabla 57. Tasas de IVA países OCDE. Fuente: KPMG (2020).

	2010	2020	Variación
Prom. Latam	14,5	13,6	-0,9
Argentina	21,0	21,0	0,0
Bolivia	13,0	13,0	0,0
Brasil	19,0	18,0	-1,0
Chile	19,0	19,0	0,0
Colombia	16,0	19,0	+3,0
Ecuador	12,0	12,0	0,0
Paraguay	10,0	10,0	0,0
Perú	19,0	18,0	-1,0
Uruguay	22,0	22,0	0,0
Venezuela	12,0	16,0	+4,0

Tabla 58. Tasas de IVA países América Latina. Fuente: KPMG (2020).

	2010	2020	Variación
Prom. África	14,0	15,8	+1,8
Prom. Asia	11,9	11,8	-0,1
China	17,0	13,0	-4,0
Hong Kong	0,0	0,0	0,0
India	12,5	18,0	+5,5
Rusia	18,0	20,0	+2,0
Singapur	7,0	7,0	0,0
Taiwan	5,0	5,0	0,0

Tabla 59. Tasas de IVA otros países. Fuente: KPMG (2020).

Finalmente, el reporte de *Tax Competitiveness Index* (2020) destaca la tendencia internacional de la última década hacia un sistema tributario atractivo para la función empresarial, especialmente en los miembros de la OCDE. En este contexto, la principal debilidad del sistema tributario de Chile es la complejidad del impuesto corporativo, renta y consumo, lo que genera una grave carga de cumplimiento, restringe la formación de capital y el crecimiento económico. Esta debilidad tiene cinco desafíos: 1) la diversidad de regímenes integrados o semiintegrados que gravan total o parcialmente las utilidades totales; 2) el impuesto corporativo que se sitúa por encima del promedio del mundo desarrollado; 3) la desigualdad en el pago de los impuestos sobre la renta; 4) un IVA poco competitivo; 5) la autonomía y competencia fiscal de los gobiernos locales es nula. Algunas fortalezas del sistema tributario chileno son: 1) los tratados de comercio que tienen a eliminar la doble tributación de los inversionistas extranjeros; 2) el Servicio de Impuestos Internos (SII) ha avanzado en digitalización, automatización y transparencia.

8.2. CRITERIOS ESPECÍFICOS DE REFORMA FISCAL

En un sistema democrático, el desarrollo económico requiere un Estado capaz de financiar bienes públicos – tales como la seguridad, la justicia, y el acceso de los más pobres a los servicios básicos – de forma sostenible. Arellano y Corbo (2013) sugieren que un buen sistema tributario “debe recaudar un nivel de recursos predeterminado en forma equitativa y lo debe hacer minimizando los costos de eficiencia, de administración y cumplimiento” (p. 204). El desafío es construir un sistema fiscal lo más simple y transparente posible para evitar las diferencias arbitrarias entre las personas y las diversas manifestaciones de la actividad económica, con el fin de reducir la descoordinación de los planes individuales. La literatura económica muestra que el sistema tributario menos ineficiente debe combinar, al menos, seis componentes. Primero, un impuesto sobre la renta dirigido a la equidad horizontal y vertical, independientemente del origen de los ingresos, puesto que las exenciones generan desigualdad (Mirrlees, 1971, 1976; Diamond, 1998). La base pagadora debe ser lo más amplia posible para tener tasas bajas, lo que reduce la elusión y la evasión (Norregaard y Khan, 2007; Saez, Slemrod y Gierztz, 2012).

Segundo, el impuesto corporativo debe tener la misma tasa final del impuesto sobre la renta en un sistema integrado, ya que el primero sirve como retención del

segundo, lo que genera economías de escalas en la recaudación y reduce los costos de administración (Slemrod, 1990; Keuschnigg, 2011; Gordon, 2011). Tercero, el IVA debe ser competitivo y uniforme para todos los bienes, puesto que las exenciones generan distorsiones en el sistema de precios (Boadway, 2012; Bye, Strøm, y Åvitsland, 2012). Cuarto, abolir los impuestos al ahorro, las donaciones, las herencias y específicos a través de algún incentivo fiscal a los ahorros voluntarios para la jubilación. Quinto, un impuesto ambiental con un precio consistente sobre las emisiones de carbono (Metcalf y Weisbach, 2009). Sexto, las transferencias directas del Estado a los pobres ayudan a disminuir la pobreza y la desigualdad (Agostini y Brown, 2010; Agostini, Brown, y Góngora, 2010). Por último, la descentralización fiscal parece ser una condición necesaria para reducir los riesgos de confiscación de la función empresarial y el ahorro genuino, pero no suficiente. El sector público local será más pequeño en cuanto la descentralización se financia con sus propios impuestos, pero comparativamente más grande cuando se financia con subvenciones interestatales (Liberati y Sacchi, 2013). Dado que el sistema tributario de Estonia cumple en gran medida los siete requisitos anteriores, *Tax Competitiveness Index* (2020) lo clasifica como el más competitivo y eficiente de la OCDE. Una reforma tributaria debería minimizar la penalización por el ahorro y la inversión para facilitar la función empresarial y el desarrollo económico (Figuras 24 y 25). A continuación, las características fundamentales de la fiscalidad de Estonia:

1. Impuestos directos:

- Impuesto corporativo: las empresas registradas en Estonia no pagan impuesto corporativo (es igual a 0%). Esto significa que el dinero reinvertido en la empresa y los gastos justificados están libres de impuesto. El impuesto corporativo se paga cuando los propietarios retiran dinero de su empresa a través de dividendos o salarios. Las personas físicas y las empresas son entidades independientes. Por un lado, si los propietarios de una empresa retiran utilidades, el gobierno aplicará una tasa del 20% sobre los dividendos a personas físicas y del 14% a otras personas jurídicas (los regalos y donaciones están sujetas a las mismas tasas). Si una empresa tiene un único miembro del consejo de administración, el salario del propietario se divide en dos partes: el *board member salary* (salario de administrador) y el *employee salary* (salario de

empleado). En general, el 30% del salario del administrador y el 70% del empleado es fijo: el 30% del administrador paga el 20% del impuesto sobre la renta y el 33% de la seguridad social (20% de las pensiones y 13% del seguro médico, que no es pagado si el propietario demuestra que paga la seguridad social en otro país). El impuesto corporativo compensa resultados pasados, presentes y futuros. Si una empresa tuvo pérdidas en el pasado de -\$100 y beneficios en el presente de \$150, pagará impuesto corporativo sobre los \$50 distribuidos. Si una empresa tuvo beneficios en el presente de \$150 y pérdidas en el futuro de \$200, la administración tributaria le devuelve los \$50 como compensación de la base imponible. Las ganancias distribuibles se determinan mediante estados financieros hechos de acuerdo con los PCGA de Estonia o las NIC/NIIF. Las empresas no están sujetas a reglas de depreciación fiscal. El 100% de las utilidades obtenidas en el extranjero por parte de las empresas nacionales están libres de impuestos en Estonia.

- Impuesto sobre la renta de personas físicas: un tipo plano o *flat tax* del 20% (la exención básica de impuestos por año es de EUR \$0–\$6.000 por pagador de impuesto). Los impuestos de empresas y personas están integrados, es decir, el primero es el crédito del segundo). El propietario único residente paga el 20% del *employee salary*. Una persona puede convertirse en residente fiscal de Estonia cuando vive en ese país durante al menos 183 días consecutivos en un período de 12 meses del calendario. Un trabajador dependiente debe pagar el 33% de seguridad social con cargo del empleador, junto con un seguro de desempleo del 1,6% para el trabajador y el 0,8% para el empleador, y una tasa de pensión de ahorro requerida del trabajador de 2% o 3%.
- Impuesto sobre bienes inmuebles: en lugar de fijar tasaciones sobre el precio de las propiedades, los terrenos pagan una tasa que oscila entre el 0,1% y el 2,5%, dependiendo del precio del suelo estimado por las autoridades locales. Esto constituye un incentivo a la descentralización y descongestión de las ciudades, junto con mayor inversión empresarial e inmobiliaria.

2. Impuestos indirectos:

- Impuesto al consumo: la tasa es del 20%. Existe una tarifa de IVA reducido de 9% (libros, revistas, periódicos, medicamentos y servicios hoteleros) y del 0% (exportaciones de bienes, servicios postales, transacciones con bienes inmuebles, servicios financieros, operaciones de transporte internacional, servicios médicos, servicios de educación).
- Impuestos especiales: Estonia se rige por la Ley de impuestos especiales sobre el alcohol (si el grado de alcohol de la cerveza excede el 0,5%, el tipo es 12,7 EUR/hL por grado adicional), el tabaco (cigarrillos puros 10% más 151 EUR / 1000 unidades, y cigarros 30% más 81,95 EUR / 1000 unidades), envases (papel, plásticos, metales, cartón, cristal y cerámicos), el combustible y la electricidad (diferentes tasas). Estonia no tiene impuestos al patrimonio y tampoco impuestos sobre las herencias.

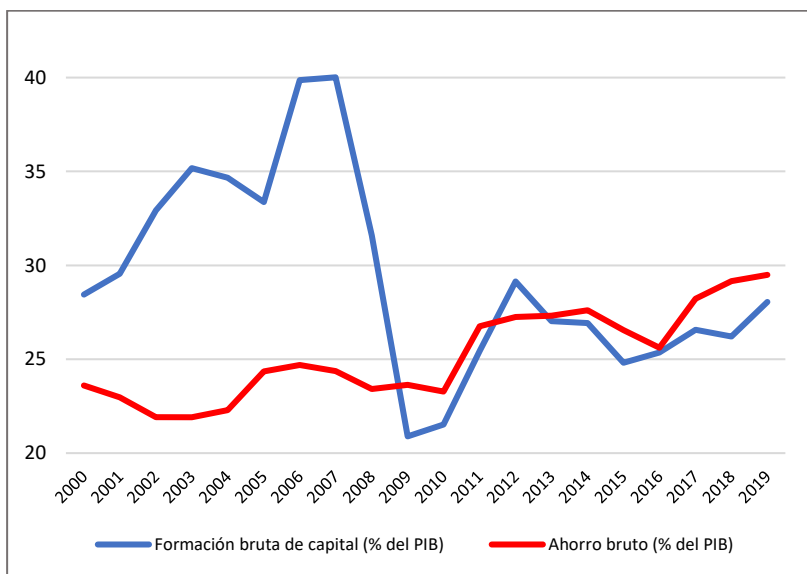


Figura 24. Formación bruta de capital y ahorro bruto de Estonia (% PIB). Fuente: World Bank (2021).

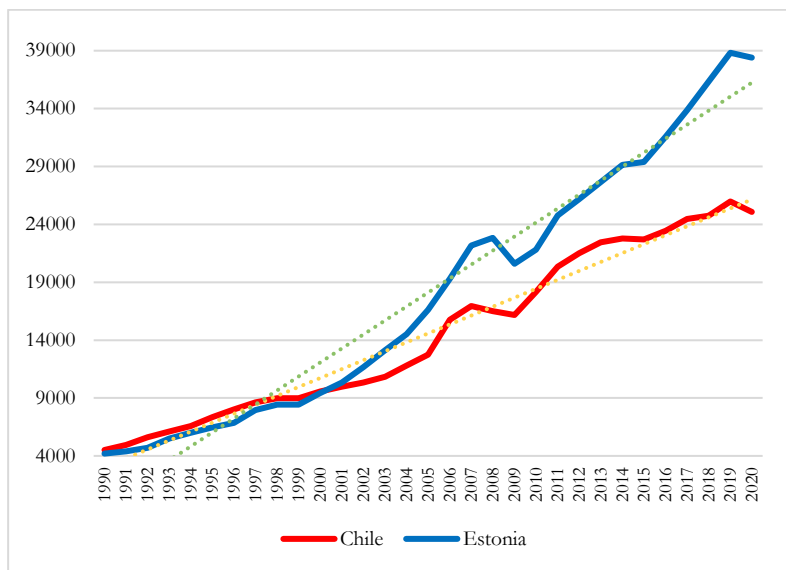


Figura 25. PIB per cápita, PPA de Estonia y Chile (1990-2020) (USD\$ a precios internacionales actuales). Fuente: World Bank (2021).

En conclusión, algunas fortalezas del sistema tributario estonio son: 1) el sistema de *flat tax* integrado de Estonia permite la compensación del impuesto sobre la renta y corporativo, además de solo gravar las ganancias distribuidas, lo que favorece la acumulación de capital de las ganancias libres de impuestos; 2) el IVA se aplica a una base amplia; 3) los impuestos sobre la propiedad solo se aplican al precio de la tierra. Alternativamente, algunos retos del sistema fiscal de Estonia son: 1) Estonia tiene tratados fiscales con solo 58 países, por debajo del promedio de la OCDE (77 países); 2) el sistema fiscal territorial de Estonia está limitado a los países europeos; 3) Estonia carece de una descentralización y competencia fiscal intraestatal con respecto a los impuestos al consumo, sobre la renta de empresas y personas físicas. La Tabla 60 resume los sistemas tributarios de Estonia y Chile, con el objetivo de reconocer los cambios requeridos en la tributación chilena para hacerla más atractiva a nivel global, es decir, más competitiva y eficiente en términos dinámicos.

Estonia	Chile
Impuesto corporativo	
Tasa de 20% a las utilidades <i>retiradas</i> a personas físicas y 14% a personas jurídicas. Recuperación de pérdidas (número de años): ilimitado.	Tasa de 27% sistema semiintegrado y 25% integrado a las utilidades <i>peribidas</i> . Recuperación de pérdidas (número de años): 0.
Impuesto sobre la renta	
Tasa marginal máxima: 20%	Tasa marginal máxima: 40,0%
Complejidad (tiempo): 31	Complejidad (tiempo): 125
IVA	
Tasa: 20%, 9% y 0%	Tasa: 19%
Complejidad (Horas para cumplir): 14	Complejidad (horas para cumplir): 124
Impuesto sobre el ahorro y la riqueza	
Impuesto sobre el <i>terreno</i> .	Impuesto sobre la <i>propiedad</i> .
Impuesto sobre el patrimonio neto: no	Impuesto sobre el patrimonio neto: no
Impuesto sobre sucesiones y donaciones: ninguno	Impuesto sobre sucesiones y donaciones
Impuesto sobre transacciones financieras: no	Impuesto sobre transacciones financieras: no
Normas fiscales internacionales	
Exención de dividendos: 100%	Exención de dividendos: 0%
Exención de ganancias de capital: 100%	Exención de ganancias de capital: 0%
Limitaciones del país: Espacio Económico Europeo (EEE) y Suiza	Limitaciones del país: N/A
Impuesto de retención de dividendos: 0%	Impuesto de retención de dividendos: 35%
Número de tratados fiscales: 58	Número de tratados fiscales: 33

Tabla 60. Los sistemas tributarios de Estonia y Chile. Fuente: *Tax Competitiveness Index* (2020).

8.3. MODERNIZACIÓN DEL ESTADO I: REFORMA FISCAL Y DIGITAL

Todos los impuestos generan pérdidas económicas. Los sistemas tributarios deben diseñarse para minimizar estas pérdidas y, al mismo tiempo, respaldar las necesidades de ingresos estatales. Siguiendo el caso de Estonia, las reformas fiscales y digitales tienen como objetivo instituir una economía competitiva, siendo la facilitación de la función empresarial la máxima prioridad política. Esto significa una clara voluntad de hacer que el entorno institucional sea sencillo, justo y atractivo para la función empresarial nacional y extranjera, y con ello incentivar la expansión de las alternativas abiertas a la gente, además de favorecer el gasto

social con mayor recaudación tributaria. En particular, la modernización del Estado de Chile busca la igualdad de derechos y obligaciones tributarias de los empresarios locales y extranjeros. Los inversionistas extranjeros podrían crear una empresa y hacer negocios en Chile de la misma manera que los inversionistas locales. Además, nuestra propuesta mejoraría el sistema de Estonia porque incluye la descentralización y la competencia entre los gobiernos locales. Los principios fundamentales de la nueva política fiscal de Chile incluyen: un sistema tributario simple, una base tributaria amplia y tasas bajas. Esta sección explica los principios específicos de la reforma, bajo cada uno de los criterios de la Tabla 61. Es importante considerar las propuestas como un paquete completo. La eficiencia del sistema tributario depende de cómo interactúan los diferentes elementos de la reforma.

1. Tributación del Impuesto de Primera Categoría

La recomendación para la fiscalidad tiene tres componentes principales. Primero, derogar el actual sistema de impuestos corporativos y reemplazarlo por un sistema en el que todas las utilidades no distribuidas estén exentas de impuestos (tasa del 0%), incluidas las obtenidas en el extranjero. La exención cubre ingresos de activos (por ejemplo, comercio) y pasivos (por ejemplo, intereses, regalías), así como ganancias de capital por ventas de tipos de activos, incluidas acciones, valores y bienes raíces. El nuevo régimen tributario sería válido para las empresas chilenas y extranjeras registradas en Chile. Las utilidades corporativas serían gravadas con un impuesto único del 13% sobre el monto neto de las utilidades que se distribuyen como dividendos, recompras de acciones, reducciones de capital, ingresos de liquidación, ajustes de precios de transferencia, beneficios atribuidos. Segundo, la “libre amortización de activos”, es decir, los gastos y pagos justificables y las inversiones en bienes de capital para el año en curso son libres de impuestos, lo que reduce las utilidades presentes y la base imponible (se excluyen los gastos que no tienen un fin comercial, como donaciones, propiedad personal y entretenimiento). Por último, la “compensación fiscal” sobre las pérdidas operativas netas de resultados pasados, presentes y futuros (pérdida o devolución fiscal). El sistema fiscal de sociedades prevé una prórroga indefinida para gravar las ganancias corporativas como un incentivo fiscal que promueve la reinversión de beneficios empresariales y, por tanto, estimula la acumulación de capital físico y humano. No existirían incentivos fiscales adicionales.

2. Tributación del Impuesto de Segunda Categoría

Las personas serán calificadas como “residentes fiscales” si tienen una residencia permanente en Chile, o si su estadía en Chile durante cualquier período de 12 meses excede los 182 días. En este contexto, el impuesto de segunda categoría y global complementario tendría un impuesto único del 13% que se aplicará a todas las rentas de un residente o no residente con contrato de trabajo en Chile. Los ingresos obtenidos en el extranjero están exentos del impuesto sobre la renta para un empleado residente, siempre que: 1) un empleado haya pasado al menos 183 días en un período de 12 meses en un país extranjero durante el propósito de su empleo en Chile; y 2) los ingresos derivados del empleo en el extranjero estén sujetos a impuestos en el país extranjero (lo que debe acreditarse mediante prueba documental). Si el monto del impuesto en el exterior es nulo, dichos ingresos del trabajo deben declararse en la planilla anual del impuesto sobre la renta sujeto a las tasas correspondientes de Chile. Los no residentes pagarían impuestos sobre sus ingresos de fuente chilena y deberían presentar una declaración de impuestos ante las autoridades tributarias (el período impositivo es de un año calendario). Estos tipos de ingresos incluyen: ingresos laborales sobre los que no se ha retenido el impuesto sobre la renta en Chile. El impuesto sobre la renta de empresas y particulares debería “reintegrarse completamente”, donde uno sería un crédito del 100% para el otro. Deben derogarse los beneficios adicionales del impuesto sobre la renta.

3. Tributación del Impuesto al Valor Agregado

La recomendación de reforma del IVA exige un cambio de paradigma. El IVA se aplica a las transacciones comerciales. La base imponible es el precio total de venta de todos los bienes por personas naturales, jurídicas y entes e instituciones públicas que participan en un negocio en Chile, incluyendo las importaciones de mercancías. La tasa estándar del 13% se aplicaría a todos los bienes y servicios que no están exentos. Se aplica una tasa reducida del 0% a la exportación de bienes, libros físicos y digitales, servicios de seguros, servicios financieros cotizados, transacciones de valores, productos farmacéuticos cotizados, alquiler, servicios sanitarios cotizados y servicios educativos cotizados. Deben derogarse todos los beneficios fiscales adicionales.

4. Descentralización y Competencia Fiscal

Siguiendo el caso de la Confederación Suiza, uno de los cuatro países de referencia en descentralización y competitividad fiscal, posee un sistema tributario que cuenta con tres mecanismos: central, regional y municipal (*Federal Constitution of the Swiss Confederation*, 1999). La descentralización de los ingresos tributarios favorecería la autonomía fiscal y la competencia:

- Los ingresos del gobierno central corresponderían al IVA y los impuestos sobre la renta de personas físicas y jurídicas con las tasas del 13% y condiciones descritas arriba, manteniendo el impuesto Adicional, Tasa 40% DL N° 2.398 de 1978, Artículo 21 Ley Impuesto a la Renta, Término de Giro, Impuesto Específico a la Actividad Minera, Instrumentos Deuda Art.104 N° 3 Ley Impuesto Renta (Ley sobre Impuesto a la Renta).
- Los gobiernos regionales tendrían ingresos fiscales propios con “autonomía” para fijar: 1) las sobretasas del IVA y del impuesto sobre la renta de personas físicas y jurídicas; 2) los impuestos a productos específicos (tabacos, cigarros, cigarrillos, gasolina, diésel y otros, envases de distintos materiales, derechos de explotación ENAP, derechos de extracción Ley de Pesca); 3) los impuestos ambientales a las emisiones de carbono.
- Los gobiernos municipales tendrían ingresos fiscales propios con “autonomía” para fijar: 1) impuestos a los actos jurídicos; 2) impuestos varios (donaciones, patrimonio, patentes mineras, juegos de azar, etc.); 3) el impuesto territorial anual calculado sobre el valor de tasación de la tierra a tasas entre 0% y 2,5%. No hay impuesto a la propiedad, es decir, impuesto sobre la tasación de los inmuebles. Las transferencias de propiedad están sujetas a tienen tasas municipales y notariales.

Siguiendo el caso de la Confederación Suiza, la recomendación es convertir el Código Tributario de Chile, renovado con la reforma de esta obra, en un Capítulo de la Constitución Política de la República de Chile. Esto evitaría que las mayorías

circunstanciales alteren el sistema tributario y, por tanto, estará sujeto a un control preventivo de la constitucionalidad por parte del Tribunal Constitucional.¹⁰⁷ Según el capítulo XV de la Constitución Política sobre reforma constitucional, hay dos quórum para reformar la Constitución: 3/5 de los diputados y 2/3 de los senadores en ejercicio. Si se incluye la recomendación facultativa, la reforma tributaria implicaría cambios específicos en la Ley Orgánica Constitucional de Gobierno y Administración Regional y la Ley Orgánica Constitucional de Municipios. Los principios de autonomía fiscal, universalidad, igualdad de trato y capacidad económica deben ser respetados en la medida en que la legislación lo indique. Así, se prohibiría la doble imposición de regiones o municipios y el gobierno central establecerá las condiciones generales con las medidas legislativas necesarias al respecto. Desde el enfoque de eficiencia dinámica, Mises (1949) manifiesta la importancia de proteger la libertad de las personas a través de la descentralización y la competencia institucional y legal.

Those documents aimed only at safeguarding freedom, firmly established by the operation of the market economy, against encroachments on the part of officeholders. No [central] government and no civil law can guarantee and bring about freedom otherwise than by supporting and defending the fundamental institutions of the market economy. [Central] government always means coercion and compulsion and is by necessity the opposite of liberty. [Central and local] government is a guarantor of liberty and is compatible with liberty only if its range is adequately restricted to the preservation of economic freedom. Where there is no market economy, the best-intentioned provisions of constitutions and laws remain a dead letter [Aquellos documentos destinados únicamente a salvaguardar la libertad, firmemente establecida por el funcionamiento de la economía de mercado, contra las usurpaciones por parte de los titulares de cargos. Ningún gobierno [central] y ninguna ley civil pueden garantizar y lograr la libertad de otra manera que no sea apoyando y defendiendo las instituciones fundamentales de la economía de mercado. El gobierno [central] siempre significa coerción y compulsión, y es necesariamente lo opuesto a la libertad. El gobierno [central y local] es un garante de la libertad y es compatible con la libertad solo si su alcance se restringe adecuadamente a la preservación de la libertad económica. Donde no hay economía de mercado, las disposiciones mejor intencionadas de las constituciones y leyes quedan en letra muerta]. (p. 283)

¹⁰⁷ Esta propuesta está inspirada en la *Federal Constitution of the Swiss Confederation* (1999) que tiene el *Chapter 3: Financial System* (Artículos 126-135), donde explica, en términos generales, las tasas, condiciones, y divisiones de tributarias entre Gobierno Federal, Cantones, y Municipalidades.

Tributación del Impuesto de Primera Categoría

- Las ganancias corporativas no distribuidas están exentas de impuestos (tasa 0%)
- Las ganancias distribuidas gravan con un *flat tax* del 13%.
- Libre amortización de activos y compensación fiscal sobre las pérdidas operativas.

Tributación del Impuesto de Segunda Categoría

- El impuesto de segunda categoría y global complementaria grava un *flat tax* del 13%.
- Reintegrar el 100% del impuesto sobre la renta de personas físicas y jurídicas para ordenar el tratamiento fiscal del empleo, trabajo por cuenta propia y empresariales.

Tributación del Impuesto al Valor Agregado

- El IVA tiene una tasa estándar del 13% y una tasa especial del 0%.

Descentralización y Competencia Fiscal

- Ingresos fiscales del gobierno central son el IVA los impuestos a la renta de personas físicas y jurídicas con el *flat tax* del 13%.
 - Ingresos fiscales de los gobiernos regionales: sobretasas a los impuestos centrales y la autonomía para fijar (o no) impuestos específicos.
 - Ingresos fiscales de municipalidades provenientes de la autonomía para fijar (o no) impuestos a los actos jurídicos, impuestos varios y territorial sobre la tasación del terreno.
-

Tabla 61. Resumen de la reforma tributaria para Chile. Fuente: Elaboración propia.

La propuesta de reforma tributaria es el primer paso de una reforma del Estado. La reducción de las tasas tributarias puede tener el riesgo de recolectar menores ingresos fiscales en el corto plazo, por tanto, se debe compensar con reducciones previas del gasto público, al menos, en la misma proporción, y así evitar el crecimiento del déficit fiscal y la deuda. De hecho, la “curva de Laffer” representa la idea básica de que los cambios en las tasas impositivas tienen dos efectos sobre los ingresos fiscales: el efecto aritmético y el efecto económico (Laffer, 2004). Por un lado, el “efecto aritmético” es *“simply that if tax rates are lowered, tax revenues (per dollar of tax base) will be lowered by the amount of the decrease in the rate. The reverse is true for an increase in tax rates”* [simplemente que, si se reducen las tasas impositivas, los ingresos tributarios (por dólar de base imponible) se reducirán por el monto de la reducción de la tasa. Lo contrario es cierto para un aumento en las tasas impositivas]. Por otro lado, el “efecto económico” *“recognizes the positive impact that lower tax rates have on work, output, and employment— and thereby the tax base—by providing incentives to increase these activities. Raising tax rates has the*

opposite economic effect by penalizing participation in the taxed activities?” [reconoce el impacto positivo que tienen las tasas impositivas más bajas sobre el trabajo, la producción y el empleo—y, por tanto, sobre la base imponible—al proporcionar incentivos para aumentar estas actividades. El aumento de las tasas impositivas tiene el efecto económico opuesto al penalizar la participación en las actividades gravadas]. El efecto aritmético siempre trabaja en la dirección opuesta al efecto económico. Aunque los efectos económicos y aritméticos de la reducción de las tasas impositivas no son automáticos, tienden a promover la función empresarial, la acumulación de capital para inducir un crecimiento económico sano y sostenido y los ingresos fiscales totales tienden a aumentar.¹⁰⁸

La segunda fase de la reforma fiscal requiere una reducción del gasto público para hacer sostenible la reforma tributaria y alcanzar un superávit fiscal de 3%.¹⁰⁹ Para la estimación cuantitativa del ahorro estatal necesario para sostener la reforma tributaria, se toman las cifras de ingresos y gastos fiscales proyectadas por la Ley de Presupuestos del Sector Público 2020 (Tabla 62). El modelo asume que los ingresos tributarios permanecerán intactos después de la reforma tributaria, excepto los ingresos de primera categoría, segunda categoría, impuestos globales complementarios e IVA.

La reducción del gasto estatal se construye a partir de los siguientes supuestos: 1) los ingresos del impuesto de primera categoría resultan de una tasa del 27% (la tasa máxima del sistema chileno) que disminuiría al 13%; 2) los ingresos del impuesto de segunda categoría y global complementario provienen de una tasa del 20% (la tasa de Chile es entre 0% y 40%) que se reduciría al 13%; 3) la tasa del IVA caería del 19% al 13%. En billones de pesos chilenos, una vez que las nuevas tarifas se apliquen a las personas naturales y jurídicas sin beneficios tributarios adicionales, los ingresos fiscales serían los siguientes: 1) si la tasa del 27% del impuesto de primera categoría ingresa \$8,3 billones, la tasa del 13% recolectaría \$4 billones, la recaudación caerá \$4,3 billones; 2) si la tasa del 20% del impuesto de segunda categoría y global complementario recauda \$4 billones, la tasa del 13% ingresaría \$2,6 billones y la recaudación caerá \$1,3 billones; 3) si el IVA del 19% recauda \$16,2 billones, el 13% recolectará \$11,1 billones y la recaudación se reducirá \$5,1 billones. En consecuencia, el ahorro fiscal requerido para compensar la reducción de impuestos es \$11 billones.

¹⁰⁸ Para detalles sobre esto, ver Curtis y Decker (2018); Darnihamedani *et al.* (2018).

¹⁰⁹ La reforma de la regla de balance estructural se abordará en la siguiente sección.

Ingresos fiscales	\$36.315.244.512
Impuestos a la renta	\$14.569.289.269
Primera categoría	\$8.255.573.027
Segunda categoría	\$3.278.376.570
Global Complementario	\$772.055.600
Adicional	\$1.839.153.713
Tasa 40% DL N° 2.398 de 1978	\$188.734.488
Artículo 21 Ley Impuesto a la Renta	\$217.072.837
Término de Giro	\$17.922.800
Impuesto Específico a la Actividad Minera	\$400.224
Instrumentos Deuda Art.104 N° 3 Ley Impuesto Renta	\$10
Impuesto al valor agregado	\$16.156.676.067
Impuestos a productos específicos	\$2.944.736.674
Tabacos, Cigarros, Cigarrillos	\$1.030.612.668
Derechos de Explotación ENAP	\$2.834.325
Gasolinas, Petróleo Diésel y Otros	\$1.889.197.581
Derechos de Extracción Ley de Pesca	\$22.092.100
Impuestos a los actos jurídicos	\$701.278.683
Impuestos al comercio exterior	\$462.518.721
Impuestos varios	\$639.694.312
Herencias y donaciones	\$126.429.055
Patentes mineras	\$82.016.382
Juegos de azar	\$115.525.077
Otros	\$315.723.798
Otros ingresos tributarios	\$302.609.134
Sistema de pago de impuestos	\$538.441.652

Tabla 62. Ingresos Fiscales Proyectados 2020 (moneda nacional miles de \$). Fuente: Ley de Presupuestos del Sector Público 2020 (Ley N° 21.192).

A partir del cálculo preliminar, la recaudación fiscal caería de \$36,3 billones a \$25,3 billones, con una diferencia de \$11 billones. A este monto debemos añadir el superávit fiscal de 3% en el presupuesto. La Tabla 63 resume de las partidas de ingresos y gastos de la Ley de Presupuesto de 2022, el cual indica que el superávit fiscal del 3% equivale a \$1,2 billones. El ahorro fiscal necesario para realizar la reforma tributaria con un superávit presupuestario del 3% asciende a \$12,2

billones. Ahora bien, ¿es posible efectuar un ahorro del 24% del gasto público sin afectar el gasto social (por ejemplo, salud, educación, vivienda, pensiones y transporte)? La respuesta es sí. Las nuevas tecnologías permiten la digitalización y automatización del Estado (*E-government*), lo que es esencial para fomentar la eficiencia dinámica en el uso de los recursos fiscales.

Presupuesto	Sin Reforma	Con Reforma
Ingresos totales	\$50.613.108.713	\$39.613.108.713
Impuestos	\$36.315.244.512	\$25.315.244.512
Transferencias corrientes	\$57.604.790	
Rentas de la propiedad	\$280.111.036	
Ingresos de operación	\$20.659.163	
Otros ingresos corrientes	\$1.224.852.440	
Aporte fiscal	\$560.155.386	
Venta de activos no financieros	\$300.927	
Venta de activos financieros	\$4.963.342.917	
Recuperación de préstamos	\$10	
Transferencias para gastos de capital	\$1.055.837.532	
Endeudamiento	\$6.130.000.000	
Saldo inicial de caja	\$5.000.000	
Gastos totales	\$50.613.108.713	
Bienes y servicios de consumo	\$129.914	
Prestaciones de seguridad social	\$279.053.844	
Transferencias corrientes	\$4.340.030.004	
Otros gastos corrientes	\$20	
Aporte fiscal libre	\$40.529.002.872	
Aporte fiscal para servicio de la deuda	\$249.596.005	
Adquisición de activos financieros	\$311.122.106	
Transferencias de capital	\$2.399.033.012	
Servicio de la deuda	\$2.500.140.936	
Saldo final de caja	\$5.000.000	
Ahorro fiscal		\$11.000.000.000
Superávit fiscal de 3%		\$1.188.393.261
Ahorro más superávit fiscal		\$12.188.393.261

Tabla 63. Ley de Presupuesto 2020 después de la Reforma Tributaria (moneda nacional miles de \$). Fuente: Ley de Presupuestos del Sector Público 2020 (Ley N° 21.192).

Desde la perspectiva de la eficiencia dinámica, el Estado burocrático debe mejorar su gobernanza en un esfuerzo por reducir la ineficiencia del sector público (costos y tiempos administrativos), especialmente en los países pobres donde muchas instituciones son lentas y corruptas. La comunicación simple y sin complicaciones con el Estado se ha convertido en una expectativa común. Afortunadamente, el progreso tecnológico ha creado nuevas soluciones de gobernanza, tales como el *E-government*. El *E-government* es “*the use of information and communication technologies in public administration, linked with organizational change and new skills, to improve public services and democratic processes and to strengthen support for public policies*” [el uso de las tecnologías de la información y la comunicación en la administración pública, vinculado con el cambio organizacional y las nuevas habilidades, para mejorar los servicios públicos y los procesos democráticos y fortalecer el apoyo a las políticas públicas] (Kalvet, 2012, p. 142). La gobernanza electrónica implica un enfoque institucional centrado de los servicios estatales con las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), donde la información estatal no confidencial está disponible para ciudadanos y empresarios. Según Fugini, Maggiolini, y Valles (2014), el *E-government* tiende a mejorar la satisfacción ciudadana con respecto a la calidad del servicio público brindado en factores como transparencia de la información, reducción de costos de servicios, equidad en el acceso a los servicios públicos, atención personalizada, etc.

El *E-government* se divide en: 1) *E-administration*, cuando la mejora de procesos de gestión es a través de la automatización; 2) *E-services*, busca la digitalización para reducir el tiempo de burocrática para ciudadanos y empresas; 3) *E-participation* o *E-democracy* empodera a los ciudadanos en las políticas y la toma de decisiones a través de las TIC; 4) *E-society* implica la creación de nuevos medios digitales y automatizados para fortalecer la función empresarial y el desarrollo de la sociedad.

Blockchain es el fundamento de la eficiencia y ciberseguridad del *E-government*. Es una tecnología central para el voto electrónico, el pago de impuestos y multas, trámites administrativos, el registro instantáneo de las empresas, entre otros usos (Ølne et al., 2017; Ølne y Jansen, 2018). Existen pocos límites conceptuales para el uso de *blockchain*, ya que puede proporcionar beneficios en cualquier campo. Y es que permite que dos partes realicen transacciones entre sí sin la necesidad de terceros. Es decir, las instituciones arcaicas como las notarías, el registro civil o el servicio electoral se tornarían obsoletas. Por ejemplo, los contratos inteligentes son un tipo de instrucciones que se almacenan en la cadena de bloques entre personas físicas y/o jurídicas para registrar un vínculo (comercial o de otro tipo).

Estos contratos inteligentes tienen la capacidad de autoejecutarse según los parámetros determinados por las partes sin injerencia de terceros. Todo de forma inmutable, transparente y segura.

En la sociedad tradicional, la confianza está centralizada en el Estado, lo que significa que los datos se confieren a una sola unidad. Sin embargo, un sistema u organización centralizada presenta un riesgo en el que, si el funcionamiento de la autoridad central no es óptimo, el funcionamiento de todo el sistema se ve perjudicado (Atzori, 2015). Por el contrario, *blockchain* soluciona este problema descentralizando la información. La naturaleza de la cadena de bloques hace que los hackeos de los bloques pasados sean prácticamente imposibles. Por ello, *Blockchain* compete en los mercados informáticos como alternativa institucional descentralizada y eficiente para coordinar las acciones económicas con máxima rapidez, seguridad, y transparencia en la transferencia de información.

Si esto parece futurista, *E-Estonia* es el proyecto más ambicioso de la política tecnológica actual, donde el 99% de los servicios estatales (por ejemplo, legislación, votación, educación, justicia, atención médica, banca, impuestos, seguridad) son accesibles en línea 24/7 desde cualquier dispositivo con internet, además de varios registros estatales (gobierno central y local) y empresariales que están respaldados por blockchain (Tapscott y Tapscott, 2016; Lakhani y Iansiti, 2017; E-Estonia, 2020). Las ventajas de digitalizar y automatizar el Estado son evidentes: 1) reduce la burocracia, la corrupción y todos los costos asociados; 2) elimina la pérdida de tiempo y dinero que significa realizar trámites presenciales en agencias estatales; y 3) libera recursos del presupuesto estatal para reducir impuestos y regulaciones sobre la función empresarial, además de brindar ayuda directa a los pobres para promover la educación, la capacitación laboral y el emprendimiento. En resumen, el proyecto *E-Estonia* favorece la eficiencia dinámica del mercado porque las personas tienen mayores incentivos para emplear su tiempo e inteligencia en la cooperación social.

Independientemente de la posibilidad de instituir un *E-Chile* basado en el modelo estonio, la modernización de la obra estima digitalizar y automatizar el 24% del Estado para reducir el gasto público en el mismo monto: es un ahorro total de \$12,3 mil millones (la meta sería alcanzar el 100% en ocho años). A continuación, partidas presupuestarias que se digitalizarían y automatizarían con transferencias directas o se eliminan (Tabla 64). Primero, la Presidencia de la República tiene un costo de \$18,7 mil millones y \$8,2 mil millones es gasto en personal (44%). Esta partida sería reducida un 25% con un ahorro de \$4,7 mil

millones. Segundo, el Congreso Nacional tiene un costo de \$129,9 mil millones (59% del gasto en personal) y sería reducido un 50% (ahorro de \$64,95 mil millones). Tercero, el Ministerio de Relaciones Exteriores (\$100,8 mil millones) se reduciría 50% creando un ahorro de \$20,2 mil millones. Cuarto, el Ministerio de Economía sería “eliminado” (las instituciones como Instituto Nacional de Estadísticas (INE) y Servicio Nacional del Consumidor (SERNAC) pasarían al Ministerio de Hacienda] y eso ahorraría \$1,1 billones. Quinto, el costo del Ministerio de Hacienda es \$538,2 mil millones y la reducción sería del 34% (la mitad del gasto en personal) con ahorros de \$184,5 mil millones.

Sexto, se “eliminaría” el Ministerio de Educación (\$11,7 billones) y las leyes de educación para garantizar la libertad y diversidad de los proyectos educativos. El 50% del ahorro iría a la reducción del gasto público (\$5,8 billones); el otro 50% sería una transferencia directa de \$1,5 millones anuales a cada estudiante entre 0 y 24 años del 80% de menores ingresos (4 millones, aproximadamente, aunque el monto puede variar según nivel educacional y económico). El objetivo de la reforma educativa es avanzar hacia un *student center system* según las exigencias laborales y tecnológicas del siglo XXI.¹¹⁰ El “sistema de vouchers” sería el método de subsidio a la demanda a través de vales electrónicos intransferibles para cada alumno y solo se podrían canjear en una institución preescolar, escolar y superior. Esto cambia el rol del Estado en la educación: desde el dueño de este a un financista (Aru-Chabilan, 2020; Ubakivi-Hadachi and Nimmerfeldt, 2021; Rannu *et al.*, 2021). Las instituciones serían públicas (regionales y municipales) y privadas, aumentando su autonomía y competencia para atraer una mayor demanda y, por tanto, vouchers. El cálculo económico haría que los proveedores de educación tiendan a brindar el mejor servicio posible. Cuando la legislación educativa se limita a prohibir proyectos que transgredan el principio de “no agresión”, el proceso dinámico del mercado tenderá a reducir la ineficiencia, la corrupción, la politización y el adoctrinamiento. Por el lado de la demanda, el Estado fomentará

¹¹⁰ La educación en Chile mantiene el método “*teacher center system*” del siglo XIX, es decir, el aprendizaje pasivo (escuchar a una persona que te cuenta cosas) y estandarizado (todos enseñan más o menos lo mismo). Actualmente, el Estado dice qué enseñar, dónde, cómo, para quién, y a qué precio, etc. En contraste, el siglo XXI plantea dos desafíos: 1) las nuevas generaciones están totalmente digitalizadas y, por tanto, nadie aprende de forma pasiva; 2) la revolución tecnológica mundial requiere la innovación de las mallas curriculares y de las técnicas de enseñanza (por ejemplo, hacia las TIC). De lo contrario, el mercado laboral chileno quedará *obsoleto* (menos productivo y más pobre). Para más detalles sobre esto, ver West (1994, 1997); Chen y West (2000); Freeman *et al.* (2014), Collins y Halverson (2018).

la libertad de elección de los estudiantes y, por el lado de la oferta, la libertad de emprender programas diversos e innovadores en competencia sin barreras arbitrarias. El subsidio a la demanda es una herramienta para empoderar a los jóvenes y, al mismo tiempo, empoderar al gobierno y a los emprendedores para aumentar la calidad y diversidad de proyectos educativos en total libertad.

Séptimo, el Ministerio de Justicia (\$1,4 billones y 44% del gasto en personal) ahorraría 15% (\$202,9 mil millones). Octavo, el Ministerio de Defensa (1,9 billones y 68% del gasto en personal) tendría un ahorro de 10% que equivale a \$188,3 mil millones. Noveno, el Ministerio de Obras Públicas (\$2,6 billones) ahorraría \$130,8 mil millones (25%) destinado al 80% de los estudiantes de educación superior más pobres (cerca de 960 mil jóvenes) para comprar libros universitarios (\$136 mil por año por cada estudiante).¹¹¹ Décimo, los Ministerios de Bienes Nacionales, Deporte, Medio Ambiente, y Mujer y Equidad de Género serían “eliminados”, generando un ahorro de \$45,4 mil millones, \$141,7 mil millones, \$60,7 mil millones, y \$60 mil millones, respectivamente.¹¹²

Undécimo, el Ministerio del Trabajo sería “eliminado” (\$8,4 billones). Un 25% sería ahorro (\$2,1 billones). El otro 25% pagaría un vóucher de \$2,2 millones anual para el 80% de los estudiantes de educación superior más pobres. Si el beneficiario cursa estudios superiores, el vóucher se suma a los 1,5 millones anuales durante los años de la carrera. Por último, el 50% restante (\$4,2 billones) pagará vouchers de \$2,7 millones anuales para el 80% (cerca de 1,6 millones) de los pensionados más pobres.¹¹³

¹¹¹ La sección 8.5 brinda una modernización del sistema de obras públicas hacia la iniciativa privada a través de la competencia empresarial, la descentralización y la democracia directa.

¹¹² El Capítulo VI ofreció principios teóricos para reducir la contaminación y proteger el medio ambiente. Además, el cambio institucional hacia el respeto por la propiedad privada y la igualdad jurídica es fundamental para reducir la violencia y la delincuencia en todas sus dimensiones. Esto implica promover una educación integral (científico, humanista y valores del respeto, libertad y responsabilidad), junto con aumentar las facultades a las policías y las penas legales para condenar a los infractores. Finalmente, el Ministerio de Bienes Nacionales puede fusionarse con el Ministerio de Vivienda y Urbanismo.

¹¹³ En 1981, Chile adoptó un sistema privado de pensiones basado en la “capitalización individual” donde los trabajadores son obligados a ahorrar un 10% del salario bruto para la jubilación. Las administradoras de fondos de pensiones (AFP) son las encargadas de incrementar la rentabilidad de las cuentas individuales. Los trabajadores tienen la libertad de mover su dinero entre los diferentes fondos de las AFP con límites a la composición de su cartera. Por ejemplo, el fondo A (más riesgoso) invierte un 80% en renta variable y un 20% en renta fija, pero el fondo E (más conservador) invierte un 5% en renta variable y un 95% en renta fija. Si bien todos los fondos invierten en instrumentos nacionales e internacionales, el Fondo A tiene un 80% de activos extranjeros y un 20% de activos nacionales. Por otro lado, el fondo E busca las inversiones más seguras a nivel nacional e internacional.

Duodécimo, el Ministerio de Minería (\$49,7 mil millones) tiene 50% del gasto en personal y el ahorro sería \$12,2 mil millones (25% del total). Decimotercero, el ahorro estatal del Ministerio de Vivienda y Urbanismo (\$3 billones) sería \$76,5 mil millones (3% del total), además absorbería el eliminado Ministerio de Bienes Nacionales. Decimocuarto, el Ministerio Secretaría General de Gobierno se fusionaría con el Ministerio de Secretaría General de la Presidencia de la República con un ahorro de \$9,7 mil millones. Decimoquinto, el Ministerio de Desarrollo Social (\$675 mil millones) será “eliminado” y su presupuesto distribuido anualmente, y por única vez, a los 500 mil desocupados más pobres como “capital semilla” para emprender (\$1,4 millones), y luego a los segundos 500 mil personas más pobres hasta cubrir al 90% de la población. Al completar el 90%, el dinero se dividirá en 30% para los rezagados y 70% para los pensionados. Decimosexto, el Ministerio de Energía (\$130 mil millones) se reduciría 21% con un ahorro de \$27 mil millones.¹¹⁴

Así, la rentabilidad histórica de las AFP multiplica por 3 el monto aportado por el trabajador durante su vida laboral activa. Al momento de la jubilación, el 70% del monto total es rentabilidad acumulada y el 30% corresponde al ahorro del 10% mensual. Además, el sistema privado de pensiones ha jugado un rol fundamental en el desarrollo del sector financiero y del desarrollo económico del país. Estos ahorros aumentan el stock de fondos prestables, lo que reduce la tasa de interés para la inversión más capital-intensiva. A pesar de la alta rentabilidad, el sistema está sujeto a fuertes críticas debido a 1) las bajas pensiones que proporciona a los jubilados actuales con una tasa de reemplazo del 40% (lejos del 80% de España, uno de los países OCDE con mayor tasa de reemplazo y una tasa de cotización mensual del 28%) y 2) las AFP son un “monopolio legal”. El principal problema era que, en 1981, el sistema prometía “pensiones dignas” para las personas que aportaban el 10% durante 35 años y se jubilaban a los 65 en un contexto donde la expectativa de vida era 70 años. Actualmente, Chile tiene una esperanza de vida de 84 años, la más alta de América después de Canadá (85 años), pero los parámetros del sistema no se han modificado, lo que afecta negativamente la pensión final. Además, la rigidez del mercado laboral chileno tiene al 26% de la población en el mercado informal sin cotizaciones a la seguridad social, es decir, 2,1 millones de trabajadores que no tienen ahorros para su pensión. Ahora bien, si decidimos seguir la lógica paternalista del sistema de pensiones chileno, se recomiendan tres reformas elementales. Primero, aumentar el ahorro de los trabajadores al 20% (similar al promedio de los países OCDE) para tener una tasa de reemplazo del 90-100%, además de actualizar el cálculo de la pensión según la esperanza de vida. Segundo, la derogación de la edad legal de jubilación para empoderar a los trabajadores sobre la planificación responsable de su vida laboral. Tercero, la derogación de la regulación del sistema de pensiones para eliminar el monopolio legal y abrir el camino a la libre competencia empresarial privada sobre nuevos métodos de inversión de los fondos y condiciones de jubilación (por ejemplo, a través de cooperativas). Finalmente, el sistema público de pensiones basado en el reparto, donde los trabajadores actuales pagan las pensiones de los jubilados actuales, es una “estafa piramidal” debido a la reducción gradual de la tasa de natalidad en el mundo. Dado que las cotizaciones actuales se gastaron en las pensiones actuales, las pensiones futuras dependerán de las condiciones económicas y demográficas del futuro. Por lo tanto, el sistema de reparto es inmoral porque no brinda ninguna garantía de que los trabajadores recibirán sus pensiones en el futuro.

¹¹⁴ El ahorro se justifica en la nueva Ley de Concesiones de la sección 8.5.

Decimoséptimo, el Servicio Electoral y el Registro Civil (\$59,3 mil millones) podría ser digitalizado con un ahorro total del 80% del presupuesto, equivalente a \$41,5 mil millones. Decimoctavo, el Ministerio de las Culturas, las Artes y el Patrimonio sería “eliminado” y administrados por gobiernos locales (regionales y municipales) generando un ahorro de \$200 mil millones para el gobierno central. Por último, la descentralización y autonomía de los ingresos tributarios de los gobiernos locales permitirá disminuir un 25% el Fondo de Apoyo Regional (\$402 mil millones), el Financiamiento a Gobiernos Regionales (\$1 billón), los Subsidios especiales (\$1,2 billones) y las Operaciones Complementarias (\$4,5 billones). Es un ahorro de \$100 mil millones, \$260 mil millones, \$310 mil millones, y \$1,134 billones, respectivamente. Las transferencias del gobierno central a los gobiernos regionales se utilizan en áreas que mejoran directamente la calidad de vida de las personas: nuevos parques y vegetación, seguridad, salud, educación, vivienda y pensiones. En suma, el ahorro estatal total sería \$12,3 billones (cifra superior al \$12,2 billones del balance presupuestario con superávit de 3%).

Suponga que la digitalización y automatización de Ministerios y servicios estatales a la tecnología de última generación cuesta 3 billones de pesos (una cifra exagerada). Suponga también que este monto incluye la capacitación de los funcionarios estatales para programar, monitorear y resolver problemas de las plataformas E-Chile (el servicio técnico puede ser subcontratado a empresas privadas especializadas). En cualquier caso, el pago inicial sería alto y luego los costos bajarían enormemente. Los tres billones del siguiente año fiscal estarían disponibles para reducir aún más el gasto estatal o financiar la educación, la salud o las pensiones.

Presidencia de la República		
Gastos	\$18.744.524	(\$4.686.131)
Gastos en personal	\$8.189.139	
Porcentaje personal	44%	
Congreso Nacional		
Gastos	\$129.847.468	(\$51.938.987)
Gastos en personal	\$77.119.469	
Porcentaje personal	59%	
Ministerio del Interior y Seguridad Pública		
Gastos	\$3.773.091.266	
Gastos en personal	\$1.406.730.279	
Porcentaje personal	37%	
Ministerio de Relaciones Exteriores		

Gastos	\$100.786.935	(\$20.157.387)
Gastos en personal	\$53.366.955	
Porcentaje personal	53%	
Ministerio de Economía y Fomento*		
Gastos	\$1.116.958.491	(\$1.116.958.491)
Gastos en personal	\$158.981.296	
Porcentaje personal	14%	
Ministerio de Hacienda		
Gastos	\$538.221.700	(\$184.500.732)
Gastos en personal	\$369.001.464	
Porcentaje personal	69%	
Ministerio de Educación**		
Gastos	\$11.687.865.633	(\$5.843.932.817)
Gastos en personal	\$677.015.981	
Porcentaje personal	6%	
Ministerio de Justicia		
Gastos	\$1.352.831.888	(\$202.924.783)
Gastos en personal	\$593.960.723	
Porcentaje personal	44%	
Ministerio de Defensa Nacional		
Gastos	\$1.882.785.627	(\$188.278.563)
Gastos en personal	\$1.275.946.206	
Porcentaje personal	68%	
Ministerio de Obras Públicas		
Gastos	\$2.615.948.312	(\$130.797.416)
Gastos en personal	\$217.571.832	
Porcentaje personal	8%	
Ministerio de Agricultura		
Gastos	\$707.949.053	
Gastos en personal	\$217.919.140	
Porcentaje personal	31%	
Ministerio de Bienes Nacionales*		
Gastos	\$45.373.826	(\$45.373.826)
Gastos en personal	\$17.989.344	
Porcentaje personal	40%	
Ministerio del Trabajo y Previsión Social**		
Gastos	\$8.405.657.049	(\$2.101.414.262)
Gastos en personal	\$202.283.303	
Porcentaje personal	2%	
Ministerio de Salud		
Gastos	\$9.991.811.120	
Gastos en personal	\$3.324.331.292	
Porcentaje personal	33%	

Ministerio de Minería		
Gastos	\$49.673.984	(\$12.176.379)
Gastos en personal	\$24.352.757	
Porcentaje personal	49%	
Ministerio de Vivienda y Urbanismo		
Gastos	\$3.015.472.228	(\$76.485.212)
Gastos en personal	\$152.970.424	
Porcentaje personal	5%	
Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones		
Gastos	\$1.175.524.161	
Gastos en personal	\$44.024.807	
Porcentaje personal	4%	
Ministerio Secretaría General de Gobierno*		
Gastos	\$9.684.519	(\$9.684.519)
Gastos en personal	\$3.476.711	
Porcentaje personal	36%	
Ministerio de Desarrollo Social**		
Gastos	\$675.182.121	
Gastos en personal	\$75.847.919	
Porcentaje personal	11%	
Ministerio Secretaría General de la Presidencia de la República		
Gastos	\$13.308.665	
Gastos en personal	\$10.558.953	
Porcentaje personal	79%	
Fiscalía General		
Gastos	\$201.940.621	
Gastos en personal	\$151.955.802	
Porcentaje personal	75%	
Ministerio de Energía		
Gastos	\$131.851.340	(\$27.093.435)
Gastos en personal	\$38.444.939	
Porcentaje personal	29%	
Ministerio de Medio Ambiente*		
Gastos	\$60.724.795	(\$60.724.795)
Gastos en personal	\$35.982.681	
Porcentaje personal	59%	
Ministerio del Deporte*		
Gastos	\$141.702.992	(\$141.702.992)
Gastos en personal	\$27.431.055	
Porcentaje personal	19%	
Ministerio de la Mujer y la Equidad de Género*		
Gastos	\$60.015.814	(\$60.015.814)
Gastos en personal	\$16.967.207	

Porcentaje personal	28%	
Servicio Electoral		
Gastos	\$59.327.335	(\$41.529.135)
Gastos en personal	\$18.769.916	
Porcentaje personal	32%	
Ministerio de las Culturas, las Artes y el Patrimonio*		
Gastos	\$200.618.493	(\$200.618.493)
Gastos en personal	\$59.647.468	
Porcentaje personal	30%	
Ministerio de Ciencia, Tecnología, Conocimiento e Innovación		
Gastos	\$436.275.342	
Gastos en personal	\$15.741.929	
Porcentaje personal	4%	
Fondo de Apoyo Regional		
Gastos	\$402.110.111	(\$100.527.528)
Adquisición de activos financieros	\$21.101.919	
Transferencias de capital	\$381.008.192	
Financiamiento Gobiernos Regionales		
Gastos	\$1.037.914.214	(\$259.478.554)
Transferencias corrientes	\$162.116.273	
Transferencias de capital	\$875.797.941	
Subsidios		
Gastos	\$1.037.914.214	(\$310.241.780)
Transferencias corrientes	\$162.116.273	
Transferencias de capital	\$875.797.941	
Operaciones Complementarias		
Gastos	\$279.183.748	(\$1.134.048.139)
Bienes y servicios de consumo	\$129.904	
Prestaciones de seguridad social	\$279.053.844	
Ahorro Total con Superávit Fiscal de 3%		(\$12.325.290.170)

Tabla 64. Tesoro Público, Fisco 2020 (moneda nacional miles de \$). Fuente: Ley de Presupuestos del Sector Público 2020 (Ley N° 21.192).

8.4. MODERNIZACIÓN DEL ESTADO II: LA REGLA FISCAL

Las reglas fiscales son instrumentos para regular el nivel de gasto, déficit y deuda pública, contribuyendo así a la disciplina fiscal como condición de una dinámica macroeconómica robusta y sostenible en el tiempo.¹¹⁵ ¿Cómo interactúa la regla

¹¹⁵ La regla fiscal se compone de: 1) un indicador base (el balance estructural); 2) una meta (por ejemplo, superávit de 1%); y 3) un compromiso político. El balance estructural se prefirió en Chile,

del superávit presupuestario con el ciclo económico? El balance estructural permite separar los componentes potenciales (PIB tendencial) de los efectivos (PIB real) para suavizar los efectos del ciclo en las finanzas públicas (Ffrench-Davis 2016). Aunque Chile tiene una regla fiscal desde 2001 fundada en el balance estructural, los niveles de déficit y deuda han crecido rápidamente en los últimos diez años. Grünwald (2018) sugiere que la regla fiscal de Chile no logra su fin porque “es técnicamente compleja e incompleta. No posee cláusulas de escape definidas, pero al mismo tiempo la meta puede ser redefinida por el Ministerio de Hacienda de turno, sin un procedimiento estandarizado previamente establecido... Además, no cuenta con sanciones en caso de incumplimiento” (p. 18). Los consejeros no son independientes porque su nombramiento y gestión dependen del poder ejecutivo. Por ello, el balance estructural cambió desde un superávit de 1% del PIB en 2001 a un déficit estimado de -3,5% del PIB en 2020. La efectividad de la regla fiscal chilena es altamente cuestionable, ya que tal nivel de flexibilidad ha fomentado la irresponsabilidad de las finanzas públicas.

Siguiendo a Benegas Lynch (1991), la pretensión de toda la economía matemática con sus “ecuaciones y curvas no es más que un garabateo inútil” (p. 31). Cuando se introducen datos concretos en las deliberaciones de la acción humana como, por ejemplo, el precio de un bien expresado en términos monetarios, “hemos dejado el campo de la economía y entramos en el campo de la historia económica, un de qué trata la historia del último minuto o proyectada” (*Idem*). La historia no es científica y, por tanto, las pautas históricas hacen inevitable algún grado de arbitrariedad en el cálculo del Ajuste Cíclico. A diferencia de los teóricos del balance estructural, aumentar el gasto no es la única

entre diversas bases de formulación, con el argumento de que entrega un indicador medible del efecto del ciclo económico sobre las finanzas públicas, que permite operaciones contra cíclicas del presupuesto. El balance estructural o Balance Cíclicamente Ajustado (BCAt) es la diferencia entre el Balance Fiscal Efectivo de un período (BDt) y los Ajustes Cíclicos (ACt), es decir, $BCAt = BDt - ACt$. En este modelo, AC es la suma de los ingresos efectivos, como ingresos tributarios no mineros, cotizaciones de salud, cobre bruto (Codelco), ingresos de Royalty Minero, impuesto de primera categoría, impuesto adicional. Más específicamente, se calcula el balance fiscal “como si la economía estuviera en su nivel de producto potencial, es decir, el nivel según la capacidad de crecimiento inherente a las características propias de la economía, más allá de los ciclos” (Grünwald, 2018, p. 8). Se hacen al menos siete informes anuales del balance estructural “a partir de proyecciones de un conjunto de expertos externos al Ministerio de Hacienda reunidos en dos Comités Consultivos de Expertos, tanto del precio de referencia del cobre como del Producto Interno Bruto (PIB) Tendencial” (Decreto 145 Exento, 24 de junio de 2019). El primer cálculo se realiza en la Ley de Presupuestos del Sector Público de cada año. Las siguientes cuatro publicaciones serán trimestrales y las dos últimas serán corresponden al cierre presupuestario y del año fiscal.

forma de afrontar la recesión, ya que se puede reducir el gasto estatal para bajar los impuestos y las regulaciones a la función empresarial, tal como la reforma esbozada en esta obra. Así que la recomendación es establecer una meta de superávit equivalente al 3% del PIB, con el fin de asegurar la acumulación de activos con los que prescindir del déficit y la deuda pública. Sin embargo, después de acabar con el déficit y la deuda, el superávit estructural se reduciría al 1%. Estos ahorros adicionales reducirían los pasivos del Estado, además de servir como un fondo estatal de inversión para tiempos de extrema necesidad. Por ejemplo, el superávit estructural capitalizado del 1% ayudaría a aliviar los efectos económicos, políticos y sociales adversos (por ejemplo, pandemias o desastres naturales).

Para tender hacia un superávit del 3% (y luego un superávit del 1%), las condiciones de *enforcement* deberían consagrarse a nivel constitucional, por ejemplo, como Alemania o Suiza. La Constitución Política de la República de Chile debería añadir que: 1) el gobierno central y locales serán autónomos e independientes entre sí en la gestión de sus respectivos presupuestos; 2) el gobierno central y local cumplirán las obligaciones del superávit fiscal de 3% en relación con el PIB; 3) La planificación financiera a largo plazo se basa en “no gastar más de los ingresos”; 4) si los gastos exceden el presupuesto debido a una urgencia imprevista e inevitable, el gobierno central o local podrá: a) reducir impuestos y regulaciones; y/o b) tomar deuda con un límite de 10% del PIB. En cualquier caso, el Parlamento votará la aprobación o rechazo; 5) el Consejo Fiscal tendrá independencia judicial para fiscalizar y determinar si las finanzas públicas a nivel central y local se han administrado de manera adecuada y eficiente (presentará un informe anual); 6) cuando un gobierno central o local no cumple la convergencia al superávit, el 35% de los ingresos fiscales quedarían congelados. En este sentido, la sanción duraría hasta que el Parlamento apruebe el un nuevo plan de convergencia del gobierno de turno. En cuanto se levante la medida, los fondos serían reembolsados, de lo contrario, el gobierno será suspendido de sus funciones.

8.5. MODERNIZACIÓN DEL ESTADO III: LA REGULACIÓN

Durante los siglos XIX y XX, la provisión y operación aplicadas a los “monopolios naturales” – cuando una empresa controla un mercado debido a la

ausencia de competencia – se llevó a cabo directamente por el Estado de Chile.¹¹⁶ Desde inicios de 1990's, la asociación público-privada (APP) ha primado en la administración de la infraestructura (Figura 26). El Ministerio de Obras Públicas (2020) indica que las concesiones buscan “optimizar las inversiones y potenciar el desarrollo productivo del país.” El privado se hace cargo de la construcción, operación, y mantenimiento de las obras, además de asegurar estándares de servicio durante el período de la concesión. Los privados contribuyen con “los recursos económicos, la experiencia e innovación tecnológica y desde el Estado, se entregan los esquemas asociativos, instrumentos que facilitan el financiamiento y un marco legal de alianza a largo plazo.” Es así como la actividad privada ha contribuido a suplir la brecha de infraestructura en áreas como autopistas, transporte, embalses, puertos, aeropuertos, hospitales, agua, electricidad, vialidad interurbana, y edificación pública (Engel *et al.*, 2000).

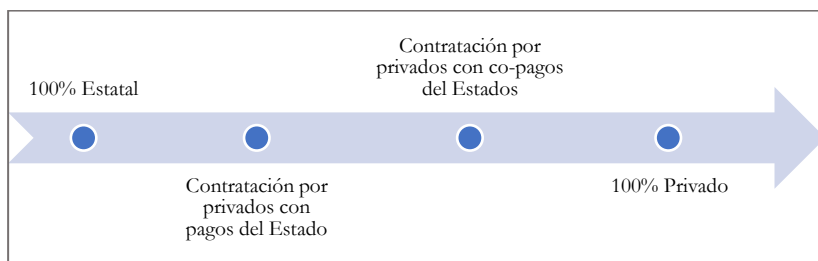


Figura 26. Grados de participación privada en la economía. Fuente: Elaboración propia.

La Ley de Concesiones de Obras Públicas (D.S. MOP N°900) sugiere que “cualquier persona natural o jurídica podrá proponer y postular, ante el Ministerio, alguna ejecución de obras públicas mediante el Sistema de Concesiones.” El Ministerio recibe iniciativas presentadas por privados y, de acuerdo con la Ley, “el postulante que ha dado origen a la licitación tendrá derecho a un premio en la evaluación de la oferta que formule de la licitación de la concesión.” Los

¹¹⁶ Algunos ejemplos comúnmente atribuidos a monopolios naturales son los servicios básicos, esenciales, y muy escasos, como agua potable, energía eléctrica, suministro de gas, petróleo, uranio, entre otros. Sin embargo, la ausencia de competencia no tiene un carácter absoluto en el mercado libre. En el corto, mediano, o largo plazo pueden surgir nuevos competidores más eficientes. El carácter positivo o negativo del monopolio depende de la existencia o no de privilegios estatales (monopolio legal o competitivo, respectivamente) dentro del proceso de mercado (DiLorenzo, 1996).

proyectos, solicitados o no, se licitan públicamente y la adjudicación depende de un Consejo nombrado por el Ministerio de Hacienda y el Ministerio de Obras Públicas (Figura 26). La viabilidad del proyecto depende de: 1) los estudios sobre anteproyectos de ingeniería, demanda, expropiaciones, impacto ambiental y territorial, tecnológicos, financieros y económicos, legales; 2) la rentabilidad social (TIR social de al menos 6%); 3) la disponibilidad a pagar de los usuarios; 4) el atractivo para tener ofertas competitivas.

Las asociaciones público-privados aplican el método *Project Finance* para lograr financiamiento. Según el Ministerio de Obras Públicas (2016), este método tiene las siguientes características: 1) “crea un Vehículo de Propósito Especial (VPE), denominado Sociedad Concesionaria, con el giro único de desarrollar un proyecto específico, y que se sostiene en una administración independiente de todos los aspectos requeridos a través de contratos de construcción y de operación” (p. 76); 2) el financiamiento se expresa en “la fase de construcción de la obra, que es lo más riesgoso. Se caracteriza por mayores inversiones, ausencia de flujos de caja, posibles sobrecostos y retrasos en la llegada de los ingresos. La segunda fase es de operación de la infraestructura, donde el mayor riesgo es que la obra no genere recursos suficientes para cubrir los costos de financiamiento, operativos y de conservación” (p. 77). Se requiere un mercado financiero lo suficientemente desarrollado para obtener el capital necesario, puesto que los proyectos se transforman en negocios financiero de los Bancos, Administradora de Fondos de Pensiones (AFP), aseguradoras de riesgos, y otros tenedores de acciones y bonos. El siguiente desafío del Programa de Concesiones es modernizar los procesos de participación de usuarios, comunidades aledañas y autoridades locales, con el fin de garantizar sus libertades y derechos individuales.

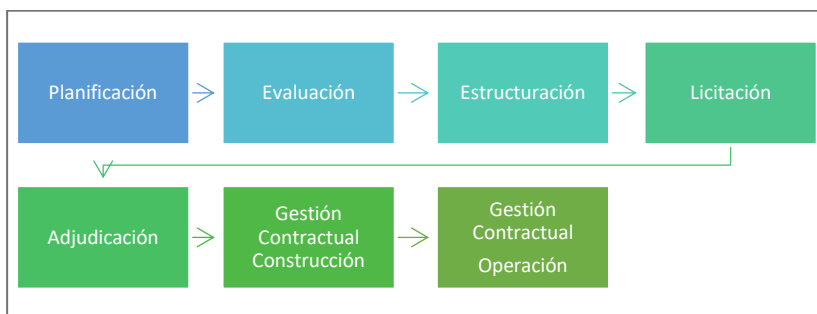


Figura 27. Ciclo de proyecto APP. Fuente: Elaboración propia.

La contribución de las autoridades políticas en la incorporación de la opinión de la gente en el programa de concesiones ha sido nula. Por ello, se recomiendan tres modernizaciones. En primer lugar, la votación electrónica (*E-Democracy*) sería fundamental para que los ciudadanos propongan la licitación de determinados proyectos de su interés (por ejemplo, energía renovable e infraestructura), donde aquellos más votados serían licitados. Las consultas populares se realizarían mediante votaciones a nivel del gobierno central o local. Las condiciones (número de consultas anuales) de la votación serían establecidas de manera autónoma por los diferentes niveles de gobierno. En segundo lugar, el Ministerio de Obras Públicas publicaría los resultados de los estudios empresariales (una versión completa y una versión resumida) que compitan en la licitación. Finalmente, los ciudadanos podrían contribuir a financiar el proyecto ganador (por ejemplo, mediante crowdfunding). Los pagadores de impuestos también podrían elegir si quieren utilizar parte de sus impuestos (centrales o locales, según sea el caso) para comprar acciones de las empresas ganadoras.

¿Cómo se beneficiarían a los chilenos? El Capitalismo Popular implica empoderar a las personas en la economía del país, haciéndolos dueños de una o varias empresas, junto con anular la influencia obstaculizadora de los grupos de interés. Suponga que las personas proponen la licitación de un “tren de alta velocidad” por tramos regionales para unir a todo el país. Suponga que el proyecto es el más votado. Luego, el Ministerio de Obras Públicas abriría la licitación y la información del proceso estaría, por ejemplo, disponible en la web oficial en formato completo y resumido. Si la empresa X gana la licitación, las personas tendrían la libertad de asignar, por ejemplo, el X% de sus impuestos a la renta a la compra de acciones. Las personas que decidan hacerlo serían copropietarios de alguno de los tramos del “tren de alta velocidad”. En consecuencia, tendrían dividendos. El Programa Capitalismo Popular en Concesiones permitirá a las personas disfrutar, por ejemplo, de tranvías, teleféricos, líneas de metro, en todas las ciudades del país, junto con la posibilidad de convertirse en copropietarios de empresas y protagonistas del desarrollo económico. El capitalismo popular es solo un ejemplo de todos los posibles métodos de concesión, que no se discutirán en detalle aquí. El punto es que las políticas de concesiones deberían evaluarse no solo en función de objetivos específicos, sino también a la luz de formas alternativas de lograr esos objetivos.

Adicionalmente, la libertad de las personas debería extenderse a todos los ámbitos posibles de la vida, pero siempre respetando el principio de no agresión

(propiedad privada e igualdad legal). La libertad impulsa la eficiencia dinámica del mercado para brindar soluciones innovadoras a los problemas humanos. La competencia empresarial, política e institucional brinda una mayor libertad para elegir a las personas y, a su vez, restringe los riesgos de confiscación (y el círculo vicioso del socialismo). Las regulaciones a la función empresarial y políticas laborales deberían descentralizarse bajo la responsabilidad de las autoridades regionales y municipales (por ejemplo, licencias, tarifas, estándares de calidad, políticas migratorias, cuotas de producción, salario mínimo, patentes, marcas, derechos de autor, sindicalización, horas máximas de trabajo y horas de oficina, zonas francas). Las políticas denominadas “valóricas” debería ser competencia de los gobiernos regionales o municipales para adecuarlas a la realidad local, libres de presiones políticas del gobierno central (por ejemplo, eutanasia, legalización de drogas, matrimonio homosexual, adopción homoparental, clonación de animales, prostitución, pornografía).

Si el Gobierno asume una actitud positiva hacia la función empresarial, el país puede convertirse en promotor de la creación e implementación de soluciones de gobierno electrónico y ciberseguridad. Esto aumenta la libertad competitiva, además de la igualdad de derechos y obligaciones sin restricciones tanto para los inversores extranjeros como para los empresarios locales. Utilizando el sistema de identificación electrónica y firma digital con *blockchain*, es posible registrar una empresa mediante un trámite acelerado en menos de una hora, junto con la firma y transmisión de documentos y la declaración de impuestos chilenos digitalmente. Es así como la teoría de la eficiencia dinámica puede abrir la gama de soluciones innovadoras para mejorar la calidad de vida de las personas, con un mínimo de burocracia y corrupción y un marco fiscal y regulatorio simple, justo y claro en un entorno empresarial altamente transparente, descentralizado y competitivo.

8.6. TRANSICIÓN HACIA EL DESARROLLO ECONÓMICO

La propuesta de modernización está contemplada para su ejecución en un período de cuatro años según mandato presidencial, regional y municipal en Chile. La reforma tendrá éxito si el conjunto de propuestas (reforma digital, fiscal y regulatoria) genera un efecto expansivo en la economía, es decir, promueve el crecimiento y el desarrollo económico sostenido a través de la función empresarial y el ahorro genuino. Los promotores de estas reformas (por ejemplo, el Presidente de la República y su gobierno) deberían tener reputación y confianza para que la

reforma sea expansiva. Por un lado, la reputación implica una opinión, idea o concepto positivo que muchas personas tienen sobre una persona por sus buenas cualidades. Por otro lado, la confianza es la esperanza firme de que algo funcionaría o sucedería de cierta manera. Si el órgano director no tiene reputación y confianza, no tendría apoyo político y ciudadano. La falta de prestigio de los impulsores del cambio aumentaría la incertidumbre de las personas, lo que podría generar efectos contrarios a los buscados.

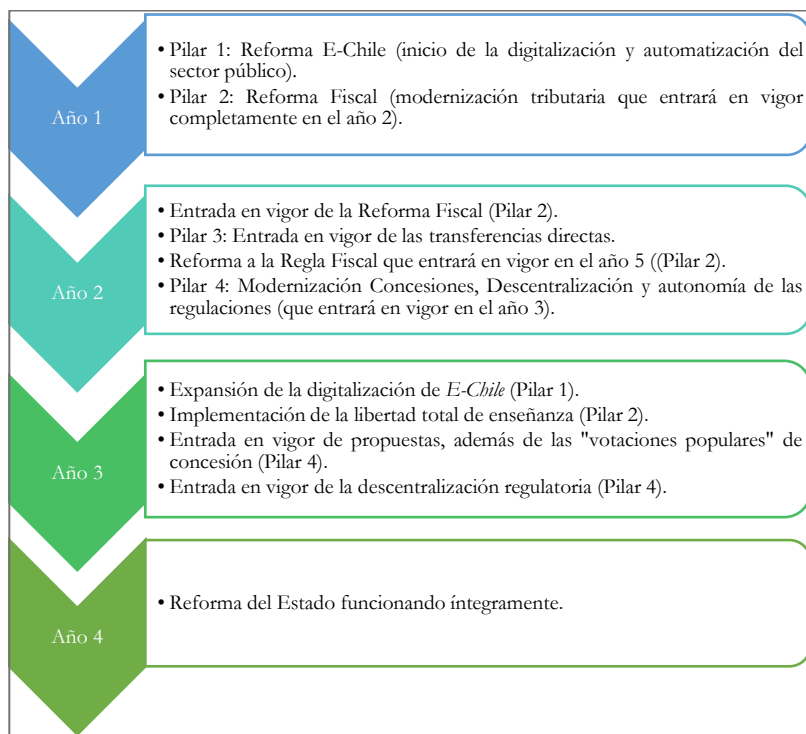


Figura 28. Transición hacia un *E-Chile* desarrollado. Fuente: Elaboración propia.

Para que el órgano director tenga reputación y confianza, el proceso de transición es fundamental para lograr el impacto previsto (Figura 28). En el primer año, el gobierno central debería iniciar “el primer pilar” es la digitalización y automatización del 100% del sector público. La reforma digital consiste en

avanzar hacia el gobierno electrónico (administración electrónica, servicios electrónicos, democracia y sociedad electrónicas). El objetivo es reducir el gasto público el año 2 en, al menos, \$12,3 billones, es decir, un ahorro del presupuesto público del 24%. El Gobierno debería impulsar el “segundo pilar” del programa: la reforma fiscal que entraría en vigor completamente en el segundo año y, consecuentemente, se deberían detallar los procesos de transición hacia la descentralización y autonomía fiscal de los gobiernos locales (regionales y municipales). Es el proceso de digitalización y automatización de los Ministerios y servicios estatales para reducir el gasto, la deuda y el déficit fiscal, impulsando la competencia fiscal de los gobiernos locales.

El segundo año estaría en vigor la Ley de Presupuestos con todos los cambios del sistema fiscal. El “tercer pilar” sería las transferencias directas (sistema de *voucher*) provenientes del ahorro fiscal de la eliminación de los Ministerios de Trabajo, Educación, Ciencia y Tecnología, y Desarrollo Social, además de la reducción de presupuesto de los ministerios de Obras Públicas y Energía debido a los cambios en la Ley de concesiones. Estas transferencias se enfocarían en educación, emprendimiento productivo (capital semilla) y pensiones. En este año, el Chile electrónico debería financiar la Reforma de la Regla Fiscal (que entraría en vigor a partir del año 5). El tercer año también incluye el “cuarto pilar”: la modernización de la Ley de concesiones, junto con la descentralización y autonomía de los gobiernos locales sobre las regulaciones a la función empresarial (que comenzarán a partir del año 3).

El tercer año consistiría en la expansión de la digitalización del *E-Chile* (por ejemplo, trámites y documentos del registro civil y embajadas, como el *E-Residency* o *E-ID* de Estonia), además de la implementación de la libertad de enseñanza, las propuestas y votaciones populares de concesión (democracia directa) para abrir los procesos de licitación (por ejemplo, trenes de alta velocidad, tranvías, teleféricos, líneas de metro, plantas desalinizadoras de agua, energía renovable). El tercer año también incluye la entrada en vigor de la descentralización y competencia regulatoria a nivel regional y municipal. Finalmente, el cuarto año muestra la reforma del Estado funcionando íntegramente con la ilusión de avanzar hacia un Chile más libre, próspero, y en paz.

La reforma del sistema bancario explicada en la sección 5.8 es perfectamente compatible para los siguientes cuatro años de gobierno. En el primer año, el gobierno podría declarar competencia de divisas (derogar las leyes de curso forzoso). En el segundo año, el gobierno declararía el coeficiente de caja del 100%

de los depósitos a la vista y la derogación de la legislación bancaria, con el fin de implementar un sistema de banca libre. Dado que los bancos comerciales no tienen el 100% de los depósitos a la vista debido a la lógica de reserva fraccionaria, el banco central tendría que imprimir dinero solo una vez para completar el total físico de los depósitos a la vista. Esta medida no es inflacionaria porque solo repone el dinero de los depósitos a la vista (dinero que no está porque el banco lo había prestado en forma de expansión crediticia), lo que no aumenta la oferta monetaria de la economía. En este punto, los ciclos económicos políticamente inducidos dentro del país serían eliminados, por lo que el rol del banco central no tiene justificación técnica. En el tercer año, los activos del banco central deben liquidar sus pasivos y luego eliminar esa institución. Finalmente, la nueva institucionalidad financiera estaría vigente a partir del cuarto año y los impuestos se recaudarían en el dinero que usen las personas.

Las principales críticas a la propuesta de modernización podrían ser los plazos y/o la obstrucción en su tramitación por parte de aquellos grupos de interés que verán en peligro sus privilegios legales (por ejemplo, políticos, funcionarios, empresarios, grupos prebendados, sindicatos y civiles, grupos de la sociedad ideologizados y/o manipulados con la teoría marxista, lo que los lleva a oponerse a cualquier iniciativa que implique la eliminación de la pobreza, el impulso del emprendimiento y el desarrollo económico). La respuesta científica a la aversión cultural a la libertad que aflige a los países pobres es la educación económica sobre la esencia de la existencia de la civilización y su mejora. En este sentido, estas propuestas son solo una de las muchas estrategias para entender cómo impulsar la dinámica del desarrollo económico. Finalmente, la gente es libre de seguir o rechazar las enseñanzas de la economía. Si eligen seguir y difundir las ideas que hacen prosperar a los países (es decir, el efecto multiplicador de la educación), entonces el futuro de las economías subdesarrolladas es esperanzador. Por el contrario, si las personas optan por ignorar la teoría económica y la experiencia histórica, están poniendo en riesgo la existencia misma de la civilización y la especie humana.

CAPÍTULO IX

LECCIONES PARA EL FUTURO: ¿CÓMO IMPULSAR EL DESARROLLO ECONÓMICO EN AMÉRICA LATINA?

A pesar de la adhesión oficial de los economistas al positivismo metodológico, la comprobación de las teorías con la realidad se ha vuelto cada vez menos central para su actividad; en cambio, la generación de modelos formales se ha convertido en un fin en sí mismo. Esto era virtualmente inevitable, ya que los principios del formalismo requieren que el argumento económico se coloque en lenguaje matemático si se quiere considerar científicamente legítimo.

Peter J. Boettke (1997, p. 44)

La tesis central de la obra es que la función empresarial es la esencia del desarrollo económico. Un entorno institucional inclusivo favorece el derecho de propiedad privada y la igualdad jurídica, lo que impulsa el proceso dinámico del juicio de qué es un problema humano y cómo solucionarlo. La seguridad jurídica fomenta la capacidad de los individuos para emprender acciones a largo plazo mediante la acumulación de capital. Incrementar el stock de ahorros genuinos es fundamental para incrementar el stock de bienes de capital. Mayor stock de bienes de capital a disposición de los empresarios y trabajadores incrementan la productividad del país. Es lo que genera un crecimiento económico sostenido, es decir, un aumento del stock de bienes de consumo y capital a menores precios disponibles para los particulares. Al igual que las empresas que amplían la gama de alternativas abiertas a la gente, el desarrollo económico sano y sostenido implica coordinar la oferta y la demanda de soluciones a los problemas humanos a través del sistema de precios. La competencia empresarial hace que bienes que alguna vez fueron un lujo ahora sean una necesidad al alcance de más y más individuos en un proceso dinámicamente eficiente.

Desde el enfoque de la eficiencia dinámica, las recomendaciones de políticas públicas son evidentes: la única forma sana y sostenida de reducir la pobreza, la delincuencia y la corrupción es disminuyendo los riesgos de confiscación para la función empresarial. La Figura 29 compara los cinco países más libres según el

Economic Freedom Index (2020) (Singapur, Nueva Zelanda, Australia, Suiza e Irlanda) con el promedio de América Latina en términos de trayectoria de crecimiento PPA del PIB *per cápita*. Esta medida es adecuada para apreciar las tendencias en la producción de ambos sectores. Si las políticas latinoamericanas son consistentes con un crecimiento y desarrollo sostenidos (al menos igual que los países más libres), entonces la tendencia del PIB debería oscilar hacia arriba. La evidencia empírica es abrumadora: en 2010, los países más libres tenían un PIB *per cápita* PPA 3 veces mayor que América Latina. En 2020, la brecha se elevó a 4,5. Mientras que los primeros tienen bajos riesgos de confiscación, los últimos tienen economías altamente reprimidas.

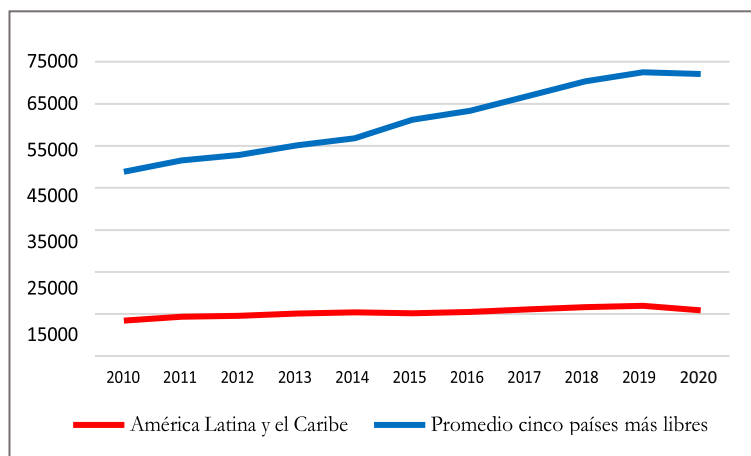


Figura 29. Libertad Económica y PIB per cápita, PPA. (\$ a precios internacionales actuales). Fuente: World Bank (2021).

De acuerdo con Acemoglu y Robinson (2012), los países latinoamericanos tienen instituciones hostiles a la función empresarial. Es la inestabilidad política del populismo, la demagogia y la ignorancia como condimentos del círculo vicioso del socialismo y la pobreza. La Figura 30 compara los niveles de pobreza de 5,5 dólares diarios para los cinco países más libres y los países de América Latina. Los antecedentes muestran que los países reprimidos tienen 20 veces más pobres que los países libres. A pesar de que la electrónica ha contribuido a fortalecer los lazos entre interpersonales en el mundo, los países latinoamericanos aún no han logrado

liberarse por completo de ciertas actitudes que recuerdan la servidumbre de la época tribal y colonial. Es una cultura resistente a la libertad individual y prefiere abrazar los valores socialistas de la planificación central de la economía por parte de un órgano director, al igual que los jefes tribales o los reyes absolutos dirigieron la vida de los súbditos. Sin embargo, el desarrollo económico requiere abolir las fronteras políticas para desplegar la destrucción creativa.

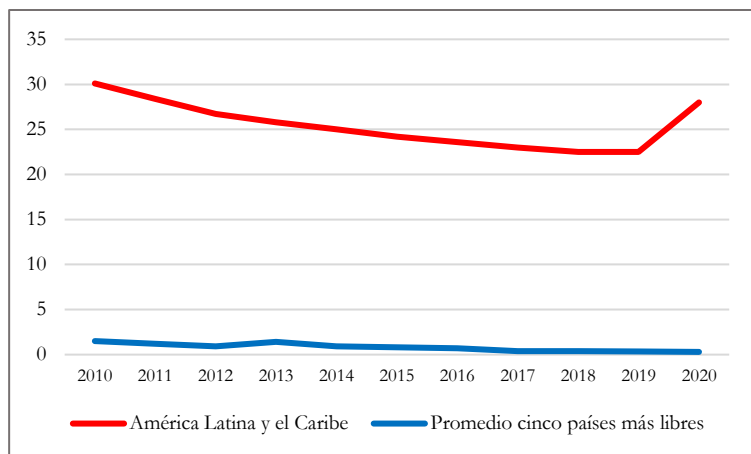


Figura 30. Libertad Económica y tasa de pobreza de 5,50 dólares al día (PPA de 2011, % de la población). Fuente: World Bank (2021).

¿Por qué algunos formuladores de políticas desatienden las enseñanzas de la ciencia económica? Más allá de la política, la politiquería y la demagogia, el motivo es epistemológico: el analfabetismo económico y financiero sobre cómo funciona el proceso dinámico del mercado. Si la ciudadanía desconoce la teoría económica praxeológica, estará a merced de los gobernantes. ¿Por qué la gente en los países latinoamericanos prefiere a menudo a políticos que proponen exactamente lo contrario de lo que se debería hacer si el objetivo es promover el crecimiento y el desarrollo económico sano y sostenido? Ahora póngase la mano en el corazón y piense si ha apoyado alguna política de confiscación en su país con la promesa de mejorar su condición material y espiritual. ¿Por qué un sistema social basado en los riesgos de confiscación es un problema epistemológico? Esta obra explicó cómo el positivismo metodológico invadió a las ciencias sociales. Los teóricos de

las ciencias sociales suelen considerar que un órgano director es indispensable para organizar los fines y medios dados de los individuos. Los economistas neoclásicos y keynesianos consideran que el rol del economista es ser un ingeniero social o un plomero, como una especie de oráculo, sobre la evolución cuantitativa de la economía. Si este fuera el caso, la pobreza se habría eliminado hace varios años mediante la economía matemática y la econometría. Por el contrario, el ideal positivista implica un crudo reduccionismo de la dinámica de la vida real, que genera descoordinación y conflicto social. Es la fatal arrogancia de la pretensión de un conocimiento subjetivo, privativo, tácito, disperso y no articulable, cuyas posibilidades dependen de la creatividad innata de los individuos.

Ante el credo de la ingeniería social, muchos individuos parecen juzgar que la libertad consiste en poder hacer lo que quieran gozando, no obstante, de todos los beneficios de una sociedad adelantada sin cooperación social. Los intelectuales suelen llamar anarquía del mercado a la actividad egoísta e inmoral de los agentes. Sin embargo, una sociedad no podría prosperar si la mayoría de sus miembros tuvieran esa libertad. La teoría de la eficiencia dinámica explica que la única forma de prosperar en un entorno de derechos de propiedad privada seguros e igualdad legal es dirigir la inteligencia para juzgar y solucionar problemas del prójimo. Como resultado, los miembros de una sociedad experimentan una disciplina interpersonal. Nadie tiene el derecho moral de reclamar una parte de la riqueza que producen otros a menos que esté dispuesto a obedecer la regla de satisfacer las necesidades del prójimo mediante vínculos contractuales.

La promesa de ganancias es el único propósito que hace que los individuos tiendan a satisfacer las demandas de otras personas, al menos tan barato como cualquier otro individuo. Solo producir lo más barato posible permitirá que los individuos con ingresos ahorrados puedan pagar los bienes de consumo y capital de otros. La capacidad y voluntad de solucionar los problemas humanos es la fuente de la riqueza individual y del proceso de coordinación social. En última instancia, la libertad implica la sustitución de los valores del socialismo – odio, envidia, resentimiento, robo, trato desigual ante la ley– por los valores del capitalismo –empatía, confianza, honestidad, cooperación social y propiedad privada e igualdad ante la ley.

¿Es posible hacer de América Latina una región desarrollada? Otra vez, la única forma de impulsar la ampliación de la gama de soluciones a los problemas humanos es reduciendo los riesgos de confiscación a la función empresarial y el ahorro genuino. Esta obra ofreció una propuesta de modernización del Estado

para Chile en esa dirección. Independientemente de la viabilidad de implementar una reforma de tal magnitud, la propuesta es solo un ejemplo de las infinitas formas de política pública consistentes con la dinámica del desarrollo económico. Si América Latina quiere dejar atrás los males que la aquejan, la educación económica es lo más importante. En principio, los políticos actúan mirando las encuestas sobre las próximas elecciones. El efecto multiplicador de la educación económica implica la difusión de las enseñanzas de la teoría económica a través de la educación escolar, técnica y universitaria, así como de las familias, amigos y conocidos. Si la gente logra comprender la esencia, efectos y manifestaciones del desarrollo económico, la probabilidad de optar por políticos irresponsables es menor. En definitiva, el proceso dinámico del mercado brinda una de las fuentes más importantes de escape de la pobreza y la indigencia, siempre que el Estado no interfiera distorsionando la compleja red de telecomunicaciones del sistema de precios que interrelaciona a millones de personas en la aldea global.

APÉNDICE

APÉNDICE A

CIBER PLANIFICACIÓN, PROPIEDAD PRIVADA Y CÁLCULO ECONÓMICO¹¹⁷

Los teóricos de la planificación central consideran que el desafío de los economistas Austriacos perjudica su posición. El análisis y el trabajo en los que se basan sus opiniones son quizá bien conocidos (Boettke, 2000). Hace poco esta revista publicó un escrito del profesor Maxi Nieto que expone un enfoque distinto de las tesis Austriacas sobre la imposibilidad del socialismo “¿Es imposible el cálculo económico en el socialismo?” (Nieto, 2020). Este artículo resume y evalúa sus principales argumentos, y sostiene que su análisis es superficial y que el desafío Austriaco sigue siendo sólido. La primera parte resume las opiniones del profesor Nieto —que en gran medida son un asalto a lo que para él es el desafío Austriaco—, quien reafirma la idea marxista del cálculo económico en tiempo de trabajo y especula sobre la “posibilidad” del ciber-comunismo: la planificación cibernética sin derechos de propiedad privada a través de las actuales tecnologías de la información y la comunicación (TIC) (Cockshott, 2017). Desde una metodología basada en la visión dialéctica y materialista de la realidad, intenta dar respuesta a las propuestas de los Austriacos que encuentra tan objetables.

La segunda parte evalúa sus argumentos. Esto no significa que en cada tema intentemos decidir si él o los autores que critica tienen razón, ya que a menudo sus explicaciones no son concluyentes porque su objetivo es criticar algunos

¹¹⁷ Artículo original publicado con el título “Ciberplanificación, propiedad privada y cálculo económico” en la Revista de Economía Institucional 2021, Vol. 23, Issue 45, pp. 163-183.

argumentos y no las políticas. Por lo tanto, en la evaluación primero se explica el fundamento metodológico del marxismo para demostrar sus errores teóricos, y después se evalúan las propuestas del profesor Nieto en respuesta a la visión Austriaca. La discusión sobre la imposibilidad del ciber-comunismo sigue líneas similares, quizá la de principal interés o preocupación para algunos lectores, y se basa en las conclusiones de la evaluación. A veces el análisis es más detallado porque el autor parece no comprender qué es el “mercado” para los Austriacos y malinterpreta la teoría de Huerta de Soto (2010) —obra que Nieto utiliza como referencia para su realizar su crítica a los Austriacos— sobre el error intelectual de toda variante socialista y marxista.

I. SÍNTESIS DEL ARTÍCULO

La primera parte del artículo mencionado explora “el debate formal sobre el cálculo económico y la asignación racional de recursos en el socialismo” (Nieto, 2020, p. 129). El autor sostiene que en este debate se observan tres etapas. En la primera, Mises (1920, 1922, 1949) argumenta que el cálculo económico en el socialismo es imposible, es decir, la planificación central no es posible, porque sin propiedad privada de los medios de producción, no habrá mercado de medios de producción. Sin un mercado de medios de producción, estos no tendrán precios monetarios. Sin precios monetarios que reflejen la escasez relativa de bienes de capital, los encargados de tomar las decisiones económicas serán incapaces de calcular sus usos alternativos. De modo que sin cálculo económico racional “el socialismo es irrealizable” (Mises, 1922, p. 135). Según Nieto (2020), el desafío de Mises implica que:

Es imposible calcular los costos (reducir los insumos utilizados a un denominador común mediante alguna unidad de cuenta) y, por tanto, asignar de manera eficiente los recursos a los usos deseados, eligiendo entre las innumerables combinaciones posibles de factores de producción aquellas que minimicen los costos (p. 129).

Para responder al desafío de Mises, los socialistas de mercado, como Lange, Lerner, Taylor, Dickinson, y Durbin, buscaron sustitutos del dinero a través del método de prueba y error o precios paramétricos (Lavoie, 1985; Caldwell, 1997). Pero sus opiniones se basaron en los modelos de equilibrio walrasiano y eficiencia

paretiana, es decir, modelos estáticos en los que la información de la sociedad está dada y los resultados están contenidos en sus fórmulas. En otras palabras, en estos modelos no hay acción humana en el verdadero sentido de la palabra. Por ello, Nieto (2020) dice que los teóricos socialistas hallaron erróneamente “una similitud formal entre las economías capitalista y socialista” (p. 130). Arnaert (2018) explica que los socialistas de mercado no entendieron que el desafío de Mises no tiene relación con el paradigma neoclásico y keynesiano, debido a la esencia estática y poco realista de los supuestos matemáticos y econométricos. De hecho, nunca hubo realmente un debate (Huerta de Soto, 2004a).

La segunda etapa del debate que observa Nieto (2020) corresponde a la crítica de Hayek (1935, 1944, 1945, 1988) a los socialistas de mercado, quien “trasladó [...] el problema original de calcular costos (con alguna unidad de cuenta) para economizar recursos a otro [...] de coordinación social eficiente en un marco dinámico, cuya clave sería el descubrimiento, la transmisión y el uso de la información y el conocimiento disperso entre los agentes” (p. 131). Para Hayek, la coordinación de los planes individuales de acción solo cobra sentido cuando el conocimiento de millones de seres humanos se transmite a través del sistema de precios. Sin embargo, el socialismo supone que una autoridad central única puede obtener y coordinar todo el conocimiento disperso en la sociedad. De modo que no es correcto suponer que una autoridad central puede disponer de todo este conocimiento. Los planificadores centrales pasan por alto que la dinámica de la sociedad moderna (fenómenos complejos) supera la capacidad de toda mente individual. Los modelos socialistas de planificación central consideran la creación y transmisión del conocimiento en sus ecuaciones como si fuese algo dado al alcance de los miembros del órgano director.¹¹⁸ Seguidamente, el profesor Nieto (2020) explica que “nunca se dio una respuesta eficaz y bien elaborada al planteamiento Austriaco” (p. 132). Sin embargo, las contribuciones de Mises y Hayek quedaron relegadas debido a “la hegemonía del enfoque neoclásico-keynesiano —el marco utilizado por los socialistas de mercado— y al aparente desarrollo económico de la Unión Soviética” (Ídem).

El derrumbe de la órbita soviética en los años ochenta y noventa y un entorno político e ideológico más propicio a la libertad económica, llevaron a la tercera

¹¹⁸ Algunos autores consideran que, si bien Hayek al inicio compartió el radicalismo de von Mises sobre la imposibilidad del cálculo económico en el socialismo, luego adoptó una posición más moderada. Sin embargo, Caldwell (2008) muestra que Hayek siempre sostuvo que el socialismo es “técnicamente” imposible.

etapa del debate. Nieto sugiere que la posición de Jesús Huerta de Soto en su obra titulada *Socialismo, Cálculo Económico y Función Empresarial* (2010) es la más completa de la nueva lectura Austriaca. Para Huerta de Soto, “el problema económico fundamental es un problema empresarial de interacción humana, cuya clave es descubrir y movilizar la información necesaria, sobre nuevos fines y sobre los medios requeridos para alcanzarlos, clave que depende del libre ejercicio de la función empresarial” (Nieto, 2020, p. 133). En este sentido, Huerta de Soto afirma que:

El socialismo es un error intelectual, pues no cabe concebir que el órgano director encargado de intervenir mediante mandatos pueda hacerse con la información que es necesaria para coordinar la sociedad, y ello por los siguientes motivos: primero, por razones de volumen (es imposible que el órgano de intervención asimile conscientemente el enorme volumen de información práctica diseminada en las mentes de los seres humanos); segundo, dado el carácter esencialmente intransferible al órgano central de la información que se necesita (por su naturaleza tácita no articulable); tercero, porque, además, no puede transmitirse la información que aún no se haya descubierto o creado por los actores y que solo surge como resultado del libre proceso de ejercicio de la función empresarial; y cuarto, porque el ejercicio de la coacción impide que el proceso empresarial descubra y cree la información necesaria para coordinar la sociedad (Huerta de Soto, 2010, p. 56; citado por Nieto, 2020, p. 133).

La segunda parte del artículo de Nieto critica los argumentos Austriacos – sintetizados en Huerta de Soto– al ciber-comunismo como solución a la imposibilidad del cálculo económico en el socialismo. Su primera crítica a lo que él entiende como visión Austriaca es que el problema del cálculo económico es consecuencia del individualismo metodológico, que solo tiene sentido en un sistema capitalista. Nieto (2020) dice que para la Escuela Austriaca “la esencia del proceso social” es la función empresarial y la búsqueda de oportunidades de ganancia, “un comportamiento que está lejos de un rasgo de la naturaleza humana”, y es una “exigencia que impone un sistema mercantil” (p. 137). Así, la función empresarial solo sería necesaria para resolver los problemas de cálculo económico y coordinación social creados por el capitalismo. De modo que el problema del cálculo económico no existiría en una comunidad socialista. Desde

la perspectiva marxista, la esencia del proceso social no es la acción individual, pues es resultado de “reglas sociales” que no eligen los individuos.

La segunda crítica de Nieto (2020) es la existencia de un razonamiento circular, es decir, que los Austriacos toman como premisa (la función empresarial) lo que se debería explicar (cómo y por qué se ejerce la función empresarial). Si los Austriacos declaran “que la libre iniciativa de los individuos en el mercado (el ejercicio de la función empresarial) es fundamental para el funcionamiento del mercado” (p. 137), el mercado es clave “para calcular los costos y resolver los problemas de información y coordinación que genera el propio mercado”. Si los Austriacos identifican la “sociedad” con el “mercado”, “solo se puede concluir que “el cálculo racional es imposible”. Pero es un error demostrar que el cálculo racional requiere el mercado [...] partiendo de la premisa de que el cálculo económico racional se basa en el mercado” (p. 138). Por ello, según Nieto, el individualismo metodológico y el razonamiento circular llevan a que la objeción de Mises a la posibilidad del cálculo económico en el socialismo solo se refiera a peculiaridades del sistema capitalista, que nada prueban sobre imposibilidad del socialismo.

Por último, Nieto (2020) explica que la tesis Austriaca sobre la imposibilidad del socialismo se refiere a problemas superados por el progreso tecnológico. Propone el ciber-comunismo como sistema de planificación social sin derechos de propiedad privada a través de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC) (*big data*, inteligencia artificial, internet de las cosas, supercomputadores). “La información se puede movilizar de manera más flexible y rápida en una economía cibernéticamente planificada como la que permite la tecnología actual”, es decir, “este tipo de información no es un problema para el socialismo” (p. 140). El cálculo económico sería posible en términos de tiempo de trabajo. De modo que la crítica Austriaca a los modelos planométricos de optimización matemática sería válida “para los modelos de socialismo de mercado de matriz neoclásica, pero no para una economía socialista cibernéticamente planificada sin procesos de mercado” (p. 147).

El ciber-comunismo no solo sería compatible con el criterio Austriaco de eficiencia dinámica –la coordinación de los planes individuales de acción– sino que proporciona un marco institucional más adecuado para impulsar el desarrollo genuino de las preferencias y necesidades reales de la población. En particular, la producción ciber-comunista incluiría en tiempo real los cambios en la demanda final de bienes de consumo para coordinar las disposiciones sociales en toda la

cadena de ciber-industrias. Esto invalidaría la objeción de Hayek, porque los desajustes serían resueltos por las tecnologías y “tampoco habría ninguna traba que impida canalizar la iniciativa creadora de los individuos de manera descentralizada” (p. 148).

En el ciber-comunismo, “cada cual determina sus preferencias de consumo y su plan de vida, mientras que las decisiones que afectan al colectivo se toman democráticamente, no por imposición de una minoría propietaria” (Ídem). En este sistema, continúa Nieto (2020), puede haber “una pluralidad de órganos para organizar la producción, y por ensayo y error pueden corregir los posibles desajustes, quizá mucho menores debido a que no se tomarían decisiones paralelas ni existiría incertidumbre empresarial” (Ídem). Nieto acaba diciendo que “trabajar bajo órdenes en un mando de propiedad social sería tan coactivo como trabajar en una empresa privada... pero, como hemos advertido, esa información se puede captar perfectamente en un marco de propiedad social mediante las nuevas tecnologías” (p. 149).

II. UNA EVALUACIÓN

Pasamos ahora al análisis crítico de las opiniones del profesor Nieto que hemos resumido. En cada tema se sigue el patrón esbozado al comienzo: se describen sus errores; se hace una comparación de su propuesta teórica y, a veces se hacen algunos comentarios de los argumentos de los autores que critica. Pero primero se abordan algunos problemas metodológicos del profesor Nieto que están presentes en todo el artículo. Este análisis preliminar favorecerá la comprensión acerca de los errores teóricos en su crítica a los Austriacos. Recurre a la concepción dialéctica y materialista de la realidad de Karl Marx, basada en Hegel, que hace contrastes arbitrarios de la realidad y lleva inexorablemente al determinismo materialista: una visión estática, donde el futuro está implícito en el presente. Dado que la dialéctica significa tendencias conflictivas o contradictorias, una al lado de la otra e incluso en el mismo conjunto de situaciones, cualquier predicción se puede justificar. No hay forma de falsearla porque se refiere a un momento no especificado de un supuesto futuro radicalmente alterado.¹¹⁹ En

¹¹⁹ Marx razonó de la tesis a la negación de la tesis y a la negación de la negación. La tesis, al comienzo, es la propiedad de los medios de producción por cada trabajador. Este era el estado de cosas en una sociedad en la que el trabajador es un agricultor independiente o un artesano que posee sus herramientas de trabajo. La negación de la tesis –de la propiedad privada– es la situación en que las

otras palabras, es un método “que permite considerar el vaivén de un péndulo como la imagen de un gran principio filosófico” (Gray, 1946, p. 300). En este sentido, Marx escribió a Engels: “es posible que me desacrediten. Pero en ese caso, todavía será posible salir adelante con la ayuda de un poco de dialéctica. No hace falta decir que redacté mis pronósticos de tal manera que demostraría tener razón también en el caso contrario” (Shafarevich, 1980, p. 210).

No hay lugar donde Nieto esté más confundido o vacilante que en su base: el concepto de materialismo histórico. El determinismo de la historia se relaciona con las fuerzas productivas materiales como motor unicausal de los hechos y cambios históricos, tales como las relaciones sociales de producción y el resto de las formas de conciencia, con independencia de las voluntades de las personas. La tecnología determina la superestructura económica de la sociedad. Así, la única manera de que haya cambio social es a través del cambio tecnológico. Pero este argumento es falaz desde el principio, ya que no se pregunta ¿de dónde viene la tecnología?, ¿cómo cambian las tecnologías?, ¿quién las pone en práctica? Nieto no responde estas preguntas. Si atribuyera el estado de la tecnología o el cambio tecnológico a la acción individual se desmoronaría todo su sistema, puesto que la conciencia individual sería la fuerza que impulsa la producción material y no al revés. Es la autocontradicción del razonamiento marxista.¹²⁰

A partir de este enfoque metodológico, Nieto construyó sus críticas a las propuestas de los Austriacos basado en tres errores teóricos de los economistas clásicos que Marx (1867, 1885, 1894) llevó hasta sus últimas consecuencias lógicas (Cachanosky, 1994, 1995; Rothbard, 1995; Steele, 2013). Primero, la teoría del valor trabajo mezclada con la tesis objetivista del costo de producción llevó a Nieto a sugerir que el valor de las cosas surge del trabajo contenido en ellas. ¿Es el valor objetivo? La teoría moderna del valor indica que lo que los seres humanos

herramientas ya no son propiedad de los trabajadores sino de los capitalistas. La negación de la negación es la propiedad de los medios de producción por toda la sociedad. Razonando así, Marx pensó que había descubierto “la ley de la evolución histórica” a través del “socialismo científico” (Marx, 1843; Marx y Engels, 1932; Mises, 2006).

¹²⁰ A partir del determinismo tecnológico, Marx (1847) dice que: “el molino de mano resulta en la sociedad feudal; el molino de vapor, el capitalismo industrial” (p. 151). Además de los defectos lógicos, la doctrina materialista es absurda. Obviamente, el molino de mano, “que gobernó en la antigua Sumeria, no dio una sociedad feudal: hubo relaciones capitalistas mucho antes del molino de vapor. El determinismo tecnológico llevó a Marx a aclamar cada invención importante como la mágica “fuerza productiva material” que irremediablemente provocaría la revolución socialista” (Rothbard, 1995b, p. 374). ¿Cómo es posible explicar la existencia de la sociedad rastreando su origen en las fuerzas productivas materiales que por sí mismas solo pueden aparecer en el marco de un nexo social previamente existente? Marx no resolvió este problema en sus escritos. Ver Mises (1957, pp. 105-111).

consideran valioso es subjetivo. Los individuos valoran los bienes dependiendo de cómo satisfacen sus preferencias subjetivas según sus planes individuales de acción.¹²¹ ¿Son los costos objetivos? El costo solo surge de las decisiones individuales. Los costos son subjetivos porque anticipan *ex ante* promesas de ganancias relegadas por la decisión adoptada: el costo de oportunidad. Si el actor “juzga” que el valor de su fin alcanzado superó el valor de los fines sacrificados (costos), el actor ha conseguido una ganancia subjetiva. En caso opuesto, el actor cometió un error y obtuvo una pérdida subjetiva. Al menos de forma transitoria, las ganancias indican al actor que sus elecciones de fines y medios ha sido correctas (incentivo para actuar), y las pérdidas indican que ha desperdiciado recursos (incentivos para detener la acción). Este análisis subjetivo de pérdidas y ganancias guía a las personas hacia el logro de fines cada vez más valiosos.

Segundo, la metáfora del valor trabajo permitió que Nieto acusara al capitalismo de producir por las ganancias —bienes con valor de cambio— y no para el uso —bienes con valor de uso—. Antes de 1870, cuando Jevons, Menger, y Walras expusieron la teoría de la utilidad marginal, muchos teóricos creían en la errada teoría del valor trabajo. Hoy, los economistas reconocen que una hora de trabajo de un individuo promedio no crea el mismo valor que una hora de trabajo de Elon Musk. Algunos individuos son más perspicaces y el trabajo no es homogéneo. Aunque todos tuvieran la misma productividad, la teoría del valor trabajo seguiría siendo falaz. El valor de los bienes está determinado por la percepción subjetiva individual de su utilidad marginal. Desde la perspectiva de la acción humana, los bienes no poseen un valor intrínseco. Por ello, la división entre valor de cambio y valor de uso es un paradigma teórico obsoleto que se suele utilizar para imponer una escala valorativa a los demás.

Tercero, la segmentación de la sociedad en clases, la división de los procesos de producción y distribución en una economía de suma cero, fueron los ingredientes de Nieto para justificar la teoría de la lucha de clases. El pensamiento de cada individuo, sus valores y teorías, están determinados por su clase. Pero estos postulados son paradójicos. Si la sociedad está dividida en clases antagónicas, ¿qué sucede con el propio sistema marxista? Es una ironía que Marx,

¹²¹ La diferencia fundamental entre la acción humana y los entes de la naturaleza es la categoría de finalidad. Siguiendo la teoría subjetiva del valor de Menger (1871): para que un bien sea útil debe existir una necesidad humana, un objeto que la satisfaga y el conocimiento subjetivo de que ese objeto existe o podría existir. El mismo bien físico puede ser útil en un momento e inútil en otro. Así, la utilidad y la escasez son elementos subjetivos en función de los planes de acción.

Engels y todos los marxistas destacados sean burgueses. ¿Por qué se han de aceptar algunas de sus ideas como verdaderas? Si la estructura lógica de la mente varía según la clase social o la raza, ¿cuál es la definición científica de clase? ¿Cómo cambia la estructura mental? ¿Por qué hay individuos con mentalidad distinta a la de su clase? ¿Cuál es el límite de cada una? El polilogismo es un blindaje contra las críticas, puesto que no cabe concebir estructuras lógicas diferentes. Las teorías solo se pueden refutar demostrando sus errores; es irrelevante quién sea su autor. La ley de asociación de Ricardo —que los individuos se benefician si se especializan en lo que tienen una ventaja comparativa relativa mayor e intercambian— y una comprensión de la teoría económica elemental bastan para demostrar que los vínculos contractuales no son juegos de suma cero (Mises, 1949, pp. 158-160).

En resumen, la metodología marxista de Nieto es un entramado de errores y conexiones endeble (Böhm-Bawerk, 1896; Mises, 1949; Reisman, 2018). Los enfoques de la dialéctica, el determinismo tecnológico y la teoría del valor trabajo son demasiado extravagantes para defenderlas con seriedad. La reivindicación de estas doctrinas es la actitud del fiel religioso y no la del científico social.

III. SOBRE EL RAZONAMIENTO CIRCULAR

Una vez examinados los problemas metodológicos de Nieto (2020), ahora se debe demostrar los errores en su crítica a los Austriacos. Su primera crítica concierne a la concepción del individualismo metodológico que “pretende explicar las propiedades del medio social como resultado de las acciones individuales [...] Pero como advertimos, la acción humana depende del marco institucional en el cual se desarrolla. Por ello, para Marx, la esencia del proceso social no puede ser nunca la mera acción individual” (p. 138).

En la sección anterior explicamos lo paradójico de la perspectiva dialéctica y materialista de la historia, en la cual los individuos son máquinas sin voluntad. Si los marxistas tienen razón y solo existe el colectivo dinámico sobre el individuo estático, ¿por qué argumentan como individuos (o grupo de individuos)? Esta tesis no resiste el análisis lógico. Por ello, los conceptos holistas como “sociedad” o “Estado” no tienen existencia ontológica (Evans, 2010). Si solo los individuos eligen, la forma de entender los fenómenos sociales —su estructura y su cambio— y conceptos culturales como el de “sociedad” es analizar la acción individual. Si perdemos de vista a los individuos, la “sociedad” no tiene sentido. Entonces, la esencia de los fenómenos sociales, lo que mueve a la sociedad, son las acciones

de los individuos cuando actúan. El concepto económico de acción humana designa la conducta de los seres humanos como un proceso continuo que es ideado por el actor de antemano, que se basa en un proyecto preconcebidos subjetivamente.

El profesor Nieto (2020) añade que “el principal efecto del individualismo metodológico es la naturalización del medio social capitalista, al que considera eterno y, paradójicamente, también como culminación de la historia del desarrollo humano” (p. 138). Otro autor podría replicar que el holismo metodológico es la naturalización del comunismo, al que considera eterno y, paradójicamente, como la culminación de la historia del desarrollo humano. ¿Cuál es la relevancia científica de estas opiniones? Ninguna. En el mejor de los casos tienen utilidad ideológica. A diferencia del materialismo de la teoría marxista, la economía es una ciencia libre de juicios de valor, es decir, no disputa los fines de los individuos. Se limita a examinar los cursos de acción y sus efectos en la actividad económica a partir de “cadenas verbales de la lógica” (Rothbard, 1951; Selgin, 1988; Hoppe, 1995; Huerta de Soto, 2004b; Espinosa, 2017). La ciencia económica estudia la acción humana. Es la teoría general de las categorías de la acción en “cualquier” entorno institucional en el que se actúe. Confundir economía con apología del capitalismo es desconocer su objeto de estudio.

Ahora, nos ocuparemos de la segunda crítica del profesor Nieto a los Austriacos: la existencia de un “razonamiento circular” en la teoría Austriaca moderna sintetizada en Huerta de Soto (2010). Sin embargo, esta afirmación es incorrecta. La obra de Huerta de Soto (2010) comienza indicando que no es posible “entender el concepto de socialismo sin comprender previamente la esencia de la función empresarial” (p. 15). El concepto de acción humana está ligado a una práctica emprendedora, “por un lado, como característica esencial y eminentemente creativa de todo ser humano y, por otro lado, como el conjunto de facultades coordinadoras que hacen posible el surgimiento y desarrollo de la civilización” (Ídem). Así, la función empresarial es inherente a todas las acciones humanas, pues pretende modificar el presente para lograr los fines del actor en un futuro más o menos próximo.¹²² Todas las acciones humanas ejercen la función

¹²² Emprendimiento viene etimológicamente del verbo latino *in prebendoendi-ensum*, que significa “percibir, juzgar, realizar”. La Real Academia Española (2021) define empresa como una “acción que involucra dificultades y cuya ejecución requiere decisión y esfuerzo”, y como el “intento o diseño de hacer algo”, es decir, una *acción*. Un empresario es aquel que “se compromete con acciones de resolución”, algo “*propio* de las personas”. En la ciencia económica se acepta ampliamente que la

empresarial. No es un atributo de un grupo o clase social. Mises (1949) explica que “en cualquier economía real y viva, todo actor es siempre un emprendedor” (p. 253). Dadas las preferencias y percepciones tecnológicas, los individuos actúan sobre ellas para llegar a un estado más satisfactorio, a una ganancia subjetiva. El estado preferido que el actor espera lograr es su “fin”, los pasos por los cuales el actor intenta conseguir su meta son los “medios”.

Huerta de Soto (2010) explica que los vínculos interpersonales dan origen a la sociedad como “un proceso dinámico de interacciones humanas movidas por la fuerza de la función empresarial, que hacen posible la división del conocimiento y la vida en común con una complejidad y riqueza de matices y elementos cada vez mayores” (p. 35). Si una sociedad se basa en vínculos contractuales, los individuos tienen derechos de propiedad privada: son dueños de su persona y fruto de su creatividad empresarial y de su libre uso (Rothbard, 1973; Hoppe, 2012). Si bien la sociedad es una agrupación pactada de personas, organizada para cooperar en la consecución de determinados fines, el mercado es un conjunto de intercambios de derechos de propiedad privada realizadas libremente por los agentes económicos (RAE, 2021). Por ello, Huerta de Soto dice que sociedad y mercado son dos caras de la misma moneda.

La comprensión del proceso del mercado lleva al principio de que el cálculo económico —la estimación en unidades monetarias de los resultados de diferentes planes de acción— solo es posible si existe un sistema de precios, relaciones históricas de intercambio expresadas en dinero. Los precios del mercado surgen cuando hay intercambios voluntarios impulsados por valoraciones subjetivas de los individuos. Cada consumidor decide los bienes y servicios en el mercado, mientras que cada empresario valora, estima y pronostica precios futuros que sus consumidores potenciales pueden aceptar. Como muestra Huerta de Soto (2010), un entorno institucional favorable a la propiedad privada y a los vínculos contractuales tiende a “fortalecer el proceso empresarial de creación y transmisión de información y coordinación social” (p. 30). El proceso del mercado es eficiente porque los individuos solo prosperan si ajustan continuamente su intelecto para satisfacer los requisitos urgentes de los demás.

El desarrollo económico como la ampliación de la gama de soluciones a los problemas humanos requiere instituciones económicas “inclusivas”, que crean

función empresarial, como capacidad inherente a todos los seres humanos, es la esencia de los fenómenos económicos (Shane y Venkataraman, 2000; Parker, 2018; Ravier, 2020). Las cursivas son propias.

incentivos y oportunidades de amplia base en la sociedad (Espinosa, 2020). Las instituciones, tales como el lenguaje, la propiedad privada, el derecho, el dinero, despliega el rasgo creativo y coordinador de la función empresarial para producir más y mejores soluciones a los problemas humanos, además de reducir los costos de transacción y la incertidumbre (Bjørnskov y Foss, 2016; Bylund y McCaffrey, 2017; Acemoğlu y Robinson, 2019). En cambio, las instituciones “extractivas”, que carecen de estas propiedades, crean pobreza.

Los entornos institucionales hostiles a la propiedad privada y a los vínculos contractuales “debilitan el potencial creativo y coordinador de la función empresarial” (Huerta de Soto, 2010, p. 31). Así, la teoría económica de Huerta de Soto, basada en el individualismo metodológico, no es un razonamiento circular. Es una construcción de cadenas verbales de la lógica, desde la esencia –la acción humana del individuo dotado de una innata función empresarial– hasta el análisis institucional: una teoría de los intercambios. La acusación de Nieto (2020) sobre el razonamiento circular solo tiene sentido en un marco dialéctico y materialista que desatiende el análisis lógico y deductivo del conocimiento teórico *a priori*: la categoría de la acción humana como el elemento pivote de la ciencia económica. Por lo demás, las teorías de Mises, Hayek y Huerta de Soto no son enfoques distintos de investigación de la economía, más bien son como una *theoretical matryoshka* que ajusta, afina y amplía el núcleo del análisis (Boettke, 2019). La teoría de Huerta de Soto extiende el marco de Mises y Hayek hacia una teoría de la eficiencia dinámica.

Por último, el enfoque de Nieto de que la función empresarial y la búsqueda del beneficio “no es un rasgo de la naturaleza humana” implica una auto-contradicción: ¿él actúa de forma emprendedora! Busca medios -la teoría marxista- para lograr su fin que valora más subjetivamente: refutar la teoría Austriaca de la imposibilidad del socialismo. Si juzga que su refutación es conveniente para superar el desafío de los Austriacos, obtendrá una ganancia subjetiva (el valor del fin logrado supera a los costos). De lo contrario, tendrá una pérdida subjetiva (el valor del fin logrado es inferior a los costos). ¿Significa esto que el profesor Nieto no comparte los rasgos de la naturaleza humana? Es justo al revés.

IV. LA IMPOSIBILIDAD DEL CIBER-COMUNISMO

La tesis principal de Nieto (2020) es que “el argumento Austriaco [...] no impugna la posibilidad de [...] un modelo de economía planificada que tenga en cuenta las

posibilidades tecnológicas actuales” (p. 139). El desafío de los Austriacos quedaría sin efecto con el cibercomunismo: la planificación informatizada sin derechos de propiedad privada mediante las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) (Cockshott, 2017). Nieto afirma que el marco institucional ciber-comunista es compatible con la eficiencia dinámica, es decir, la economización de los recursos y la coordinación social de los planes individuales.¹²³ La planificación de la economía mediante la tecnología actual sería más conveniente para promover el desarrollo genuino de las preferencias y necesidades reales de la población.

El ciber-comunismo se basa en cuatro desarrollos de las fuerzas productivas desde 1960: 1) los supercomputadores pueden resolver millones de ecuaciones en segundos (la objeción de Mises); 2) el internet hace posible la planificación cibernética en tiempo real y resuelve los problemas del conocimiento disperso (la objeción de Hayek); 3) los *big data* permiten concentrar la información necesaria para planificar; 4) las tarjetas de pago electrónico permiten sustituir el efectivo por créditos laborales intransferibles.

Cockshott (2017) sugiere que “la complejidad computacional para determinar el valor trabajo de una economía con N productos distintos crece como $N\log(N)$ ”. La información de las acciones humanas es “tratable y fácilmente resuelta por los computadores más modernas” (p. 29). Además, Cottrell y Cockshott (1993, 2008) indican que el cálculo en tiempo de trabajo –valor promedio creado por hora– es un proceso racional cuando los algoritmos guían eficientemente la asignación de recursos, lo que serviría para eliminar la incertidumbre empresarial. Cockshott y Cottrell (2000) y Cockshott y Nieto (2017) describen los fundamentos del ciber-comunismo sobre dos pilares. Primero, la democracia directa implica que las mayores decisiones estratégicas se toman democráticamente. ¿Cuánto trabajo asignar a educación, salud, pensiones, protección del medio ambiente, defensa nacional, inversión? Todo esto y más se podría lograr por votación directa usando computadores o teléfonos móviles. Segundo, la economía equitativa señala que los bienes se distribuyen según el principio de equivalencia: cada persona obtiene en bienes la misma cantidad de trabajo que realiza, después de impuestos. Los bienes se cotizan en horas laborales, donde la retroalimentación cibernética de las

¹²³ Marx y Engels (1848) sugieren que el comunismo se puede “resumir en una frase: abolición de la propiedad privada” (p. 498). El comunismo está relacionado con la expropiación de los medios de producción para lograr una “verdadera armonía de intereses”. En el comunismo, dice Nieto (2020), “cada uno determina sus preferencias y su plan de vida, mientras que las decisiones que toma el colectivo se toman de forma democrática, no por imposición de un propietario minoritario” (p. 148).

ventas coordina la producción a las necesidades de las personas. De ahí la necesidad de desarrollar un sistema de Internet *centralizado* para rastrear todas las compras y ventas. En suma, estos autores defienden que la transición al cálculo ciber-comunista conducirá hacia el uso racional del tiempo de trabajo y, por lo tanto, un crecimiento más rápido de la productividad laboral.

Sin embargo, hay dos razones principales que explican por qué la promesa del ciber-comunismo acerca de promover el desarrollo genuino de la población es imposible. Por un lado, el ideal ciber-comunista es una imposibilidad lógica. Si el ciber-comunismo es la universalidad de la copropiedad de la población, entonces ningún individuo podría decir o hacer nada sin la aprobación del resto de la comunidad. ¿Cómo podría alguien dar tal consentimiento sin ser el propietario exclusivo de su propio cuerpo y creatividad empresarial? ¿Quién decide qué decisiones del distrito individual al colectivo? Es inevitable concluir que el ciber-comunismo es una utopía. El socialismo, la fase previa, resulta en una oligarquía de expropiadores que se erigen como dueños del cuerpo, la creación y el trabajo de los gobernados (Ebeling, 2015; Boettke, 2020).

Al presentar un mundo de ficción como criterio de comparación, los ciber-comunistas crean una falsa impresión de conocimiento científico. Sin propiedad privada, no puede haber función empresarial productiva (basada en vínculos contractuales y precios de mercado) porque los individuos están sometidos a los designios del colectivo. La ausencia de propiedad privada hace que la democracia directa sea un absurdo. Si el individuo no existe y solo importa lo colectivo, ¿por qué pedir la opinión de los individuos? ¿Cómo decidirán si no son dueños de su cuerpo y de la creatividad empresarial? La imposibilidad de la copropiedad comunal hace inevitable la aparición de un nuevo órgano director: una oligarquía explotadora (Holcombe, 2004). Sin propiedad privada, i.e., sin cálculo económico, ¿quién decidirá cuánto trabajo se debe asignar a cada una de las actividades económicas? Un órgano director decidirá sobre todos los asuntos que conciernen al colectivo, es decir, controlará la vida de todos los individuos. La entrega de cupones en horas de trabajo tiene dos problemas insolubles, incluso con la ayuda de las nuevas tecnologías: 1) el criterio de las horas de trabajo no aplica a la creatividad empresarial —ya que no exige medios materiales para ser ejercida— y tampoco a los recursos naturales no reproducibles —ya que permiten lograr fines sin utilizar horas de trabajo—; 2) el factor trabajo no existe, sino innumerables categorías y clases distintas de trabajo (Böhm-Bawerk, 1959, 2, pp. 248-256; Mayer, 1994; Boettke y Candela, 2017).

Si las decisiones económicas y empresariales se determinan con criterios políticos, será imposible considerar criterios de rentabilidad si por casualidad hubiese sido posible conseguir el mismo objetivo con menos mano de obra y medios materiales (objeción de Mises). Aparte de una gobernanza basada en datos, en ausencia de propiedad privada, el cálculo económico es imposible y la niebla de ignorancia de los gobernantes ciber-comunistas seguramente será mayor (Boettke y Leeson, 2005; Kirzner, 2017).

Por otro lado, la abolición de los derechos de propiedad privada es un ataque a la esencia del desarrollo económico: la función empresarial de los individuos para juzgar qué es un problema humano y cómo solucionarlo (Espinosa *et al.*, 2020). La naturaleza del ciber-comunismo es la violencia para imponer ciertos objetivos y visiones del mundo. En este sentido, la idea de la lucha de clases solo tiene sentido si es inducido por determinados grupos de individuos. No es inherente a una clase como señalan los marxistas. Si los intercambios son voluntarios (respeto a la propiedad privada de los demás), no puede haber explotación (los intercambios voluntarios son mutuamente beneficiosos *a priori*). Como dice Huerta de Soto (2010), la *praxis* del comunismo se entiende mejor como un “sistema de agresión institucional contra el ejercicio de la función empresarial” (p. 49). ¿El ciber-comunismo puede cultivar la eficiencia dinámica, al menos como la economía de mercado?

Las decisiones ciber-comunistas definidas *ex ante* por el colectivo se limitarán a coordinar las acciones de los individuos con respecto a las necesidades del órgano director, ya sea unipersonal o colegiado. Si las personas no pueden ejercer libremente su función empresarial, es imposible lograr una verdadera armonía de intereses (objeción de Hayek). Los individuos coaccionados juzgan que pueden tener más posibilidades de lograr sus objetivos si usan su creatividad para influir en las decisiones políticas: el efecto de la corrupción, es decir, la función empresarial improductiva o destructiva. Mayores riesgos de confiscación a la propiedad privada (por ejemplo, altos niveles de impuestos, inflación, barreras comerciales, corrupción del sector público, riesgo de *default* y expropiación) anticipan menores niveles de función empresarial productiva (Rothbard, 1970; Baumol, 1990, Ikeda, 2015). Como explica Huerta de Soto (2010), “en ausencia de este proceso de mercado, cualquier juicio comparativo sobre distintos tipos de

trabajo habrá de ser arbitrario” (p. 121). El ciber-comunismo será dinámicamente ineficiente porque provoca un atraso económico, tecnológico y cultural.¹²⁴

V. CONCLUSIONES

Aunque se han atenuado los lapsos más crudos del marxismo, todavía están muy extendidos. Su exposición inmediata se ha vuelto más difícil en parte por la gran confusión entre el avance del conocimiento y la promoción de la política, y la subordinación del primero a la segunda en detrimento de ambos; y en parte por la construcción de una fachada de recursos tecnológicos —*big data*, técnicas matemáticas, supercomputadoras y métodos econométricos— que a veces actúan como pantalla protectora para justificar una utopía. El artículo de Nieto sobre la posibilidad del cálculo socialista basado en la institucionalidad ciber-comunista no brinda una solución consistente al desafío de los Austriacos. Algunas de sus opiniones son sostenibles, otras son difíciles de justificar, pero la mayoría de los argumentos en que se apoya son inexactos. Exponer las principales deficiencias del ciber-comunismo requiere algo más que el simple dominio del análisis económico: requiere observación, reflexión y cierto conocimiento de la historia. Ante tales errores, el desafío de los Austriacos sigue siendo sólido.

¹²⁴ Como ejercicio teórico, el ideal comunista podría lograrse mejor con un anarquismo de propiedad privada o anarcocapitalismo, donde la función empresarial promueva el progreso tecnológico y su eficiencia dinámica. Está más allá del alcance de este artículo rastrear los principios institucionales del anarcocapitalismo, y remitimos a Rothbard (1973), Huerta de Soto (2007), Block (2011) y Friedman (2014).

APÉNDICE B

UNA PROPUESTA MICROECONÓMICA DE MODERNIZACIÓN MUNICIPAL PARA FOMENTAR EL DESARROLLO

Una propuesta de modernización macroeconómica debería complementarse con una propuesta de modernización microeconómica a nivel de gobierno municipal, a fin de incrementar los beneficios del desarrollo económico a través de la función empresarial y el ahorro genuino. Los gobiernos municipales son el rostro más visible y cercano del Estado en la solución de los problemas locales. Al estar más ligados a la vida cotidiana de los ciudadanos, se puede decir que los municipios permiten una gestión más acorde con la realidad y necesidades específicas de cada comuna. La Ley Orgánica Constitucional de Municipios de Chile (Ley no. 18.695, noviembre de 2020) establece que los municipios son “corporaciones autónomas de derecho público, personalidad jurídica y patrimonio propio, cuyo propósito es satisfacer las necesidades de la comunidad local y asegurar su progreso económico, social y cultural” (p. 1). Los municipios están gobernados por un alcalde, máxima autoridad política a nivel comunal, y por el Consejo Comunal, quienes realizan funciones de regulación, resolución y supervisión de los planes y programas de la comuna. Entre sus funciones destaca la gestión de los recursos públicos para “promover el desarrollo local a través de la educación, la cultura, la formación, el empleo y la producción” (pp. 2-3). La Dirección de Desarrollo Comunitario (DIDECO) está encargada de asesorar, proponer y ejecutar acciones municipales orientadas a cultivar el desarrollo económico.

Sin embargo, la evidencia sugiere que los municipios chilenos muchas veces fracasan en su objetivo de promover la eficiencia y el desarrollo debido a su alta dependencia administrativa y financiera del gobierno central (Villagrán, 2014). Por un lado, la dependencia administrativa se manifiesta en el hecho de que los gobiernos locales deben someterse a planes y políticas impulsadas por el gobierno central, que muchas veces son inconsistentes con la realidad heterogénea de las comunas. Además, los mandatos muchas veces se transfieren a los municipios a través de agencias centrales, sin recursos suficientes para poder llevarlos a cabo adecuadamente, lo que dificulta enormemente su gestión. El gobierno central también establece normas y regulaciones fiscales que restringen estrictamente la autonomía y competencia fiscal a nivel local.

Por otro lado, la dependencia financiera implica que la mayoría de las comunas dependen financieramente del Fondo Común Municipal (FCM), sistema en el que cada municipio entrega parte de sus recursos permanentes para distribuirlo entre las comunas con mayores niveles de pobreza y número de propiedades exentas del impuesto sobre la tierra, junto con los montos más bajos de ingresos propios y transferencias del gobierno central. Los municipios más pobres sufren de pereza fiscal, es decir, recaudan menos de sus propios ingresos para beneficiarse de la ayuda extranjera (Bravo, 2014). Los municipios de las comunas más pobres gastan una parte sustancial de sus recursos en subsidios para diferentes servicios de asistencia social, lo que restringe su capacidad para administrar libremente sus recursos (Pérez, 2016).

La dependencia administrativa y financiera ha estimulado incentivos que han generado desigualdad de ingresos en los municipios, además de impactar en la desigualdad en la provisión de bienes públicos. Como todas las restricciones políticas a la competencia, la centralización del sector público favorece a los municipios con mayores ingresos, ya que tienen altos ingresos propios para incrementar la calidad y cantidad de la provisión de bienes públicos —como infraestructura, educación, cultura, seguridad, áreas verdes y medio ambiente. Las garantías de infraestructura y seguridad de estas comunas atraen mayor inversión privada y empleos en un “círculo virtuoso” que incrementa el bienestar de sus habitantes. Por el contrario, los municipios de las comunas pobres tienen pocos ingresos, mínima dotación de bienes públicos y, por tanto, niveles reducidos de inversión privada y empleo en un “círculo vicioso” que dificulta mejorar el bienestar de sus habitantes.

Larraín y Perelló (2019) explican que la rigidez regulatoria y fiscal de los municipios chilenos fomenta la corrupción que reduce la eficiencia dinámica de la economía, pues transfieren recursos tangibles (físicos y financieros), intangibles (reputación, tecnología y cultura) y humanos (conocimiento, comunicación y motivación) hacia áreas improductivas como privilegios arbitrarios (monopolios legales), limosnas a los pobres (clientelismo) y sobornos de empresarios ineptos a funcionarios municipales (búsqueda de rentas). La evidencia empírica sugiere que “las ganancias inesperadas de recursos también se pueden desviar para financiar la acumulación de riqueza personal, aumentando diferentes tipos de pagos directos a los funcionarios municipales” (p. 128). Pacheco *et al.* (2021) argumenta que los municipios chilenos tienen un alto grado de ineficiencia económica, es decir, podrían lograr los mismos beneficios de los servicios públicos con 61% menos de recursos. Este estudio también encuentra que los municipios con alta dependencia de la ayuda externa – Fondo Común Municipal y transferencias del gobierno central– son menos eficientes debido a la pereza fiscal. Finalmente, la literatura económica es concluyente al señalar que los municipios sin autonomía fiscal y regulatoria suelen ser dinámicamente ineficientes en la promoción del desarrollo comunitario.

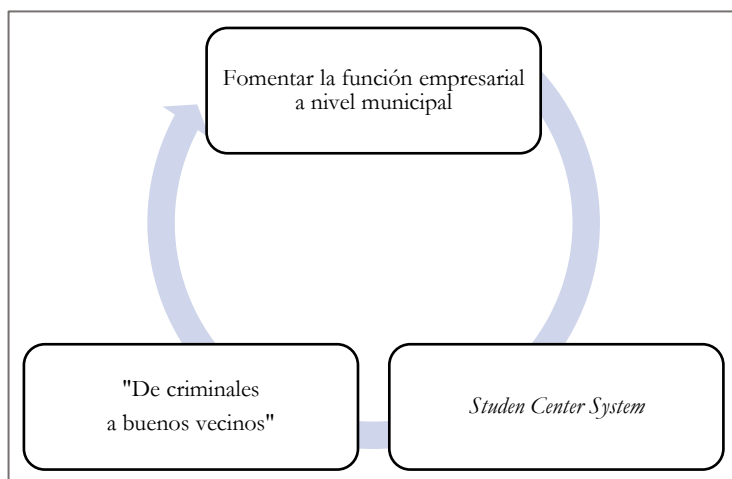


Figura 31. Los tres pilares de la modernización microeconómica. Fuente: Elaboración propia.

La teoría del desarrollo económico construida en la Parte II de esta obra brinda nuevas luces para proponer una reforma microeconómica denominada Municipios del Siglo XXI. La comprensión de la teoría de la eficiencia dinámica es esencial para facilitar el desarrollo económico y cultural de las comunidades pobres sin recursos monetarios adicionales. La propuesta honra la máxima de Pitágoras: “educad al niño para no castigar al hombre”. La Figura 31 muestra tres pilares básicos a cargo de DIDECO que convergen en el objetivo de potenciar la función empresarial: 1) La comuna de la función empresarial; 2) Una educación municipal de vanguardia; y 3) De criminales a buenos vecinos. Estas áreas básicas son importantes para ampliar las alternativas abiertas y así reducir al mínimo las tasas de pobreza, delincuencia y corrupción en Chile.

I. LA COMUNA DE LA FUNCIÓN EMPRESARIAL

La primera propuesta es la Patente Comercial en 1 día: reducir, digitalizar y automatizar los requisitos para obtener permisos y patentes comerciales a través de un formulario 100% online con declaración jurada de aceptación de la normativa municipal. El trámite también se podría realizar presencial: 1) descargar e imprimir el formulario en la página web del municipio o solicitarlo en una oficina municipal; 2) el interesado debe firmarlo electrónicamente y entregarlo en una oficina municipal. La patente se otorgará de inmediato y el negocio podrá iniciar al día siguiente. El negocio será verificado por personal municipal dentro de los 7 días a la obtención de la patente municipal. Si el negocio involucra manipulación de alimentos, la patente se otorgará en un plazo máximo de 7 días después de la verificación por parte del personal municipal. Cabe señalar que la verificación depende de la regulación de cada municipio, es decir, los permisos y patentes se podrían otorgar sin condiciones. Por último, se recomienda un impuesto único (*flat tax*) para las patentes comerciales, junto con la eliminación de las restricciones adicionales para terminar con la discriminación legal y los monopolios artificiales (por ejemplo, las patentes de bebidas alcohólicas o taxis).

La segunda propuesta es una “Guía de siete pasos para poner en marcha tu negocio” al inicio de la web municipal en formato escrito, descargable y tutoriales. Esta guía debe explicar interactivamente lo siguiente:

- 1) Evaluación preliminar ¿por qué quieres comenzar un negocio? ¿qué te apasiona? ¿qué estilo de vida te gustaría vivir?

- 2) Tu idea de negocio y una investigación de mercado ¿qué quiero ofrecer? ¿cómo ofrecer algo mejor, más barato o rápido que las ofertas actuales? ¿cómo pueden las nuevas tecnologías fortalecer el negocio?
- 3) El plan de negocios incluye el nombre de la empresa, resumen ejecutivo (descripción de la empresa y qué problema quieres resolver), descripción de la empresa (¿qué tipo de negocio deseas iniciar? ¿cómo cambiará en el futuro?), estrategias de marketing (¿cuál es el mercado objetivo y cómo les puedes vender?), análisis de la competencia (¿cuáles son las fortalezas y debilidades de la competencia? ¿cómo pretendes superarlas?), diseño y plan de desarrollo (¿cuál es tu producto? ¿cuál es el presupuesto que necesito?), plan de administración (¿cómo trabajará la empresa en el día a día?), factores financieros (¿cómo obtendrá financiamiento? ¿cuándo? ¿qué proyecciones financieras debería considerar?)
- 4) Formar el equipo de trabajo y procurar que todos comprendan su misión y función dentro del negocio
- 5) Encontrar un espacio comercial estratégico con estilo e imagen que identifique su negocio
- 6) Gastos generales (alquiler, mantenimiento, suministros, tipos de contratos laborales, recursos digitales) ¿Cuáles son las regulaciones e impuestos para formalizar el negocio?
- 7) Haz crecer tu negocio (por ejemplo, abrir otra sucursal, adquirir un nuevo negocio, ofrecer nuevos productos para expandir el público objetivo).

La tercera propuesta es un “Taller de Emprendimiento” dirigido a los habitantes de la comuna. El objetivo es fortalecer la función empresarial a través de la educación económica y financiera. Quienes completen el curso dispondrán de un diploma del municipio y gozarán asesoramiento gratuito durante dos años para su negocio por parte de los expertos del equipo formador, una vez al mes, con cita previa. El programa sugerido es el siguiente:

Módulo I: ¿Qué es un emprendedor?

- Clase 1: ¿Qué es la función empresarial?
- Clase 2: ¿Cómo funciona el proceso de mercado?
- Clase 3: ¿Cuál es la dinámica del intervencionismo?

Módulo II: ¿Cómo iniciar un negocio?

- Clase 4: Modelo de negocios.

- Clase 5: Contabilidad básica
- Clase 6: Finanzas en fácil
- Clase 7: Trámites legales

Módulo III ¿Cómo hacer crecer mi negocio?

- Clase 8: Estrategias de marketing
- Clase 9: E-Commerce
- Clase 10: Los 10 consejos para tener éxito en la vida del profesor Dr. Jesús Huerta de Soto: “1) ser entusiasta, 2) tener constancia, 3) actuar siempre lo mejor posible, 4) no preocuparse nunca por nada, 5) aprender idiomas, 6) estar al tanto de lo que ocurre en el mundo, 7) equilibrar adecuadamente los objetivos profesionales, familiares y culturales, 8) ser buen empresario, 9) tener espíritu crítico, 10) tener un comportamiento serio y ético en todos los ámbitos de la vida” (González, 2014, p. 390).

II. UNA EDUCACIÓN MUNICIPAL DE VANGUARDIA

El objetivo es proporcionar las herramientas teóricas y prácticas para comprender el rol de la función empresarial en el desarrollo económico, además de cómo emprender y organizar las finanzas personales. Es indispensable incluir un “Taller de Emprendimiento” y/o “Educación Económica y Financiera” para los últimos dos o tres años de secundaria. Un curso de informática básica en primaria para aprender, por ejemplo, *Microsoft Office 365 (Word, Excel, Power Point, Outlook)*. En secundaria aprender los elementos de la programación y la robótica con la idea de despertar la curiosidad científica de los estudiantes (Santiago *et al.*, 2016). Los talleres podrían resultar de convenios de responsabilidad social empresarial de empresas, universidades, institutos profesionales y centros de formación técnica para dotar al *stock* de docentes especializados en las materias. Si este es el caso, la iniciativa debería tener un costo cero para el municipio y, por tanto, para los pagadores de impuestos.

Implementar el método de *Student Center System* (es un sistema centrado en el estudiante) en la malla curricular de los colegios municipales es esencial para potenciar la autoconfianza y el aprender haciendo. Las asignaturas semanales se dividirán en un 50% del tiempo “aprender observando” y el otro 50% “aprender haciendo y creando” a través de retos individuales y en equipo (¡Permitir el uso de teléfonos celulares y computadoras portátiles!). En este sentido, la asignatura

de “Lenguaje y Comunicación” deberá enfocarse en la mejora del vocabulario, pronunciación y escritura de los estudiantes. Aprender inglés de forma interactiva debería tener un lugar central en la nueva formación educativa. Los colegios municipales deberían promover la investigación sobre el medio ambiente, la ecología y las ciencias naturales, junto con actividades “fuera del aula” de servicio a la comunidad (por ejemplo, recoger basura, hermosear espacios públicos, ayudar en hogares de niños y ancianos).

III. DE CRIMINALES A BUENOS VECINOS

La estrategia de rehabilitación e inversión laboral de delincuentes se basa en las experiencias de los países escandinavos (Dinamarca, Noruega, Islandia, Finlandia y Suecia). Estos países se rigen por el proverbio “si en prisión los tratamos como animales, entonces soltaremos animales en sus calles”. Como resultado, tienen las tasas de reinserción criminal más bajas de Europa (Munizaga y Sanhueza, 2017). Cambiaron el plan meramente punitivo de las cárceles hacia la rehabilitación, es decir, ayudar a los reclusos a prepararse para una nueva vida cuando sean liberados. Las claves son los programas diarios de formación y educación y el rol de los funcionarios penitenciarios como orientadores.

La propuesta es realizar programas con instituciones de educación superior para capacitar reclusos en diferentes áreas, tales como carpintería, gastronomía, mecánica, telecomunicaciones. La alianza se extiende a las empresas privadas para que los reclusos mejor evaluados puedan realizar sus prácticas profesionales. El apoyo para terminar la educación escolar, asistencia para mejorar el vocabulario, pronunciación y escritura. Los reclusos deberían embellecer las cárceles con áreas verdes, pinturas, murales, limpieza, junto con realizar servicios comunitarios para darles un sentido de normalidad. Por último, fomentar el deporte y actividades de relajación para ayudar a los reclusos a controlar la ansiedad, la depresión y hacerlos más pacíficos.

BIBLIOGRAFÍA

- Acemoğlu, D.** 2009. *Introduction to Modern Economic Growth*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Acemoğlu, D., y Robinson, J. A.** 2012. *Por qué Fracasan los Países: Los Orígenes del Poder, la Prosperidad y la Pobreza*. Barcelona: Deusto.
- _____. 2019. “Rents and Economic Development: The Perspective of Why Nations Fail”. *Public Choice* 181(1-2): 13-28.
- Acemoğlu, D., Aghion, P., y Zilibotti, F.** 2006. “Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth.” *Journal of the European Economic Association* 4(1): 37-74.
- Adelman, I.** 1961. *Theories of Economic Growth and Development*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Addison, T., Morrissey, O., y Tarp, F.** 2017. “The Macroeconomics of Aid: Overview.” *Journal of Development Studies* 53(7): 987-997.
- Aghion, P., y Bolton, P.** 1997. “A Theory of Trickle-down Growth and Development.” *Review of Economic Studies* 64(2): 151-172.
- Aghion, P., y Howitt, P.** 1992. “A Model of Growth through Creative Destruction.” *Econometrica* 60(2): 323–351.
- Agostini, C. A., y Brown, P. H.** 2010. “Local Distributional Effects of Government Cash Transfers in Chile.” *Review of Income and Wealth* 56(2): 366-388.
- Agostini, C. A., Brown, P. H., y Góngora, D. P.** 2010. “Public Finance, Governance, and Cash Transfers in Alleviating Poverty and Inequality in Chile.” *Public Budgeting & Finance* 30(2): 1-23.

- Alacevich, J.** 2018. "The Birth of Development Economics: Theories and Institutions." En *The Political Economy of Development Economics: A Historical Perspective*, editado por M. Alacevich y M. Boianovsky, 114-132. Durham y London: Duke University Press.
- Albert, G. P., Courtois, S., Werth, N., Paczkowski, A., Panné, J. L., Bartosek, K., y Margolin, J. L.** 1999. *The Black Book of Communism: Crimes, Terror, Repression*. New York, NY: Harvard University Press.
- Alesina, A., y Weder, B.** 2002. "Do Corrupt Governments Receive Less Foreign Aid?." *American Economic Review* 92(4): 1126-1137.
- Alkire, S., y Santos, M. E.** 2014. "Measuring Acute Poverty in the Developing World: Robustness and Scope of the Multidimensional Poverty Index." *World Development* 59: 251-274.
- Amin, S.** 1974. *Accumulation on a World Scale: A Critique of the Theory of Underdevelopment*. New York, NY: Monthly Review Press.
- Aquino, T.** 1955. *Summa Theologiae*. Madrid: Editorial Católica.
- Arellano, J. P., y Corbo, V.** 2013. *Tributación Para el Desarrollo: Estudios para la Reforma del Sistema Chileno*. Santiago de Chile: Centro de Estudios Públicos y Cieplan.
- Arenas, A.** 2016. *Sostenibilidad Fiscal y Reformas Tributarias en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL y BID.
- Armentano, D. T.** 1978. "A Critique of Neoclassical and Austrian Monopoly Theory." En *New Directions in Austrian Economics*, editado por L. M. Spadaro, 94-110. Kansas City, KS: Sheed Andrews and McMeel.
- Arnaert, B. L.** 2018. "Talking to Walls: The Socialist Calculation Debate that Never Really was One". *Procesos de Mercado* 15(2): 339-357.
- Arndt, H. W.** 1987. *Economic Development: The History of an Idea*. Chicago, IL: Chicago University Press.
- Arora, P., y Agarwal, P.** 2018. "Integration of Business Opportunities through Culture: Four Asian Dragons/Tigers." *International Journal for Advance Research and Development* 3(1): 151-154.
- Arrow, K. J.** 1951a. "An extension of the basic theorems of classical welfare economics." En *Proceedings of the second Berkeley symposium on mathematical statistics and probability*, editado por J. Neyman, 507-532. Berkeley y Los Angeles: University of California Press.
- _____ 1951b. *Social Choice and Individual Values*. New Haven, CT: Yale University Press.

- _____. 1962. "The Economic Implications of Learning by Doing." *Review of Economic Studies* 29(3): 155-7.
- Arrow, K. J., y Debreu, G.** 1954. "Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy." *Econometrica* 22(3): 265-290.
- Aru-Chabilan, H.** 2020. Tiger Leap for digital turn in the Estonian education. *Educational Media International* 57(1): 61-72.
- Atkinson, A. B.** 1970. "On the Measurement of Inequality." *Journal of Economic Theory* 2(3): 244-263.
- _____. 1987. "On the Measurement of Poverty." *Econometrica* 55(4): 749-764.
- Atzori, M.** 2015. "Blockchain Technology and Decentralized Governance: Is the State still Necessary?" Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2709713> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2709713>
- Audi, R.** 2011. *Epistemology: A Contemporary Introduction to the Theory of Knowledge*. London y New York: Routledge.
- Backhouse, R. E.** 2000. "Austrian Economics and the Mainstream: View from the Boundary." *Quarterly Journal of Austrian Economics* 3(2): 31-43.
- _____. 2002. *The Penguin History of Economics*. New York, NY: The Penguin Press.
- _____. 2017. *Founder of Modern Economics: Paul A. Samuelson: Volume 1: Becoming Samuelson, 1915-1948*. Oxford: Oxford University Press.
- Backhouse, R. E., y Medema, S. G.** 2009. "Retrospectives: On the Definition of Economics." *Journal of Economic Perspectives* 23(1): 221-33.
- Bagus, P.** 2006. "Five Common Errors about Deflation". *Procesos de Mercado* 3(1): 105-123.
- Bagus, P., Howden, D., y Huerta de Soto, J.** 2018. "Entrepreneurial Error Does Not Equal Market Failure." *Journal of Business Ethics* 149(2): 433-441.
- Bagus, P., Julián, J. R. R., y Neira, M. Á. A.** 2014. "A Free Market Bailout Alternative?." *European Journal of Law and Economics* 37(3): 405-419.
- Balassa, B.** 1984. "Experimentos de Política Económica en Chile, 1973-1983." *Estudios Públicos* 14(1): 49-74.
- Balassa, B., Bueno, G., Kuczynski, P., y Simonsen, M.** 1986. *Toward Renewed Economic Growth in Latin America*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.

- Balmes, J.** 1949. "Verdadera Idea del Valor o Reflexiones sobre el Origen, Naturaleza y Variedad de los Precios". En *Obras Completas, Vol. 5*, 615- 624. Madrid: Biblioteca de Autores Cristianos.
- Ballester, M.** 2012. "Lo Políticamente Correcto o el Acoso a la Libertad". *Cuadernos de Pensamiento Político* 34: 171-201.
- Banco Central de Chile.** 2020. *Estadísticas*. Santiago de Chile: Banco Central de Chile, 08/04/2020:
<https://www.bcentral.cl/web/banco-central/areas/estadisticas>
- Bandura, A.** 2006. "Toward a Psychology of Human Agency." *Perspectives on Psychological Science* 1(2): 164-180.
- . 2018. "Toward a Psychology of Human Agency: Pathways and Reflections." *Perspectives on Psychological Science* 13(2): 130-136.
- Banerjee, A. V.** 2005. "New Development Economics' and the Challenge to Theory." *Economic and Political Weekly* 40(40): 4340-4344.
- . 2007. *Making Aid Work*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Banerjee, A., Banerji, R., Berry, J., Duflo, E., Kannan, H., Mukerji, S., Shotland, M., and Walton, M.** 2017. "From Proof of Concept to Scalable Policies: Challenges and Solutions, with an Application." *Journal of Economic Perspectives* 31(4): 73-102.
- Banerjee, A., y Duflo, E.** 2011. *Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*. New York: Public Affairs.
- Banerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R., y Kinnan, C.** 2015. "The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation." *American Economic Journal: Applied Economics* 7(1): 22-53.
- Banerjee, A. V., y Newman, A. F.** 1993. "Occupational Choice and the Process of Development." *Journal of Political Economy* 101(2): 274-298.
- Baran, P. A.** 1957. *The Political Economy of Growth*. New York, NY: Monthly Review Press.
- Bardhan, P.** 2002. "Decentralization of Governance and Development." *Journal of Economic Perspectives* 16(4): 185-205.
- Barnett, W., y Block, W. E.** 2006. "On Hayekian Triangles." *Procesos de Mercado* 3(2): 39-141.
- Barone, G., y Mocetti, S.** 2016. "Inequality and Trust: New Evidence from Panel Data". *Economic Inquiry* 54(2): 794-809.

- Barría, C.** 2019. "Protestas en Chile:Cuál es el Costo de la Vida en este País Comparación con otras Naciones de América Latina." *World Economic Forum*, 02/12/2020:
<https://es.weforum.org/agenda/2019/10/protestas-en-chile-cual-es-el-costo-de-la-vida-en-este-pais-comparacion-con-otras-naciones-de-america-latina/>
- Barros, R.** 2001. "Personalización y Controles Institucionales: Pinochet, la Junta Militar y la Constitución de 1980." *Desarrollo Económico* 41(161): 17-35.
- 2005. *La Junta Militar: Pinochet y la Constitución de 1980*. Santiago de Chile: Sudamericana.
- Barro, R. J., y Sala-i-Martin, X.** 2004. *Economic Growth*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Bastos, M.A.** 2004. "Un Reaccionario Radical: El Pensamiento Político de Murray N. Rothbard". *Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas* 3(1): 111-124.
- 2005. "¿Puede la Intervención Estatal ser Justificada Científicamente? Una Crítica". *Procesos de Mercado* 2(1), 11–51.
- Bator, F. M.** 1958. "The Anatomy of Market Failure." *Quarterly Journal of Economics* 72(3): 351-379.
- Bauer, P. T.** 1969. "Development Economics: The Spurious Consensus." En *Roads to Freedom: Essays in Honour of Friedrich A. von Hayek*, editado por E. Streissler, 5- 46. London y New York: Routledge.
- 1971 [1976]. *Dissent on Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- 1981. *Equality, the Third World, and Economic Delusion*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- 2000. *From Subsistence to Exchange and Other Essays*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Bauer, P. T., y Walters, A. A.** 1975. "The State of Economics." *Journal of Law and Economics* 18(1): 1-23.
- Bauer, P. T., y Yamey, B. S.** 1951. "Economic Progress and Occupational Distribution." *Economic Journal* 61(244): 741-755.
- 1954. "The Economics of Marketing Reform." *Journal of Political Economy* 62(3): 210-235.
- 1957. *The Economics of Under-Developed Countries*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Baumol, W. J.** 1968. "Entrepreneurship in Economic Theory." *American Economic Review* 58(2): 64-71.

- _____. 1990. "Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive." *Journal of Political Economy* 98(5): 893-921.
- _____. 1993. "Formal Entrepreneurship Theory in Economics: Existence and Bounds." *Journal of Business Venturing* 8(3): 197-210.
- Beer, S.** 1972. *Brain of the Firm*. London y New York: The Penguin Press.
- Beinhocker, E. y Hanauer, N.** 2014. "Redefining Capitalism." *McKinsey Quarterly* 3(3): 160-169.
- Benegas-Lynch, A.** 1991. "Acerca del Pensamiento de Ludwig von Mises: Introducción y una Antología." *Revista Libertas* 15: 1-35.
- Bennett, H., Schmidt-Hebbel, K., y Soto, C.** 1999. "Series de Ahorro e Ingreso por Agente Económico en Chile, 1960-1997." *Estudios de Economía* 27(1): 123-170.
- Benson, B. L.** 1990. *The Enterprise of Law: Justice Without the State*. San Francisco: Pacific Research Institute.
- _____. 2020. "The Development and Evolution of Predatory-state Institutions and Organizations: Beliefs, Violence, Conquest, Coercion, and Rent-seeking". *Public Choice* 182(3): 303-329.
- Bhagwati, J. N.** 1965. *The Economic of Underdeveloped Countries*. London: Weidenfeld and Nicolson.
- Biblioteca Nacional.** 2020. *Leyes de Reforma Tributaria 2014 y 2020*. Santiago de Chile: Biblioteca Nacional del Congreso de Chile, 08/07/2020:
<https://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=1142667>
<https://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=1067194>
- Bimber, B.** 1990. "Karl Marx and the Three Faces of Technological Determinism." *Social Studies of Science* 20(2): 333-351.
- Bird, R. M., y Vaillancourt, F.** 2008. *Fiscal Decentralization in Developing Countries*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Bjørnskov, C., Drehe, A., y Fischer, J. A.** 2008. "On Decentralization and Life Satisfaction." *Economics Letters* 99(1): 147-151.
- Bjørnskov, C., y Foss, N. J.** 2016. "Institutions, Entrepreneurship, and Economic Growth: What do We Know and What do We Still Need to Know?." *Academy of Management Perspectives* 30(3): 292-315.
- Block, W.** 2005. "Value Freedom, Laissez Faire, Mises, and Rothbard: A Comment on Professor Gunning." *American Journal of Economics and Sociology* 64(3): 919-938.

- _____. 2006. *Privatization of Roads and Highways: Human and Economic Factors*. Auburn, AL: The Mises Institute Press.
- _____. 2009. "Rejoinder to Hoppe on Indifference." *Quarterly Journal of Austrian Economics* 12(1): 52-59.
- _____. 2011a. "Hoppe, Kinsella and Rothbard II on Immigration: A Critique." *Journal of Libertarian Studies* 22(1): 593-623.
- _____. 2011b. "Governmental Inevitability: Reply to Holcombe". *Journal of Libertarian Studies* 22: 667-688.
- Block, W. E., y Barnett, W.** 2005. "Austrian Economics, Praxeology and Intervention." *Advances in Austrian Economics* 8: 87-104.
- _____. 2010. "Rejoinder to Hoppe on Indifference, Once Again." *Reason Papers* 32: 141-154.
- Block, W., y Jankovic, I.** 2016. "Tragedy of the Partnership: A Critique of Elinor Ostrom". *American Journal of Economics and Sociology* 75(2): 289-318.
- Block, W. E., y Nelson, P. L.** 2015. *Water Capitalism: The Case for Privatizing Oceans, Rivers, Lakes, and Aquifers*. New York: Lexington Books.
- Bloom, A.** 1991. "Preface." En *The Republic of Plato*, authored by Plato, vii-xxiv. New York, NY: Basic Books.
- Boadway, R. W.** 2012. *From Optimal Tax Theory to Tax Policy: Retrospective and Prospective Views*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Boettke, P. J.** 1997. "Where did Economics go Wrong? Modern Economics as a Flight from Reality". *Critical Review* 11(1): 11-64.
- _____. 2000. *Socialism and the Market: The Socialist Calculation Debate Re-visited*. London y New York: Routledge.
- _____. 2002. "Information and Knowledge: Austrian Economics in Search of its Uniqueness." *Review of Austrian Economics* 15(4): 263-274.
- _____. 2019. "How Misesian was the Hayekian Research Program?" *Procesos de Mercado* 16(1): 251-257.
- _____. 2020. "Property, Predation and Socialist Reality." *Journal of Institutional Economics* 16(2): 185-197.
- Boettke, P. J. y Candela, R.** 2017. "Price Theory as Prophylactic Against Popular Fallacies." *Journal of Institutional Economics* 13(3): 725-752.

- Boettke, P. J., Coyne, C. J., y Leeson, P. T.** 2003. "Man as Machine: The Plight of 20th Century Economics." *Annals of the Society for the History of Economic Thought* 43(43): 1-10.
- 2007. "Saving Government Failure Theory from Itself: Recasting Political Economy from an Austrian Perspective." *Constitutional Political Economy* 18(2): 127-143.
- Boettke, P. J. y Leeson, P. T.** 2005. "Still Impossible after all these Years: Reply to Caplan". *Critical Review* 17(1-2): 155-170.
- Boettke, P. J., y O'Donnell, K. W.** 2013. "The Failed Appropriation of F.A. Hayek by Formalist Economics." *Critical Review* 25(3-4): 305-341.
- Boianovsky, M.** 2018. "When the History of Ideas Meets Theory: Arthur Lewis and the Classical Economists on Development." En *The Political Economy of Development Economics: A Historical Perspective*, editado por M. Alacevich y M. Boianovsky, 172-190. Durham y London: Duke University Press.
- Böhm-Bawerk, E. V.** 1896 [1949]. *Karl Marx and the Close of His System*. New York, NY: Augustus M. Kelley.
- 1901. "The Function of Saving." *The Annals of the American Academy of Political and Social Science* 17: 58-70
- 1959. *Capital and Interest, Vol. 2, Positive Theory of Capital*. South Holland, IL: The Libertarian Press.
- Bolt, J., Inklaar, R., de Jong, H., y Van Zanden, J. L.** 2018. "Rebasing 'Maddison': New Income Comparisons and the Shape of Long-run Economic Development." *GGDC Research Memorandum* 174, 02/12/2020: [Maddison Project Database (MPD) 2018 – Regional data]
- <https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/releases/>
- BonJour, L.** 2010. *Epistemology: Classic Problems and Contemporary Responses*. New York, NY: Rowman & Littlefield Publishers.
- Bosch, N., y Durán, J. M.** 2008. *Fiscal Federalism and Political Decentralization: Lessons from Spain, Germany, and Canada*. Cheltenham y Northampton: Edward Elgar.
- Bouguen, A., Huang, Y., Kremer, M., y Miguel, E.** 2019. "Using Randomized Controlled Trials to Estimate Long-Run Impacts in Development Economics." *Annual Review of Economics* 11: 523-561.

- Boudreaux, C. J.** 2014. "Jumping off of the Great Gatsby Curve: How Institutions Facilitate Entrepreneurship and Intergenerational Mobility". *Journal of Institutional Economics* 10(2): 231-255.
- Bowles, S., y Gintis, H.** 2000. "Walrasian Economics in Retrospect." *Quarterly Journal of Economics* 115(4): 1411-1439.
- Bowles, S., Kirman, A., y Sethi, R.** 2017. "Retrospectives: Friedrich Hayek and the Market Algorithm." *Journal of Economic Perspectives* 31(3): 215–230.
- Braun, J., Braun, M., Briones, I., Díaz, J., Lüders, R., y Wagner, G.** 2000. "Economía Chilena 1810–1995: Estadísticas Históricas." Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile, Instituto de Economía, *Documento de Trabajo* 187: 1-369.
- Bravo, J.** 2014. "Fondo Común Municipal y su Desincentivo a la Recaudación en Chile". *Temas de la Agenda Pública* 9(68). Centro de Políticas Públicas UC, Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Brennan, G., y Buchanan, J. M.** 1980. *The Power to Tax: Analytic Foundations of a Fiscal Constitution*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Brewer, A.** 1992. *Richard Cantillon: Pioneer of Economic Theory*. London y New York, NY: Routledge.
- Buchanan, J. M.** 1975. *The Limits of Liberty: between Anarchy and Leviathan*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- _____. 1995. "Federalism and Individual Sovereignty." *Cato Journal* 15(2-3): 259-268.
- Buchanan, J. M., y Tullock, G.** 1962. *The Calculus of Consent*. Ann Arbor, MI: University of Michigan press.
- Bunn, D., y Asen, E.** 2020. *International Tax Competitiveness Index*. Washington, D.C.: Tax Foundation.
- Burgess, M.** 2006. *Comparative Federalism: Theory and Practice*. London y New York: Routledge.
- Burnside, C., y Dollar, D.** 2000. "Aid, Policies, and Growth." *American Economic Review* 90(4): 847-868.
- Bye, B., Strøm, B., y Åvitsland, T.** 2012. "Welfare Effects of VAT Reforms: A General Equilibrium Analysis." *International Tax and Public Finance* 19(3): 368-392.
- Bylund, P. L., y Manish, G. P.** 2017. "Private Property and Economic Calculation: A Reply to Andy Denis." *Review of Political Economy* 29(3): 414-431.

- Bylund, P. L., y McCaffrey, M.** 2017. "A Theory of Entrepreneurship and Institutional Uncertainty." *Journal of Business Venturing* 32(5): 461-475.
- Bylund, P. L., y Packard, M. D.** 2021. "Subjective Value in Entrepreneurship". *Small Business Economics*, 1-18.
- Cabrera, F.** 2018. *Tasas Impositivas en Chile: Impuestos desde la Perspectiva Comparada Internacional*. Santiago de Chile: Biblioteca del Congreso Nacional de Chile.
- Cachanosky, I.** 2020. "En Defensa del Monopolio Competitivo". *Procesos de Mercado* 17(1): 233-264.
- Cachanosky, J. C.** 1994. "Historia de las Teorías del Valor y del Precio, Parte I". *Revista Libertas* 20(1): 1-100.
- _____. 1995. "Historia de las Teorías del Valor y del Precio, Parte II". *Revista Libertas* 22(1): 1-42.
- _____. 2008. "La Escuela Austriaca de Economía." *Revista de Instituciones, Ideas y Mercados* 49: 16-55.
- Caldwell, B.** 1980. "Positivist Philosophy of Science and the Methodology of Economics." *Journal of Economic Issues* 14(1): 53-76.
- _____. 1984a. "Some Problems with Falsificationism in Economics." *Philosophy of the Social Sciences* 14(4): 489-495.
- _____. 1984b. "Praxeology and Its Critics: An Appraisal." *History of Political Economy* 16(3): 363-379.
- _____. 1992. "Hayek the Falsificationist? A Refutation." *Research in the History of Economic Thought and Methodology* 10(1992): 1-15.
- _____. 1997. "Hayek and Socialism." *Journal of Economic Literature* 35(4): 1856-1890.
- _____. 2008. *Hayek's Challenge: An Intellectual Biography of FA Hayek*. Chicago, IL: Chicago University Press.
- Caldwell, B., y Montes, L.** 2015. "Friedrich Hayek and his Visits to Chile." *Review of Austrian Economics* 28(3): 261-309.
- Callahan, G., y Garrison, R.** 2003. "Does Austrian Business Cycle Theory Help Explain the Dot-com Boom and Bust?" *Quarterly Journal of Austrian Economics* 6(2): 67-98.
- Cantillon, R.** 1755 [1934]. *Essay on the Nature of General Commerce*. London: The MacMillan Press.

- Capek, M.** 1961. *The Philosophical Impact of Contemporary Physics*. Princeton, NJ: Van Nostrand.
- Caplan, B.** 2001. "Probability, Common Sense, and realism: A reply to Hülsmann and Block." *Quarterly Journal of Austrian Economics* 4(2): 69-86.
- Caputo, R., y Saravia, D.** 2019. *The Case of Chile*. Chicago, IL: Macro Finance Research Program of Becker-Friedman Institute, Chicago University.
- Cardim de Carvalho, F. J.** 2008. "Keynes and the Reform of the Capitalist Social Order." *Journal of Post Keynesian Economics* 31(2): 191-212.
- Cardoso, F. H., y Faletto, E.** 1979. *Dependency and Development in Latin America*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Cass, D.** 1965. "Optimum Growth in an Aggregative Model of Capital Accumulation." *Review of Economic Studies* 32(3): 233-240.
- Casson, M. C.** 1982. *The Entrepreneur: An Economic Theory*. Oxford: Martin Robertson & Company.
- . 1993. Cultural Determinants of Economic Performance. *Journal of Comparative Economics* 17(2): 418-442.
- . 2010. *Entrepreneurship, Theory, Networks, History*. Cheltenham y Northampton: Edward Elgar.
- Casson, M., y Buckley, P. J.** 2016. *The Future of the Multinational Enterprise*. London: The MacMillan Press.
- Casson, M., y Wadeson, N.** 2007. "The Discovery of Opportunities: Extending the Economic Theory of the Entrepreneur." *Small Business Economics* 28(4): 285-300.
- Cavallo, A., Salazar, M., y Sepúlveda, O.** 1988. *La Historia Oculta del Régimen Militar: Chile 1973-1988*. Santiago de Chile: Uqbar.
- Chang, H. J.** 2010. *23 Things They Don't Tell You about Capitalism*. New York, NY: The Penguin Press.
- Chenery, H., Ahluwalia, M. S., Duloy, J. H., Bell, C. L. G., y Jolly, R.** 1974. *Redistribution with Growth: Policies to Improve Income Distribution in Developing Countries in the Context of Economic Growth*. Oxford: Oxford University Press.
- Chen, Z., y West, E. G.** 2000. "Selective versus Universal Vouchers: Modelling Median Voter Preferences in Education." *American Economic Review* 90(5): 1520-1534.
- Chernomas, R.** 1984. "Keynes on Post-scarcity Society." *Journal of Economic Issues* 18(4): 1007-1026.

- Cheyre, H.** 1985. "Análisis de las Reformas Tributarias en la Década 1974-1983." *Estudios Públicos* 21(4): 1-48.
- Chodorov, F.** 1946. *The Enemy of Society, Government, and the State*. New York, NY: Mimeographed MS.
- _____. 1947. *Taxation is Robbery*. Chicago, IL: Human Events Associates.
- Choi, G. S., y Storr, V. H.** 2018. "Market Institutions and the Evolution of Culture." *Evolutionary and Institutional Economics Review* 15(2): 243-265.
- Choo, C. W.** 1996. "The Knowing Organization: How Organizations Use Information to Construct Meaning, Create Knowledge and Make Decisions." *International Journal of Information Management* 16(5): 329-340.
- Clemens, J., y Veldhuis, N.** 2013. *Federalism and Fiscal Transfers: Essays on Australia, Germany, Switzerland, and the United States*. Vancouver: Fraser Institute.
- Coase, R. H.** 1937. "The Nature of the Firm." *Economica* 4(16): 386-405.
- _____. 1960. "The Problem of Social Cost." *Journal of Law and Economics* 3(1): 1-44.
- Cockshott, P.** 2017. *Big Data and Super-computers: Foundations of Cyber Communism*. Ninth International Vanguard Scientific Conference on "100 Years of real socialism and the theory of post-capitalist civilization", Hanoi, 02/09/2021: <http://eprints.gla.ac.uk/148529/>
- Cockshott, P. y Cottrell A.** 2000. *Towards a New Socialism*. Nottingham: Spokeman.
- Cockshott, P. y Nieto, M.** 2017. *Ciber-comunismo: Planificación Económica, Computadoras y Democracia*. Madrid: Trotta.
- Cohen, J., y Easterly, W.** 2009. *What Works in Development? Thinking Big and Thinking Small*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- Cohen, M. R., y Nagel, E.** 1998. *An Introduction to Logic and Scientific Method*. New York, NY: Harcourt, Brace.
- Colander, D., y Kupers, R.** 2014. *Complexity and the Art of Public Policy: Solving Society's Problems from the Bottom Up*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Collier, P., y Dollar, D.** 2002. "Aid Allocation and Poverty Reduction." *European Economic Review* 46(8): 1475-1500.
- Collier, S., y Sater, W. F.** 2004. *A History of Chile, 1808-2002*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Collins, A., y Halverson, R.** 2018. *Rethinking Education in the Age of Technology: The Digital Revolution and Schooling in America*. New York, NY: Teachers College Press.

- Comte, A.** 1968. *System of Positive Polity (Vol. 1)*. New York, NY: Burt Franklin.
- Conlisk, J.** 1996. "Why Bounded Rationality?." *Journal of Economic Literature* 34(2): 669-700.
- Connors, J., Gwartney, J. D., y Montesinos, H. M.** 2020. "The Transportation-Communication Revolution: 50 Years of Dramatic Change in Economic Development." *Cato Journal* 40(1): 153-198.
- Corbo, V.** 1985. "Reforms and Macroeconomic Adjustments in Chile During 1974–1984." *World Development* 13(8): 893-916.
- Corporación Nacional de Reparación y Reconciliación.** 1996. *Informe sobre Calificación de Víctimas de Violaciones de Derechos Humanos y de la Violencia Política*. Santiago de Chile: Ministerio de Justicia, 15/12/2020:
https://pdh.minjusticia.gob.cl/wp-content/uploads/2015/12/Informe_CNRR.pdf
- Correa, J. L., Cerda, R. A., y Parro, F.** 2014. "El Fondo de Utilidades Tributables (FUT): Elementos para la Discusión." *Estudios Públicos* 135(2): 39-87.
- Corvalan, L., Rodriguez, A., Morales, C., y Chonchol, J.** 1969. *Programa Básico de Gobierno de la Unidad Popular: Candidatura Presidencial de Salvador Allende*. Santiago de Chile: Biblioteca Nacional.
- Cottrell, A. y Cockshott, P.** 1993. "Calculation, Complexity and Planning: The Socialist Calculation Debate Once Again". *Review of Political Economy* 5(1): 73-112.
- _____. 2008. "Computadores y Democracia Económica". *Revista de Economía Institucional* 10(19): 161-205.
- Coyne, C. J.** 2013. *Doing Bad by Doing Good: Why Humanitarian Action Fails*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Coyne, C., y Boettke, P.** 2006. "The Role of the Economist in Economic Development." *Quarterly Journal of Austrian Economics* 9(2): 47-68.
- Cuevas, J. G.** 1994. "Towards a Taxonomy of Entrepreneurial Theories." *International Small Business Journal* 12(4): 77-88.
- Cussen, M., y Block, W.** 2000. "Legalize Drugs Now!: An Analysis of the Benefits of Legalized Drugs." *American Journal of Economics and Sociology* 59(3): 525-536.
- Curtis, E. M., y Decker, R. A.** 2018. "Entrepreneurship and State Taxation." *Finance and Economics Discussion Series* 2018-003. Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System, 15/12/2020:
<https://doi.org/10.17016/FEDS.2018.003>

- Darnihamedani, P., Block, J. H., Hessels, J., y Simonyan, A.** 2018. "Taxes, Start-up Costs, and Innovative Entrepreneurship." *Small Business Economics* 51(2): 355-369.
- Deaton, A. S.** 2010a. "Instruments, Randomization, and Learning about Development." *Journal of Economic Literature* 48(2): 424-55.
- _____. 2010b. "Understanding the Mechanisms of Economic Development." *Journal of Economic Perspectives* 24(3): 3-16.
- _____. 2013. *The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Deaton, A., y Cartwright, N.** 2018. "Understanding and Misunderstanding Randomized Controlled Trials." *Social Science & Medicine* 210: 2-21.
- Debreu, G.** 1951. "The Coefficient of Resource Utilization." *Econometrica* 19(3): 273-292.
- De Castro, S.** 1992. *El Ladrillo: Bases de la Política Económica del Gobierno Militar Chileno*. Santiago de Chile: Centro de Estudios Públicos.
- De Covarrubias y Leyva, D. 1604. *Omnia Opera*. Venecia: Haredam Hieronymi Scoti.
- De Mariana, J.** 1885. *Del Rey y de la Constitución de la Dignidad Real*. Madrid: Imprenta de la Sociedad Literaria y Tipográfica.
- Demeritt, A., y Hoff, K.** 2018. "The Making of Behavioral Development Economics." En *The Political Economy of Development Economics: A Historical Perspective*, editado por M. Alacevich y M. Boianovsky, 303-322. Durham y London: Duke University Press.
- Demsetz, H.** 1969. "Information and Efficiency: Another Viewpoint." *Journal of Law and Economics* 12(1): 1-22.
- De Roover, R.** 1967. *San Bernardino of Siena and Sant'Antonio of Florence*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Desai, M.** 1991. "Human Development: Concepts and Measurement." *European Economic Review* 35(2-3): 350-357.
- De Souza Leão, L., y Eyal, G.** 2019. "The Rise of Randomized Controlled Trials (RCTs) in International Development in Historical Perspective." *Theory and Society* 48(3): 383-418.
- Devereaux, A. N.** 2019. "The Nudge Wars: A modern Socialist Calculation Debate." *Review of Austrian Economics* 32(2): 139-158.

- De Vylder, S.** 1974. *Chile 1970-73: The Political Economy of the Rise and fall of the Unidad Popular*. Stockholm: Unga Filosofer Forlag.
- Diamond, P. A.** 1998. "Optimal Income Taxation: An Example with a U-shaped Pattern of Optimal Marginal Tax Rates." *American Economic Review* 88(1): 83-95.
- Díaz, J., Lüders, R., y Wagner, G.** 2007. "Economía Chilena 1810-2000, Producto Total y Sectorial: Una Nueva Mirada." Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile, Instituto de Economía, *Documento de Trabajo* 315: 1-171.
- Dillard, D.** 1984. "Keynes and Marx: A Centennial Appraisal." *Journal of Post Keynesian Economics* 6(3): 421-433.
- DiLorenzo, T. J.** 1996. "The Myth of Natural Monopoly." *Review of Austrian Economics* 9(2): 43-58.
- _____. 2011. "A Note on the Canard of Asymmetric Information as a Source of Market Failure." *Quarterly Journal of Austrian Economics* 14(2): 249-255.
- Dirección de Presupuesto.** 2020. "Estadísticas Fiscales." *Ministerio de Hacienda, Gobierno de Chile*, 02/12/2020:
<https://www.dipres.gob.cl/598/w3-propertyvalue-2132.html>
- Domar, E. D.** 1946. "Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment." *Econometrica* 14(2): 137-147.
- Dorfman, R.** 1979. "A Formula for the Gini Coefficient." *Review of Economics and Statistics* 61(1): 146-149.
- Dow, S. C.** 1997. "Mainstream Economic Methodology." *Cambridge Journal of Economics* 21(1): 73-93.
- Dougherty, R. J.** 2003. "Catholicism and the Economy: Augustine and Aquinas on Property Ownership." *Journal of Markets & Morality* 6(2): 479-495.
- Drake, P. W.** 1984. "La Misión Kemmerer a Chile: Consejeros Norteamericanos, Estabilización y Endeudamiento, 1925-1932." *Cuadernos de Historia* 4, 31-59.
- Dreher, A.** 2004. "A Public Choice Perspective of IMF and World Bank Lending and Conditionality." *Public Choice* 119(3-4): 445-464.
- Dufo, E.** 2017. "Richard T. Ely Lecture: The Economist as Plumber." *American Economic Review* 107(5): 1-26.
- Dufo, E., Glennerster, R., y Kremer, M.** 2008. "Using Randomization in Development Economics Research: A Toolkit." En *Handbook of Development Economics, Volume*

- 4, editado por P. Schultz y J. Strauss, 3895-3962. Amsterdam y New York: North-Holland.
- Dusek, T.** 2008. "Methodological Monism in Economics." *Journal of Philosophical Economics* 1(2): 26-50.
- Easterly, W.** 2002. "The Cartel of Good Intentions: The Problem of Bureaucracy in Foreign Aid." *Journal of Policy Reform* 5(4): 223-250.
- _____. 2006a. "Planners vs. Searchers in Foreign Aid." *Asian Development Review* 23(2): 1-35.
- _____. 2006b. *The White Man's Burden: Why the West's Efforts to Aid the Rest Have Done So Much Ill and So Little Good*. New York, NY: The Penguin Press.
- _____. 2007. "The Ideology of Development." *Foreign Policy* 161, 30-35.
- _____. 2009. "Can the west save Africa?." *Journal of Economic Literature* 47(2): 373-447.
- _____. 2014. *The Tyranny of Experts: Economists, Dictators, and the Forgotten Rights of the Poor*. New York, NY: Basic Books.
- Easterly, W., y Pfutze, T.** 2008. "Where does the Money Go? Best and Worst Practices in Foreign Aid." *Journal of Economic Perspectives* 22(2): 29-52.
- Easterly, W., y Williamson, C. R.** 2011. "Rhetoric versus Reality: The Best and Worst of Aid Agency Practices." *World Development* 39(11): 1930-1949.
- E-Estonia.** 2020. *We have Built a Digital Society and We can Show you How*. Republic of Estonia, 02/12/2020: <https://e-estonia.com/>
- Ebeling, R. M.** 2015. "F. A. Hayek and Why Government can't Manage Society." *Procesos de Mercado* 12(2): 343-359.
- Edgeworth, F. Y.** 1881. *Mathematical Psychics*. London: Kegan Paul & Co.
- Edwards, S.** 1984. "Estabilización con Liberalización: Diez Años del Experimento Chileno con Políticas de Mercado Libre 1973-1983." *Estudios Públicos* 14(1): 1-39.
- _____. 2015. "Economic Development and the Effectiveness of Foreign Aid: A Historical Perspective." *Kyklos* 68(3): 277-316.
- Eckhardt, J. T., y Shane, S. A.** 2003. "Opportunities and Entrepreneurship." *Journal of Management* 29(3): 333-349.
- Ehrlich, P. R.** 1968. *The Population Bomb*. New York, NY: Ballantine Books.

- Ekelund Jr, R. B., y Olsen, E. S.** 1973. "Comte, Mill, and Cairnes: The Positivist-empiricist Interlude in Late Classical Economics." *Journal of Economic Issues* 7(3): 383-416.
- Elster, J.** 1985. *Making Sense of Marx*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Endres, A. M., y Harper, D. A.** 2020. "Economic Development and Complexity: The Role of Recombinant Capital." *Cambridge Journal of Economics* 44(1): 157-180.
- Engel, E., Fisher, R., y Galetovic, A.** 2000. "El Programa Chileno de Concesiones de Infraestructura: Evaluación, Experiencias y Perspectivas." En *La Transformación Económica de Chile*, editado por F. Larraín y R. Vergara, 201-245. Santiago de Chile: Centro de Estudios Públicos.
- Escaleras, M., y Chiang, E. P.** 2017. "Fiscal Decentralization and Institutional Quality on the Business Environment." *Economics Letters* 159, 161-163.
- Espejo, R.** 2009. "Performance Management, the Nature of Regulation and the CyberSyn Project." *Kybernetes* 38(1/2): 65-82.
- Espinosa, V. I.** 2017. "Ludwig von Mises y el Rol del Economista: Un Enfoque Histórico." *Estudios Públicos* 146(2): 185-211.
- _____. 2020. Epistemological Problems of Development Economics. *Procesos de Mercado* 17(1): 55-93.
- _____. 2021. "Ciberplanificación, Propiedad Privada y Cálculo Económico." *Revista de Economía Institucional* 23 (45): 163-183.
- Espinosa, V., Wang, W. y Hai-J., Z.** 2020. "Israel Kirzner on Dynamic Efficiency and Economic Development". *Procesos de Mercado* 17(2): 271-298.
- Evans, A. J.** 2010. "Only Individuals Choose". En *Handbook on Contemporary Austrian Economics*, editado por P. J. Boettke, 3-13. Northampton y Cheltenham: Edward Elgar.
- Faguet, J. P., y Pöschl, C.** 2015. *Is Decentralization Good for Development?: Perspectives from Academics and Policy Makers*. New York, NY: Oxford University Press.
- Fajardo, L.** 2019. "Protestas en Chile, Entrevista con Rolf Luders, Ministro de Economía de Pinochet: Se cumplió lo que nuestros profesores de Chicago esperaban que ocurriese." *BBC*, 02/12/2020:
<https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-50257622>
- Farrant, A., y Tarko, V.** 2019. "James M. Buchanan's 1981 Visit to Chile: Knightian Democrat or Defender of the 'Devil's Fix'?" *Review of Austrian Economics* 32(1): 1-20.

Federal Constitution of the Swiss Confederation of 18 April 1999 (Status as of 1 January 2020), 02/12/2020:

<https://www.admin.ch/opc/en/classified-compilation/19995395/202001010000/101.pdf>

Ferguson, N. 2012. *Civilización: Occidente y el Resto*. Barcelona: Debate.

Fernandois, J. 1998. “¿Peón o Actor? Chile en la Guerra Fría.” *Estudios Públicos* 72(3): 149-171.

_____. 2013. *La Revolución Inconclusa: La Izquierda Chilena y el Gobierno de la Unidad Popular*. Santiago de Chile: Centro de Estudios Públicos.

_____. 2018. “El Futuro Socialista Existe y Funciona: La Revolución Rusa y la Izquierda Chilena hasta 1973.” *Estudios Públicos* 149(4): 169-203.

Feuer, L. S. 1949. “John Stuart Mill and Marxian Socialism.” *Journal of the History of Ideas* 10(2): 297-303.

Ffrench-Davis, R. 1973. *Políticas Económicas en Chile, 1952-1970*. Santiago de Chile: Ediciones Nueva Universidad.

_____. 2010. *Economic Reforms in Chile: From Dictatorship to Democracy*. London: The MacMillan Press.

_____. 2016. “La Experiencia de Chile con el Balance Fiscal Estructural.” *Cuadernos de Economía* 35(67): 149-171.

Foley, R. 1987. *The Theory of Epistemic Rationality*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Foley, V. 1973. “An Origin of the Tableau Oeconomique.” *History of Political Economy* 5(1): 121-150.

_____. 1976. *The Social Physics of Adam Smith*. West Lafayette, IN: Purdue University Press.

Fontaine, A. 1988. *Los Economistas y el Presidente Pinochet*. Santiago de Chile: Zig-Zag.

_____. 1999. *Todos Querían la Revolución: Chile 1964-1973*. Santiago de Chile: Zig-Zag.

Fontaine, J. A. 1993. “Transición Económica y Política en Chile: 1970-1990.” *Estudios Públicos* 50(1): 229-279.

Fontova, H. 2007. *Exposing the Real Che Guevara*. New York, NY: The Penguin Press.

Foss, N. J. 2001. “Misesian Ownership and Coasian Authority in Hayekian Settings: The Case of the Knowledge Economy.” *Quarterly Journal of Austrian Economics* 4(4): 3-24.

- Foss, N. J., y Klein, P. G.** 2010. "Alertness, Action, and the Antecedents of Entrepreneurship." *Journal of Private Enterprise* 25(2): 145-164.
- _____. 2012. *Organizing Entrepreneurial Judgment: A New Approach to the Firm*. New York, NY: Cambridge University Press.
- _____. 2017. "Entrepreneurial Discovery or Creation? In Search of the Middle Ground." *Academy of Management Review* 42(4): 733-736.
- _____. 2020. Entrepreneurial Opportunities: Who Needs Them?. *Academy of Management Perspectives* 34(3): 366-377.
- Foss, K., Foss, N. J., Klein, P. G., y Klein, S. K.** 2007. "The Entrepreneurial Organization of Heterogeneous Capital." *Journal of Management Studies* 44(7): 1165-1186.
- Foss, N. J., Lyngsie, J., y Zahra, S. A.** 2015. "Organizational Design Correlates of Entrepreneurship: The Roles of Decentralization and Formalization for Opportunity Discovery and Realization." *Strategic Organization* 13(1): 32-60.
- Fouad, N. A.** 2007. "Work and Vocational Psychology: Theory, Research, and Applications." *Annu. Rev. Psychol.* 58: 543-564.
- Frank, A. G.** 1977. "Dependence is Dead, Long Live Dependence and the Class Struggle: An Answer to Critics." *World Development* 5(4): 355-370.
- Freeman, S., Eddy, S. L., McDonough, M., Smith, M. K., Okoroafor, N., Jordt, H., y Wenderoth, M. P.** 2014. "Active Learning Increases Student Performance in Science, Engineering, and Mathematics." *Proceedings of the National Academy of Sciences* 111(23): 8410-8415.
- Freitag, M., y Vatter, A.** 2008. "Decentralization and Fiscal Discipline in Sub-national Governments: Evidence from the Swiss Federal System." *Journal of Federalism* 38(2): 272-294.
- Frese, M., y Gielnik, M. M.** 2014. "The Psychology of Entrepreneurship." *Annu. Rev. Organ. Psychol. Organ. Behav.* 1(1): 413-438.
- Frey, B., y Eichenberger, R.** 2002. *The New Democratic Federalism for Europe: Functional, Overlapping and Competing Jurisdictions*. Northampton y Cheltenham: Edward Elgar.
- Friedlander, H.** 2000. *The origins of Nazi genocide: From euthanasia to the final solution*. Chapel Hill, NC: University of North Carolina Press.
- Friedman, D.** 2014. *The Machinery of Freedom*. Chicago, IL: Open Court.

- Friedman, M.** 1953a. "The Methodology of Positive Economics." En *Essays in Positive Economics*, editado por M. Friedman, 3-43. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- _____. 1953b. "The Case for Flexible Exchange Rates." En *Essays in Positive Economics*, editado por M. Friedman, 157-203. Chicago, IL: Chicago University Press.
- _____. 1968. *Dollars and Deficits*. Nueva York, NY.: Prentice Hall.
- _____. 1975. *Milton Friedman en Chile: Bases para un Desarrollo Económico*. Santiago de Chile: Fundación de Estudios Económicos BHC.
- _____. 1986. "Economists and Economic Policy." *Economic Inquiry* 24(1): 1-10.
- Fugini, M. G., Maggolini, P., y Valles, R. S.** 2014. *E-Government and Employment Services: A Case Study in Effectiveness*. New York, NY: Springer.
- Gallardo, O.** 2011. "La institucionalización de las Ciencias Económicas en Chile. El Caso del Convenio Universidad Católica-Universidad de Chicago." *Revista de Historia de América* 145: 77-101.
- Gallaway, L., y Vedder, R. K.** 1987. "Wages, Prices, and Employment: Von Mises and the Progressives." *Review of Austrian Economics* 1(1), 33-80.
- Garrison, R. W.** 1984. "Time and Money: The Universals of Macroeconomic Theorizing." *Journal of Macroeconomics* 6(2): 197-213.
- _____. 2001. *Time and Money: The Macroeconomics of Capital Structure*. London y New York: Routledge.
- _____. 2006. "Natural and Neutral Rates of Interest in Theory and Policy Formulation." *Quarterly Journal of Austrian Economics* 9(4): 57-68.
- Gastwirth, J. L.** 1971. "A General Definition of the Lorenz Curve." *Econometrica* 39(6): 1037-1039.
- _____. 1972. "The Estimation of the Lorenz Curve and Gini Index." *Review of Economics and Statistics* 54(3): 306-316.
- Gaye, A., Klugman, J., Kovacevic, M., Twigg, S., y Zambrano, E.** 2010. "Measuring Key Disparities in Human Development: The Gender Inequality Index." *Human Development Research Paper* 46, 1-41.
- Gebel, T.** 2018. *Free Private Cities: Making Governments Compete for You*. Waldorf: Aquila Urbis.
- Gehring, K., Michaelowa, K., Dreher, A., y Spörri, F.** 2017. "Aid Fragmentation and Effectiveness: What do we Really Know?." *World Development* 99: 320-334.

- Gilman, N.** 2018. "Modernization Theory Never Dies." En *The Political Economy of Development Economics: A Historical Perspective*, editado por M. Alacevich y M. Boianovsky, 133-151. Durham y London: Duke University Press.
- Glare, P. G.** 2012. *Oxford Latin Dictionary*. Oxford: Oxford University Press.
- Glaser, E.** 2003. "Chile's Monetarist Money Doctors, 1850-1988." En *Money Doctors: The Experience of International Financial Advising 1850-2000*, editado por M. Flandreau, 166-189. London y New York: Routledge.
- Glewwe, P., A. Park, y M. Zhao.** 2012. "Visualizing Development: Eyeglasses and Academic Performance in Rural Primary Schools in China." *Working Paper* 12(2). Center for International Food and Agricultural Policy, University of Minnesota.
- Gobierno de Chile.** 1833. *Constitución Política de la República de Chile: Promulgada el 25 de Mayo de 1833*. Santiago de Chile: Imprenta de la Opinión, 7/26/2020:
https://www.bcn.cl/historiapolitica/constituciones/detalle_constitucion?handle=10221.1/17685
- _____. 1925. *Constitución Política de la República de Chile: Promulgada el 18 de Septiembre de 1925*. Santiago de Chile: Imprenta Universitaria, 7/26/2020:
https://www.bcn.cl/historiapolitica/constituciones/detalle_constitucion?handle=10221.1/17659
- _____. 1980. *Constitución Política de la República de Chile: Promulgada el 21 de Octubre de 1980*. Santiago de Chile: Editorial Jurídica de Chile, 7/26/2020:
https://www.bcn.cl/historiapolitica/constituciones/detalle_constitucion?handle=10221.1/60446
- _____. 1989. *Ley 18840, Ley Orgánica Constitucional del Banco Central de Chile, 4 de octubre de 1989*. Santiago de Chile: Biblioteca del Congreso Nacional, 7/26/2020:
<https://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=30216>
- _____. 2020. *Comisión Chilena del Cobre*. Santiago de Chile: Ministerio de Minería, 7/26/2020:
<https://www.cochilco.cl/Paginas/Estadisticas/Bases%20de%20Datos/Precio-de-los-Metales.aspx>
- González, J. M.** 2014. *Curso por Internet de Introducción a la Economía del Profesor Huerta de Soto*. Madrid. Unión Editorial.
- González, M.** 1988. "Cinco Proyectos para Gobernar a Chile." *Estudios Públicos* 32(1): 353-387.

- Gordon, B.** 1987. "Biblical and Early Judeo-Christian Thought: Genesis to Augustine." En *Pre-Classical Economic Thought: from the Greeks to the Scottish Enlightenment*, editado por S. T. Lowry, 43-67. Boston, MA: Kluwer Academic Publishers.
- Gordon, R.** 2011. "Commentary on 'Tax by Design: The Mirrlees Review.'" *Fiscal Studies* 32(3): 395-414.
- Gray, A.** 1946. *The Socialist Tradition: Moses to Lenin*. London y New York: Longmans, Green.
- Grossman, G. M., y Helpman, E.** 1991a. "Quality Ladders in the Theory of Growth." *Review of Economic Studies* 58(1): 43-61.
- 1991b. "Trade, Knowledge Spillovers, and Growth." *European Economic Review* 35(2-3): 517-526.
- Grünwald, C.** 2018. "Regla Fiscal y su Evolución." *Libertad y Desarrollo: Serie Informe Económico* 269: 1-20.
- Guala, F.** 2005. *The Methodology of Experimental Economics*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Guiso, L., Sapienza, P., y Zingales, L.** 2006. "Does Culture Affect Economic Outcomes?." *Journal of Economic Perspectives* 20(2): 23-48.
- Gunning, J. P.** 1997. "Ludwig von Mises's Transformation of the Austrian Theory of Value and Cost." *History of Economics Review* 26(1): 11-20.
- Haac, O. A.** 1995. *The Correspondence of John Stuart Mill and Auguste Comte*. New Jersey, NJ: Transaction Publishers.
- Haberler, G.** 1937 [1939]. *Prosperity and Depression*. Geneva: League of Nations.
- 1964. "Integration and Growth of the World Economy in Historical Perspective." *American Economic Review* 54(2): 1-22.
- 1996. "Money and the Business Cycle." En *The Austrian Theory of the Trade Cycle and Other Essays*, editado por R. M. Ebeling, 37-64. Auburn, AL: The Mises Institute Press.
- Hachette, D., y Lüders, R.** 1987. "Aspects of the Privatization Process: The Case of Chile 1974-1985." *Mimeo*, The World Bank.
- Hall, R. E., y Rabushka, A.** 2007. *The Flat Tax*. California, CA: The Hoover Institution Press.
- Hansen, K.** 2019. "The Menger-Mises Theory of the Origin of Money—Conjecture or Economic Law?." *Quarterly Journal of Austrian Economics* 22(1): 26-48.

- Harberger, A. C.** 1985. "Observations on the Chilean Economy, 1973-1983." *Economic Development and Cultural Change* 33(3): 451-462.
- Hardin, G.** 1968. "The Tragedy of the Commons". *Science* 162: 1243-1248.
- Harper, D. A.** 2003. *Foundations of Entrepreneurship and Economic Development*. London y New York: Routledge.
- _____. 2013. "Property Rights, Entrepreneurship and Coordination." *Journal of Economic Behavior & Organization* 88: 62-77.
- Harrod, R.** 1939. "An Essay in Dynamic Theory." *Economic Journal* 49(193): 14-33.
- Hartwich, O. M.** 2009. "Neoliberalism: The Genesis of a Political Swearword." *CIS Occasional Paper* 114, 21 May 2009. St. Leonards, Australia, 02/12/2020: www.cis.org.au/temp/op114_neoliberalism.pdf
- Hayek, F. A.** 1931a. "The "Paradox" of Saving." *Economica* (32): 125-169.
- _____. 1931b. *Prices and Production*. New York, NY: Augustus M. Kelly Publishers.
- _____. 1933. *Monetary theory and The Trade Cycle*. London: Jonathan Cape.
- _____. 1935 [1963]. *Collectivist Economic Planning*. London: Routledge & Kegan Paul.
- _____. 1941. *The Pure Theory of Capital*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- _____. 1943. "The Facts of the Social Sciences." *Ethics* LIV(1): 1-13.
- _____. 1944. *The Road to Serfdom*. London y New York: Routledge.
- _____. 1945. "The Use of Knowledge in Society." *American Economic Review* 35(4): 519-530.
- _____. 1948 [1980]. *Individualism and Economic Order*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- _____. 1952a. *The Counter-Revolution of Science: Studies on the Abuse of Reason*. South Holland, IL: The Free Press.
- _____. 1952b. *The Sensory Order*. Chicago, IL: Chicago University Press.
- _____. 1960 [2013]. *The Constitution of Liberty*. London y New York: Routledge.
- _____. 1967. "The Theory of Complex Phenomena." En *Studies in Philosophy, Politics, and Economics*, editado por F. A. Hayek, 22-42. London y New York: Routledge.
- _____. 1969. "Three Elucidations of the Ricardo Effect." *Journal of Political Economy* 77(2): 274-285.

- _____. 1975. "The Pretense of Knowledge." *The Swedish Journal of Economics* 77(4): 433-442.
- _____. 1982. *Law, Legislation and Liberty (three volumes)*. London y New York: Routledge.
- _____. 1988. "The Fatal Conceit: The Errors of Socialism." En *The Collected Works of Friedrich August Hayek, Vol. I*, editado por W. W. Bartley III, 66-88. London y New York: Routledge.
- _____. 2012. "The Transmission of the Ideals of Economic Freedom." *Econ Journal Watch* 9(2): 163-169.
- Hébert, R. F.** 1985. "Was Richard Cantillon an Austrian Economist?." *Journal of Libertarian Studies* 7(2): 269-279.
- Hébert, R. F., y Link, A. N.** 2006. "The Entrepreneur as Innovator." *Journal of Technology Transfer* 31(5): 589.
- _____. 2007. "Historical Perspectives on the Entrepreneur." *Foundations and Trends® in Entrepreneurship* 2(4): 261-408.
- Hébert, B., y Schreger, J.** 2017. "The Costs of Sovereign Default: Evidence from Argentina." *American Economic Review* 107(10): 3119-45.
- Heilbron, J.** 1990. "Auguste Comte and Modern Epistemology." *Sociological Theory* 8(2): 153-162.
- Hicks, D. A.** 1997. "The Inequality-adjusted Human Development Index: A Constructive Proposal." *World Development* 25(8): 1283-1298.
- Hicks, J. R.** 1939 [1946]. *Value and Capital*. Oxford: Oxford University Press.
- _____. (1965). *Capital and Growth*. Oxford: Oxford University Press.
- _____. (1970). A Neo-Austrian Growth Theory. *Economic Journal* 80(318): 257-281.
- Hicks, J. R., y Allen, R. G.** 1934a. "A Reconsideration of the Theory of Value. Part I." *Economica* 1(1): 52-76.
- _____. 1934b. "A Reconsideration of the Theory of Value. Part II. A Mathematical Theory of Individual Demand Functions." *Economica* 1(2): 196-219.
- High, J.** 1986. "Equilibration and Disequilibrium in the Market Process." En *Subjectivism, Intelligibility and Economic Understanding: Essays in Honor of Ludwig M. Lachmann on his Eightieth Birthday*, editado por I. M. Kirzner, 111-121. London: The MacMillan Press.
- Higgs, R.** 1999. "A Carnival of Taxation." *Independent Review* 3(3): 433-440.

- Hippo, A.** 1954. *The City of God*. Washington, D.C.: The Catholic University of America Press.
- Hirschman, A. O.** 1958. *The Strategy of Economic Development*. New Haven, CT: Yale University Press.
- 1981. “The Rise and Decline of Development Economics.” En *Essays in Trespassing: Economics to Politics and Beyond*, editado por A. O. Hirschman, 1-24. New York, NY: Cambridge University Press.
- Holcombe, R. G.** 1997. “A Theory of the Theory of Public Goods.” *Review of Austrian Economics* 10(1): 1-22.
- 2004. “Government: Unnecessary but Inevitable.” *Independent Review* 8(3): 325–42.
- Hoover, K. D.** 2008. “Causality in Economics and Econometrics”. En *New Palgrave Dictionary of Economics*, editado por S. Durlauf y L. Blume, 1-13. London: The Macmillan Press.
- Hoppe, H. H.** 1989. *A Theory of Capitalism and Socialism*. Boston, MA: Kluwer Academic Publishers.
- 1990. “Marxist and Austrian Class Analysis.” *Journal of Libertarian Studies* IX(2), 79-93.
- 1993. *Economics and Ethics of Private Property*. Boston, MA: Kluwer Academic Publishers.
- 1995. *Economic Science and the Austrian Method*. Auburn, AL: The Mises Institute Press.
- 1998. “The Case for Free Trade and Restricted Immigration.” *Journal of Libertarian Studies* 13(2): 221-233.
- 2003. *Myth of National Defense: Essays on the Theory and History of Security Production*. Auburn, AL: The Mises Institute Press.
- 2005. “A Note on Preference and Indifference in Economic Analysis.” *Quarterly Journal of Austrian Economics* 8(4): 87-91.
- 2007. “The Limits of Numerical Probability: Frank H. Knight and Ludwig von Mises and the Frequency Interpretation.” *Quarterly Journal of Austrian Economics* 10(1): 1-20.
- 2009. “Further Notes on Preference and Indifference: Rejoinder to Block.” *Quarterly Journal of Austrian Economics* 12(1): 60-64.

- _____. 2012. *La Ética y la Economía de la Propiedad Privada*. Auburn, AL: The Mises Institute Press.
- Huerta de Soto, J.** 1988. "Conjectural History and Beyond." *Humane Studies Review* 6(2): 10.
- _____. 1995. "A Theory of Liberal Nationalism." *Il Politico* 60(4): 583-598.
- _____. 1999. "The Ethics of Capitalism." *Journal of Markets & Morality* 2(2): 150-163.
- _____. 2004a. "Método y Crisis en la Ciencia Económica". En *Estudios de Economía Política*, editado por J. Huerta de Soto, 59-82. Madrid: Unión Editorial.
- _____. 2004b. "Historia, Ciencia Económica y Ética Social. En *Estudios de Economía Política*, editado por J. Huerta de Soto, 105- 109. Madrid: Unión Editorial.
- _____. 2007. "Liberalismo versus Anarcocapitalismo". *Procesos de Mercado* 4(2): 13-32.
- _____. 2008. *The Austrian School: Market Order and Entrepreneurial Creativity*. Cheltenham y Northampton: Edward Elgar.
- _____. 2009. *The Theory of Dynamic Efficiency*. London y New York: Routledge.
- _____. 2010. *Socialism, Economic Calculation and Entrepreneurship*. Cheltenham y Northampton: Edward Elgar.
- _____. 2011. "The Essence of the Austrian School and the Concept of Dynamic Efficiency." *Review of Economic and Business Studies* 4(1): 15-32.
- _____. 2013. Juan de Mariana y los Escolásticos Españoles. *Dendra Médica Revista de Humanidades* 13(1): 32-45.
- _____. 2014. "La Paranoia Anti-inflacionista". En *Ensayos de Economía Política*, editado por J. Huerta de Soto, 275-293. Madrid: Unión Editorial.
- _____. 2015. "Austrians versus Market Socialists." En *The Oxford Handbook of Austrian Economics*, editado por P.J. Boettke y C.J. Coyne, 94-114. Oxford: Oxford University Press.
- _____. 2020. *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*. Auburn, AL: The Mises Institute Press.
- Hülsmann, J. G.** 1999. "Economic Science and Neoclassicism." *Quarterly Journal of Austrian Economics* 2(4): 3-20.
- _____. 2001. "More on Cantillon as a Proto-Austrian." *Journal des Economistes et des Etudes Humaines* 11(4): 693-704.
- _____. 2002. "A Theory of Interest." *Quarterly Journal of Austrian Economics* 5(4): 77-110.

- _____. 2007. *Mises: The Last Knight of Liberalism*. Auburn, AL: The Mises Institute Press.
- Hülsmann, J. G. y Kinsella, N. S.** 2009. *Property, Freedom, and Society: Essays in Honor of Hans-Hermann Hoppe*. Auburn, AL: The Mises Institute Press.
- Huneus, C.** 2019. “Tecnócratas y Políticos en un Régimen Autoritario los Odeplan Boys y los Gremialistas en el Chile de Pinochet.” *Revista de Ciencia Política* 19(2): 125-158.
- Ikeda, S.** 2005. “Dynamics of Interventionism.” *Advances in Austrian Economics* 8: 21-57.
- _____. 2015. “Dynamics of Interventionism.” En *The Oxford Handbook of Austrian Economics*, editado por P.J. Boettke y C.J. Coyne, 393-416. Oxford: Oxford University Press.
- Innovations for Poverty Action (IPA).** 2021. What is a randomized evaluation? 02/09/2021:
<https://www.poverty-action.org/about/randomized-control-trials>
- Inman, R. P., y Rubinfeld, D. L.** 1996. “Designing Tax Policy in Federalist Economies: An Overview.” *Journal of Public Economics* 60(3): 307-334.
- _____. 1997. “Rethinking Federalism.” *Journal of Economic Perspectives* 11(4): 43-64.
- Israel Zipper, R.** 2006. *Chile 1970-1973: La Democracia que se Perdió entre Todos*. Santiago de Chile: Mare Nostrum.
- Jackson, J., y Palm, J.** 2017. “The Limits of Redistribution and the Impossibility of Egalitarian Ends.” *Independent Review* 22(1): 71-81.
- Jaffé, W.** 1935. “Unpublished Papers and Letters of Leon Walras.” *Journal of Political Economy* 43(2): 187-207.
- James, W.** 2007. *The Principles of Psychology, Vols. I and II*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Jenofonte (Xenophon).** 1997. *Memorabilia, Oeconomicus, Symposium, Apology*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Jevons, W. S.** 1871 [1888]. *The Theory of Political Economy*. London: The MacMillan Press.
- Jia, S., y Williamson, C. R.** 2019. “Aid, Policies, And Growth: Why So Much Confusion?” *Contemporary Economic Policy* 37(4): 577-599.
- Johnson-Laird, P. N.** 1983. *Mental Models: Towards a Cognitive Science of Language, Inference, and Consciousness*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

- Jolink, A., y Van Daal, J.** 1989. "Leon Walras's Mathematical Economics and the Mechanical Analogies." *Journal of the History of Economic Thought* 11(1): 25-32.
- Jones, C.I.** 2003. "Human Capital, Ideas and Economic Growth." En *Finance, Research, Education and Growth*, editado por L. Paganetto y E. S. Phelps, 51-74. London: The MacMillan Press.
- _____. 2005. "Growth and Ideas." En *Handbook of Economic Growth*, editado por P. Aghion y S. A. Durlauf, 1063-1111. Amsterdam y New York: North-Holland.
- _____. 2015. "Pareto and Piketty: The Macroeconomics of Top Income and Wealth Inequality." *Journal of Economic Perspectives* 29(1): 29-46.
- Jones, L. E., y Manuelli, R.** 1990. "A Convex Model of Equilibrium Growth: Theory and Policy Implications." *Journal of Political Economy* 98(5, Part 1): 1008-1038.
- Kaempfer, A. M., y Medina, E.** 1982. "La Salud Infantil en Chile Durante la Década del Setenta." *Revista Chilena de Pediatría* 53(1-6): 468-470.
- Kahneman, D.** 2003. "Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics." *American Economic Review* 93(5): 1449-1475.
- Kakwani, N. C., y Podder, N.** 1976. "Efficient Estimation of the Lorenz Curve and Associated Inequality Measures from Grouped Observations." *Econometrica* 44(1): 137-148.
- Kalvet, T.** 2012. "Innovation: A Factor Explaining E-Government Success in Estonia." *Electronic Government: An International Journal* 9(2): 142-157.
- Kanbur, S. M.** 1981. "Risk Taking and Taxation: An Alternative Perspective." *Journal of Public Economics* 15(2): 163-184.
- Kast, M.** 1984. "Relaciones de la Política Económica con la Administración del Estado de Chile: El Estado Empresario y el Principio de Subsidiariedad." *Estudios Públicos* 13(1): 211-228.
- Kaufmann, F.** 1958. *Methodology of the Social Sciences*. New York, NY: The Humanities Press.
- Kemmerer, E. W.** 1926. "Chile Returns to the Gold Standard." *Journal of Political Economy* 34(3): 265-273.
- Keuschnigg, C.** 2011. "The Design of Capital Income Taxation: Reflections on the Mirrlees Review." *Fiscal Studies* 32(3): 437-452.
- Keynes, J. M.** 1923. *A Tract on Monetary Reform*. New York, NY: Cambridge University Press.

- _____. 1936 [2012]. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. New York, NY: Cambridge University Press.
- _____. 1963. *Essays in Persuasion*. New York, NY: W. W. Norton & Company.
- _____. 2013. "Employment Policy." En *Collected Writings Volume XXVII, Activities 1940-1946: Shaping the Post-War World, Employment and Commodities*, editado por D. Moggridge, 264-419. New York, NY: Cambridge University Press.
- Kier, A. S., y McMullen, J. S.** 2018. "Entrepreneurial Imaginativeness in New Venture Ideation." *Academy of Management Journal* 61(6): 2265-2295.
- King, R. G., y Levine, R.** 1993. "Finance and Growth: Schumpeter might be Right." *Quarterly Journal of Economics* 108(3): 717-737.
- Kirzner, I. M.** 1963. *Market Theory and the Price System*. Princeton, N.J.: D. Van Nostrand.
- _____. 1973. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- _____. 1979. *Perception, Opportunity, and Profit*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- _____. 1985. *Discovery and the Capitalist Process*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- _____. 1988. The Economic Calculation Debate: Lessons for Austrians. *Review of Austrian Economics* 2(1): 1-18.
- _____. 1990. "Discovery, Private Property, and the Theory of Justice in Capitalist Society." *Journal des Économistes et des Études Humaines* 1(3): 209-224.
- _____. 1992a. *The Meaning of Market Process: Essays in the Development of Modern Austrian Economics*. London y New York: Routledge.
- _____. 1992b. "Carl Menger and the Subjectivist Tradition in Economics." En *The Meaning of Market Process—Essays in the Development of Modern Austrian Economics*, editado por I. M. Kirzner, 70-85. London y New York: Routledge.
- _____. 1992c. "Ludwig von Mises and Friedrich von Hayek: The Modern Extension of Austrian Subjectivism." En *The Meaning of Market Process—Essays in the Development of Modern Austrian Economics*, editado por I. M. Kirzner, 70-85. London y New York: Routledge.
- _____. 2000. *The Driving Force of the Market: Essays in Austrian Economics*. London y New York: Routledge.
- _____. 2017. "The Entrepreneurial Market Process—An Exposition." *Southern Economic Journal* 83(4): 855-868.
- Klein, P. G.** 2008. "Opportunity Discovery, Entrepreneurial Action, and Economic Organization." *Strategic Entrepreneurship Journal* 2 (3): 175 190.

- Klein, P. G., y Bylund, P. L.** 2014. "The Place of Austrian Economics in Contemporary Entrepreneurship Research." *Review of Austrian Economics* 27(3): 259-279.
- Knight, F. H.** 1921 [1985]. *Risk, Uncertainty, and Profit*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- _____ 1935 [1976]. *The Ethics of Competition*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Koopmans, T.** 1965. "On the Concept of Optimal Growth." En *The Econometric Approach to Development Planning*, editado por Haavelmo, 225-287. Amsterdam: North Holland.
- Kornbluh, P. y Block, S.** 2020. *Allende and Chile: 'Bring Him Down'*. Washington, D.C: The National Security Archive, 02/12/2020:
<https://nsarchive.gwu.edu/briefing-book/chile/2020-11-06/allende-inauguration-50th-anniversary>
- KPMG.** 2020. *Tax Rates Online*. Amstelveen: KPMG International, 02/12/2020:
<https://home.kpmg/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online.html>
- Kraay, A., y McKenzie, D.** 2014. "Do Poverty Traps Exist? Assessing the Evidence." *Journal of Economic Perspectives* 28(3): 127-48.
- Kriesler, P.** 2016. "Keynes, Kalecki, and The General Theory." En *Post-Keynesian Essays from Down Under Volume I: Essays on Keynes, Harrod, and Kalecki*, editado por J. Halevi, G. Harcourt, P. Kriesler y J. Nevile, 81-104. London: The MacMillan Press.
- Krueger, A.** 1986. "Changing Perspectives on Development Economics and World Bank Research." *Development Policy Review* 4(3): 195-210.
- _____ 1990. "Government Failures in Development." *Journal of Economic Perspectives* 4(3): 9-23.
- Krueger, N. F.** 2003. "The Cognitive Psychology of Entrepreneurship." En *Handbook of Entrepreneurship Research*, editado por Z. J. Acs y D. B. Audretsch, 105-140. Boston, MA: Springer.
- Krugman, P. R.** 1995. *Development, Geography, and Economic Theory*. Cambridge, MA: The MIT press.
- Kyriacou, A. P.** 2016. "Individualism–Collectivism, Governance and Economic Development." *European Journal of Political Economy* 42: 91-104.

- Lachmann, L. M.** 1947. "Complementarity and Substitution in the Theory of Capital." *Economica* 14(54): 108-119.
- _____ 1956 [1978]. *Capital and Its Structure*. Mission, KS: Sheed, Andrews and McMeel.
- _____ 1969. "Methodological Individualism and the Market Economy." En *Roads to Freedom: Essays in Honour of Friedrich von Hayek*, editado por E. Streissler, 89-103. London y New York: Routledge.
- _____ 1973. *Macro-economic Thinking and the Market Economy: An Essay on the Neglect of the Micro-foundations and its Consequences*. London: The Institute of Economic Affairs.
- _____ 1976. "From Mises to Shackle: An Essay on Austrian Economics and the Kaleidic Society." *Journal of Economic Literature* 14(1): 54-62.
- _____ 1986. *The Market as an Economic Process*. Oxford: Basil Blackwell.
- _____ 1991. "Austrian Economics: A Hermeneutic Approach." En *Economics and Hermeneutics*, editado por D. Lavoie, 133-146. London y New York: Routledge.
- Laffer, A. B.** 2004. "The Laffer Curve: Past, Present, and Future." *Backgrounder* 1765: 1-16.
- Lakhani, K. R., y Iansiti, M.** 2017. "The Truth about Blockchain." *Harvard Business Review* 95(1): 119-127.
- Lange, O.** 1965. *Problems of Political Economy of Socialism*. New Delhi: People's Publishing House.
- Langholm, O.** 1987. "Scholastic Economics." En *Pre-Classical Economic Thought: from the Greeks to the Scottish Enlightenment*, editado por S. T. Lowry, 115-135. Boston, MA: Kluwer Academic Publishers.
- Langlois, R. N.** 1985. "Knowledge and Rationality in the Austrian School: An Analytical Survey." *Eastern Economic Journal* 11(4): 309-330.
- _____ 2013. "The Austrian Theory of the Firm: Retrospect and Prospect." *Review of Austrian Economics* 26(3): 247-258.
- Langlois, R. N., y Cosgel, M. M.** 1993. "Frank Knight on Risk, Uncertainty, and the Firm: A New Interpretation." *Economic Inquiry* 31(3): 456-465.
- Larraín, F., y Meller, P.** 1990. "La Experiencia Socialista-Populista Chilena: La Unidad Popular, 1970-73." *Cuadernos de Economía* 27(82): 317-355.
- Larraín, F., y Parro, F.** 2008. "Chile menos Volátil." *Trimestre Económico* LXXV(3): 563-596.

- Larraín, F., y Perelló, O.** 2019. "Resource Windfalls and Public Sector Employment: Evidence from Municipalities in Chile." *Economía* 19(2): 127-167.
- Larraín, F., y Vergara, R.** 2000. *La Transformación Económica de Chile*. Santiago de Chile: Centro de Estudios Públicos.
- Larroulet, C.** 2003. *Soluciones Privadas a Problemas Públicos*. Santiago de Chile: Libertad y Desarrollo.
- Lavín, J. y Larraín, L.** 1989. *Chile, Sociedad Emergente*. Santiago de Chile: Zig-Zag.
- Lavoie, D.** 1985. *Rivalry and Central Planning: The Socialist Calculation Debate Reconsidered*. New York, NY: Cambridge University Press.
- 1991. "The Progress of Subjectivism." En *Appraising Modern Economics: Studies in the Methodology of Research Programmes*, editado por M. Blaug y N. Marchi, 470-486. Cheltenham y Northampton: Edward Elgar.
- 1994. *Expectations and the Meaning of Institutions: Essays in Economics by Ludwig Lachmann*. London y New York: Routledge.
- 2011. "The Interpretive Dimension of Economics: Science, Hermeneutics, and Praxeology." *Review of Austrian Economics* 24(2): 91-128.
- Lears, T. J.** 1985. "The Concept of Cultural Hegemony: Problems and Possibilities." *American Historical Review* 90(3): 567-593.
- Leeson, P. T.** 2008. "Escaping Poverty: Foreign Aid, Private Property, and Economic Development." *Journal of Private Enterprise* 23(2): 39-64.
- Leeson, P. T., y Stringham, E. P.** 2005. "Is Government Inevitable? Comment on Holcombe's Analysis." *Independent Review* 9(4): 543-549.
- Leibenstein, H.** 1966. "Allocative Efficiency vs. X-efficiency." *American Economic Review* 56(3): 392-415.
- 1968. "Entrepreneurship and Development." *American Economic Review* 58(2): 72-83.
- Levine, D. B., y Singer, N. M.** 1970. "The Mathematical Relation between the Income Density Function and the Measurement of Income Inequality." *Econometrica* 38(2): 324-330.
- Lewin, P.** 2011. "Far from a Nihilistic Crowd: The Theoretical Contribution of Radical Subjectivist Austrian Economics." *Review of Austrian Economics* 24(2): 185-198.
- 2015. "Entrepreneurial Opportunity as the Potential to Create Value." *Review of Austrian Economics* 28(1): 1-15.

- Lewin, P., y Cachanosky, N.** 2018. "Value and Capital: Austrian Capital Theory, Retrospect and Prospect." *Review of Austrian Economics* 31(1): 1-26.
- Lewin, P., y Phelan, S. E.** 2000. "An Austrian Theory of the Firm". *Review of Austrian Economics* 13(1): 59-79.
- Lewis, W. A.** 1954. "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour." *The Manchester School* 22(2): 139-191.
- Lewisohn, D.** 1972. "Mill and Comte on the Methods of Social Science." *Journal of the History of Ideas* 33(2): 315-324.
- Ley de Concesiones de Obras Públicas** (D.S. MOP N° 900), 02/12/2020:
<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=16121>
- Ley N° 18.695, Orgánica Constitucional de Municipalidades**, 02/12/2020:
<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=251693>
- Ley N° 21.192, Presupuestos del Sector Público Correspondiente al año 2020**, 02/11/2021:
<http://www.dipres.gob.cl/597/w3-multipropertyvalues-15199-25190.html>
- Liberati, P., y Sacchi, A.** 2013. "Tax Decentralization and Local Government Size." *Public Choice* 157(1-2): 183-205.
- Lin, J. Y.** 2012. *New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development and Policy*. Washington, D.C.: The World Bank.
- Little, I. M.** 1982. *Economic Development, Theory, Policy and International Relations*. New York, NY: Basic Books.
- _____. 2002. *A Critique of Welfare Economics*. Oxford: Oxford University Press.
- Lloyd-Ellis, H., y Bernhardt, D.** 2000. "Enterprise, Inequality and Economic Development." *Review of Economic Studies* 67(1): 147-168.
- Loasby, B. J.** 1984. "Entrepreneurs and Organization." *Journal of Economic Studies* 11(2): 75-88.
- Loeber, K.** 2018. "Big Data, Algorithmic Regulation, and the History of the Cybersyn Project in Chile, 1971-1973." *Social Sciences* 7(4): 65-80.
- Love, J. L.** 2018. "CEPAL, Economic Development and Inequality." En *The Political Economy of Development Economics: A Historical Perspective*, editado por M. Alacevich y M. Boianovsky, 152-171. Durham and London: Duke University Press.

- Lowry, S. T.** 1987. "The Greek Heritage in Economic Thought." En *Pre-Classical Economic Thought: from the Greeks to the Scottish Enlightenment*, editado por S. T. Lowry, 7-30. Boston, MA: Kluwer Academic Publishers.
- Lucas, R.** 1976. "Econometric Policy Evaluation: A Critique." *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 1: 19-46.
- Lucas, R.** 1988. "On the Mechanics of Development Planning." *Journal of Monetary Economics* 22(1): 3-42.
- Machlup, F.** 1961. "Are the Social Sciences Really Inferior?." *Southern Economic Journal* 27(3): 173-184.
- 1964. "Professor Samuelson on Theory and Realism." *American Economic Review* 54(5): 733-735.
- 1980. *Knowledge: Its Creation, Distribution, and Economic Significance, Volume I: Knowledge and Knowledge Production*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- 1984. *Knowledge: Its Creation, Distribution, and Economic Significance, Volume III: The Economics of Information and Human Capital*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Malone, T., Koumpias, A. M., y P. L. Bylund.** 2019. "Entrepreneurial Response to Interstate Regulatory Competition: Evidence from a Behavioral Discrete Choice Experiment." *Journal of Regulatory Economics* 55(2): 172-192.
- Malthus, T. R.** 1798 [1983]. *An Essay on the Principle of Population*. New York, NY: The Penguin Press.
- Manish, G. P., y Powell, B.** 2014. "Capital Theory and the Process of Inter-temporal Coordination: The Austrian Contribution to the Theory of Economic Growth." *Atlantic Economic Journal* 42(2): 133-142.
- 2015. "From Subsistence to Advanced Material Production: Austrian Development Economics'." En *The Oxford Handbook of Austrian Economics*, editado por P.J. Boettke y C.J. Coyne, 698-712. Oxford: Oxford University Press.
- Mankiw, N. G.** 2012. *Principios de Economía*. México, D.F.: Cengage Learning.
- Mankiw, N. G., Romer, D., y Weil, D. N.** 1992. "A Contribution to the Empirics of Economic Growth." *Quarterly Journal of Economics* 107(2): 407-437.
- Manor, J.** 1999. *The Political Economy of Democratic Decentralization*. Washington, D.C.: The World Bank.

- Mantzavinos, C., North, D. C., y Shariq, S.** 2004. "Learning, Institutions, and Economic Performance." *Perspectives on Politics* 2(1): 75-84.
- Marciano, A.** 2009. "Buchanan's Catallactic Critique of Robbins' Definition of Economics." *Journal of Economic Methodology* 16(2): 125-138.
- Martin, A.** 2015. "Austrian Methodology: A Review and Synthesis." En *The Oxford Handbook of Austrian Economics*, editado por P.J. Boettke y C.J. Coyne, 13-42. Oxford: Oxford University Press.
- Marx, K.** 1843 [1970]. *Critique of Hegel's Philosophy of Right*. New York, NY: Cambridge University Press.
- _____ 1847 [1986]. *La Misère de la Philosophie*. París: Libraires Éditeurs.
- _____ 1867 [1976]. *Capital: Critique of Political Economy*. New York, NY: The Penguin Press.
- _____ 1885 [1978]. *Capital, vol.2*. New York, NY: The Penguin Press.
- _____ 1894 [1981]. *Capital, vol 3*. New York, NY: The Penguin Press.
- Marx, K., y Engels, F.** 1932 [1976]. "The German Ideology". En *En Collected Works of Karl Marx and Friedrich Engels Vol. 5*, 19-539. New York: International Publishers.
- _____ 1848 [1976]. "Manifiesto of the Communist Party." En *Collected Works of Karl Marx and Friedrich Engels, 1845-48*, Vol. 6, 477-519. New York, NY: International Publishers.
- Mayer, H.** 1994. "The Cognitive Value of Functional Theories of Price." En *Classics in Austrian Economics, Vol. II*, editado por I. Kirzner, 55-168. London: William Pickering.
- McCaffrey, M., Foss, N. J., Klein, P. G., y Salerno, J. T.** 2021. "Breaking out of the Kirznerian Box: A Reply to Sautet". *Review of Austrian Economics*. <https://doi.org/10.1007/s11138-021-00552-x>
- McKinnon, R. I.** 1997. "Market-Preserving Fiscal Federalism in the American Monetary Union." En *Macroeconomic Dimensions of Public Finance: Essays in Honor of Vito Tanzi*, editado por M. Blejer y T. Ter-Minassian, 73-93. London y New York: Routledge.
- McMullen, J. S.** 2015. "Entrepreneurial Judgment as Empathic Accuracy: A Sequential Decision-making Approach to Entrepreneurial Action." *Journal of Institutional Economics* 11(3): 651-681.

- McMullen, J. S., y Dimov, D.** 2013. "Time and the Entrepreneurial Journey: The Problems and Promise of Studying Entrepreneurship as a Process." *Journal of Management Studies* 50(8): 1481-1512.
- Meadows, D. H., Meadows, D. L., Randers, J., y Behrens, W.** 1972. *The Limits to Growth*. New York, NY: Universe Books
- Medema, S. G.** 2007. "The Hesitant Hand: Mill, Sidgwick, and the Evolution of the Theory of Market Failure." *History of Political Economy* 39(3): 331-358.
- Medina, E.** 2013. *Revolucionarios Cibernéticos: Tecnología y Política en el Chile de Salvador Allende*. Santiago de Chile: LOM.
- Meller, P.** 1996. *Un Siglo de Economía Política Chilena (1890-1990)*. Santiago de Chile: Editorial Andrés Bello.
- _____. 2000. *The Unidad Popular and the Pinochet Dictatorship: A Political Economy Analysis*. London: The MacMillan Press.
- Mendolia, S., y Siminski, P.** 2016. "New Estimates of Intergenerational Mobility in Australia". *Economic Record* 92(298): 361-373.
- Menger, C.** 1871 [1976]. *Principles of Economics*. New York, NY: New York University Press.
- _____. 1883 [1985]. *Investigations into the Method of the Social Sciences with Special Reference to Economics*. New York, NY: New York University Press.
- _____. 1892. "On the Origin of Money." *Economic Journal* 2(6): 239-255.
- Merriam-Webster.** 2021. *Dictionary*. Merriam-Webster, Incorporated, 05/06/2021: <https://www.merriam-webster.com/shop-dictionaries/dictionaries/collegiate-dictionary-eleventh-edition>
- Mesarovic, M., y E. Pestel.** 1974. *Mankind at the Turning Point: The Second Report to the Club of Rome*. New York, NY: Dutton.
- Metcalf, G. E., y Weisbach, D.** 2009. "The Design of a Carbon Tax." *Harr. Envtl. L. Rev.* 33: 499-556.
- Metzler, L. A.** 1945. "Stability of Multiple Markets: The Hicks Conditions." *Econometrica* 13(4): 277-292.
- Miguel, E., y Kremer, M.** 2004. "Worms: Identifying Impacts on Education and Health in the Presence of Treatment Externalities." *Econometrica* 72(1): 159-217.

- Mill, J. S.** 1843 [1981a]. *On the Logic of the Moral Sciences*. En *Collected Works of John Stuart Mill, Vol. 8*, editado por J. M. Robson y R. F. McRae, 831-952. Toronto: University of Toronto Press.
- _____ 1848 [1965]. “Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy.” En *Collected Works of John Stuart Mill, Vols. 2 y 3*, editado por J. M. Robson, 25-1155. Toronto: University of Toronto Press.
- _____ 1873 [1981b]. “Autobiography.” En *Collected Works of John Stuart Mill, Vol. 1*, editado por J. M. Robson y J. Stillinger, 1-289. Toronto: University of Toronto Press.
- Miller, T., Kim, A., y Roberts, J.** 2020. *Index of Economic Freedom*. Washington, D.C.: The Heritage Foundation.
- Ministerio de Desarrollo Social.** 2020. *Serie de Datos de la Tasa de Pobreza*. Ministerio de Desarrollo Social, Gobierno de Chile, 08/04/2020:
http://observatorio.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/indicadores/datos_pobreza_comunal.php
- Ministerio de Obras Públicas.** 2016. *Concesiones de Obras Públicas en Chile: 20 años*. Santiago de Chile: División de Estudios y Análisis Financiero, CCOP-MOP.
- _____ 2020. *Iniciativas Privadas de Concesiones*. Santiago de Chile: División de Estudios y Análisis Financiero, CCOP-MOP.
http://www.concesiones.cl/quienes_somos/Paginas/default.aspx
- Mirowski, P.** 1984. “Physics and the Marginalist Revolution.” *Cambridge Journal of Economics* 8(4): 361-379.
- _____ 1989. *More Heat Than Light. Economics as Social Physics: Physics as nature's Economics*. New York, NY: Cambridge University Press.
- _____ 1991. “The When, the How and the Why of Mathematical Expression in the History of Economic Analysis.” *Journal of Economic Perspectives* 5(1): 145-157.
- Mirrlees, J. A.** 1971. “An Exploration in the Theory of Optimum Income Taxation.” *Review of Economic Studies* 38(2): 175-208.
- _____ 1976. “Optimal Tax Theory: A Synthesis.” *Journal of Public Economics* 6(4): 327-358.
- Mises, L.** 1912 [1953]. *The Theory of Money and Credit*. New Haven, CT: Yale University Press.

- _____ 1920 [1935]. "Economic Calculation in the Socialist Commonwealth." En *Collectivist Economic Planning*, editado por F. A. Hayek, 87-130. London: Routhledge & Kegan Paul.
- _____ 1922 [1951]. *Socialism: An Economic and Sociological Analysis*. New Haven, CT: Yale University Press.
- _____ 1944. *Bureaucracy*. New Haven, CT: Yale University Press.
- _____ 1949 [1966]. *Human Action: A Treatise on Economics*. Chicago, IL: Henry Regnery.
- _____ 1956. *The Anti-Capitalistic Mentality*. Princeton, NJ: Van Nostrand.
- _____ 1957. *Theory and History: An Interpretation of Social and Economic Evolution*. New Haven, CT: Yale University Press.
- _____ 1962 [1978]. *The Ultimate Foundation of Economic Science: An Essay on Method*. New York, NY: New York University Press.
- _____ 1998. "Monopoly Prices." *Quarterly Journal of Austrian Economics* 1(2): 1-28.
- _____ 2006. *Marxism Unmasked: From Delusion to Destruction*. New York: Foundation for Economic Education.
- Mishan, E. J.** 1967. *The Costs of Economic Growth*. London: Staples Press.
- Mitchell, G.** 2004. "Libertarian Paternalism is an Oxymoron." *Northwestern University Law Review* 99(3): 1245-1277.
- Modalsli, J.** 2017. "Intergenerational Mobility in Norway, 1865–2011". *Scandinavian Journal of Economics* 119(1): 34-71.
- Modica, E., Laudage, S., y Harding, M.** 2018. "Domestic Revenue Mobilization: A New Database on Tax Levels and Structures in 80 Countries." *OECD Taxation Working Papers* 36: 1-45.
- Monckeberg, F.** 2003. "Prevención de la Desnutrición en Chile: Experiencia Viva por un Actor y Es-pectador." *Revista Chilena de Nutrición* 30: 160-176.
- Montes, L.** 2013. "Newtonianism and Adam Smith." En *The Oxford Handbook of Adam Smith*, editado por C. J. Berry, M. P. Paganelli, y C. Smith, 723-747. Oxford: Oxford University Press.
- _____ 2016. "Milton Friedman y sus Visitas a Chile." *Estudios Públicos* 141(4): 121-171.
- Moran, C.** 1989. "Economic Stabilization and Structural Transformation: Lessons from the Chilean Experience, 1973–87." *World Development* 17(4): 491-502.

- Morandé, F.** 2016. "A Casi Tres Décadas del Consenso de Washington ¿Cuál es su Legado en América Latina?." *Estudios Internacionales* 48(185): 31-58.
- Moreno, M. A.** 2010. ¿Qué es el coeficiente de Gini?. Consultado el 19 de enero de 2021: <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-el-coeficiente-de-gini>.
- Morishima, M.** 1990. *Ricardo's Economics: A General Equilibrium Theory of Distribution and Growth*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Morse, D. A.** 1970. "Unemployment in Developing Countries." *Political Science Quarterly* 85(1): 1-16.
- Moser, P. K., D. H. Mulder, y J. D. Trout.** 1998. *The Theory of Knowledge*. New York, NY: Oxford University Press.
- Moyo, D.** 2009. *Dead Aid: Why Aid is not Working and How there is a Better Way for Africa*. New York, NY: The Penguin Press.
- Mueller, D. C.** 1976. "Public Choice: A Survey." *Journal of Economic Literature* 14(2): 395-433.
- Munizaga, A. M., y Sanhueza, G.** 2017. "Una Revisión del Modelo Carcelario Escandinavo con Notas para Chile." *Cuadernos de Trabajo Social* 16: 99-117.
- Mulligan, R. F.** 2013. "The Enduring Allure of Objective Probability." *Review of Austrian Economics* 26(3): 311-327.
- Myrdal, G.** 1956. *Development and Underdevelopment: A Note on the Mechanism of National and International Inequality*. Cairo: National Bank of Egypt.
- _____. 1957. *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. London: Duckworth.
- _____. 1968. *Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations*. New York, NY: Twentieth Century Fund.
- Nafziger, E. W.** 2007. "From Seers to Sen: The Meaning of Economic Development." En *Advancing Development: Core Themes in Global Economics*, editado por G. Mavrotas y A. Shorrocks, 50-62. London: The MacMillan Press.
- _____. 2012. *Economic Development*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Neidhöfer, G.** 2019. "Intergenerational Mobility and the Rise and Fall of Inequality: Lessons from Latin America". *Journal of Economic Inequality* 17(4): 499-520.
- Neira, M. A. A., Bagus, P., y Julián, J. R. R.** 2011. "La Crisis Subprime a la luz de la Teoría Austriaca del Ciclo Económico: Expansión Crediticia, Errores de Decisión y Riesgo Moral". *Revista de Economía Mundial* (28): 145-174.

- Nelson, R.** 1956. "A Theory of the Low-Level Equilibrium Trap in Underdeveloped Economies." *American Economic Review* 46(5): 894–908.
- Nieto F. M.** 2020. "¿Es Imposible el Cálculo Económico en el Socialismo? Crítica a la Nueva Lectura Austriaca." *Revista de Economía Institucional* 22(42): 127–151.
- Nock, A. J.** 1946. *Our Enemy, The State*. Caldwell, ID: The Caxton Printers.
- North, D. C.** 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. New York, NY: Cambridge University Press.
- 1991. "Institutions." *Journal of Economic Perspectives* 5(1): 97–112.
- Norregaard, J., y Khan, T. S.** 2007. *Tax Policy: Recent Trends and Coming Challenges*. Washington D.C.: International Monetary Fund.
- Nurkse, R.** 1952. "Some International Aspects of the Problem of Economic Development." *American Economic Review* 42(2): 571–583.
- 1953. *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*. Oxford: Oxford University Press.
- Oates, W. E.** 1999. "An Essay on Fiscal Federalism." *Journal of Economic Literature* 37(3): 1120–1149.
- O'Donnell, M. G.** 1979. "Pigou: An Extension of Sidgwickian Thought." *History of Political Economy* 11(4): 588–605.
- O'Driscoll, G., y Hoskins, L.** 2003. "Property Rights: The Key to Economic Development." *Policy Analysis* 482(7): 1–17.
- O'Driscoll, G. P., Jr., y Rizzo, M. J.** 1996. *The Economics of Time and Ignorance*. London y New York: Routledge.
- OECD.** 2020a. *Development Aid at a Glance 2019: Statistics by Region*. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development, 02/12/2020:
<http://www.oecd.org/development/financing-sustainable-development/development-finance-data/aid-at-a-glance.htm>
- 2020b. *Global Revenue Statistics Database*. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development, 02/12/2020:
<https://www.oecd-ilibrary.org/sites/0bbc27da-en/1/2/5/index.html?itemId=/content/publication/0bbc27da-en&csp=fb150f38de3d79feb040c95e33debbe5&itemIGO=oecd&itemContentType=book>

- Oğuz, F.** 2010. "Hayek on Tacit Knowledge." *Journal of Institutional Economics* 6(2): 145-165.
- OIT.** 1976. *Employment, Growth, and Basic Needs: A One-world Problem*. New York, NY: Praeger Publishers.
- Ølnes, S., y Jansen, A.** 2018. "Blockchain Technology as Infrastructure in Public Sector: An Analytical Framework." *Proceedings of the 19th Annual International Conference on Digital Government Research: Governance in the Data Age* 77: 1-10.
- Ølnes, S., Ubacht, J., y Janssen, M.** 2017. "Blockchain in Government: Benefits and Implications of Distributed Ledger Technology for Information Sharing." *Government Information Quarterly* 34(3): 355-364.
- Olson, M.** 1965. *The Logic of Collective Action*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Oppenheimer, F.** 1914. *The State: Its History and Development Viewed Sociologically*. New York, NY: Vanguard Press.
- Pacheco, F., Sanchez, R., y Villena, M. G.** 2021. "Estimating Local Government Efficiency using a Panel Data Parametric Approach: The Case of Chilean Municipalities. *Applied Economics* 53(3): 292-314.
- Pareto, V.** 1906 [2014]. *Manual of Political Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Pareto, L., y Guerrero, R.** 1973. *El Acuerdo de la Cámara de Diputados sobre el Grave Quebrantamiento del Orden Constitucional y Legal de la República, del 22 de Agosto de 1973*. Santiago de Chile: Centro de Estudios Bicentenario.
- http://www.bicentenariochile.cl/attachments/017_Acuerdo%20C3%A1mara%20de%20Diputados%2022%20agosto%201973.pdf
- Parker, S. C.** 2018. "Entrepreneurship and Economic Theory." *Oxford Review of Economic Policy* 34(4): 540-564.
- Pasour Jr, E. C.** 1978. "Cost and Choice-Austrian vs Conventional Views." *Journal of Libertarian Studies* 2(4): 327-36.
- Pastén, R.** 2017. "La Economía Política del Déficit Físcal en el Chile del Siglo XIX." *CEPAL* 121: 169-183.
- Patinkin, D.** 1979. "Keynes and Chicago." *Journal of Law and Economics* 22(2): 213-232.
- Pawson, R.** 2006. *Evidence-based Policy: A Realist Perspective*. London: Sage.
- Pérez, M.** 2016. "Análisis de los Municipios Chilenos: Ingresos por Gestión versus Transferencias del Fondo Común Municipal". *Rev. Est. de Políticas Públicas* 4: 121-131.

- Pérez de Arce, H.** 2008. *Terapia para Cerebros Lavados*. Santiago de Chile: Aguilar.
- Phelps, E.** 1961. "The Golden Rule of Accumulation: A Fable for Growthmen." *American Economic Review* 51(4): 638-643.
- Pigou, A. C.** 1912. *Wealth and Welfare*. London: The MacMillan Press.
- Piketty, T.** 2020. *Capital and Ideology*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Pinochet, A.** 1982. *El Día Decisivo: 11 de Septiembre de 1973*. Santiago de Chile: Biblioteca del Oficial LXVII.
- Piñera, S.** 2017. *Programa de Gobierno 2018-2022: Construyamos Tiempos Mejores para Chile*. Santiago de Chile, 08/27/20:
<http://programa.sebastianpinera.cl/>
- Polanyi, M.** 1959. *The Study of Man*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- _____. 1969. *Knowing and Being*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Popper, K. R.** 1935 [2002]. *Logic of Scientific Discovery*. London y New York: Routledge.
- Powell, B.** 2016. "The Economics of Immigration: An Austrian Contribution." *Review of Austrian Economics* 29(4): 343-349.
- Prebisch, R.** 1950. *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*. New York, NY: United Nations Dept. of Economic Affairs.
- _____. 1984a. "La Crisis del Capitalismo y su Trasfondo Teórico." *Revista de la Cepal* 22: 162-182.
- _____. 1984b. "Five Stages in My Thinking on Development." En *Pioneers in Development*, editado por G. M. Meier y D. Seers, 175-191. Oxford: Oxford University Press.
- Pyatt, G.** 1976. "On the Interpretation and Disaggregation of Gini Coefficients." *Economic Journal* 86(342): 243-255.
- Quesnay, F.** 1758 [1972]. "Tableau Economique." En *Quesnay's Tableau Economique*, editado por M. Kuczynski y R. Meek, i-xii. New York, NY: Augustus M. Kelley.
- Rabushka, A.** 1987. *The New China: Comparative Economic Development in Mainland China, Taiwan, and Hong Kong*. San Francisco, CA: Pacific Research Institute.
- Ramsey, F. P.** 1928. "A Mathematical Theory of Saving." *Economic Journal* 38(152): 543-559.
- Rannu, K., Ljalikova, A., y Poom-Valickis, K.** 2021. Influences on teachers' attitudes towards languages of learning and teaching: the Estonian experience. *Journal of Multilingual and Multicultural Development*: 1-16.

- Ratzinger, J.** 2007. *Jesús de Nazaret Primera Parte: Desde el Bautismo a la Transfiguración*. Madrid: La Esfera de los Libros S.L.
- Ravallion, M.** 2018. "Should the Randomistas (continue to) Rule." *Center for Global Development Working Paper* 492: 1-35.
- Ravier, A. O.** 2011. "Rethinking Capital Based Macroeconomics." *Quarterly Journal of Austrian Economics* 14(3): 347-375.
- _____. 2012. *La Globalización como Orden Espontáneo*. Madrid: Unión Editorial.
- Ravier, L.** 2020. "A Redefinition of the Entrepreneurial Function Concept". *Procesos de Mercado* 17(1): 295-311.
- Real Academia Española.** 2021. *Diccionario de la Lengua Española*, 23.^a ed., [Versión 23.3 en Línea]. <https://dle.rae.es> [20/02/2021].
- Rebelo, S.** 1991. "Long-run Policy Analysis and Long-run Growth." *Journal of Political Economy* 99(3): 500-521.
- Reisman, G.** 1996. *Capitalism: A Treatise on Economics*. Ottawa, IL: Jameson Books.
- _____. 2018. *Marxism/ Socialism: A Contribution to Its Death*. Laguna Hills, CA: TJS Books.
- Rescher, N.** 2003. *Epistemology*. New York, NY: State University of New York Press.
- Ricardo, D.** 1817 [2001]. *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Kitchener: Batoche Books.
- Riveros, L.** 1984. "Un Análisis sobre el Problema del Empleo en Chile en la Década del 70." *Estudios de Economía* 11(2): 1-28.
- _____. 2009. "La Gran Depresión (1929-1932) en Chile." Universidad de Chile, *Documentos de Trabajo* 293: 1- 27.
- Rizzo, M. J.** 1992. "Austrian Economics for the Twenty-first Century." En *Austrian Economics: Tensions and New Directions*, editado por B. Caldwell y S. Boehm, 245-255. London: Kluwer Academic Publishers.
- Rodrik, D.** 2006. "Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform." *Journal of Economic Literature* 44(4): 973-987.
- _____. 2009. "The New Development Economics: We Shall Experiment, but How Shall We Learn?." En *What Works in Development? Thinking Big and Thinking Small*, editado por J. Cohen y W. Easterly, 24-47. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.

- Robbins, L.** 1932 [1984]. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: The MacMillan Press.
- _____ 1934. *The Great Depression*. London: The MacMillan Press.
- _____ 1968. *The Theory of Economic Development in the History of Economic Thought*. London: The MacMillan Press.
- Rojas, G.** 2003. *La Agresión del Oso: Intervención Soviética y Cubana en Chile 1959-1973*. Santiago de Chile: Editorial El Roble.
- Romer, P. M.** 1990. "Endogenous Technological Change." *Journal of Political Economy* 98(5): 71-102.
- _____ 1994. "The Origins of Endogenous Growth." *Journal of Economic Perspectives* 8(1): 3-22.
- _____ 2016. "The Trouble with Macroeconomics." *American Economist* 20: 1-20.
- Rosende, F.** 1987. "Una Interpretación del Desempleo en Chile." *Estudios Públicos* 32(1): 67-128.
- Rosenstein-Rodan, P. N.** 1943. "Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe." *Economic Journal* 53(210): 202-211.
- _____ 1944. "The International Development of Economically Backward Areas." *International Affairs* 20(2): 157-165.
- _____ 1961a. "Notes on the Theory of the 'Big Push'." En *Economic Development for Latin America*, editado por H. S. Ellis y H. C. Wallich, 57-81. London: Stockton Press.
- _____ 1961b. "International Aid for Underdeveloped Countries." *Review of Economics and Statistics* 43(2): 107-138.
- _____ 1974. "Why Allende Failed." *Challenge* 17(2): 7-13.
- Rossclot, J.** 1993. "Origen, Desarrollo y Perspectivas de las Instituciones de Salud Pública en Chile." *Revista Médica de Chile* 9(9): 1075-1085.
- Rostow, W. W.** 1960 [1971]. *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Roth, A. E.** 2002. "The Economist as Engineer: Game Theory, Experimentation, and Computation as Tools for Design Economics." *Econometrica* 70(4): 1341-1378.
- Rothbard, M. N.** 1951. "Praxeology: Reply to Mr. Schuller." *American Economic Review* 41(5): 943-946.

- _____ 1962 [2009]. *Man, Economy, and State: A Treatise on Economic Principles*. Auburn, AL: The Mises Institute Press.
- _____ 1963 [2000]. *America's Great Depression*. Auburn, AL: The Mises Institute Press.
- _____ 1970 [1977]. *Power and Market: Government and the Economy*. Kansas City, KS: Sheed Andrews and McMeel.
- _____ 1973 [2002]. *For a New Liberty: The Libertarian Manifesto*. Auburn, AL: The Mises Institute Press.
- _____ 1974. "Competition and Entrepreneurship by Israel Kirzner: Review." *Journal of Economic Literature* 12(3): 902-904.
- _____ 1976a. "Praxeology: The Methodology of Austrian Economics." En *The Foundations of Modern Austrian Economics*, editado por E. Dolan, 19-39. Kansas City, KS: Sheed and Ward.
- _____ 1976b. "Praxeology, Value Judgments, and Public Policy." En *The Foundations of Modern Austrian Economics*, editado por E. Dolan, 89-111. Kansas City, KS: Sheed and Ward.
- _____ 1977. *The Logic of Action One*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- _____ 1982a. *The Ethics of Liberty*. New York, NY: New York University Press.
- _____ 1982b. "Law, Property Rights, and Air Pollution". *Cato Journal* 2: 55-99.
- _____ 1985. "Preface." En *Theory and History*, escrito por L. Mises, xi-xviii. Auburn, AL: The Mises Institute Press.
- _____ 1995a. *An Austrian Perspective on the History of Economic Thought: Economic Thought before Adam Smith, Vol. 1*. Northampton y Cheltenham: Edward Elgar.
- _____ 1995b. *An Austrian Perspective on the History of Economic Thought: Classical Economics, Vol. 2*. Northampton y Cheltenham: Edward Elgar.
- _____ 1995c. "Egalitarianism and the Elites." *Review of Austrian Economics* 8(2): 39-57.
- _____ 1997. "Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics." En *The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian School*, editado por M. N. Rothbard, 211-254. Cheltenham y Northampton: Edward Elgar.
- _____ 1999. "The Origins of the Federal Reserve." *Quarterly Journal of Austrian Economics* 2(3): 3-51.
- _____ 2002. "Milton Friedman Unraveled." *Journal of Libertarian Studies* 16(4): 37-54.

- _____. 2011. "Time Preference." En *The Pure Time-Preference Theory of Interest*, editado por J. M. Herbener, 59-66. Auburn, AL: Mises Institute.
- Rueff, J. L.** 1947. "The Fallacies of Lord Keynes General Theory." *Quarterly Journal of Economics* 61(3): 343-367.
- Sachs, J. D.** 2005. *Investing in Development: A Practical Plan to Achieve the Millennium Development Goals*. New York, NY: United Nations.
- _____. 2006. *The End of Poverty: Economic Possibilities for our Time*. New York, NY: The Penguin Press.
- _____. 2012. "From Millennium Development Goals to Sustainable Development Goals." *The Lancet* 379(9832): 2206-2211.
- _____. 2015. *The Age of Sustainable Development*. New York, NY: Columbia University Press.
- Sachs, J. D., y McArthur, J. W.** 2005. "The Millennium Project: A Plan for Meeting the Millennium Development Goals." *The Lancet* 365(9456): 347-353.
- Sachs, J., McArthur, J. W., Schmidt-Traub, G., Kruk, M., Bahadur, C., Faye, M., y McCord, G.** 2004. "Ending Africa's Poverty Trap." *Brookings Papers on Economic Activity* 2004(1): 117-240.
- Saez, E., Slemrod, J., y Giertz, S. H.** 2012. "The Elasticity of Taxable Income with Respect to Marginal Tax Rates: A Critical Review." *Journal of Economic Literature* 50(1): 3-50.
- Sackett D.L., Rosenberg W.M.C., Gray J.A.M., Haynes R.B. y Richardson W.S.** 1996. "Evidence-based Medicine: What it is and what it isn't." *British Medical Journal* 312: 71-72.
- Sala-i-Martin, X.** 2002. "Fifteen Years of New Growth Economics: What have we Learned?." *Journal Economía Chilena* 5(2): 41-59.
- Salerno, J. T.** 1990. "Ludwig von Mises as Social Rationalist." *Review of Austrian Economics* 4: 26-54.
- _____. 1993. "Mises and Hayek Dehomogenized." *Review of Austrian Economics* 6(2): 113-146.
- Salin, P.** 1996. "Cartels as Efficient Productive Structures." *Review of Austrian Economics* 9(2): 29-42.
- Samuelson, P. A.** 1938. "The Empirical Implications of Utility Analysis." *Econometrica* 6(4): 344-356.

- _____. 1941. "The Stability of Equilibrium: Comparative Statics and Dynamics." *Econometrica* 9(2): 97-120
- _____. 1944. "The Relation between Hicksian Stability and True Dynamic Stability." *Econometrica* 12(3, 4): 256-257.
- _____. 1947. *Foundation of Economic Analysis*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- _____. 1948. *Economics: An Introductory Analysis*. New York, NY: McGraw-Hill.
- Samuelson, P. A., y Nordhaus, W. D.** 2006. *Economía*. México, D.F.: McGraw-Hill.
- Santarelli, E., y Pesciarelli, E.** 1990. "The Emergence of a Vision: The Development of Schumpeter's Theory of Entrepreneurship." *History of Political Economy* 22(4): 677-696.
- Santiago, P., Levitas, A., Radó, P., y Shewbridge, C.** 2016. *OECD Reviews of School Resources-Estonia*. París: OECD, 02/12/2020:
<http://dx.doi.org/10.1787/9789264251731-en>
- Sater, W. F.** 1976. "Economic Nationalism and Tax Reform in Late Nineteenth Century Chile." *The Americas* 33(2): 311-335.
- Schiappacasse, M., Medalla, E., y Sánchez, F.** 2012. *Allende y Pinochet: Las Verdades Olvidadas*. Santiago de Chile: Editorial Maye.
- Schmitt, C.** 1973. "Towards a Reassessment of Renaissance Aristotelianism." *History of Science* 11(3): 159-193.
- Schumpeter, J. A.** 1911 [1934]. *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- _____. 1942 [1943]. *Socialism, Capitalism and Democracy*. London: Allen & Unwin.
- _____. 1947. "The Creative Response in Economic History." *Journal of Economic History* 7(2): 149-159.
- _____. 1965. "Economic Theory and Entrepreneurial History." En H. G. Aitken, ed. *Explorations in Enterprise*, 45-64. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schutz, A.** 1932 [1967]. *The Phenomenology of the Social World*. Evanston, IL: Northwestern University Press.
- _____. 2011. "Choice and Social Sciences." En *Collected Papers V. Phenomenology and the Social Sciences*, editado por L. Embree, 75-92. New York, NY: Springer Science & Business Media.

- Seers, D.** 1969. "The New Meaning of Development." *Institute of Development Studies* 11(4): 1-26.
- _____. 1972. "What are we Trying to Measure?." *Journal of Development Studies* 8(3): 21-36.
- Seidel, R.** 1972. "American Reformers Abroad: The Kemmerer Missions in South America." *Journal of Economic History* 32(1): 520-45.
- Selgin, G. A.** 1988. "Praxeology and Understanding: An Analysis of the Controversy in Austrian Economics." *Review of Austrian Economics* 2(1): 19-58.
- Sen, A. K.** 1973. *On Economic Inequality*. Oxford: Clarendon Press.
- _____. 1976. Poverty: An Ordinal Approach to Measurement. *Econometrica* 44(2): 219-231.
- _____. 1977. "On Weights and Measures: Informational Constraints in Social Welfare Analysis." *Econometrica* 45(7): 1539-1572.
- _____. 1981. *Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation*. Oxford: Oxford University Press.
- _____. 1983. "Poor, Relatively Speaking." *Oxford Economic Papers* 35(2): 153-169.
- _____. 1984. "The Living Standard." *Oxford Economic Papers* 36(1): 74-90.
- _____. 1985. *Capabilities and Commodities*. Amsterdam y New York: North-Holland.
- _____. 1998. "The Possibility of Social Choice." *American Economic Review* 89(3): 349-378.
- Servicio de Impuestos Internos (SII).** 2020. *Estadísticas*. Santiago de Chile: Servicio de Impuestos Internos, 02/12/2020:
http://www.sii.cl/sobre_el_sii/estadisticas_de_personas_naturales.html
- Shackle, G. L. S.** 1972. *Epistemic and Economics: A Critique of Economic Doctrines*. New York, NY: Cambridge University Press.
- _____. 1982. "Means and Meaning in Economic Theory." *Scottish Journal of Political Economy* 29(3): 223-234.
- Shafarevich, I. R.** 1980. *The Socialist Phenomenon*. New York: Harper & Row.
- Shane, S., y Venkataraman, S.** 2007. "The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research." En *Entrepreneurship*, editado por A. Cuervo, D. Ribeiro, y S. Roig, 171-184. Berlin: Springer.
- Shleifer, A.** 2009. "The Age of Milton Friedman." *Journal of Economic Literature* 47(1): 123-35.

- Sigmund, P. E.** 1974. "The Invisible Blockade and the Overthrow of Allende." *Foreign Affairs* 52(2): 322-340.
- Silvestre, J.** 1985. "Voluntary and Efficient Allocations are Walrasian." *Econometrica* 53(4): 807-816.
- Simon, H. A.** 1955. "A Behavioral Model of Rational Choice." *Quarterly Journal of Economics* 69(1): 99-118.
- 1956. "Rational Choice and the Structure of the Environment." *Psychological Review* 63(2): 129-138.
- Singer, H. W.** 1950. "The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries." *American Economic Review* 40(2): 473-485.
- 1987. "What Keynes and Keynesianism can Teach us about Less Developed Countries." En *Keynes and Economic Development*, editado por A. P. Thirlwall, 70-89. London: The MacMillan Press.
- Skousen, M. A.** 2015. *The Structure of Production*. New York, NY: New York University Press.
- Slemrod, J.** 1990. "Optimal Taxation and Optimal Tax Systems." *Journal of Economic Perspectives* 4(1): 157-178.
- Smith, A.** 1776a [1977]. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Chicago, IL: Chicago University Press.
- 1776b [1981]. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, editado por R. Campbell y A. Skinner. Indianapolis, IN: Liberty Fund.
- Spencer, H.** 1892 [1960]. *The Man versus The State*. Caldwell, ID: The Caxton Printers.
- Steele, D. R.** 2013. *From Marx to Mises: Post Capitalist Society and the Challenge of Economic Calculation*. Chicago: Open Court.
- Stigler, G. J.** 1952. "The Ricardian Theory of Value and Distribution." *Journal of Political Economy* 60(3): 187-207.
- Stiglitz, J. E.** 2002. *Globalization and its Discontents*. New York, NY: W. W. Norton & Company.
- Stiglitz, J. E., y Charlton, A.** 2005. *Fair Trade for All: How Trade can Promote Development*. Oxford: Oxford University Press.
- Storr, V. H.** 2013. *Understanding the Culture of Markets*. London y New York: Routledge.
- Strassmann, W. P.** 1976. "Development Economics from a Chicago Perspective." *Journal of Economic Issues* 10(1): 63-80.

- Streissler, E.** 1972. "To what Extent was the Austrian School Marginalist?." *History of Political Economy* 4(2): 426-441.
- 1988. "The Intellectual and Political Impact of the Austrian School of Economics." *History of European Ideas* 9(2): 191-204.
- Solow, R. M.** 1956. "A Contribution to the Theory of Economic Growth." *Quarterly Journal of Economics* 70(1): 65-94.
- Sunkel, O.** 1969. "National Development Policy and External Dependence in Latin America." *Journal of Development Studies* 6(1): 23-48.
- Sunstein, C. R.** 2015. *Choosing not to Choose: Understanding the Value of Choice*. Oxford: Oxford University Press.
- Sunstein, C. R., y Thaler, R. H.** 2003. "Libertarian Paternalism is not an Oxymoron." *University of Chicago Law Review* 70(4): 1159-1202.
- Swan, T. W.** 1956. "Economic Growth and Capital Accumulation." *Economic Record* 32(2): 334-361.
- Swedberg, R.** 2006. "The Cultural Entrepreneur and the Creative Industries: Beginning in Vienna." *Journal of Cultural Economics* 30(4): 243-261.
- Syrquin, M.** 2018. "Quantifying Economic Development: Kuznets, Chenery, and the Quantitative Approach to Development Economics." En *The Political Economy of Development Economics: A Historical Perspective*, editado por M. Alacevich y M. Boianovsky, 211-230. Durham y London: Duke University Press.
- Tapscott, D., y Tapscott, A.** 2016. *Blockchain Revolution: How the Technology behind Bitcoin is Changing Money, Business, and the World*. New York, NY: The Penguin Press.
- Tarko, V.** 2013. "Can Probability Theory Deal with Entrepreneurship?." *Review of Austrian Economics* 26(3): 329-345.
- Thaler, R. H., y Sunstein, C. R.** 2003. "Libertarian Paternalism." *American Economic Review* 93(2): 175-179.
- 2008. *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Thirlwall, A. P.** 2007. "Keynes and Economic Development." *Economia Aplicada* 11(3): 447-457.
- Thornton, J.** 2007. "Fiscal Decentralization and Economic Growth Reconsidered." *Journal of Urban Economics* 61(1): 64-70.

- Thornton, M.** 2004. "Prohibition vs. Legalization: Do Economists Reach a Conclusion on Drug Policy?." *Econ Journal Watch* 1(1): 82-105.
- _____. 2007. "Was Richard Cantillon a Mercantilist?." *Journal of the History of Economic Thought* 29(4): 417-435.
- _____. 2012. "Cantillon on the Cause of the Business Cycles." *Quarterly Journal of Austrian Economics* 9(3): 45-60.
- Todaro, M., y Smith, S.** 2015. *Economic Development*. New York, NY: Pearson.
- Toye, J.** 2018. "The Counterrevolution in Development Economics." En *The Political Economy of Development Economics: A Historical Perspective*, editado por M. Alacevich y M. Boianovsky, 269-285. Durham y London: Duke University Press.
- Transparency International.** 2020. *Corruption Perceptions Index*. Berlin: Transparency International Group, 02/12/2020:
<https://www.transparency.org/cpi2019>
- Trever, A.** 1916. *A History of Greek Economic Thought*. Chicago, IL: Chicago University Press.
- Tullock, G.** 1984. "The Backward Society: Static Inefficiency, Rent Seeking and The Rule of Law." En *The Theory of Public Choice II*, editado por J. M. Buchanan y R. D. Tollison, 224-237. Ann Arbor, MI: The University of Michigan.
- Turgot, A. R. J.** 2011. *The Turgot Collection*. Auburn, AL: The Mises Institute Press.
- Ubakivi-Hadachi, P., y Nimmerfeldt, G.** 2021. What makes a good education? Transitional value patterns of educational preferences in Estonian Middle class families. *International Journal of Qualitative Studies in Education* 34(5): 379-394.
- United Nations.** 1947. *Economic Development in Selected Countries: Plans, Programs and Agencies*. New York, NY: United Nations.
- _____. 1948. *Economic Report: Salient Features of the World Economic Situation, 1945-7*. New York, NY: United Nations.
- _____. 1951. *Measures for the Economic Development of Under-developed Countries*. New York, NY: United Nations.
- _____. 2000. *United Nations General Assembly: UN Millennium Declaration*. New York, NY: United Nations.
- _____. 2001. *United Nations General Assembly: Road Map Towards the Implementation of the United Nations Millennium Declaration*. New York, NY: United Nations.
- _____. 2012. *United Nations General Assembly: Resolution on the Sustainable Development Goals*. New York, NY: United Nations.

- _____. 2013. *A New Global Partnership: Eradicate Poverty and Transform Economies through Sustainable Development: Report of the High-Level Panel of Eminent Persons on the Post-2015 Development Agenda*. New York, NY: United Nations.
- _____. 2015. *The Millennium Development Goals Report 2015*. New York, NY: United Nations.
- UNDP.** 1990. *Human Development Report 1990*. Oxford: Oxford University Press, 02/12/2020:
http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/219/hdr_1990_en_complete_nostats.pdf
- _____. 2001. *Human Development Report 2001*. Oxford: Oxford University Press, 02/12/2020:
http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/262/hdr_2001_en.pdf
- _____. 2010. *Human Development Report 2010*. New York, NY: The MacMillan Press, 02/12/2020:
http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/270/hdr_2010_en_complete_reprint.pdf
- _____. 2019. *Human Development Report 2019*. New York, NY: United Nations Development Programme, 02/12/2020:
<http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2019.pdf>
- Uzawa, H.** 1965. "Optimum Technical Change in an Aggregative Model of Economic Growth." *International Economic Review* 6(1): 18-31.
- Vaggi, G.** 1987. *The Economics of François Quesnay*. London: The MacMillan Press.
- Varian, H. R.** 1977. "Non-walrasian Equilibria." *Econometrica* 45(3): 573-590.
- Vargas, E.** 1973. *La Nacionalización del Cobre y el Derecho Internacional*. Santiago de Chile: CIEPLAN, Universidad Católica de Chile.
- Vargas, N. A.** 1996. "Mortalidad Infantil, Chile 1994." *Revista Chilena de Pediatría* 67(1): 6-9.
- Vaughn, K. I.** 1980. "Economic Calculation Under Socialism: The Austrian Contribution." *Economic Inquiry* 18(4): 535-554.
- Vergara, R.** 1996. "Privatización de la Banca: La Experiencia Chilena." *Estudios Públicos* 63(2): 335-345.

- Vial, G.** 2005. *Salvador Allende: El Fracaso de una Ilusión*. Santiago de Chile: Centro de Estudios Bicentenario.
- Vidal, M., Smith, T., Rotta, T., y Prew, P.** 2019. *The Oxford Handbook of Karl Marx*. New York, NY: Oxford University Press.
- Villagrán, M.** 2014. *Manual de Derecho Municipal*. Santiago: RIL Editores.
- Viner, J.** 1961a. "Hayek on Freedom and Coercion." *Southern Economic Journal* 27(3): 230-236.
- 1961b. "Economic Foreign Policy on the New Frontier." *Foreign Affairs* 39(4): 560-577.
- Vroey, M. D.** 1999. "JR Hicks on Equilibrium and Disequilibrium Value and Capital Revisited." *History of Economics Review* 29(1): 31-44.
- 2006. "The Temporary Equilibrium Method: Hicks against Hicks." *European Journal of the History of Economic Thought* 13(2): 259-278.
- Walras, L.** 1874 [2014]. *Elements of Pure Economics or The Theory of Social Wealth*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Wallerstein, I.** 1974. *The Modern World-System I: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-economy in the Sixteenth Century*. New York, NY: Academic Press.
- 1980. *The Modern World-System II: Mercantilism and the Consolidation of the European World-economy, 1600-1750*. New York, NY: Academic Press.
- 1989. *The Modern World-System III: The Second Era of Great Expansion of the Capitalist World-economy, 1730-1840s*. New York, NY: Academic Press.
- Wang, C. L., y Chugh, H.** 2014. "Entrepreneurial Learning: Past Research and Future Challenges." *International Journal of Management Reviews* 16(1): 24-61.
- Weber, M.** 1905 [2005]. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. London y New York: Routledge.
- 1922 [1978]. *Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology*. Berkeley y Los Angeles, CA: University of California Press.
- West, E. G.** 1994. *Education and the State*. Indianapolis, IN: Liberty Press.
- 1997. "Education Vouchers in Practice and Principle: A World Survey." *World Bank Research Observer* 12(1): 83-103.
- Weymark, J. A.** 1981. "Generalized Gini Inequality Indices." *Mathematical Social Sciences* 1(4): 409-430.

- Whately, R.** 1831 [1832]. *Introductory Lectures on Political Economy*. London: B. JW Parker.
- Whitaker, J. K.** 1975. "John Stuart Mill's Methodology." *Journal of Political Economy* 83(5): 1033-1049.
- Wieser, F. V.** 1927. *Social Economics*. New York, NY: Adelphi Company.
- Will, R. M.** 1964. "The Introduction of Classical Economics into Chile." *Hispanic American Historical Review* 44(1): 1-21.
- Williamson, C. R.** 2010. "Exploring the Failure of Foreign Aid: The Role of Incentives and Information." *Review of Austrian Economics* 23(1): 17-33.
- Williamson, J.** 1990. *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- _____. 1993. "Democracy and the Washington Consensus." *World Development* 21(8): 1329-1336.
- _____. 2000. "What Should the World Bank Think About the Washington Consensus?." *World Bank Research Observer* 15(2): 251-264.
- _____. 2002. "Did the Washington Consensus Fail?," speech delivered at the Center for Strategic & International Studies, Washington, D. C., Institute for International Economics, 6 de noviembre.
- _____. 2004. "The Strange History of the Washington Consensus". *Journal of Post Keynesian Economics* 27(2): 195-206.
- Wisecarver, D.** 1983. "Dogmatismo y Pragmatismo: Una Década de Política Económica en Chile." *Estudios Públicos* 11(1): 91-134.
- _____. 1986. "Regulación y Derregulación en Chile: Septiembre 1973 a Septiembre 1983." *Estudios Públicos* 59(1): 115-167.
- Wood, M. S., Bylund, P., y S. Bradley.** 2016. "The Influence of Tax and Regulatory Policies on Entrepreneurs' Opportunity Evaluation Decisions." *Management Decision* 54(5): 1160-1182.
- World Bank.** 1979. *World Development Report 1979*. Washington, DC: World Bank Group, 02/12/2020:
- <http://documents.worldbank.org/curated/en/300221468181779036/World-development-report-1979>
- _____. 1983. *World Development Report 1983*. Washington, DC: World Bank Group, 02/12/2020:

- <http://documents.worldbank.org/curated/en/997591468322730301/World-development-report-1983>
- _____. 1986. *World Development Report 1986*. Washington, DC: World Bank Group, 02/12/2020:
- <http://documents.worldbank.org/curated/en/143091468331808738/World-development-report-1986>
- _____. 1989. *World Development Report 1989*. Washington, DC: World Bank Group, 02/12/2020:
- <http://documents.worldbank.org/curated/en/667381468339905228/World-development-report-1989>
- _____. 2018. *Poverty and Shared Prosperity 2018: Piecing Together the Poverty Puzzle*. Washington, DC: World Bank Group, 02/12/2020:
- <https://www.worldbank.org/en/publication/poverty-and-shared-prosperity>
- _____. 2020. *Doing Business 2020*. Washington, DC: World Bank Group, 02/12/2020:
- <http://documents.worldbank.org/curated/en/688761571934946384/pdf/Doing-Business-2020-Comparing-Business-Regulation-in-190-Economies.pdf>
- _____. 2021. *World Development Indicators*. Washington, DC: World Bank Group, 02/09/2021:
- <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>
- Yeager, L.** 1997. "Austrian Economics, Neoclassicism, and the Market Test". *Journal of Economic Perspectives* 11(4): 153-165.
- Yitzhaki, S.** 1983. "On an Extension of the Gini Inequality Index." *International Economic Review* 24(3): 617-628.
- Young, A. T.** 2015. "Austrian Business Cycle Theory: A Modern Appraisal." En *The Oxford Handbook of Austrian Economics*, editado por P.J. Boettke y C.J. Coyne, 186-212. Oxford: Oxford University Press.
- Yu, T. F. L.** 2001. "Entrepreneurial Alertness and Discovery." *Review of Austrian Economics* 14(1): 47-63.
- Yu, T. F. L., y Yan, H. D.** 2015. *Handbook of East Asian Entrepreneurship*. London y New York: Routledge.
- Zanotti, G. J.** 2004. *Philosophical and Epistemological Foundations of Praxeology*. San Miguel de Tucumán: Editorial UNSTA.

GLOSARIO

ACCIÓN HUMANA

Designa el comportamiento humano deliberado como un proceso continuo que es ideado por el actor de antemano, es decir, a partir de un proyecto preconcebido. La conducta deliberada moviliza la voluntad para buscar medios y lograr fines, distinguiéndose de aquellas conductas inconscientes como reflejos o reacciones involuntarias propias de las ciencias naturales.

ACTO PERSONAL DE VOLUNTAD

Un plan de acción puesto en práctica, es decir, cuando el individuo actúa.

AHORRO

El ahorro es la porción de los ingresos que el individuo decide no destinar hoy a su consumo. Entonces, reserva ese capital fuera cualquier riesgo para cubrir una necesidad o contingencia futura. Incluso, puede dejarse como herencia.

BIENES DE CAPITAL

Son aquellos medios que permiten satisfacer necesidades humanas “indirectamente” a través de la intervención de otros medios y tras un proceso temporal, con el fin de producir bienes de consumo. Por lo tanto, son las etapas intermedias por las que el actor juzga que debe pasar antes de lograr el propósito de su acción. Por ejemplo, los bienes de capital originarios (también llamados factores de producción) son los recursos naturales, el capital, el trabajo y el tiempo.

BIENES DE CONSUMO

Son aquellos medios que permiten satisfacer necesidades humanas “directamente”, es decir, son las mercancías finales de los procesos de producción. Resultan de combinaciones de bienes de capital en una estructura de producción.

BIENES LIBRES

Son aquellos bienes que tienen utilidad, pero son accesibles en tal abundancia que no tienen valor económico.

CÁLCULO ECONÓMICO

Estimación en unidades monetarias de los resultados futuros previstos de los distintos planes de acción. El cálculo económico es una guía mental para economizar los recursos escasos mediante las expectativas y la contabilidad a precios de mercado.

CAPITAL

El valor a precios de mercado de un stock de bienes acumulados (ahorro) destinados a la producción de otros bienes (de capital o de consumo).

CAPITALISMO

Un sistema económico caracterizado por la propiedad privada de los bienes de capital, por las inversiones que están determinadas por decisión privada, y por los precios, la producción y la distribución de bienes que están determinados principalmente por la competencia en un mercado libre.

CIENCIA

Conocimiento o un sistema de conocimiento que cubre verdades generales o la operación de leyes generales.

CONOCIMIENTO

El hecho o condición de saber algo con familiaridad adquirida a través de la experiencia o asociación.

COMUNISMO

Una doctrina que aboga por la eliminación de la propiedad privada.

COMPETENCIA

Es el proceso dinámico de rivalidad mediante el cual los empresarios exploran y prueban las posibilidades de brindar a los consumidores mejores productos a precios más económicos.

CONSUMO

Consumo es la acción de utilizar y/o gastar un bien o un servicio para atender necesidades humanas. En economía, se considera el consumo como la fase final del proceso productivo, cuando el bien obtenido es capaz de servir de utilidad al consumidor.

CRECIMIENTO ECONÓMICO

El crecimiento económico es el aumento porcentual en la producción por persona (es decir, el aumento en el ingreso nacional o el PIB per cápita) de un país en el período t en comparación con el período $t-1$. El crecimiento económico sano y sostenido es una fase

del desarrollo económico que depende del nivel de ahorro genuino para financiar estructuras de producción cada vez más intensivas en capital.

DINERO

Es un bien generalmente aceptado como un 'medio' de intercambio, una medida de valor o un medio de pago. El precio del dinero es su poder adquisitivo.

DEFLACIÓN

Es el aumento del poder adquisitivo del dinero. Cuando la oferta monetaria disminuye (reducción del stock de dinero) y/o aumenta la demanda de dinero (aumenta la aceptación de la moneda), los precios relativos tienden a bajar (aumenta el poder adquisitivo del dinero). La deflación equivale al exceso de demanda de dinero (el stock ofrecido es inferior a las condiciones de la demanda).

DEMANDA

Solicitud para adquirir algo. En economía, la demanda es la cantidad total de un bien o servicio que la gente desea adquirir. El significado de demanda abarca una amplia gama de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a precios de mercado, bien sea por un consumidor específico o por el conjunto total de consumidores en un determinado lugar, a fin de satisfacer sus necesidades y deseos.

DESARROLLO ECONÓMICO

Es la ampliación de la gama de soluciones a los problemas humanos. El proceso de desarrollo implica la tendencia de coordinación de la oferta y la demanda de soluciones a los problemas humanos en el proceso dinámico del mercado.

ECONOMÍA

Es la ciencia de la acción humana que estudia el comportamiento de los individuos, su interacción ante determinados sucesos y el efecto que producen en su entorno. Analiza el comportamiento, las decisiones y las acciones de los humanos, es decir, estudia como las personas, empresas y gobiernos toman decisiones relacionadas con la producción, distribución y consumo.

EFICIENCIA

Operación efectiva medida por una comparación de la producción con el costo (como en energía, tiempo y dinero).

EFICIENCIA ESTÁTICA

Es un punto exacto de equilibrio. Así, no es posible realizar un cambio sin que este afecte al sistema económico. Las posibilidades de mejora de utilidad se agotan. También se conoce a este concepto como óptimo de Pareto o punto economía Pareto-superior.

EFICIENCIA DINÁMICA

Consiste en la función empresarial de los individuos para juzgar y aprovechar las promesas de ganancia bajo incertidumbre a través de la creación, transmisión y coordinación social. No se refiere al "equilibrio" de las curvas de oferta y demanda; se refiere a la coordinación guiada por pérdidas y ganancias a través del cálculo económico.

EMPRENDEDOR

“El término emprendedor en el sentido de la teoría económica significa: hombre que actúa visto exclusivamente desde el aspecto de la incertidumbre inherente a toda acción”. (Mises, 1949, p. 254)

EMPRENDIMIENTO

El acto de quien emprende o se involucra en un proyecto o negocio.

EPISTEMOLOGÍA

El estudio o una teoría de la naturaleza y los fundamentos del conocimiento, especialmente con referencia a sus límites y validez.

EQUILIBRIO DE MERCADO

Es una situación estática que se da cuando la oferta y la demanda hacen posible el que un mercado se encuentre en equilibrio. A través de dichas fuerzas se determina la cantidad que se produce de cada bien, así como el precio al que se venden.

ESCASEZ

El juicio subjetivo de que los medios a disposición del actor son insuficientes para lograr todos sus fines anhelados.

ESCUELA AUSTRIACA

Los seguidores de las teorías económicas desarrolladas por Carl Menger (1840–1921), Friedrich von Wieser (1851–1926), Eugen Böhm-Bawerk (1851–1914), Ludwig von Mises (1881–1973) y Friedrich August von Hayek (1899–1992) de Viena, Austria, quienes originaron una teoría subjetiva de valor que utiliza la doctrina de la utilidad marginal en lugar de la teoría ricardiana del valor trabajo y que formuló una teoría de la productividad del interés y el capital que enfatiza la importancia del elemento ahorro y tiempo en la producción.

FIN

El objetivo hacia el cual se dirige la acción humana.

FUNCIÓN EMPRESARIAL

Es el juicio de la acción humana para alcanzar promesas de ganancias. Consiste en juzgar qué es un problema humano y cómo solucionarlo bajo incertidumbre. Las promesas de ganancias son las posibles soluciones a los problemas humanos.

GANANCIA

Evaluación subjetiva del exceso de retorno de un fin logrado sobre su costo de oportunidad. Cuando el actor juzga que el valor de su fin logrado supera el valor de los fines sacrificados (costo de oportunidad), el actor ha logrado una ganancia subjetiva (incentivo a continuar el plan).

IMPUESTO

Tributo que las personas obligadas han de pagar a un órgano director sin contraprestación directa. Es decir, sin entregar ni asegurar un beneficio directo a cambio del pago.

INCERTIDUMBRE

Aleatoriedad con probabilidades desconocidas que no se pueden asegurar.

INFLACIÓN

Es la pérdida del poder adquisitivo del dinero. Cuando la oferta monetaria se incrementa (aumento del stock de dinero) y/o la demanda de dinero cae (aumenta el repudio de la moneda), los precios relativos tienden a subir (disminuye el poder adquisitivo del dinero). La inflación equivale al exceso de oferta de dinero (el stock ofrecido excede a la cantidad demandada).

INFORMACIÓN

La comunicación o recepción de conocimientos o inteligencia; conocimiento obtenido de la investigación; hechos o datos.

INTERCAMBIOS COACTIVOS

El acto de dar o tomar una cosa a cambio de otra vulnerando los derechos de propiedad privada.

INTERCAMBIOS VOLUNTARIOS

El acto de dar o tomar una cosa a cambio de otra basado en el respeto a los derechos de propiedad privada.

INSTITUCIÓN

“Las restricciones ideadas por el hombre que estructuran la interacción política, económica y social. Consisten tanto en restricciones informales (sanciones, tabúes, costumbres, tradiciones y códigos de conducta) como en reglas formales (constituciones, leyes, derechos de propiedad)”. (North, 1991, p. 97).

INVERSIÓN

Una inversión es una actividad que consiste en dedicar recursos con el objetivo de obtener un beneficio de cualquier tipo.

JUICIO

El proceso de formación de una opinión o evaluación sobre la idoneidad de los medios para lograr los fines previstos.

KEYNESIANISMO

Las teorías y programas económicos específicamente atribuidos a John M. Keynes y sus seguidores. Consiste en la promoción de programas monetarios y fiscales expansivos por parte del gobierno para lograr un equilibrio de pleno empleo en el corto plazo.

MEDIO

Son los bienes económicos: todas aquellas cosas específicas que el actor considera subjetivamente que les permitirán lograr su fin. Hay dos tipos de bienes: los bienes de consumo (o bienes de primer orden) son aquellos que satisfacen directamente las necesidades humanas; los bienes de capital o factores de producción (bienes de orden superior), los cuales solo indirectamente, mediante la intervención de otros bienes y tras un proceso temporal permiten satisfacer necesidades humanas. Los bienes son de ‘mayor orden’ cuanto más alejados estén del bien de consumo final en la estructura de producción.

MERCADO

Es un proceso dinámico de intercambios voluntarios de derechos de propiedad privada entre oferentes y demandantes de soluciones a los problemas humanos.

MONETARISMO

Teoría de la economía que establece que el crecimiento económico estable solo puede garantizarse controlando la tasa de aumento de la oferta monetaria para que coincida con la capacidad de crecimiento de la productividad real.

OFERTA

La oferta, en economía, es la cantidad de bienes y servicios que los oferentes están dispuestos a poner a la venta en el mercado a unos precios concretos. La oferta es la cantidad de bienes y servicios que diversas organizaciones, instituciones, personas o empresas están dispuestas a poner a la venta, es decir, en el mercado, en un lugar determinado (un pueblo, una región, un continente...) y a un precio dado, bien por el interés del oferente o por la determinación pura de la economía. Los precios no tienen por qué ser iguales para cada tipo de productos e incluso en un mismo producto.

PÉRDIDA

Evaluación subjetiva del exceso del costo de oportunidad sobre el fin logrado. Cuando el actor piensa que el valor de los fines sacrificados (costo de oportunidad) supera el valor de su fin logrado, el actor ha logrado una pérdida subjetiva (incentivo a dejar el plan).

PLAN DE ACCIÓN

Cuando el actor construye su mapa mental de fines y medios y los incorpora tácitamente en los planes individuales de acción. También se llama proceso de producción.

PRECIO

La cantidad de dinero dada o fijada como contraprestación por la venta de una cosa específica. Es un registro histórico de intercambios en unidades monetarias que sirven para realizar el cálculo económico racional.

PROBLEMA HUMANO

Situación o condición que el actor juzga que vale la pena explicar y resolver.

PROPIEDAD PRIVADA

Todo ser humano es el dueño de su persona (cuerpo y mente), por lo tanto, de su trabajo y, por extensión, lo es de cualquier propiedad (acciones) que haya creado, adquirido mediante los vínculos contractuales o recolectados sin previo uso y dueño.

RIESGO

Aleatoriedad con probabilidades conocidas que a la vez se pueden asegurar.

SOCIEDAD

“Un proceso dinámico de interacciones humanas movidas por la fuerza de la función empresarial, que hacen posible la división del conocimiento y la vida en común con una complejidad y riqueza de matices y elementos cada vez mayores”. (Huerta de Soto, 2010, p. 84)

SOCIALISMO

Un sistema o condición de sociedad en la que los medios de producción son propiedad y están controlados por el Estado. Es una etapa de la sociedad en la teoría marxista de transición entre el capitalismo y el comunismo y que se distingue por la distribución desigual de bienes y salarios según el trabajo realizado.

TIEMPO

“La acción humana siempre se desarrolla en el tiempo, pero entendido no en su sentido determinista, newtoniano, físico o analógico, sino en su concepción subjetiva, es decir, tal y como el tiempo es subjetivamente sentido y experimentado por el actor dentro del contexto de cada acción”. (Huerta de Soto, 2010, p. 45)

UTILIDAD

La apreciación subjetiva que el actor asigna a los medios, dependiendo del valor del fin que juzga que los medios le permitirán lograr.

VALOR

La apreciación subjetiva y más o menos psíquicamente intensa que el actor asigna a sus fines.

ÍNDICE DE NOMBRES

ACEMOĞLU, D.: 28, 39, 42, 309, 476
AGHION, P.: 41
ADELMAN, I.: 109
ADDISON, T.: 149
AGARWAL, P.: 310
AGOSTINI, C.A.: 419
ALESINA, A.: 149
ALKIRE, S.: 125
ALLENDE, S.: 318, 345, 346, 347, 348, 349, 350, 351, 352, 354, 355, 357, 358, 359, 360, 361, 362
AMIN, S.: 114
AQUINO, T.: 83
ARELLANO, J.P.: 381, 418
ARENAS, A.: 389, 390
ARMENTANO, D.T.: 270
ARNAERT, B.L.: 465
ARNDT, H. W.: 101, 108
ARORA, P.: 310
ARROW, K.J.: 38, 41, 98, 318, 319
ARU-CHABILAN, H.: 436
ATKINSON, A.B.: 122
ATZORI, M.: 434
AUDI, R.: 74

BACKHOUSE, R.E.: 36, 37, 98, 101, 175
BAGUS, P.: 288, 326, 387
BALASSA, B.: 126, 354, 355, 366
BALMES, J.: 85
BALLESTER, M.: 265
BANDURA, A.: 315, 316
BANERJEE, A.: 42, 75, 134, 136, 137, 165
BARAN, P.A.: 110, 114

BARDHAN, P.: 303
 BARNETT, W.: 238, 262, 284
 BARONE, G.: 163
 BARRÍA, C.: 392
 BARROS, R.: 362
 BASTOS, M.A.: 263, 324
 BATOR, F.M.: 121, 320
 BAUER, P.T.: 28, 30, 31, 32, 111, 114, 115, 119, 120, 139, 141, 142, 144, 145, 146, 148, 152, 154, 170, 231, 232, 235, 260, 311
 BAUMOL, W.J.: 35, 50, 51, 52, 265, 480
 BEER, S.: 358
 BEINHOCKER, E.: 233
 BENEGAS-LYNCH, A.: 444
 BENSON, B.L.: 321, 325
 BHAGWATI, J.N.: 119, 120
 BJØRNSKOV, C.: 216, 303, 476
 BLOCK, W.: 238, 262, 269, 270, 284, 302, 317, 324, 325, 358, 481,
 BOADWAY, R.W.: 419
 BOETTKE, P.: 99, 119, 179, 196, 198, 230, 323, 455, 463, 476, 479, 480
 BOIANOVSKY, M.: 111
 BÖHM-BAWERK, E.V.: 94, 218, 235, 238, 249, 472, 479
 BOLT, J.: 345, 356, 357
 BOLTON, P.: 41
 BONJOUR, L.: 86
 BOUGUEN, A.: 137
 BOUDREAUX, C.J.: 163
 BOWLES, S.: 36, 294
 BRAUN, J.: 341, 342, 344, 371
 BRENNAN, G.: 303
 BREWER, A.: 43
 BROWN, P.H.: 419
 BUCHANAN, J.M.: 119, 120, 302, 303, 363
 BURNSIDE, C.: 149
 BYLUND, P.L.: 55, 72, 207, 216, 227, 476,

 CACHANOSKY, J.C.: 175, 471
 CACHANOSKY, N.: 236, 321
 CALDWELL, B.: 77, 172, 175, 226, 363, 465, 466
 CALLAHAN, G.: 383
 CANDELA, R.: 479

CANTILLON, R.: 43, 45, 90, 282
 CAPEK, M.: 87
 CAPLAN, B.: 201
 CARDOSO, F.H.: 114
 CARTWRIGHT, N.: 167
 CASS, D.: 40
 CASSON, M.C.: 52, 53, 54, 55, 72
 CAVALLO, A.: 363
 CHENERY, H.: 102, 116
 CHEN, Z.: 436
 CHERNOMAS, R.: 193
 CHEYRE, H.: 381, 384
 CHODOROV, F.: 263, 272
 COASE, R. H.: 48, 49, 50, 215
 COCKSHOTT, P.: 463, 477, 478,
 COLLIER, P.: 149
 COLLIER, S.: 333, 334, 335, 336, 338
 CORBO, V.: 364, 381, 418
 CORVALAN, L.: 347
 COTTRELL, A.: 478
 COURTOIS, S.: 265
 COYNE, C. J.: 99, 154, 179

 DEATON, A. S.: 147, 167
 DEBREU, G.: 38
 DE CASTRO, S.: 363
 DE MARIANA, J.: 84, 85
 DOLLAR, D.: 149
 DEMSETZ, H.: 38
 DEVEREAUX, A.N.: 293
 DE VYLDER, S.: 350, 351
 DIAMOND, P.A.: 418
 DILORENZO, T.J.: 270, 322, 446
 DOMAR, E.D.: 39, 102, 111
 DORFMAN, R.: 118
 DOW, S. C.: 28
 DUFLO, E.: 134, 136, 137, 165, 174

 EASTERLY, W.: 128, 131, 136, 140, 154, 164, 165, 168
 EBELING, R.M.: 230, 479

EDGEWORTH, F.Y.: 96
 EDWARDS, S.: 111, 114, 128, 365
 ENDRES, A.M.: 236
 ENGELS, F.: 94, 212, 224, 470, 472, 477
 EINSTEIN, A.: 99
 ESPEJO, R.: 358
 ESPINOSA, V.I.: 5, 6, 7, 8, 12, 103, 216, 474, 476, 480
 EVANS, A. J.: 473

FERGUSON, A.: 10
 FERGUSON, N.: 309
 FERNANDOIS, J.: 346, 347
 FRENCH-DAVIS, R.: 370, 371, 378, 379, 381, 444
 FONTAINE, A.: 346, 350, 363, 366
 FONTAINE, J. A.: 367
 FOSS, N. J.: 189, 195, 197, 205, 206, 207, 208, 216, 220, 227, 239, 303, 476
 FRIEDMAN, D.: 481
 FRIEDMAN, M.: 7, 120, 174, 281, 331, 363, 367, 386

GARRISON, R. W.: 175, 242, 244, 249, 252, 254, 256, 257, 271, 283, 383
 GROSSMAN, G. M.: 41
 GÓNGORA, D. P.: 419
 GUZMÁN, J.: 362

HABERLER, G.: 103, 114, 281
 HARBERGER, A. C.: 120, 363, 367
 HARDIN, G.: 324
 HARPER, D.A.: 222, 223, 236, 310, 311, 314, 315, 316
 HARROD, R.: 39, 102, 111
 HARTWICH, O.M.: 127
 HAYEK, F.A.: 7, 32, 38, 42, 47, 52, 61, 75, 78, 79, 114, 119, 173, 176, 199, 200, 214, 218, 225, 227, 228, 229, 244, 250, 252, 253, 254, 256, 257, 259, 281, 283, 284, 291, 294, 306, 358, 363, 465, 466, 468, 476, 478, 480
 HÉBERT, R.F.: 43, 45, 73, 128
 HEILBRON, J.: 88
 HELPMAN, E.: 41
 HICKS, D.A.: 125
 HICKS, J.R.: 37, 97, 114
 HIGH, J.: 60,
 HIGGS, R.: 279

HIPPO, A.: 83
 HIRSCHMAN, A.O.: 103, 113
 HOLCOMBE, R.G.: 317, 325, 479
 HOOVER, K.D.: 167
 HOPPE, H.H.: 185, 201, 210, 212, 213, 238, 251, 265, 302, 325, 474, 475
 HOWITT, P.: 41
 HUERTA DE SOTO, J.: 11, 13, 14, 30, 31, 32, 62, 71, 85, 174, 175, 178, 183, 187, 188, 189, 191, 192, 193, 199, 200, 203, 209, 211, 213, 218, 225, 228, 229, 234, 235, 238, 240, 247, 257, 265, 282, 286, 288, 290, 294, 296, 302, 464, 465, 466, 467, 474, 475, 476, 480, 481, 489
 HÜLSMANN, J.G.: 45, 103, 175, 241
 HUNEEUS, C.: 363

 IKEDA, S.: 261, 262, 480
 ISRAEL ZIPPER, R.: 359

 JAFFÉ, W.: 36
 JANKOVIC, I.: 324
 JENOFONTE: 82, 83
 JEVONS, W.S.: 95, 471
 JONES, C.I.: 40, 41, 296

 KAHNEMAN, D.: 196
 KAST, M.: 380
 KAUFMANN, F.: 76
 KEMMERER, E.W.: 337
 KEUSCHNIGG, C.: 419
 KEYNES, J.M.: 7, 8, 9, 28, 29, 35, 39, 46, 56, 60, 65, 71, 73, 93, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 106, 113, 114, 120, 121, 112, 141, 142, 171, 172, 177, 191, 193, 195, 250, 271, 271, 273, 288, 320, 321, 337, 347, 349, 354, 391, 393, 458, 465, 466
 KINSELLA, N.S.: 241
 KIRZNER, I.M.: 35, 45, 52, 53, 54, 55, 81, 188, 208, 220, 221, 222, 295, 480
 KLEIN, P.G.: 55, 72, 189, 195, 206, 207, 208, 220, 227
 KNIGHT, F.H.: 29, 47, 48, 49, 52, 189, 194
 KOOPMANS, T.: 40
 KRAAY, A.: 142
 KREMER, M.: 134, 165
 KRIESLER, P.: 73
 KRUEGER, A.: 119, 120, 122
 KRUEGER, N.F.: 315

KRUGMAN, P.R.: 128, 156

LACHMANN, L.M.: 32, 173, 220, 222, 239, 240, 244, 257

LAFFER, A.B.: 33, 429

LANGE, O.: 97, 226, 465

LANGLOIS, R.N.: 29, 196, 270

LARRAÍN, F.: 350, 352, 357, 360, 369, 385, 386, 395, 485

LARROULET, C.: 325, 366

LAVÍN, J.: 369

LAVOIE, D.: 12, 32, 60, 98, 465

LEARS, T.J.: 118, 311

LEESON, P.T.: 154, 317, 480

LEIBENSTEIN, H.: 50, 52

LEVINE, R.: 41, 117

LEWIN, P.: 197, 204, 235, 322

LEWIS, W.A.: 108, 111

LINK, A.N.: 43, 73

LITTLE, I.M.: 97, 119, 120

LOASBY, B.J.: 55

LOEBER, K.: 358

LOVE, J.L.: 114

LOWRY, S.T.: 86

LUCAS, R.: 40

LÜDERS, R.: 14, 352, 354

MACHLUP, F.: 38, 103, 197, 198, 202, 209

MALONE, T.: 279

MALTHUS, T.R.: 91, 92, 115, 132, 147

MANISH, G.P.: 224, 228, 241

MANKIW, N.G.: 40, 184, 278

MARTIN, A.: 30, 31, 32, 62, 178

MARX, K.: 45, 46, 90, 93, 94, 96, 103, 107, 108, 110, 111, 114, 118, 121, 112, 127, 145, 154, 171, 193, 212, 224, 225, 226, 251, 338, 345, 346, 347, 349, 359, 361, 361, 363, 380, 389, 453, 463, 464, 467, 469, 470, 471, 472, 473, 474, 477, 480, 481

MAYER, H.: 218, 479

MCCAFFREY, M.: 206, 216, 476

MCMULLEN, J.S.: 194, 208

MEDEMA, S.G.: 36, 96, 98

MEDINA, E.: 358, 371

MELLER, P.: 350, 352, 355, 357, 360

MENDER, C.: 32, 45, 46, 84, 96, 103, 185, 192, 214, 218, 275, 471, 472
 MIGUEL, E.: 165
 MILL, J.S.: 90, 92, 93, 95, 96, 99, 110
 MIROWSKI, P.: 36, 71, 73, 87, 88, 91, 95, 96
 MIRRLEES, J.A.: 418
 MISES, L. VON.: 6, 12, 31, 52, 55, 71, 80, 94, 103, 105, 114, 140, 174, 176, 177, 185, 186, 187, 188, 190, 191, 193, 196, 220, 223, 225, 226, 227, 228, 237, 245, 251, 268, 269, 277, 279, 281, 287, 293, 310, 312, 313, 326, 358, 428, 464, 465, 466, 468, 470, 471, 472, 475, 476, 478, 480
 MISHAN, E.J.: 115
 MITCHELL, G.: 294
 MOCETTI, S.: 163
 MONCKEBERG, F.: 371
 MONTES, L.: 12, 14, 89, 363
 MORANDÉ, F.: 128
 MOYO, D.: 154
 MUELLER, D.C.: 120
 MULLIGAN, R.F.
 MYRDAL, G.: 108, 110, 114, 155, 156

 NAFZIGER, E.W.: 116, 124, 127
 NEIDHÖFER, G.: 163
 ALONSO, M.A.: 243, 248, 253, 258, 260, 285
 NELSON, P.L.: 325
 NELSON, R.: 110
 NEWMAN, A.F.: 42
 NIETO F.M.: 463, 464, 465, 466, 467, 468, 469, 470, 471, 472, 473, 474, 476, 477, 478, 481
 NOCK, A.J.: 263
 NORDHAUS, W.D.: 184, 185
 NORTH, D.C.: 49, 50, 55, 291
 NURKSE, R.: 108, 109, 110

 O'DONNELL, K.W. 119
 O'DONNELL, M.G.: 97
 O'DRISCOLL, G.: 98, 173
 O'HIGGINS, B.: 333
 ØLNES, S.: 434
 OLSON, M.: 119, 120
 OPPENHEIMER, F.: 262, 263,

PACKARD, M.D.: 207
 PARETO, V.: 36, 37, 38, 39, 40, 41, 73, 96, 97, 99, 121
 PARKER, S.C.: 29, 475
 PARRO, F.: 386
 PATINKIN, D.: 120
 PÉREZ DE ARCE, H.: 362
 PHELAN, S.E.: 322
 PHELPS, E.: 40
 PIGOU, A. C.: 97, 99, 305
 PIKETTY, T.: 296
 PINOCHET, A.: 121, 318, 360, 361, 362, 363, 367, 368, 379, 380, 381
 PIÑERA, J.: 366
 PIÑERA, S.: 387, 388, 391, 392, 393
 PLATÓN: 86, 87
 POLANYI, M.: 200
 POPPER, K.R.: 76, 175
 PORTALES, D.: 334
 POWELL, B.: 224, 241, 302
 PREBISCH, R.: 108, 112, 113, 114, 116

 QUESNAY, F.: 44, 88, 89

 RABUSHKA, A.: 34, 152
 RAMSEY, F.P.: 40
 RANNU, K.: 436
 RÄTZINGER, J.: 3
 RAVALLION, M.: 166
 RAVIER, A.O.: 234, 247
 RAVIER, L.: 475
 REISMAN, G.: 94, 298, 299, 300, 473
 RICARDO, D.: 91, 92, 93, 199, 224, 284, 301, 472
 RIZZO, M. J.: 173, 179
 RODRIK, D.: 126, 137
 ROBBINS, L.: 36, 37, 81, 98, 99, 114, 281
 ROBINSON, J.A.: 309, 457, 476
 ROJAS, G.: 346, 352, 358
 ROMER, P. M.: 41, 75
 ROSENDE, F.: 368
 ROSENSTEIN-RODAN, P.N.: 103, 104, 108, 109, 110, 111, 349

ROSTOW, W.W.: 112, 114
 ROTH, A.E.: 136
 ROTHBARD, M.N.: 27, 45, 61, 80, 84, 86, 90, 91, 92, 160, 171, 177, 178, 185, 210, 213, 216, 238, 263, 266, 270, 274, 275, 276, 277, 278, 281, 298, 324, 326, 401, 471, 474, 475, 480, 481
 RUEFF, J.L.: 99

 SACHS, J.D.: 129, 131, 133, 142, 145, 148, 149, 150, 156, 157, 164, 165
 SAEZ, E.: 296, 418
 SALA-I-MARTIN, X.: 28, 39
 SALERNO, J.T.: 55, 217
 SALIN, P.: 270
 SAMUELSON, P.A.: 37, 38, 97, 110, 184, 185
 SANTOS, M.E.: 125
 SCHIAPPACASSE, M.: 346, 359, 361, 362
 SCHMITT, C.: 86
 SCHREGER, J.: 128
 SCHUMPETER, J.A.: 35, 41, 45, 46, 47, 89, 113
 SCHUTZ, A.: 32, 103, 183
 SEERS, D.: 115, 116
 SELGIN, G.A.: 176, 185, 474
 SEN, A. K.: 98, 122, 123
 SHANE, S.A.: 207, 313, 475
 SHLEIFER, A.: 122
 SINGER, H. W.: 104, 108, 112, 117
 SKOUSEN, M.A.: 257
 SMITH, A.: 9, 45, 89, 90, 91, 92, 93
 SPENCER, H.: 263
 STEELE, D.R.: 471
 STIGLER, G.J.: 92, 120
 STIGLITZ, J.E.: 128, 156, 296
 STORR, V. H.: 32, 308
 STRASSMANN, W.P.: 120
 STRINGHAM, E.P.: 317
 STREISSLER, E.: 46, 191
 SOLOW, R. M.: 39, 102
 SUNKEL, O.: 113
 SUNSTEIN, C.R.: 292, 294

 THALER, R.H.: 292, 294

THIRLWALL, A.P.: 104
 THORNTON, M.: 43, 269, 282
 TODARO, M.: 124
 TOYE, J.: 101, 114
 TREVER, A.: 83, 86
 TULLOCK, G.: 119, 120, 121
 TURGOT, A.R.J.: 44, 45, 90

 UBAKIVI-HADACHI, P.: 436

 VARIAN, H.R.: 36
 VARGAS, E.: 350
 VAUGHN, K.I.: 227
 VERGARA, R.: 367, 385, 395
 VIAL, G.: 357, 360
 VIDAL, M.: 224
 VROEY, M.D.: 37

 WALTERS, A.A.: 28
 WALRAS, L.: 36, 37, 38, 39, 46, 95, 465, 472
 WEDER, B.: 149
 WEBER, M.: 46, 308, 317
 WHATELY, R.: 185
 WIESER, F. V.: 103, 259
 WILLIAMSON, C.R.: 154
 WILLIAMSON, J.: 125, 126, 127
 WISECARVER, D.: 364, 367

 YAMEY, B.S.: 30, 31, 32, 114, 115, 119, 120, 231, 232, 235, 260
 YEAGER, L.: 175
 YOUNG, A.T.: 283, 284

 ZANOTTI, G.J.: 56