



XII CONGRESO DE ECONOMÍA AUSTRIACA

14-15 DE MAYO DE 2019, MADRID

Realizado en colaboración con:

UNIVERSIDAD FRANCISCO MARROQUÍN SEDE EN MADRID

UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS



© 2019, Instituto Juan de Mariana
ISSN: 2605-1818

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

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

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

INTRODUCCIÓN	4
ESBOZO DE UNA TEORÍA INTEGRADA PARA LOS CICLOS ECONÓMICOS	6
ECONOMÍA FEMINISTA Y ESCUELA AUSTRIACA: UNA RESPUESTA LIBERAL A UNA CRECIENTE CORRIENTE ANTICAPITALISTA.....	25
UNA APROXIMACIÓN TEÓRICA DESDE LA ECONOMÍA Y LA SOCIOLOGÍA AL CONCEPTO DE DERECHO DE PROPIEDAD	39
EXTERNALIDADES NEGATIVAS DEL IRPF: EL CASO DE LA REDUCCIÓN EN LOS RENDIMIENTOS NETOS DEL TRABAJO	53
DINERO-ORO, DINERO-BONOS Y DINERO-ACCIONES: SOLUCIONANDO EL PROBLEMA DEL ENCAJE	67
HAYEK'S EVOLUTIONARY THINKING IN THE LIGHT OF SCIENCE. A VINDICATION AND A WARNING	76
DOES FISCAL DECENTRALIZATION PROMOTE GREATER ECONOMIC FREEDOM? A PANEL DATA MODEL TO TEST THE LEVIATHAN HYPOTHESIS	92
INNOVATIONISM VERSUS ALERTNESS? AN AUSTRIAN PERSPECTIVE ON SCHUMPETER AND KIRZNER'S THEORIES OF ENTREPRENEURSHIP	125
TEORÍA DE DEMANDA DE DINERO DE BAUMOL-TOBIN: UN ESQUEMA AUSTRIACO	140
UNA EXPLICACIÓN DE LOS PROCESOS ACTUALES DE INNOVACIÓN EMPRESARIAL A LA LUZ DE LA ESCUELA AUSTRIACA DE ECONOMÍA.....	163
TEORÍA FISCAL DEL NIVEL DE PRECIOS: EL CASO DE VENEZUELA	179

INTRODUCCIÓN

Es un placer poner a su disposición, como venimos realizando desde 2013, la recopilación de la mayor parte de las ponencias defendidas en nuestro Congreso de Economía Austriaca, cuya última edición, la duodécima, tuvo lugar el 14 y 15 de mayo de 2019 en las instalaciones de la sede de Madrid de la Universidad Francisco Marroquín.

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

En esta revista encontrará las comunicaciones que se sometieron a debate y crítica, y que versan sobre asuntos tan relevantes como los ciclos económicos, el feminismo, la sociología, la fiscalidad, el descalce de plazos, la teoría hayekiana, la descentralización, la innovación empresarial, la teoría monetaria, la hiperinflación, etc.

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

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

Eduardo Fernández Luiña
Director del Instituto Juan de Mariana
Madrid, 30 de noviembre de 2019

ESBOZO DE UNA TEORÍA INTEGRADA PARA LOS CICLOS ECONÓMICOS

JORGE BUESO MERINO

Resumen: Se desarrollan tres modelos de proceso cíclico inducido por prácticas diferentes:

- a) fijación coactiva de un precio máximo cuando los productores se ven obligados a deshacerse de su producción,
- b) práctica de reserva fraccionaria por parte de depositarios,
- c) imposición de un sistema de reparto en las pensiones.

Se muestran los efectos que paso a paso se suceden en el tiempo para cada caso, y en particular en todos ellos observamos:

- a) un auge inducido inicial que se prolonga en el tiempo mediante una retroalimentación positiva similar a la del mercado libre (pero para cada caso se detallan sus elementos o características descoordinadoras encubiertas, que más pronto o más tarde se verán desveladas)
- b) modo de revelarse sus efectos descoordinadores de forma retrasada en el tiempo.

Así, a partir de los elementos más simples comunes observados, se abstrae y se propone una causa genérica para todos los procesos cíclicos de auge y recesión inducidos artificialmente.

E igualmente se muestra otro efecto transcendente: los agentes implicados, tras revelarse los efectos del esquema, se ven fuertemente inducidos o impulsados a practicar nueva coacción sobre terceros (escalada coactiva). Consecuentemente, dependiendo de las reacciones (contingentes) que entonces se produzcan, ocurrirá:

- a) que la situación se reconducirá (si no se accede a esa escalada), o
- b) que se transformará en una recesión recidivante o una depresión.

Palabras clave: Menger, teoría austriaca del ciclo económico, reserva fraccionaria, fijación de precios, sistema de reparto en las pensiones.

Clasificación JEL: E32, E64, K11, K12, O43

I. INTRODUCCIÓN

La explicación teórica del desarrollo y las causas de los ciclos económicos fue esbozada por primera vez por Ludwig von Mises hacia el final de su tratado sobre teoría monetaria (Mises 1912: 296-305, 396-404).¹ Otros autores, fundamentalmente Hayek (1929-37) y Huerta de Soto (1998), han realizado contribuciones significativas en esa misma línea.

Sin embargo, carecemos de una teoría general sobre los procesos de auge y recesión 'inducidos' que incluya sus diferentes formas de manifestarse (no solo la modalidad de ciclo monetario «endógeno»). Igualmente, abundan trabajos o tratados que, en mi opinión, no acaban de aportar la luz necesaria sobre la naturaleza o esencia de dichos fenómenos.²

Por ello, el propósito del presente trabajo será, siguiendo los principios metodológicos de la Escuela Austriaca (Menger 1871: 46-47), mostrar un esquema de cómo se desarrollan (paso a paso) tres modalidades típicas para, a partir del contraste entre los elementos o características que comparten, intentar concluir y proponer una teoría general común para los distintos procesos inducidos de auge y recesión. De esta manera además, al hacer más inteligible el despliegue de los procesos subyacentes, podremos entender mejor cómo y por qué se producen, y ser más conscientes también tanto de todos los efectos que ocasionan, como de la manera de prevenirlos (o al menos no contribuir a empeorar las cosas, el daño).

II. TRES MODALIDADES DE CICLOS ARTIFICIALES CON FORMAS DIFERENTES DE ORIGINARSE, DESARROLLARSE Y REVELAR SUS EFECTOS

Los principales esfuerzos dedicados hasta ahora a explicar el denominado ciclo de los negocios («ABC», *Austrian Business Cycle*) han ido enfocados a un entendimiento del mismo como ciclo monetario en-

¹ Antecedentes podemos encontrar en Cantillon (1755: 147-150, 180), Carroll (1859), y Böhm-Bawerk (1889).

² Por ejemplo el libro de Gottfried Haberler (1937) «Prosperity and Depression», realizado por encargo de la Asamblea de la Liga de Naciones.

dógeno (Haberler 1937, Alonso et al. 2013).³ Sin embargo creemos que cabe una interpretación más sencilla, amplia y, sobre todo, integradora.

En esa dirección, plantearemos el esquema teórico de tres modalidades de actuación que generan procesos cíclicos de auge artificial inducido seguido de recesión: a) fijación coactiva de un «precio» máximo acompañada de la prohibición de abstenerse de vender para los productores previos, b) depositarios que comienzan a actuar bajo la pauta de reserva fraccionaria, y c) imposición de un sistema de reparto en las pensiones de jubilación.

1. FIJACIÓN COACTIVA DE UN PRECIO MÁXIMO CON LOS PRODUCTORES VIÉNDOSE OBLIGADOS A DESHACERSE DE SU PRODUCCIÓN

La prohibición de realizar intercambios por encima de determinada relación resulta en más personas excluidas de los intercambios (aunque con una excepción, que veremos más adelante), generándose un menor rango de oportunidades para cada persona, lo cual hace a la sociedad más pobre (Bastiat 1850; Hazlitt 1946: 158, 90-158 [capítulos XIII a XXI]).

También genera compradores potenciales que no consiguen comprar, a pesar de que están dispuestos a pagar el «precio» fijado o aun mayor (situación que pasa a ser percibida como «desabastecimiento»). Por ello deberá aparecer un medio alternativo para seleccionar a los concretos afortunados efectivos compradores, que podrá ser:

- mediante el azar (por ejemplo, quien llega primero, las típicas «colas»);
- mediante la aplicación de una nueva medida coactiva (y, por tanto, arbitraria).⁴

³ De hecho, el artículo de Alonso et al (2013) puede ser entendido como el contraste empírico del que parece dudar Haberler (1937: 78-79, y su nota 1).

⁴ Ya no estamos ante ese proceso de interacción múltiple que hace igual (y máximo) el número de oferentes y demandantes 'incluidos' gracias al ajuste del intervalo de valoraciones que es el *precio de mercado libre* (resultante de ese mismo proceso en base al juego de valoraciones y acciones de *todos* los participantes; y donde solo aparecen 'ganadores'). Aquí, por el contrario, con la fijación de un «precio» máximo, aparecerán ganadores pero también perdedores. Y el medio que se seleccione para decidir quién podrá

Como el proceso de formación del precio de mercado cumple además la función de servir de *guía* para la producción futura, al fijarse coactivamente el «precio», se estarán desorientando los factores productivos en cuanto a poder ser dirigidos por la función empresarial hacia servir las necesidades más importantes y urgentes (Bueso 2016: 174-176, 194).

La excepción que indicamos más arriba tiene que ver con aquellas personas que ya hubieran implicado recursos en la producción del bien «ahora regulado», que encontrarán que su mejor opción «ahora» pasa a ser deshacerse o vender lo ya producido lo mejor que puedan conforme a esas nuevas circunstancias (coactivas). Consecuentemente, por el otro lado, *algunos* de los demandantes podrán encontrar *durante algún tiempo* mejores condiciones que las anteriormente vigentes. Esta situación ocasionará un «boom» de ventajas para una parte de la población, en tanto que los productores «pillados» se deshacen del producto en condiciones más favorables para los demandantes (Bueso 2016: 176).

Aunque por un tiempo el auge inicial inducido se retroalimentará positivamente mediante diferentes sinergias, lo más habitual será que, en adelante, los productores «pillados» dejarán de seguir implicando recursos en tal dirección, con lo cual, pasado un tiempo, se provocará una menor oferta (lo que conllevaría precios más elevados en el mercado libre; obsérvese que el efecto conseguido es el contrario del que se habría deseado con la medida coactiva) y un consiguiente mayor desabastecimiento. Por ello, transcurrido un periodo de tiempo (si estamos ante un bien de producción, ocurrirá cuando aparezca la necesidad de renovar dicho bien para poder continuar con las actividades que lo empleaban) aparecerá un mercado «cuello de botella» que ocasionará dificultades importantes y muy probablemente un declive marcado en esas y también en otras actividades relacionadas (Bueso 2016: 177).

Obsérvese que la medida coactiva provoca una pérdida en las estimaciones contables de los productores «pillados» (a pesar de contar

acceder a esa ganga siempre presentará también esos dos elementos combinados (en mayor o menor grado): coacción y azar.

con, y ser referidas a, los mismos bienes de capital) que es a su vez responsable de la ventaja recibida por los efectivos compradores privilegiados.

2. RESERVA FRACCIONARIA

El trabajo pionero de Mises (1912) se centró en enfocar la distinción entre dos clases o naturalezas de crédito distintas: a) *crédito mercancía*, que tiene como base el seguimiento de patrones tradicionales de conducta con integración del respeto al principio de propiedad,⁵ y b) *crédito circulatorio*, modalidad que se vino a posibilitar a partir de la introducción por parte de la banca de la controvertida práctica que *ex post* vino a denominarse «reserva fraccionaria» (Mises 1912: 296-297).

Por nuestra parte, en un trabajo reciente, he intentado caracterizar el núcleo⁶ de los procesos implicados en el empleo de tal práctica de reserva fraccionaria, a través de modelos sencillos que incorporan los elementos esenciales del depósito (Bueso 2017).⁷

El modelo básico consiste simplemente en un orfebre en un pueblo aislado que recibe con bastante regularidad el encargo de un cliente por semana, acompañado por el depósito de un kilogramo del metal, que el orfebre viene a devolver refundido de vuelta a su propietario al cabo de un mes. Pues bien, cuando el orfebre sigue la pauta tradicional con obligación de custodia (Figura 1a), el caso no presenta especiales particularidades, pues la actividad se puede adaptar sin más problemas a las distintas eventualidades, incluidas las alzas y bajas en

⁵ O lo que es lo mismo, el principio de igualdad de todas las personas ante la ley (ley «material», a su vez emergida desde, y a partir de, patrones de actuación que integran el respeto a *cada* otra persona).

⁶ Ese núcleo lo propuse inicialmente en el IX Congreso de Economía Austriaca organizado por el Instituto Juan de Mariana, con el título «*Por qué la reserva fraccionaria no es una institución del libre mercado*».

⁷ Con la particularidad de que en dichos modelos no aparece ninguna transacción de crédito, pues las mismas no son necesarias para explicar los elementos básicos implicados en tales procesos. E incluso se pueden apreciar (en uno de sus apartados, que también se muestra aquí más adelante) los efectos de dicha práctica en ausencia de cualquier influencia directa sobre las variables monetarias, o del lado monetario (Bueso 2017: 296-297).

el ritmo de entradas de trabajo. No ocurre lo mismo cuando el orfebre decide cambiar y «practicar» reserva fraccionaria (Figura 1b) apropiándose en el ínterin de una parte del metal depositado en su taller, a modo de beneficio extraordinario.

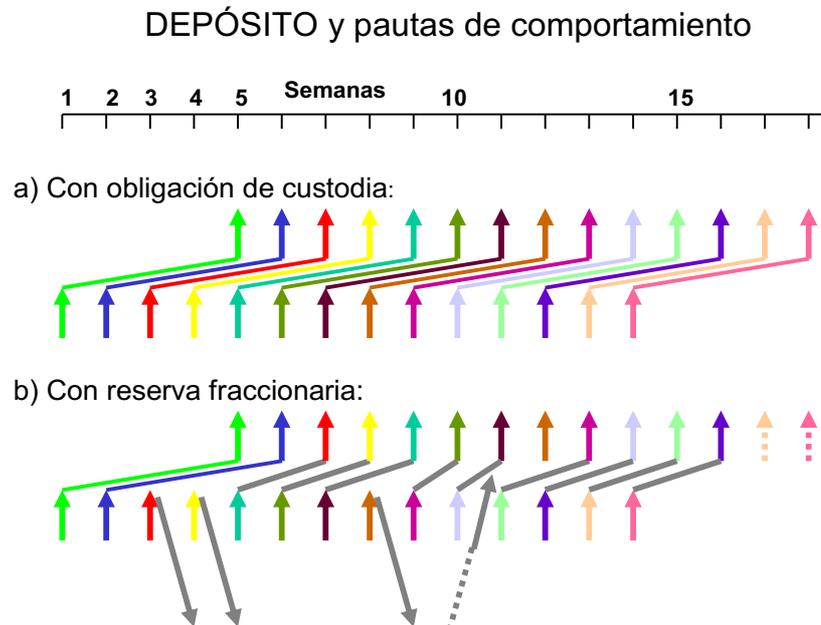


Figura 1.- Esquema con el que intenté representar en el artículo de referencia (Bueso 2017: 293 [Fig. 1]) las pautas seguidas por el orfebre según viniera a seguir: (a) una pauta de obligación de custodia, con respeto e integridad del principio de propiedad; y (b) una pauta de reserva fraccionaria, difuminando o «desdiferenciando» lo que pertenece a cada depositante. El contraste entre ambas pautas permite visualizar mejor los procesos, y comparar y predecir los efectos, según se van sucediendo las etapas y los acontecimientos previsibles.

Al disponer el orfebre de la propiedad de los concretos depositante sin su conocimiento (o incluso con su conocimiento: los efectos vienen a ser los mismos), está difuminando las señales o límites de lo que pertenece a cada quien, con lo que aumenta significativamente el riesgo para cada depositante de ver desaparecer su metal (se está produciendo un error o defecto de representación de los verdaderos costes o riesgos asociados al servicio contratado).

Sin embargo, la posibilidad que encuentra o «abre» el orfebre de desplazar metal de unos depositantes a otros, puede conseguir hacer perdurar en el tiempo la nueva pauta deficitaria, como se muestra en el ejemplo (Figura 1b, a partir de la semanas tercera y cuarta), lo que va ligado a la dilución de una parte del riesgo de pérdida que sufren los concretos depositantes de quienes se ha dispuesto inicialmente

de su metal en la misma medida en que se desplaza ese riesgo a los demás depositantes contemporáneos; e igualmente más adelante a los depositantes nuevos que vayan entrando. De esta manera, la contraparte del beneficio extraordinario que recae en el orfebre y sus más allegados se socializa y redistribuye «a dos niveles»: a) por una parte, como un *riesgo* interno (ahora aumentado) de perder su metal, riesgo que se distribuye al azar entre toda la comunidad de depositantes (presentes y futuros), y b) por otra parte, externamente, como *costes* que se distribuyen también ahora entre «toda la sociedad» a través de los procesos de formación del precio en los distintos mercados en los que incide el orfebre (con su nueva capacidad de intercambio aumentada a partir del empleo de dicha pauta). Y esa redistribución del riesgo y atribución de costes se produce al modo de sendos juegos de suma cero, en los que lo que gana el orfebre lo pierden los afectados (depositantes, en el primer caso, ciudadanos en general en el segundo caso) en relación o proporción a su número correspondiente.

Cuando esa nueva capacidad de intercambio generada de la nada incide en el lado de la oferta del mercado de compra-venta del metal (esto es, cuando el orfebre «vende» ese metal), lleva a que se produzcan finalmente un mayor número de intercambios efectivos, con un menor precio de mercado, y a «desplazar» a algunos de los oferentes que en las condiciones previas conseguían vender su metal pero ahora no lo lograrán (Bueso 2017: 296-297).⁸

Obsérvese que, por una parte, así se «hace parecer» a la generalidad de los agentes que existiría más metal del que realmente existe, y por otra, se actúa contra los intereses de cada depositante, que ve como el referente que significa el precio de mercado del metal bajará, con lo que el metal de su propiedad en adelante tendrá una expectativa de menor capacidad de intercambio.⁹ Aquí comienza a formarse el

⁸ Observamos que existe un claro «conflicto de intereses» en la persona de un depositario que actúe también en el mercado de compra-venta del concreto material que se ha depositado en su taller (salvo que la misma diferenciase muy bien y estrictamente la procedencia y el destino de cada concreta unidad de bien).

⁹ Lo cual provoca una pérdida de capital contable en el Activo de los depositantes (que recuerda a lo que también sucede en el caso anterior de fijación de un «precio» máximo), en paralelo a la aparición de un sospechoso incremento de disponibilidad en el balance del depositario (Bueso 2017: 300-301).

núcleo de desorden y fuente de error sobre la percepción de las condiciones reales del mercado, cuyos efectos no son percibidos inicialmente, pero que más tarde se manifestarán como lo que realmente son (desajustes descoordinadores), por lo que muchos de ellos de un modo u otro habrán de revertir.

Lo anterior refiere al caso más simple, en que el orfebre vende esa parte distraída de su taller simplemente como metal (lo cual no afecta directamente al aspecto o lado monetario del mercado). Pero ¿qué ocurre si ese metal está ejerciendo en esa sociedad la función de dinero y como tal lo utiliza el orfebre (esto es, si incide en el mercado por el lado monetario, materializandolo como una mayor capacidad «monetaria» de intercambio o de compra)?

También llevará (Figura 2) a que se produzcan un mayor número de intercambios efectivos, pero esta vez el precio de mercado (del bien por el que pujan) será mayor, y a quien se desplazará ahora será a algunos de los demandantes que antes, en las condiciones de libre mercado, conseguían intercambiar (comprar) y ahora no lo lograrán.

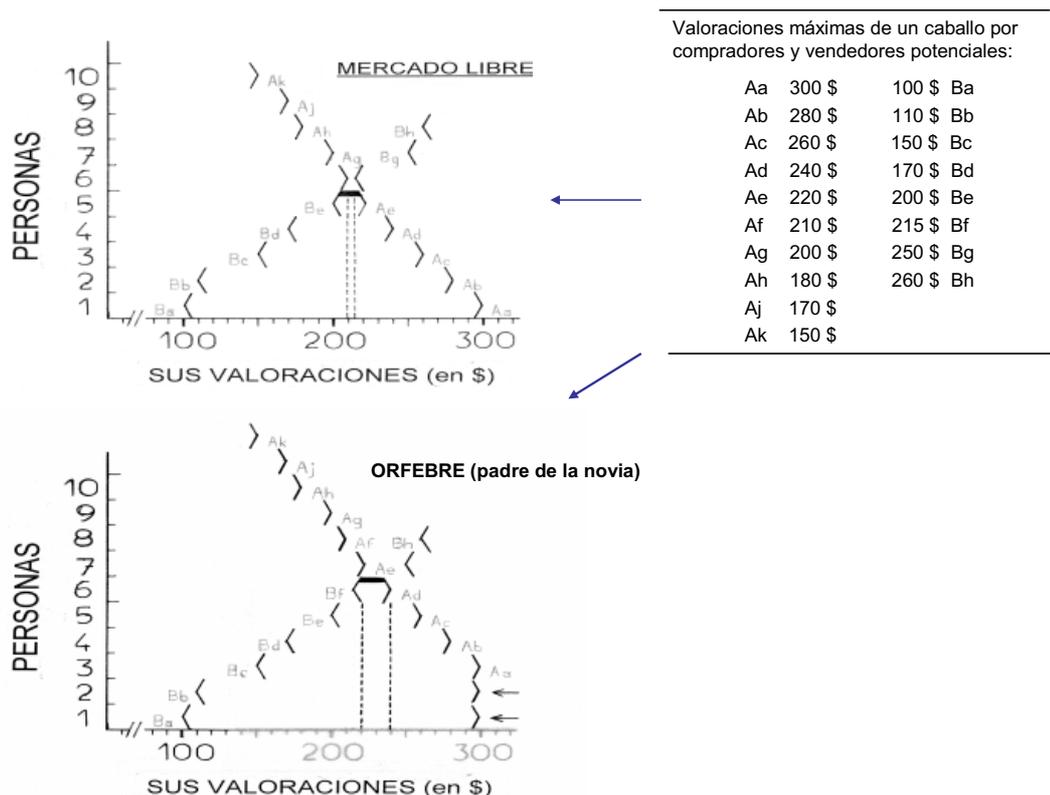


Figura 2.- Con esta Figura se ilustra (Bueso 2017: 298 [Figura 2]) un ejemplo concreto de interferencia del orfebre «reserva-fraccionario» con el lado monetario, en relación al ejemplo paradigmático presentado por Böhm-Bawerk (1889: 203 [105]) del mercado de caballos.

Apreciamos que, como consecuencia de la nueva práctica, resulta beneficiado siempre y principalmente el propio orfebre (que disfruta de un privilegio exorbitante prohibido a los demás), y de modo secundario el conjunto de personas que operan por el lado contrario del mercado al que el mismo «entra». Por el contrario resultan dañados quienes participan en el mercado por el mismo lado que el orfebre «reserva-fraccionario» o desleal (en el caso de función monetaria porque todos los compradores potenciales se verán obligados a pagar precios más altos, y además alguno de ellos porque se verá excluido de poder adquirir el bien -en el ejemplo de la Figura 2 el demandante Ae-).

Además, *todas las personas* de esa sociedad *resultarán dañadas* por una triple vía: a) porque se distorsiona el mapa o *guía* de orientación hacia el futuro que viene a ser la «estructura» de precios relativos, b) porque son engañados también sobre la tendencia general del mercado (artificial y generalizadamente *alcista... en todos los sectores*), y c) porque se disminuye la capacidad adquisitiva del dinero-metal de cada agente (paralela al beneficio del orfebre a partir de dicha práctica, como veíamos).¹⁰ Por todo ello en ese trabajo se caracterizaba al «privilegio» de reserva fraccionaria como una práctica coactiva (desde el inicio, no solo desde cuando se revelan sus efectos, el «agujero») y ajena al libre mercado. Además se señala que el «daño» cuantitativo y de exclusión inicialmente producido no puede ser compen-

¹⁰ Aún serán más marcados todos estos procesos cuando el depositario emita pseudo-certificados de depósito (materialmente: promesas extra-numerarias) que consigan circular «como si» fueran bienes («pseudobienes» los denomina Böhm-Bawerk [1889: 134] y como «sustitutos monetarios perfectos» que ejercen su arrogada función monetaria sin necesidad de venir a reclamarse en ningún momento su redención los define Mises [1912: 299-300, 355-359]). De hecho, se abre así la posibilidad de expandir dichos medios de pago en el corto plazo «sin límite» ninguno (prolongando sus efectos descoordinadores).

sado por unos eventuales efectos en la dirección contraria que *se podrían producir* más adelante en caso de que el orfebre volviera a recomprar el metal y lo reintegrara al taller, retornando a su antigua forma de trabajar, pues esos nuevos efectos recaerían en ese eventual momento futuro sobre unas concretas personas diferentes.

En resumen, la práctica de reserva fraccionaria: implica una recurrente externalización de costes, no es sostenible en el tiempo y llevará a medio o largo plazo al colapso de la actividad de los agentes que la realizan junto con quienes se ven directamente implicados con él (o de la sociedad en su conjunto, en tanto «se deje arrastrar» y no cortocircuite los efectos que se ven inducidos también por tal práctica -ver a continuación-).

Además, significativamente, cuando se revelan los efectos descoordinadores, se ven inducidas dos tipos de reacciones (perentorias) que se convierten en tendencias casi imparable: a) por un lado, a cerrar la entrada coactivamente a posibles nuevos orfebres,¹¹ y b) a incorporar otros medios coactivos para integrar nuevos bienes de terceras personas (que serán vistos también como «necesarios», al menos coyunturalmente, para así poder ser utilizados para compensar o satisfacer «con retraso» los contratos previos -de depósitos, u otros- incumplidos).

3. IMPOSICIÓN DE UN SISTEMA DE REPARTO PARA LAS PENSIONES DE JUBILACIÓN.¹³

A lo largo del tiempo han ido apareciendo distintas maneras o sistemas para ayudar a proveer en las etapas vitales en que la capacidad de trabajo de las personas disminuye. Así, por ejemplo, desde la iniciativa privada han ido surgiendo contratos y empresas que ofrecen

¹¹ Debido a la recurrencia del fenómeno (de continuarse su práctica) esta tendencia llevará sucesivamente en varios ciclos a concentrar la actividad cada vez en un menor número de manos, pues al depender su sostenibilidad de una manera extrema del ritmo de entrada de nuevos depositantes, la entrada de nuevos orfebres a ese sector (que además ahora ha pasado a convertirse en especialmente atractivo, por aparecer beneficios extraordinarios), abriría nuevas alternativas u opciones a sus eventuales clientes, generando por sí misma la quiebra del esquema (situación que los diferentes actores afectados no querrán o podrán permitir).

la posibilidad de comprar y recibir rentas vitalicias a partir de determinada edad.

También han surgido formas de gestionar el ahorro de manera agrupada (como forma complementaria al ahorro privado gestionado individual o familiarmente). Un ejemplo son los Fondos y Planes de Pensiones: contratos colectivos (parecidos a los de sociedad) por los que se acumula ahorro de los partícipes y promotores, que se invierte y gestiona según unas directrices, y las cantidades acumuladas incrementadas mediante el producto de las diversas inversiones (sistema de capitalización) se viene a repartir en su momento entre los partícipes conforme a lo acordado, sobre la base de unos cálculos y previsiones actuariales (realizados con miras normalmente a mantener en lo posible la equidad entre partícipes en relación a sus respectivas aportaciones, periodos de tiempo de permanencia en el fondo, y las respectivas retiradas durante la jubilación).

No muy diferente, pero organizado por sectores laborales, es el sistema por Mutualidades Laborales, que pretende acumular ahorro colectivo en relación a trabajadores de un sector predefinido o profesión liberal e invertirlo gestionado por una representación de los trabajadores para, a partir de ello, pagar en su día las respectivas pensiones de jubilación, etc.

Ya de carácter «público» (de participación «obligada») es el sistema público «de reparto». Históricamente suele venir ligado a la aparición de circunstancias que los mandatarios consideradas excepcionales, autojustificándose para «asumir» o estatalizar el capital que se ha ido acumulado en los anteriores sistemas de capitalización (Figura 3b, década 4ª). También suele ser habitual que igualmente «asuman» el compromiso de sufragar el pago de las eventuales futuras pensiones a partir de impuestos (por lo general, las cotizaciones de los nuevos trabajadores activos que van entrando al sistema) u otros ingresos corrientes del Estado. A diferencia del sistema de capitalización (que también podría darse en un sistema público, aunque no suele ser lo habitual), este sistema público de reparto se caracteriza porque la cuantía tanto de las cotizaciones como de las pensiones se decide *ad-hoc* político-administrativamente en cada momento.

PENSIONES y patrones de organización

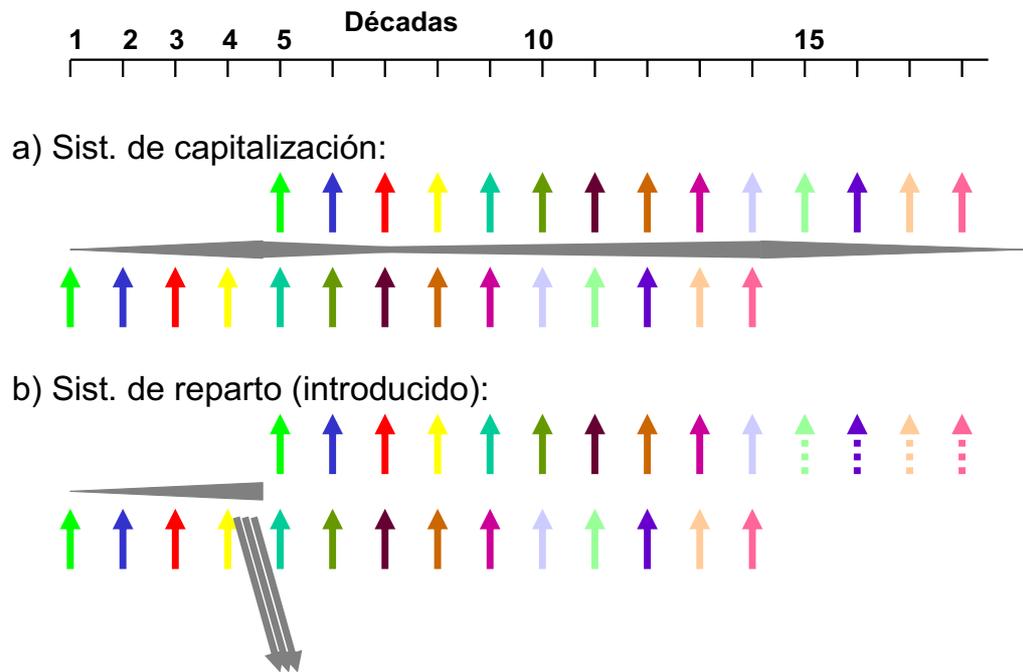


Figura 3.- Esquema que intenta representar el contraste existente entre los procesos: (a) que utilizan «capitalización», y (b) los que aplican sistemas «de reparto». En este último, a partir de la desaparición del fondo de capitalización (la banda central de color gris) en la cuarta década, las pensiones se habrán de pagar con las aportaciones de los nuevos entrantes.

Los sistemas de capitalización constituyen relaciones en las que todas las partes salen beneficiadas, sin cargar mayores costes a terceras personas, de forma que favorecen el desarrollo de la sociedad en que funcionan, incrementando las oportunidades (laborales, comerciales, etc.) de todos y cada uno de los ciudadanos. Además de trasladar voluntariamente ahorro presente hacia el futuro (para ser capitalizado a través de préstamos a terceros o inversiones que se estiman de poco riesgo), también existe la posibilidad de introducir un cierto elemento de solidaridad (lo que los situaría próximos de facto al «sistema de reparto») entre los diferentes grupos que puedan resultar, pues puede acordarse o ser diseñados para «cubrir» ciertos riesgos o situaciones de infortunio.¹²

¹² Incluso sería posible que algún tipo de contrato incluyera la posibilidad de adherirse voluntariamente a algún tipo de sistema «de reparto» en que serían los eventuales futuros entrantes quienes sufragarían las pensiones de los anteriores asociados o contratantes ahora jubilados (transferencia de riqueza intergeneracional «voluntaria»).

Sin embargo, en el sistema público de reparto hoy día vigente en algún país como España, las pensiones en curso de pago son costeadas por las cotizaciones de los trabajadores activos actuales o bien por otro tipo de *impuesto*, lo que requiere su obtención e incremento de modo paralelo a la cuantía agregada de las pensiones corrientes. El hecho de que se oculte la realidad subyacente (el cotizante cree que está invirtiendo en su propia futura pensión, cuando en realidad su expectativa se basa en la esperanza de que al tiempo de su jubilación aparecerán nuevos entrantes cotizantes a los que *se les obligará* de igual manera que a él) provoca que los efectos disruptivos o des-coordinadores aparezcan retrasados en el tiempo, produciéndose el característico efecto de *boom* o auge artificial inicial seguido de depresión al cabo de unas décadas. Con un sistema tal, las generaciones sucesivas se ven abocadas a una disminución (creciente) de sus oportunidades vitales (laborales, y de todo tipo), al requerir necesariamente de nuevos entrantes cotizantes que vengan a «afiliarse» al sistema, pues de no llegar el esquema colapsa.¹³

4. OTROS

Los tres modelos indicados no agotan los patrones de comportamiento que al ser adoptados inducen un auge artificial que por no ser sostenible se ven necesariamente seguidos por una recesión. Otros ejemplos pueden ser:¹⁴ a) la fijación legislativa en una sociedad de una paridad entre dos mercancías utilizadas como medio de inter-

¹³ Este tercer apartado o modelo se desarrolla más detalladamente en mi “*Propuesta de integración de la teoría del monopolio de Rothbard; y su aplicación a las pensiones*”, presentada al II Congreso Economía y Libertad, celebrado en Ávila los días 6-8 de noviembre de 2014 alrededor del tema de la sostenibilidad del sistema de pensiones (accesible en las pp. 66-91 del Libro de Actas: <https://docplayer.es/5286898-Actas-del-ii-congreso-de-economia-y-libertad.html>). Estamos ante un esquema que no puede sustentarse sino es aplicando más coacción, lo cual tiene trascendentes efectos sobre el desarrollo y la evolución de una sociedad (Huerta de Soto 2006: 146-173, Chauvel et al 2014, Niraula 2019).

¹⁴ Se intenta expresar por series según una probable evolución dentro de una «escalada coactiva» típica.

cambio, o la fijación legislativa de una única mercancía como dinero obligatorio de una sociedad, o (normalmente tras un tiempo funcionando un sistema privado de reserva fraccionaria) la imposición legislativa de un dinero-fiat, del mismo modo que lo serán los incrementos en su «oferta»; b) la imposición de aranceles o barreras a la importación de determinados bienes, o el cierre a la competencia dentro de un determinado sector (creación de un monopolio interno nacional), o la entrega de subvenciones (o incluso ventajas fiscales [Wunderlich 2019]) a una determinada actividad; c) la emisión de deuda pública, o su conversión en deuda perpetua, o la imposición legislativa de un dinero-fiat, o la asunción de obligaciones de carácter vitalicio o permanente por parte del gobierno; y d) otras.

III. PROPUESTA DE UNA CAUSA GENÉRICA PARA LOS PROCESOS CÍCLICOS (ARTIFICIALMENTE) INDUCIDOS

A partir de los tres ejemplos o modelos expuestos observamos que la naturaleza o «esencia» de los auges inducidos artificialmente consisten en una interacción coactiva en la cual: a) el daño o el engaño no es percibido (o «anticipado», en el caso primero de fijación de un precio máximo) por las personas directamente perjudicadas, hasta transcurrido un tiempo (esto es, existe una externalización de costes oculta que «no se ve»); b) sin embargo los bienes o la mayor capacidad de intercambio que se trasvasa a las personas beneficiadas sí que se disfrutan desde el primer momento.

En el núcleo de estas interacciones coactivas «encubiertas» (encubiertas como si no lo fueran), lo que existe es un borrado o difuminación de los límites en la propiedad de lo que le pertenece a cada quien (los *boundaries of order* que está en la base del desarrollo de una sociedad, según muestra Butler Shaffer [2009]),¹⁵ con la consiguiente desalineación de beneficios y costes que ello facilita. El borrado o difuminado de las señales de ese sistema de información emergido evolutivamente no es percibido inicialmente, pero más adelante las consecuencias del no percibido desplazamiento de pro-

¹⁵ Otra forma de expresar el principio de orden subyacente sería decir que «nadie ha iniciado la violencia o la coacción contra ninguna persona, sus posesiones o su autonomía».

piedad aparecerán de golpe con toda su crudeza, y sin saberse cómo se ha llegado hasta allí.

IV. OTRO EFECTO TRANSCENDENTE: LOS AGENTES IMPLICADOS SE VEN FUERTEMENTE INDUCIDOS A SOLICITAR O IMPULSADOS A PRACTICAR NUEVA COACCIÓN SOBRE TERCEROS

Cuando se revelan los efectos descoordinadores de las prácticas indicadas (cuando se percibe que no hay caballos, o que no existe el metal que se creía que había, o el dinero para pagar las pensiones) a muchas personas les parece que es necesario tapar «como sea» ese agujero, ese «desabastecimiento». Serán vistas o sentidas (colectivamente) como «justas» y necesarias nuevas medidas coactivas para implicar nuevos bienes de terceras personas en el esquema.

Igualmente, será sentida como una apremiante necesidad limitar el número de participantes en determinada posición en el mercado y se generarán dinámicas coactivas en tal dirección. Observamos que esas dos tendencias (de implicar bienes de terceras personas en el esquema, y de cerrar la entrada mediante métodos coactivos, generando un monopolio) están presentes en los diferentes casos o modelos, en mayor o menor grado.¹⁶

Y obsérvese que individualmente la persona beneficiada (o potencialmente beneficiada) por tal práctica se encuentra ante un dilema moral, pues si se deja llevar por esa inercia obtiene beneficios concentrados y no sufre costes (mientras los costes y perjuicios correspondientes se diluyen en el tiempo y en el espacio -entre un mayor número de personas-).

¹⁶ Por ejemplo, en el primero de los tres modelos se habrá de «decidir» inicialmente quién accede a comprar esa ganga; y al llegar la recesión por falta de oferta probablemente se tomará en consideración la posibilidad de utilizar medios coactivos para producirlo (para producir ese bien que «misteriosamente» ha devenido escaso). Ambas tendencias trabajan en la línea de crear dependencia de unas personas en relación a esas otras que son «quienes deciden», que cada vez habrán de decidir además sobre más cuestiones (Huerta de Soto 1992: 119).

V. EVENTUAL EVOLUCIÓN (TRAS REVELARSE LOS EFECTOS DEL ESQUEMA)

Si se cede ante esa demanda de tapar «como sea» el agujero (o la falta de oferta), esto es, aplicando nuevas medidas de naturaleza coactiva, las mismas generarán sus correspondientes efectos (se producirá un alivio inicial del daño anteriormente generado, pero generando un nuevo daño cuyos efectos se prolongarán en el tiempo). Si las nuevas medidas aplicadas son del tipo en que nuevamente se retrasa su percepción, supondrán el germen de un nuevo ciclo (caeremos así en una recidivante recesión). Si son de efectos manifiestos, por ejemplo de tipo limitativo o impuestos, ocasionarán menos oportunidades para cada quien, pero apreciadas y apreciables ya desde el principio. Y a poco que se le vaya la mano al agente coactivo (público o privado), se caerá en una depresión prolongada.

Por el contrario, si no se cede, y se circunscriben o limitan sus efectos estrictamente a las personas que se han visto implicadas en el esquema (o sea, a las personas que «ya han caído», aclarando entre ellos quién es dueño de qué, y las correspondientes responsabilidades, sin externalizar nuevos costes a terceros), en relativamente poco tiempo la actividad se reasumirá en un mercado libre saneado. Y probablemente por otro lado los agentes habrán aprendido en cabeza propia o ajena a huir de (a no dejarse caer en) las prácticas que generan problemas: difícilmente se demandará fijaciones de precios máximos, difícilmente encontrarán depositantes los orfebres que no tengan una trayectoria de haber respetado la obligación de custodia,¹⁷ y no será tan fácil dejarse seducir por los esquemas de reparto (o cantos de sirena) a la hora de proveer para la jubilación.

¹⁷ No obstante, obsérvese que siempre estará presente el incentivo «para beneficiarse» de tal tipo de prácticas. E incluso para quienes juegan un papel pasivo en las mismas, será más fácil mirar para otro lado y decir: «bueno, a mí, mientras me acaben devolviendo 'mi' dinero, me da igual lo que les suceda a los demás». Por el contrario será costoso desvelar el problema emergente «señalando» los procesos y los daños necesariamente asociados a tales esquemas. En este sentido contrasta la actitud honesta y valiente asumida por Mises (1912) con la actitud acomodaticia seguida por Schumpeter (1911: 215, 254-55).

VI. CONCLUSIONES PROPUESTAS

1.- Los ciclos de auge artificial y recesión son causados por prácticas que imponen costes (a terceros) que no son percibidos por los afectados hasta pasado un tiempo (estos costes son paralelos a los beneficios extraordinarios que sí son disfrutados desde el principio por otras personas como incrementos extraordinarios en su capacidad adquisitiva).

2.- Cuando se revelan los efectos descoordinadores, se ven inducidas dos tipos de reacciones casi imparables buscando sustentar tal práctica: a) por un lado, a cerrar la entrada a las posiciones que se benefician de la misma (esto es, a crear, o concentrar aún mas, un monopolio), y por otro, b) a implementar otros medios coactivos para integrar nuevos bienes de terceras personas al esquema.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alonso, Miguel-Ángel, Bagus, Philipp y Romero, Alberto (2013). «Una ilustración empírica de la teoría austriaca del ciclo económico: el caso de Estados Unidos, 1998-2010», *Investigación Económica*, vol. 72 (nº 285), pp. 41-74.

Ayau, Manuel F. (2007). *Not a Zero-Sum Game; the paradox of exchange*, Guatemala, Universidad Francisco Marroquín.

Bastiat, Claude F. (1850). *That Which is Seen, and That Which is Not Seen*, recopilado en *The Bastiat Collection*, Ludwig von Mises Institute, 2011, pp. 1-48.

Böhm-Bawerk, Eugen von (1881). *Whether Legal Rights and Relationships are Economic Goods*, recopilado en *Shorter classics of Eugen von Böhm-Bawerk*, vol.1, Libertarian Press Inc., 1962, pp. 25-138.

Böhm-Bawerk, Eugen von (1889). *The Positive Theory of Capital* (libro IV «Price», capítulo IV: «Two-side competition»), Auburn AL, Ludwig von Mises Institute, 2007, pp. 203-213; y en castellano: *Lecturas de Economía Política vol. I*, Unión Editorial, pp. 99-142.

Böhm-Bawerk, Eugen von (1914). *Control or Economic Law*, recopilado en *Shorter classics of Eugen von Böhm-Bawerk*, vol.1, Libertarian Press Inc., 1962, pp. 139-199.

Bueso, Jorge (2016). «Intervención coactiva en el mercado: procesos, modalidades y efectos», *Procesos de Mercado*, vol. XIII, nº 1, pp. 165-197.

Bueso, Jorge (2017). «Modelos sencillos de depósito muestran que la reserva fraccionaria no es sostenible en el tiempo salvo aplicación de (nueva) coacción», *Procesos de Mercado* vol. XIV, nº 1, pp. 289-313.

Cantillon, Richard (1755). *Essai sur le Nature du Commerce en Général*, traducción y edición del Ludwig von Mises Institute, 2010.

Carroll, Charles H. (1859). «Bankrupcy in the Currency», *Hunts's Merchant Magazine and Commercial Review*, vol. XL, pp 673-688, recopilado en *Organization of Debt into Currency and Other Papers*, William Volker Fund/ Van Nostrand Ltd., 1972, pp. 151-175.

Chauvel, Louis y Schröder, Martin (2014). «Une France qui sacrifie sa jeunesse», *Le Monde*, 9 de junio de 2014.

Haberler, Gottfried (1937). *Prosperity and Depression*, New York, United Nations, 1952 (edición complementada que reproduce la 2ª edición de 1943 de la Liga de Naciones)

Hayek, Friedrich A. (1929-37). *Prices & Production and Other Works*, Auburn AL, Ludwig von Mises Institute, 2008.

Hazlitt, Henry (1946). *Economics in One Lesson*, New York, Three Rivers Press, 1979.

Huerta de Soto, Jesús (1992). *Socialismo, Cálculo Económico y Función Empresarial*, Madrid, Unión Editorial, 2010.

Huerta de Soto, Jesús (1998). *Dinero, Crédito Bancario y Ciclos Económicos*, Madrid, Unión Editorial, 2006.

Huerta de Soto, Jesús (2006). *Ahorro y Previsión en el Seguro de Vida; y otros ensayos sobre seguridad social y planes privados de pensiones*, Madrid, Unión Editorial.

Menger, Carl (1871). *Principles of Economics*, Auburn AL, Ludwig von Mises Institute, 2007.

Mises, Ludwig von (1912). *Theory of Money and Credit*, Liberty Fund, 1980.

Niraula, Anil (2019). «Warren Buffett warns movers to avoid states with large unfunded pension liabilities», *Catalyst* (The Independent Institute) 7 de mayo de 2019.

Schumpeter, Joseph A. (1911). *The Theory of Economic Development; an inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1949.

Shaffer, Butler (2009). *Boundaries of Order; private property as a social order*, Auburn AL, Ludwig von Mises Institute.

Wunderlich, Dusty (2019). "How tax breaks for Tesla cause affordable-housing problems", *Mises Wire* 18 de enero de 2019.

ECONOMÍA FEMINISTA Y ESCUELA AUSTRIACA: UNA RESPUESTA LIBERAL A UNA CRECIENTE CORRIENTE ANTICAPITALISTA

VICENTE MORENO CASAS

Resumen: El objetivo de este trabajo es el estudio y desarrollo de algunas teorías de la Economía Feminista, en contraposición a los criterios y postulados de la Escuela Austriaca. Iniciaremos, explicando las propuestas más destacables de la Economía Feminista y la importancia de dar una respuesta por parte de los austriacos a esta nueva corriente. A continuación, desgranaremos en capítulos los puntos que habremos tratado en la introducción. Así pues, empezaremos viendo cuál es la concepción de individuo y qué metodología proponen ambos enfoques para la ciencia económica; veremos cuáles son los puntos en común que ambas corrientes presentan, como es el caso de la crítica al modelo neoclásico, pero también, trataremos las diferencias que aparecen después de que cada corriente desarrolle sus líneas argumentales respecto a este tema de la metodología de la ciencia económica. Luego abordaremos las reflexiones que se presentan desde la Economía Feminista para la cuestión del trabajo no remunerado y la posible explicación que desde la Escuela Austriaca de Economía podemos aportar, apoyándonos en las contribuciones de Ludwig von Mises a la teoría del cálculo económico y sus límites. Seguiremos con las críticas que desde ambas corrientes se soportan a los principales indicadores macroeconómicos, de nuevo, veremos sus similitudes en el diagnóstico, así como sus divergentes conclusiones, contando con las aportaciones de Huerta de Soto y Mises y sus opiniones sobre dichos indicadores. Y, terminaremos respondiendo a la consideración que se hace a la división sexual del trabajo y a las relaciones de poder que viven en el capitalismo, presentando de la mano de Hayek los muchos beneficios que tienen el mercado libre y la cooperación social para la igualdad y el desarrollo de la mujer.

Palabras clave: Economía Feminista, Escuela Austriaca, praxeología, división sexual del trabajo, trabajo no remunerado.

Códigos JEL: B53, B54.

I. INTRODUCCIÓN: LA PROPUESTA DE LA ECONOMÍA FEMINISTA

La Economía Feminista es una corriente de pensamiento anticapitalista, surgida en los años 90. Como bien indica el nombre, sus defensores, reivindican el papel de la mujer dentro del mundo económico, tanto en la vida real como en las teorías, que consideran androcéntricas y patriarcales.

Atacan los fundamentos más elementales de la ciencia económica y su metodología, calificando de irreal y machista el modelo neoclásico. Según plantean, la mujer no tiene ningún tipo de importancia en la ciencia económica tal y como hoy la entendemos. Ellas, en su mayoría, se dedican al trabajo no remunerado: economía del cuidado y maternidad. Ambas actividades, afirman, son fundamentales para mantener la estructura productiva; sin estas, no sería posible el crecimiento económico. Y el problema está en que son actividades que no están monetizadas ni reconocidas; no se incluyen dentro de los principales indicadores macroeconómicos o hasta no son considerados como trabajo. Estas realidades económicas contribuyen a la perpetuación de las relaciones de poder patriarcales, en las que también tiene mucho que ver la división sexual del trabajo. Dentro del mundo económico queda todo aquello monetizable y objetivo (que se identifica con lo masculino) y fuera queda todo lo no monetizable y subjetivo (que tiene más que ver con lo femenino) (Pérez Orozco, 2004, pág. 93).

El sistema económico capitalista se une con la estructura social patriarcal y juntos continúan y se aseguran la opresión de clase y de género. En la vida pública, el capitalismo mantiene esa opresión de clase y, el patriarcado, en la vida privada de las familias, perpetúa la opresión de género y contribuye al capitalismo con la reproducción de la fuerza de trabajo (Pérez Orozco, 2004, pág. 100).

Toda esta teoría es avalada y respaldada con datos estadísticos y sociológicos, como el aumento de la propensión al empobrecimiento de la mujer y las condiciones laborales precarias que sufren las mujeres en comparación a los hombres.

Ante esta realidad, ponen sobre la mesa varias propuestas. Ideas y planes que han de ser promovidas desde la sociedad y, también desde el Estado, mediante políticas públicas y revisiones en los métodos de investigación dentro de la ciencia económica. Estos planteamien-

tos pasan por intentar cambios etimológicos en lo que tradicionalmente se conoce como trabajo y no trabajo o económico y no económico (Pérez Orozco, 2004), por idear un modelo diferente al homo oeconomicus o por crear nuevos indicadores que contabilicen la actividad que realizan las mujeres y que no se retribuye. Desde la perspectiva de las políticas públicas y debido a su línea de pensamiento anticapitalista, se procura que el gobierno intervenga en la economía con medidas de discriminación positiva o concienciación social para la vida práctica del mundo empresarial.

La importancia de dar una respuesta a esta corriente de pensamiento desde la Escuela Austriaca es elemental. Podría parecer una locura, como tantas otras que feministas extremistas proponen día a día, pero tiene un importante soporte intelectual detrás: muchas obras académicas que respaldan sus teorías. Esto le permite entrar en el debate académico de las universidades, donde su mensaje anticapitalista, disfrazado de feminista y progresista, termina convenciendo a los estudiantes que se aproximan a debatir, y estos, no encuentran apenas crítica a las ideas feministas desde alas liberales y capitalistas, como es el caso de la Escuela Austriaca. Ciertamente es que previamente a este trabajo, ha habido muchos otros que han estudiado la Economía Feminista desde la Escuela Austriaca. Así es el caso de Vaughn (1994) y Walker (1994) quienes fueron las primeras economistas austriacas en tratar el asunto (Becchio, 2018, pág. 14), o, también, Hortwitz (1995). Aun así, todos ellos se centraron, en su mayoría, en las similitudes de ambas escuelas en la crítica al modelo neoclásico, e incluso, intentaron un acercamiento de posturas. En nuestro caso, trataremos la idea de la crítica mutua a los neoclásicos, pero aportando algunos matices, y como novedad, estudiaremos temas como el trabajo no remunerado, la inclusión en las Cuentas Nacionales, la división del trabajo o las relaciones de poder.

Es por eso, que este trabajo tiene, como uno de sus objetivos, el servir como referencia académica para todos aquellos que pretendan conocer cuál podría ser la opinión de la Escuela Austriaca de Economía respecto de esta nueva corriente.

II. LA CRÍTICA AL MODELO DEL HOMO OECONOMICUS Y LA METODOLOGÍA AUSTRIACA

Tanto desde la Escuela Austriaca como desde la feminista, se hace una crítica al modelo neoclásico del homo oeconomicus; el individuo maximizador de beneficios. Es importante esta primera aclaración, sobre todo, para aquellas personas que no conozcan o no simpaticen con las ideas de la Escuela Austriaca. El motivo principal es que, como anticapitalista que es la corriente de Economía Feminista, la crítica que hace al modelo neoclásico puede interpretarse como una objeción a la única corriente de pensamiento capitalista o incluso, más liberal (como mucha gente puede considerar, la neoclásica). Es decir, que se puede entender que estar a favor de la libertad económica, supone apoyar ese tipo de supuestos. Es por eso, importante, demostrar como la corriente más liberal (la Escuela Austriaca) tampoco está de acuerdo con este modelo, ni con la metodología, y entonces, explicar cuál es su propuesta.

Se argumenta desde la Economía Feminista que los sujetos son más que un supuesto modelo egoísta que se pretende universalizar a cualquiera de las situaciones. Le dan suma importancia a esta idea, puesto que esta malinterpretación de la realidad puede llevar a acciones de política pública fallidas o que incluso agraven las situaciones de desigualdad ya existentes. Es por ello que se pretende una visión más completa; que tenga en cuenta la influencia social que recibe el individuo para tomar sus decisiones, las pautas culturales, las condiciones materiales, así como sus percepciones subjetivas (Rodríguez Enríquez, 2010, págs. 7-8). Concluyen, incluso, que el sujeto homo economicus tiene características que se entienden puramente masculinas: racionalidad, individualismo, objetividad, control... Y que, fuera de este modelo, quedan todos los atributos que se asumen como femeninos: emociones, subjetividad, cariño, empatía, socialización... Se necesita entonces crear otro tipo de sujeto a estudiar, que abarque cualquier característica humana. En otras palabras: «es necesario encontrar una concepción de comportamiento humano que englobe la autonomía y la dependencia, el comportamiento individual y las relaciones, la razón y la emoción, tal y como son manifestados en los agentes económicos de ambos sexos» (Nelson, 1995, pág. 136).

Esta primera idea o concepción coincide, en el diagnóstico, con los postulados de la Escuela Austriaca. Al igual que la Economía Feminista, los austriacos también rechazan el modelo neoclásico del homo

oeconomicus por irreal. De acuerdo con la praxeología, no solo la racionalidad y la búsqueda del máximo beneficio llevan al individuo a tomar sus decisiones en condiciones de información ya dada y conocida. Hay otro gran entramado de aspectos subjetivos, económicos o no económicos, que traen consigo la construcción de una escala de valores y preferencias que ayudan a los individuos a determinar sus fines y sus medios (Mises, 2011, págs. 107-108).

Ante las cualidades del homo oeconomicus se enfrentan las características del homo empresario de Mises. Un individuo que no aplica medios a fines ya dados para maximizar su utilidad, sino que descubre y crea constantemente nuevos fines y medios. Es esta nueva información la que no está dada de antemano, en lugar de eso, es revelada continuamente por el empresario. Entonces, el supuesto de elección racional con la información conocida está totalmente alejado de la realidad y, por ende, es erróneo (Huerta de Soto, Socialismo, cálculo económico y función empresarial, 2005, págs. 83-84).

Es decir, que más que estudiar un tipo ideal universalizable que se encuentra en un equilibrio general, la Escuela Austriaca propone el estudio de la acción humana. La economía, desde el paradigma austriaco, tiene que encargarse de averiguar cuáles son los efectos que determinados modos de actuar, en busca de unos fines subjetivos e individuales, traen consigo (Mises, 2011, pág. 376).

El modelo que intenta buscar la Economía Feminista es más real y amplio que el de la economía neoclásica. Hasta sentencia: «El análisis feminista sugiere que no tiene que haber solo un modelo económico, sino más bien muchos modelos económicos, dependiendo de la utilidad de varias técnicas de modelado en las diversas aplicaciones» (Nelson, 1995, pág. 137). Sin embargo, cae en el error de creer, que lo importante es intentar averiguar el modelo de comportamiento. Cuando, en realidad -y según nos demuestra la doctrina austriaca y la praxeología- no importa cuáles sean los valores del individuo; ya sea más social o menos, más racional o más irracional, etc. Lo importante, y de lo que se debe de encargarse la economía y el economista, es de medir el impacto que tienen las decisiones de los individuos; tengan los valores y preferencias que tengan que -podrían ser infinitos- (Mises, 2011, pág. 376).

En cuanto a la metodología que sigue la economía neoclásica en sus modelos, la Economía Feminista critica que lo riguroso y valioso tenga que ser lo estrictamente matemático (Nelson, 1995, pág. 138). Es

por eso que se propone otra metodología más humanista, que recorra a la sociología o la psicología, no tan centrada en pilares sumamente técnicos como la matemática o la econometría, y que, aun así, siga siendo un trabajo de elevado nivel científico.

Mucho antes que la Economía Feminista, la Escuela Austriaca -con Carl Menger- ya reivindicaba el papel del formalismo verbal, frente al matemático, como mejor manera de expresar las esencias de los fenómenos económicos (Huerta de Soto, La escuela austríaca moderna frente a la neoclásica, 1997, pág. 121). Para Mises: «La economía no utiliza el método de la lógica ni el de las matemáticas. No se limita a formular puros razonamientos apriorísticos, desligados por completo de la realidad» (Mises, 2011, pág. 113). Y según Huerta de Soto: «Para los austriacos la concepción subjetivista consiste en el intento de construir la Ciencia Económica partiendo siempre del ser humano real de carne y hueso, considerando como actor creativo y protagonista de todos los procesos sociales» (Huerta de Soto, La escuela austríaca moderna frente a la neoclásica, 1997, pág. 116). Hasta en el mismo artículo, en un pie de página, Huerta de Soto (1997) destaca una cita de Mises en la que dice que la producción no es solo un hecho físico, natural o externo; sino que es un fenómeno intelectual y espiritual. Es decir, en la metodología de la escuela austriaca cobran un papel fundamental la acción y las habilidades humanas. No son las matemáticas; es la creatividad empresarial y el intelecto los que hacen posible los procesos y fenómenos económicos.

Demostramos entonces, que apoyar la libertad económica y el capitalismo no implica asumir modelos matemáticos y despreciar lo humano; al contrario, desde la escuela más próxima a la libertad se sustenta una visión humanista de la ciencia económica, y se entiende, que reducir y simplificar la realidad a un sujeto predecible es un gran error. Y que lo verdaderamente importante -y a lo que debe de ocuparse la economía- es a analizar las consecuencias que tienen en el mercado las decisiones libres de cada uno de los individuos que intervienen en el proceso de cooperación social.

III. EL TRABAJO NO REMUNERADO

Otra de las grandes críticas al sistema capitalista es que, supuestamente, no tiene en cuenta el trabajo no remunerado; no es monetizado, no tiene una equivalencia en dinero, aun a pesar de lo impor-

tante y fundamental que es para la sostenibilidad del sistema y de la estructura productiva. Esta no consideración o infravaloración, contribuye a las desigualdades y a su perpetuación, y los motivos son por razones patriarcales de dominación y económicas, puesto que casi todos los costes de mantenimiento de la vida son desempeñados por el trabajo no remunerado (Bosch, Carrasco, & Grau, 2006, pág. 106). A esto, tendremos que razonar por qué, en el mercado libre, actividades como la reproducción social o los cuidados, quedan fuera del cálculo económico en muchas ocasiones. A la tarea nos ayudará la propuesta de Mises sobre los límites del cálculo económico (Mises, 2011, págs. 333-337).

Ser remunerado monetariamente es percibir el precio de algo. El precio es un hecho histórico, pasado o futuro. Son precios que ayer surgieron o que se supone que aparecerán en un mañana.

Pero, para que puedan aparecer, es necesario que se produzca el intercambio. Como bien dice Mises: «(···) los precios son relaciones de intercambio entre el dinero, de un lado, y determinados bienes y servicios, de otro» (Mises, 2011, pág. 337). Es más, previamente específica: «Es ridículo pretender valorar, en términos monetarios, mercancías que no son objeto de contratación (···)» (Mises, 2011, pág. 336). Y la justificación radica en que al considerar una actividad que no es aprobada o solicitada por la demanda (no hay intercambio, no hay contratación), podemos llegar a errores en el cálculo económico y acabar sobrevalorando ciertas actividades productivas que podrían incluso tener como consecuencia descoordinaciones en el proceso productivo-empresarial y de cooperación social que acabarán repercutiendo negativamente en la creación de riqueza.

Y, para entender esto último, lo concretaremos en un ejemplo que podría darse en la realidad. Imaginemos que se lleva a cabo una política pública por la que las personas que se dediquen al cuidado de la casa y del hogar, tengan que percibir una renta (Martínez, 2017, pág. 263). Esta retribución es fijada arbitrariamente por un regulador, sin atender a las decisiones y preferencias de los demandantes y oferentes. Su financiación proviene de otras actividades productivas, que se ven obligadas a pagar un impuesto. La renta fijada por el burócrata no se ajustará a la realidad, puesto que, cada caso concreto requerirá de una renta que debería de negociarse en el mercado. Este desajuste de las cantidades -que no refleja cuál sería el verdadero fenómeno económico- supone una merma en el crecimiento, puesto que, a fi-

nanciar las rentas pagadas se destina parte de lo generado por la verdadera actividad productiva, reduciendo la capacidad de ahorro e inversión de este último agente.

Además, observemos claramente como, tanto el caso de los cuidados, como el caso de la reproducción, son actividades que experimentan intercambios. Ejemplo de ello serían las empresas de limpieza, la persona contratada en muchos hogares para realizar las tareas domésticas, los asilos, las guarderías e incluso, la gestación subrogada. Todas estas actividades pueden ser remuneradas o no, pueden entrar dentro del cálculo económico o no; todo dependerá de si se produce intercambio, es decir, un acuerdo entre la oferta y la demanda.

Tampoco termina de ser cierto que la actividad por la que no se percibe una cantidad de dinero sea una actividad no remunerada. En este caso, hay muchas remuneraciones subjetivas que pueden considerarse, como el gusto por el cuidado del hogar o de los hijos; pero también, el ahorro que supone no tener que contratar en el mercado a un tercero para que realice esa actividad, porque, en definitiva, es una labor necesaria. En este supuesto, dependerá de los individuos elegir la opción que más le sea conveniente en cada caso específico. Habría que pensarse el ahorro que supone la dedicación personal a las tareas del hogar, con el coste que supondría contratar a un tercero, a cambio de que la persona pudiera desarrollar otra actividad económica que le generara ingresos, o quisiera ocuparse en cualquier otra tarea que le reportara utilidad y por la que estaría dispuesta a pagar un servicio doméstico a cambio.

Es verdad que puede parecernos, en un primer momento, lógica o bien intencionada la propuesta feminista de reconocimiento del trabajo no remunerado o de cuidados, pero, no podemos caer en la tentación de darla por válida. Como ya hemos comentado, la remuneración o monetización depende del intercambio, y, políticas públicas que puedan intentar bonificar ese trabajo no remunerado pueden provocar descoordinaciones en el mercado que acaben mermando el crecimiento y desarrollo económico.

IV. INCLUSIÓN EN LAS CUENTAS NACIONALES

Enlazando con lo anterior, la Economía Feminista propone que las actividades no remuneradas realizadas por mujeres sean tenidas en

cuenta, contabilizadas, y se incluyan en los principales indicadores macroeconómicos. Todo ello, para darles la importancia que merecen dentro del proceso económico, evitando el desprecio al que se ven sometidas actualmente (Durán, 2006, pág. 14).

Para este caso me gustaría poner sobre el papel las visiones de dos grandes teóricos de la Escuela Austriaca: Mises y Huerta de Soto.

Para el primero de los mencionados, el querer extraer el valor de la riqueza o renta de un país resulta algo absurdo y carente de sentido; en sus propias palabras: «En cuanto nuestras lucubraciones se apartan de las categorías mentales que maneja el individuo, al actuar dentro de una economía de mercado, hemos de renunciar al cálculo dinerario» (Mises, 2011, pág. 336). Él mismo, se pregunta qué tendrían que incluir arbitrariamente esos indicadores y qué sentido tienen. Y acaba diciendo: «El empresario puede transformar sus propiedades en dinero, pero la nación, no» (Mises, 2011, pág. 336), con lo que viene a razonar el por qué contabilizar o estimar un justiprecio a nivel general o nacional es algo que no aporta utilidad alguna.

En el caso de Huerta de Soto, no ataca tan frontalmente ese modelo, sino que saca a la luz los errores de uno de los indicadores de renta más utilizados, y propone su modificación para un resultado mucho más ajustado a la realidad. Caso es el del Producto Nacional Bruto, que no es capaz de recoger el verdadero esfuerzo productivo que se realiza en el país, olvidando lo producido en fases intermedias por los bienes de capital y que serán utilizados en más de un período contable. En su obra propone el indicador de Renta Social Bruta, que sí tiene en cuenta las etapas productivas intermedias, y que él mismo asegura que será más fiable que el PNB (Huerta de Soto, Dinero, crédito bancario y ciclos económicos, 2016).

De todos modos, habiendo concluido en el segundo capítulo como la monetización de un trabajo depende de su intercambio, podemos afirmar que es absurdo recoger en los indicadores macro aquellos procesos que no resultan de intercambio en el mercado. El mismo sentido tiene recoger en estos indicadores el trabajo de cuidados no intercambiado, que el trabajo que realiza una persona en un huerto propio que destina al autoconsumo: ninguno.

V. DIVISIÓN SEXUAL DEL TRABAJO Y RELACIONES DE PODER. CREATIVIDAD EMPRESARIAL, COOPERACIÓN SOCIAL Y DESARROLLO TECNOLÓGICO

Las economistas feministas son críticas con el capitalismo, porque, según ellas, acentúa la división sexual del trabajo, manteniendo la opresión y desigualdades y cargando a la mujer con un doble trabajo, el remunerado -en el mercado- y el no remunerado -en el hogar-. Además, establecen que «(·) la división sexual del trabajo entre los varones y las mujeres forma parte de la división social del trabajo. Desde un punto de vista histórico, se observa que la actual estructuración de la división sexual del trabajo apareció simultáneamente con el capitalismo (·)» (Kandel, 2006, pág. 12).

Por nuestra parte, intentaremos demostrar cómo la división sexual del trabajo es algo previo al capitalismo, y cómo la división del trabajo y del conocimiento (teoría austriaca) ha contribuido al desarrollo económico y a la paridad¹ en el mercado y en la sociedad.

Haciendo un recorrido histórico podemos observar cómo en las primeras civilizaciones, se requería de los trabajadores su fuerza física. Es por eso, que los que accedían al trabajo eran los hombres y las mujeres quedaban relegadas al ámbito del hogar. Progresivamente, y gracias al desarrollo tecnológico, en los puestos de trabajo fue cada vez menos necesaria la fuerza física, y más las habilidades intelectuales, lo que permitió la incorporación de la mujer al mercado laboral. Sin este desarrollo tecnológico, hubiera sido imposible la conquista de un papel más activo de la mujer en la economía y en la sociedad.

¿A qué se debe este desarrollo tecnológico? Pues en conclusión de Huerta de Soto: «(·) el surgimiento de nuevas tecnologías, productos, métodos de distribución y, en general, la generación de nueva información empresarial sólo es lógicamente posible a través del proceso espontáneo de mercado (·)» (Huerta de Soto, Socialismo, cálculo económico y función empresarial, 2005, pág. 184). Y esto es debido a que es la única forma en la que el empresario es libre para ser creativo y para descubrir nuevas oportunidades e información, que posteriormente prosperen en exitosas fórmulas de coordinación social.

Es más, este mismo desarrollo tecnológico no solo abre las puertas del mercado a las mujeres, sino que, por un lado, reduce el tiempo de muchas tareas domésticas, liberando a la mujer de esa carga (Brue,

McConnell, & Macpherson, 2003, pág. 67) y, por otro, asegura unos superiores salarios a los hombres, que se ven más libres y prefieren dedicar más tiempo al hogar. Es decir, que en este último caso, la libertad de mercado contribuye a la conciliación en el hogar y favorece tendencias más paritarias en el número de horas que dedican hombres y mujeres en el hogar. Puede comprobarse lo comentado en el caso de los países de la OCDE²: cuanta más renta per cápita tiene un país, menos horas de trabajo no remunerado realizan las mujeres, y en efecto contrario, más horas dedican los hombres a tareas no remuneradas.

Aún a pesar de la evidencia, la Economía Feminista sigue negando la realidad. Mantiene que la división sexual del trabajo está ligada a las relaciones de poder que existen en el mercado y que, al no ser controlado, siguen latentes. Es precisa entonces la intervención de los gobiernos para luchar contra las relaciones de poder discriminatorias.

Y, de nuevo, ante esta afirmación, la Escuela Austriaca da respuesta a través de Hayek, y la realidad se vuelve a mostrar totalmente distinta. Él mismo recalca en numerosas ocasiones, el carácter impersonal del mercado. Además, y enlazando con el tema anterior (división del trabajo) añade: «Cuanto más complicado es el conjunto, más dependientes nos hacemos de esta división del conocimiento⁴ entre individuos, cuyos esfuerzos separados se coordinan por este mecanismo impersonal de transmisión de las informaciones importantes que conocemos por el nombre de sistema de precios» (Hayek, 2011, pág. 103). Con ello podríamos sentenciar que no hay mejor árbitro imparcial y justo que el propio mercado, donde la información fluctúa a través de los precios de manera objetiva; las decisiones no dependen de los juicios y poder absoluto de un gobierno.

Hayek dice también, que el sistema de propiedad privada es el que mejor garantiza la libertad, y que, el capitalismo es el sistema que permite que el dominio de los medios esté dividido entre muchos sujetos que actúan de manera independiente (Hayek, 2011, pág. 174); dicho de otro modo, que el poder se encuentra lo más dividido y descentralizado posible. La intervención y todas las políticas públicas que pasan por vías liberticidas traen consigo, no solo la descoordinación a nivel económico, sino también, posibles peligros para la libertad individual; que las decisiones y valores de un grupo se impongan sobre otros conjuntos.

Lo que extraemos es que, por muy bien intencionada que nos parezca la intervención del gobierno con posibles medidas de discriminación positiva en favor de la mujer; la división del trabajo, complementaria y necesaria para el desarrollo económico, y la libertad en el mercado, evitan abusos de poder y ejercen el mejor arbitraje objetivo; allanando el terreno y facilitando que las mujeres puedan prosperar mediante la demostración de su valía.

Y lo mejor es que esto no queda en mera teoría, es perfectamente plausible en la realidad. Y así es como lo demuestra el informe anual 2017 sobre libertad económica realizado por el Instituto Cato y el Instituto Frasher (Gwartney, Lawson, & Hall, 2017, págs. 189-211). En él, señala una relación directa entre el grado de igualdad de género que existe en un país y la libertad económica que hay en el mismo⁵. Es decir, a mayor libertad económica, mayor igualdad y prosperidad.

En suma, lo que pretendíamos demostrar es que el sistema de economía de mercado donde prima la libertad individual, es la mejor opción para evitar las relaciones desiguales de poder y la discriminación; que el desarrollo económico que trae esa libertad y la división del trabajo son evidentemente beneficiosos para la mujer; que las políticas intervencionistas son injustas e ineficaces y, además, que todo lo anteriormente argumentado se constata y se comprueba en la realidad.

VI. CONCLUSIÓN

Agrupando las ideas que hemos ido desarrollando en todo el trabajo podríamos concluir varias ideas. La primera es que el modelo del homo oeconomicus neoclásico falla en su simplificación de la realidad, acertando la Economía Feminista en el diagnóstico del problema, pero equivocándose al obsesionarse con buscar otros modelos de comportamiento, cuando lo realmente importante es cómo se desenvuelven los individuos para alcanzar sus fines, independientemente de valores propios. También, comprobamos que la metodología austriaca dista mucho de la matemática neoclásica, y que es capaz de aportar un enfoque plenamente humano, alejado de las doctrinas formales lógicas y cercano a la formalización verbal. La segunda es que cualquier trabajo que se realice solo será monetizado en caso de que exista intercambio, y que, la intervención en el mercado puede crear

descoordinaciones en los procesos productivos. La tercera, que la medición macroeconómica de la economía no es algo tan relevante, y también, puesto que las actividades no son monetizadas resulta absurdo su contabilización. Además, que las desigualdades debidas a la división sexual del trabajo son cada vez menores gracias al desarrollo tecnológico y la especialización, y que estos últimos fenómenos requieren de libertad y de no intervención por parte del gobierno para poder funcionar eficientemente. Y, por último, que en los países donde prima más la libertad económica, las mujeres viven en relaciones más igualitarias gracias a la mediación del mercado, ya que no hay mejor árbitro imparcial y justo que el sistema de precios, que no entiende de discriminación social por motivos de sexo.

En definitiva, no hay mejor apoyo a la mujer, y a su desarrollo, que una concepción real, práctica y humana de la acción individual y social, y un mercado libre donde se respeten plenamente los derechos de propiedad. Y todo ello lo aporta la Escuela Austriaca y el sistema de economía de mercado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Becchio, G. (2018). «Gender, Feminist and Heterodox Economics: Interconnections and Differences in a Historical Perspective». *Economic Alternatives*, 5-24.
- Bosch, A., Carrasco, C., & Grau, E. (2006). «La Ley de Dependencia y el mito del homo economicus». *Revista de economía crítica*, 105-107.
- Brue, S., McConnell, C., & Macpherson, D. (2003). *Economía Laboral* (6^a ed.). Madrid: McGraw Hill.
- Durán, M. Á. (2006). *Estudios sobre género y economía*. Madrid: Akal.
- Gwartney, J., Lawson, R., & Hall, J. (2017). *Economic Freedom of the World: 2017 Annual Report*. Fraser Institute. Retrieved from <https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom>
- Hayek, F. (2011). *Camino de servidumbre* (3^a ed.). Madrid: Alianza editorial.
- Horwitz, S. (1995). «Feminist Economics: An Austrian Perspective». *Journal of Economic Perspective*, 259-279.

Huerta de Soto, J. (1997). «La escuela austríaca moderna frente a la neoclásica». *Revista de Economía Aplicada*, 113-133.

Huerta de Soto, J. (2005). *Socialismo, cálculo económico y función empresarial* (3^a ed.). Madrid: Unión Editorial.

Huerta de Soto, J. (2016). *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos* (6^a ed.). Madrid: Unión Editorial.

Kandel, E. (2006). *División sexual del trabajo ayer y hoy: una aproximación al tema*. Buenos Aires: Dunken.

Martínez, M. (2017). «El estado de bienestar y los permisos para el cuidado de la infancia en la Comunidad Autónoma del País Vasco». *Ekonomiaz*, 248-277.

Mises, L. v. (2011). *La Acción Humana: Tratado de Economía* (4^a ed.). Madrid: Unión Editorial.

Moncada, I. (2011). «La división del conocimiento y el desarrollo de la civilización». *Anales de mecánica y electricidad*, 10-14.

Nelson, J. (1995). «Feminism and Economics». *The Journal of Economic Perspectives*, 131- 148.

Pérez Orozco, A. (2004). «Estrategias feministas de deconstrucción del objeto de estudio de la economía». *Foro Interno*, 87-117.

Rodríguez Enríquez, C. (2010). «Análisis económico para la equidad: los aportes de la economía feminista». *SaberEs*, 3-22.

Vaughn, K. (1994). «Beyond Economic Man: a Critique of Feminist Economics». *The Journal of Economic Methodology*, 307-13.

Walker, D. (1994). «Economics of Gender and Race, in Boettke, ed». *The Elgar Companion to Austrian Economics*, 362-371.

Zanotti, G. (2004). «Igualdad y desigualdad según desiguales paradigmas». *Revista Empresa y Humanismo*, 7, 259-284.

UNA APROXIMACIÓN TEÓRICA DESDE LA ECONOMÍA Y LA SOCIOLOGÍA AL CONCEPTO DE DERECHO DE PROPIEDAD

SAGAR HERNÁNDEZ

Resumen: Esta comunicación tiene por objeto presentar una posible aproximación teórica al concepto de derecho de propiedad. A tal fin, comenzamos por definir dicho término. A continuación, atendemos a las tres facultades que este derecho implica sean reconocidas al propietario por parte de los agentes que están, o potencialmente pueden llegar a estar, en relación con él. En tercer lugar, señalamos como es precisamente del reconocimiento de estas tres capacidades al propietario de donde deriva la posibilidad misma de: a) desagregar las utilidades presentes en los bienes escasos e incorporar «cosas» de carácter «inmaterial» dentro de la categoría medios de los agentes propietarios; b) concebir ciertos bienes escasos como bienes de intercambio o de producción; c) dotar de utilidad a los bienes complementarios y sustitutivos; d) conceptualizar la noción de patrimonio de un agente. Por otra parte, señalamos también como, dado el carácter eminentemente histórico que presenta el derecho de propiedad, este se haya sujeto a un continuo cambio, tanto de contenido, como de sentido. Pues bien, es precisamente en atención a esta variabilidad histórica como podemos establecer tres tipos ideales de derecho de propiedad: la propiedad privada pura, la propiedad colectiva pura y la propiedad mixta.

Palabras clave: Derecho de propiedad, Teoría económica, Teoría sociológica, Teoría austriaca.

Códigos JEL: A12, B53, K11, P00

I. DEFINICIÓN DEL DERECHO DE PROPIEDAD

El reconocimiento del derecho de propiedad lo llevan a cabo, de un modo más o menos implícito¹, el resto de agentes que están, o potencialmente pueden llegar a estar, en relación con el propietario².

¹ Es decir, no necesariamente por medio de un acuerdo explícito.

En este sentido, coincidimos con la doctrina defendida por Planiol y Ripert que aboga por comprender el derecho de propiedad como una «obligación universal de objeto negativo»³. Es decir, como una exigencia de no disposición⁴: el propietario de determinados bienes escasos acuerda no disponer de los bienes propiedad de los agentes con los que está, o potencialmente puede llegar a estar en relación, a cambio de que éstos, a su vez, se comprometan a actuar del mismo modo con respecto a los suyos.

Así, el derecho de propiedad, como todo derecho, presenta «necesariamente un sujeto activo, un sujeto pasivo y un objeto»⁵; es decir, puede ser comprendido como una obligación⁶ mutuamente contraída entre «el propietario»⁷ de un bien escaso y «todo el mundo, excepto el propietario»⁸. De este modo, el propietario (sujeto activo del contrato) del bien escaso (objeto del contrato) supone que los agentes

² En este sentido debemos comprender, como señala Hayek ([1976] 2014, p. 310), la etimología de la palabra «Katallassó» (καταλλάσσω), que, en griego clásico, «significativamente, denotaba, no sólo `intercambiar´, sino también `admitir en la comunidad´ y `convertirse de enemigos en amigos´».

³ Planiol & Ripert, 1928, p. 486.

⁴ Como señalan Planiol & Ripert, «la obligación impuesta a los sujetos pasivos es puramente negativa; consiste en abstenerse de todo lo que podría turbar la posesión apacible que la ley quiere asegurar al propietario» (Ibíd., p. 485); es decir, «no se les pide más que una abstención» (Ibíd.).

⁵ Planiol & Ripert, 1928, p. 485. Ahora bien, hemos de tener muy presente que, según estos autores, «los derechos reales no son las únicas relaciones obligatorias que engloban, como sujetos pasivos, a todos los hombres, exceptuando solamente el que desempeña el papel activo. Existe un gran número de obligaciones legales, establecidas de pleno derecho entre las personas que tienen por carácter el ser universales del lado pasivo, lo mismo que los derechos reales. Para más similitud todavía, estas obligaciones legales tienen un objeto negativo, como el derecho real visto del lado pasivo; solamente imponen una abstención. Estas son las obligaciones de respetar la vida, el honor, la salud de los demás, etc.» (Ibíd., p. 486). En cualquier caso, estas obligaciones, según las presentan Planiol y Ripert, presentan tres características. En primer lugar, remiten a las máximas que emergen de las relaciones sociales. En segundo lugar, su validez alude al hecho de que aparezcan como modelos de conducta imperativos para los agentes. Y, en tercer lugar, es en base a ellas que emerge el Derecho (al menos, en sentido hayekiano).

⁶ Como señalan Planiol & Ripert, «un derecho real cualquiera es (...) de orden obligatorio, es decir, tiene la misma naturaleza que las obligaciones propiamente dichas» (Ibíd.).

⁷ Ibíd. Así el sujeto activo «es simple y está representado por una sola persona» (Ibíd.).

⁸ Ibíd. Así, el sujeto pasivo es «ilimitado en número y comprende a todas las personas que están en relación con el sujeto activo» (Ibíd.).

con los que está o potencialmente puede llegar a estar en relación (sujeto pasivo del contrato), se abstendrán de disponer del mismo. Es decir, da por supuesto que respetarán la máxima que consiste en abstenerse de disponer de aquellos bienes que pertenecen a otro propietario.

II. FACULTADES RECONOCIDAS AL PROPIETARIO

El derecho de propiedad, desde la doctrina tradicional del análisis económico del derecho, supone el reconocimiento al propietario de, al menos, tres facultades, por parte de los agentes que están, o potencialmente pueden llegar a estar, en relación con él.

En primer lugar, su facultad de protección. Los agentes han de reconocer al propietario su capacidad para proteger sus bienes frente a posibles actos de usurpación o invasión.

En segundo lugar, su facultad de exclusión. Los agentes han de reconocer al propietario su capacidad para excluirlos del disfrute de las utilidades derivadas de dichos bienes. Así, el propietario de un determinado bien ha de poder disfrutar de todos los ingresos, y sufrir todos gastos, derivados de la posesión tal bien. Como afirma Böhm-Bawerk, «la propiedad es el pleno poder de disposición sobre un bien»⁹.

En tercer lugar, su facultad de enajenación. Los agentes han de reconocer al propietario su capacidad para enajenar sus bienes. Esta capacidad es la que le permite, tanto deshacerse de ellos, como transferirlos mediante el establecimiento de intercambios voluntarios. Ahora bien, hemos de tener muy presente que lo que se transfiere en estos intercambios no son los bienes propiamente dichos, sino los derechos de propiedad concretos sobre tales bienes (o «titularidades»¹⁰). Esto es así porque, como resulta evidente, no pueden establecerse relaciones jurídicas entre personas y «cosas». Como señalan Planiol y Ripert, «una relación de orden jurídico no puede existir en-

⁹ Böhm-Bawerk, [1876] 2009, p. 163.

¹⁰ De Soto, Ghersi & Ghibellini, 1987.

tre una persona y una cosa; esto sería una contradicción. Por definición todo derecho crea una relación entre las personas»¹¹.

Estas tres capacidades que se reconocen al propietario, y que derivan lógicamente unas de las otras, otorgan a éste la necesaria estabilidad y seguridad en la posesión a la hora de establecer planes a largo plazo. Así, como señala Simmel, «toda forma superior de propiedad se desarrolla como una elevación gradual de la duración, seguridad y permanencia de las relaciones con las cosas»¹².

III. CONSECUENCIAS DEL DERECHO DE PROPIEDAD A LA HORA DE CONCEPTUALIZAR CIERTOS BIENES

La consolidación del derecho de propiedad, y la estabilidad y seguridad en la posesión que este implica, presenta cuatro consecuencias a la hora de conceptualizar ciertos bienes escasos.

En primer lugar, los agentes, al ser capaces de desagregar las utilidades presentes en los bienes escasos y considerarlas a ellas mismas como bienes escasos propiamente dichos, pueden incorporar «cosas» de carácter «inmaterial» dentro de su categoría medios.

En segundo lugar, el derecho de propiedad establece la posibilidad misma de concebir ciertos bienes escasos, o utilidades concretas (ya sean éstos «materiales» o «inmateriales»), como bienes de intercambio (que, en cualquier caso, deben ser considerados por parte del propietario como no sujetos a potenciales devaluaciones significativas en el futuro) o de producción¹³ (por supuesto, sujetos a la ley de rendimientos decrecientes). Es decir, únicamente desde la estabilidad y la seguridad en la posesión que aporta el derecho de propiedad

¹¹ Planiol & Ripert, 1928, p. 485. O, como también señala Simmel ([1900] 2013, p. 128) «el derecho es solamente una relación recíproca entre los hombres». De donde se desprende que los denominados «derechos reales» se constituyen, en realidad, como una forma concreta derivada de los «derechos personales» (u «obligaciones»).

¹² Simmel, [1900] 2013, p. 355.

¹³ Así, siguiendo a Menger ([1871] 2016, pp. 134-141), podemos comprender los bienes de consumo final (los únicos que existen, según nuestra taxonomía, en escenarios caracterizados por la sola presencia de «posesión de hecho») como bienes «de primer orden», mientras que los bienes de intercambio o de producción lo serían de órdenes superiores gracias, precisamente a la aplicación efectiva del derecho de propiedad.

puede concebirse la existencia de bienes de intercambio o de producción.

En tercer lugar, ni que decir tiene que, en buena medida, la utilidad presente, tanto en los bienes escasos complementarios, como en los sustitutivos, únicamente se despliega plenamente en esta esfera, dado que, como acabamos de señalar, es únicamente gracias al reconocimiento del derecho de propiedad del que disfruta el agente propietario que éste puede conceptualizar ciertos bienes escasos como bienes de intercambio o de producción.

En cuarto lugar, esta estabilidad y seguridad en la posesión, que permite establecer planes a largo plazo, se constituye como condición necesaria a la hora de conceptualizar la noción de patrimonio (o riqueza) de un agente. Así, éste debe ser comprendido como el conjunto, muy probablemente heterogéneo, de derechos de propiedad de que disfruta un agente propietario sobre ciertos bienes escasos de intercambio (o de producción) y/o de consumo. Ahora bien, cuatro son las aclaraciones que debemos realizar a este respecto.

En primer lugar, la posesión por parte de dicho individuo de determinados bienes que no vengan sujetos a derechos de propiedad no se incorpora a su patrimonio.

En segundo lugar, el valor que el agente imputa a su propio patrimonio o al patrimonio de otros, así como el que otros puedan imputar al suyo, presenta siempre un carácter estrictamente subjetivo; y, en ausencia de dinero, además, no resulta traducible a precios.

En tercer lugar, cabe diferenciar entre patrimonio lucrativo y no lucrativo. Entenderemos por patrimonio lucrativo aquel conjunto de derechos de propiedad referidos a bienes escasos que el agente oriente a aumentar el valor de su propio patrimonio en el futuro; es decir, a generar rendimientos patrimoniales (incluye todos los bienes de intercambio y, por lo tanto, también de producción); mientras que nos estaremos refiriendo a patrimonio no lucrativo cuando el agregado de derechos de propiedad sobre determinados bienes no sea destinado por parte del agente a aumentar el valor de su propio patrimonio en el futuro; es decir, a generar rendimientos patrimoniales (incluye, por definición, todos sus bienes de consumo y sólo éstos).

En cuarto lugar, definiremos patrimonio lucrativo mercantil como aquel conjunto de derechos de propiedad referidos a bienes escasos que el agente pretende destinar al intercambio para aumentar el va-

lor de su patrimonio en el futuro; es decir, a generar rendimientos patrimoniales (no todos los derechos de propiedad sobre determinados bienes se destinan al intercambio a fin de aumentar el patrimonio, el agente muy bien puede pretender únicamente aumentar su consumo con dichos intercambios); mientras que formarán parte del patrimonio lucrativo productivo aquellos derechos de propiedad sobre bienes escasos que éste pretenda destinar a la producción (en tanto que forma concreta de intercambio) a fin de aumentar el valor de su patrimonio en el futuro; es decir, a generar rendimientos patrimoniales (no todos los derechos de propiedad sobre determinados bienes se destinan a la producción a fin de aumentar el patrimonio, el agente muy bien puede pretender únicamente aumentar su consumo).

IV. EL CARÁCTER HISTÓRICO DE LA INSTITUCIÓN DEL DERECHO DE PROPIEDAD

El derecho de propiedad, como toda institución, presenta un carácter eminentemente histórico. En este sentido, podemos señalar como, por un lado, es muy probable que «la institución legal de la propiedad»¹⁴ surgiera «de la posesión de hecho establecida por la fuerza»¹⁵. Ahora bien, ésta, en cualquier caso, debió ser posteriormente reconocida como legítima, de un modo más o menos implícito, por parte de los agentes con los que el propietario estaba, o podía llegar a estar, en relación. Como señala Mises: «los orígenes de la propiedad privada (...) pueden remontarse hasta el punto en que alguien se apropió de bienes o de tierras sin dueño o expropió violentamente a un predecesor cuyo título se basaba en la apropiación. (...) Esta situación adquirió legitimidad mediante su reconocimiento por parte de otras personas»¹⁶.

Por otro lado, este carácter histórico del derecho de propiedad se traduce en un continuo cambio, tanto de contenido, como de sentido. En cuanto a su contenido, podemos hacer referencia a como de-

¹⁴ Mises, [1922] 2009, p. 512.

¹⁵ *Ibíd.*

¹⁶ Mises, [1944] 2017, p. 203. En cualquier caso, hemos de tener muy presente que la consolidación del derecho de propiedad no elimina, dada su innegable utilidad a efectos prácticos, el fenómeno de la posesión de hecho.

terminados procesos históricos han dado lugar a modificaciones relativas al conjunto de bienes escasos sobre los cuales se considera legítimo aplicar el derecho de propiedad (pensemos, por ejemplo, en el fenómeno de la «venta de esposas»). En cuanto a su sentido, no resultan extraños los cambios referentes a la legitimidad imputada a los propietarios de dichos bienes escasos para proteger su derecho frente a posibles actos de usurpación o invasión, desarrollar un uso exclusivo o llevar a cabo enajenaciones.

V. TRES TIPOS IDEALES DE DERECHO DE PROPIEDAD

Es precisamente en atención a esta legitimidad imputada a los propietarios de determinados bienes escasos para proteger su derecho frente a posibles actos de usurpación o invasión, desarrollar un uso exclusivo o llevar a cabo

enajenaciones, que podemos diferenciar tres tipos ideales¹⁷ de derecho de propiedad¹⁸.

1. LA PROPIEDAD PRIVADA PURA

En primer lugar, nos encontramos con la propiedad privada pura¹⁹. Aquí, el propietario, o sujeto activo del derecho de propiedad, es un

¹⁷ Nos valdremos aquí de la expresión “tipo ideal” en el mismo sentido en el que lo hace Weber. Así, por ejemplo, este autor señala que los tipos ideales se obtienen “mediante el *realce* unilateral de *uno* o de *varios* puntos de vista y la reunión de una multitud de fenómenos *singulares*, difusos y discretos, que se presentan en mayor medida en unas partes que en otras o que aparecen de manera esporádica, fenómenos que encajan en aquellos puntos de vista escogidos unilateralmente, en un cuadro *conceptual* en sí unitario. Este, en su pureza conceptual, es inhallable empíricamente en la realidad: es una *utopía* que plantea a la labor *historiográfica* la tarea de comprobar, en cada caso *singular*, en qué medida la realidad se acerca o se aleja de ese cuadro ideal” (Weber, [1904] 2012, p. 86. *Cursiva en el original*).

¹⁸ Como resulta patente, esta taxonomía relativa a la legitimidad imputada a los propietarios de determinados bienes escasos para defender dicho derecho, desarrollar un uso exclusivo de los mismos, o intercambiarlos, resulta próxima, aunque no idéntica, a aquella en la que se basa Mises para diferenciar tres construcciones imaginarias: la «economía pura de mercado», el «socialismo» y «el mercado intervenido» (Mises, [1949] 2011).

¹⁹ Esta forma de comprender la propiedad privada pura puede asimilarse parcialmente al concepto de «capitalismo perfecto» al que alude Mises ([1944] 2017, p. 404) y del que afirma que «hasta ahora no se ha intentado ni realizado completamente».

único agente individual, o varios. A dicho propietario se le reconoce una capacidad total para proteger su derecho, realizar un uso exclusivo de sus bienes, o llevar a cabo enajenaciones.

De este modo, defendemos que existe propiedad privada pura siempre y cuando el propietario individual, o los propietarios, puedan «contar con su uso [el de los bienes escasos, añadimos nosotros] por propia voluntad sin impedimentos de terceros»²⁰. Impedimentos que, en cualquier caso, deben ser siempre comprendidos como necesariamente articulados sobre relaciones sociales hegemónicas²¹ emanadas de asociaciones o comunidades hegemónicas de autoridad²². Es decir, existe propiedad privada pura siempre y cuando el dueño de determinados bienes escasos, además de poder defender su derecho, es capaz de disponer de ellos con exclusividad, y de enajenarlos, sin verse, por ello, sujeto, ni a actos violentos, ni a amenazas verosímiles de recurrir a la violencia física por parte de miembros o representantes del cuadro administrativo de una determinada comunidad o asociación hegemónica de autoridad.

En este sentido, el derecho de propiedad privada pura remite al reconocimiento por parte de aquellos agentes con los que el propietario individual entra, o potencialmente puede llegar a entrar en relación, de su capacidad para defender dicho derecho, valerse de sus

²⁰ Weber, [1922] 2002, p. 53.

²¹ Punto en el que nos distanciamos parcialmente de Weber ya que este autor defiende que dichos impedimentos de terceros, lejos de remitir exclusivamente a relaciones sociales hegemónicas, pueden provenir de: «orden jurídico, convención, costumbre o situación de intereses» (Weber, [1922] 2002: 53)

²² Pese a que es cierto que una asociación o una comunidad es siempre en algún grado una asociación o comunidad de autoridad por la simple existencia de su cuadro administrativo, únicamente nos encontraremos ante asociaciones o comunidades hegemónicas de autoridad, «cuando y en la medida en que su existencia y la validez de sus ordenamientos (...) estén garantizados de un modo continuo por la amenaza y aplicación de la fuerza física por parte de su cuadro administrativo» (Weber, [1922] 2002, p. 43). Esta definición es la que aporta Weber para referirse a las «asociaciones políticas». Sin embargo, nosotros diferenciamos entre asociaciones o comunidades hegemónicas de poder y asociaciones políticas; siendo estas últimas una especie de las primeras que se caracteriza por circunscribir la pretensión de validez de sus ordenamientos a un territorio más o menos definido. Así, nos valemos de la definición de asociación política que presenta Weber; pero, al mismo tiempo, la modificamos en dos aspectos. En primer lugar, la ampliamos para dar cabida, tanto a asociaciones, como a comunidades. En segundo lugar, eliminamos la referencia a «un ámbito geográfico determinado» por considerar esta característica como específica de las comunidades y asociaciones políticas en sentido estricto y no de las asociaciones o comunidades hegemónicas de poder en general.

bienes con exclusividad y enajenarlos voluntariamente. Es decir, comprendemos el derecho de propiedad privada pura, como hace Ockham²³, como una «*potestas*» del agente propietario.

En cualquier caso, hemos de tener muy presente también que serán considerados bienes escasos de propiedad privada pura, tanto aquellos en los que se establezca como sujeto activo de tal derecho a un único agente (propiedad privada pura individual), como aquellos que remitan a un conjunto de agentes; siempre y cuando cada uno de ellos por separado disfrute de una porción, no necesariamente alícuota, de tal derecho (propiedad privada pura comunal).

A su vez, los bienes escasos de propiedad privada pura comunal pueden ser de dos tipos. Serán bienes escasos de propiedad privada pura comunal en sentido estricto aquellos a los que los agentes imputen una cierta rivalidad «natural» en los aprovechamientos (en esta categoría podemos incluir, tanto el concepto de «bienes comunes» de Östrom²⁴ como los pastizales a los que alude Hardin²⁵ en su famoso artículo, pero también el capital adscrito a una sociedad mercantil, por ejemplo); mientras que consideraremos bienes escasos de propiedad privada pura comunal en forma de club a aquellos a los que los agentes no imputen una rivalidad «natural»; y deban, por tanto, «crearla artificialmente».

En cualquier caso, ambos tipos de bienes de propiedad privada pura comunal se caracterizan por la necesidad de que sus propietarios, en beneficio propio, establezcan ciertas máximas relativas, a la protección de su derecho, a su uso exclusivo y a los mecanismos de toma de decisiones concernientes a eventuales enajenaciones²⁶. Estas precauciones han de tomarse a fin de evitar, en la medida de lo posible, la emergencia de conflictos derivados de la rivalidad en los aprovechamientos.

²³ Guillermo de Ockham, Citado en Villey, 1976, p. 47.

²⁴ Öström, 1990.

²⁵ Hardin, 1968.

²⁶ En este sentido, por ejemplo, podemos comprender la emergencia de las normas referentes al derecho societario aplicable a las sociedades mercantiles, o las normas a las que se adhieren los comuneros propietarios de tierras de labranza en el tribunal de las aguas de Valencia.

2. LA PROPIEDAD COLECTIVA PURA

En segundo lugar, nos encontramos con la propiedad colectiva pura. Aquí el propietario, o sujeto activo del derecho de propiedad, es un agregado indivisible de personas, pero no sus miembros individualmente considerados²⁷. A dicho propietario se le reconoce una capacidad total para proteger su derecho, realizar un uso exclusivo de sus bienes, o llevar a cabo enajenaciones.

Ahora bien, en este escenario, además, el propietario también está obligado establecer ciertas máximas relativas, precisamente, a esta protección del derecho de propiedad, al uso exclusivo por parte de los miembros del colectivo de los bienes sujetos a derecho de propiedad y a los mecanismos de toma de decisiones concernientes a eventuales enajenaciones. Estas precauciones han de tomarse a fin de evitar, en la medida de lo posible, la emergencia de conflictos derivados de la rivalidad en los aprovechamientos.

En este sentido, como señala Hayek, «la cuestión sobre quien ejerce el mando sobre una determinada cantidad de recursos para la comunidad, o con que cantidad de recursos podrán contar los distintos [agentes individuales]²⁸, deberá decidirla una autoridad central. Tal parece ser el supuesto mínimo coherente con la idea de la propiedad colectiva»²⁹.

Ahora bien, dicha autoridad central, a fin de orientar los aprovechamientos de dichos bienes económicos, también se verá forzada a establecer máximas que regulen, tanto el propio derecho, como el uso exclusivo de los bienes sujetos a tal derecho y sus posibles enajenaciones, atendiendo a un «plan único, que determine la `dirección explícita´ de los recursos de la sociedad para servir a particulares fines por una vía determinada»³⁰. Es decir, «donde todos los medios que han de usarse son propiedad de la sociedad, y han de usarse en nombre de la sociedad, de acuerdo con un plan unitario, una visión `so-

²⁷ Esta es la diferencia fundamental entre propiedad privada pura comunal y propiedad colectiva pura.

²⁸ Hayek se refiere específicamente a «empresarios».

²⁹ Hayek, [1935] 1999, p. 84

³⁰ Hayek, [1944] 2008, p. 124. Ni que decir tiene que esta noción de «plan único» no debe confundirse en ningún caso con el concepto de «plan de acción», en tanto que categoría propia del componente teleológico de la acción en marcha.

cial´ acerca de lo que debe hacerse tiene que guiar todas las decisiones»³¹. Así, «la planificación central significa que el problema económico ha de ser resuelto por la comunidad y no por el individuo; pero esto implica que tiene que ser también la comunidad, o, mejor dicho, sus representantes, quienes decidan acerca de la importancia relativa de las diferentes necesidades»³²; o, mejor dicho, fines.

En cualquier caso, y dado que el sujeto activo del derecho de propiedad colectiva pura remite a un agregado indivisible de personas, en el supuesto de que uno de los miembros individuales de dicho colectivo abandone éste (sea voluntaria o involuntariamente), no adquiere ningún derecho de compensación; del mismo modo que al ingresar tampoco había adquirido ningún derecho de propiedad sobre los bienes propiedad de dicho colectivo. Esto es así porque dichos bienes son propiedad del colectivo en su conjunto, y no de sus miembros individualmente considerados. Valga este ejemplo para ilustrar la principal diferencia existente entre el derecho de propiedad privada pura comunal y el derecho de propiedad colectiva pura.

Finalmente, no debemos perder de vista que la propiedad estatal pura constituye únicamente una forma concreta del derecho de propiedad colectiva pura donde la figura del propietario, o sujeto activo del derecho de propiedad, remite al Estado. Así, éste ocupa el lugar del agregado indivisible de personas al que nos hemos referido previamente; y, a través de aquellos agentes que forman parte, o representan, a su cuadro administrativo, establece ciertas regulaciones, basadas en relaciones sociales hegemónicas, orientadas a definir, tanto la extensión de su propio derecho de propiedad, como la legitimidad de los usos exclusivos de determinados bienes escasos, o las posibles enajenaciones que los representantes de dicho Estado pueden llevar a cabo.

3. LA PROPIEDAD MIXTA

En tercer lugar, nos encontramos con la propiedad mixta³³. Aquí, como en el caso de la propiedad privada pura, el propietario, o sujeto

³¹ Hayek, [1944] 2008, p. 146.

³² *Ibíd.*, p. 181.

³³ Esta es la forma que actualmente toma la propiedad en las sociedades occidentales. Como señala Hayek ([1935] 1999, p. 86), «Estamos tan lejos del capitalismo en su forma

activo del derecho de propiedad, es un único agente individual, o varios. Ahora bien, a dicho propietario únicamente se le reconoce una capacidad parcial para proteger su derecho, realizar un uso exclusivo de sus bienes, o llevar a cabo enajenaciones. Esto es así porque, tanto la protección del derecho de propiedad, como el uso exclusivo de determinados bienes escasos, o los procedimientos de enajenación, se encuentran sujetos a determinadas regulaciones que, articuladas sobre relaciones sociales hegemónicas, emanan de asociaciones o comunidades hegemónicas de autoridad. Es decir, nos encontramos en escenarios donde el derecho de propiedad resulta de aplicación únicamente parcial dado que el propietario sólo puede desarrollar legítimamente determinadas formas concretas de protección de tal derecho, un uso restringido de sus propios bienes escasos, y llevar a cabo enajenaciones que no resulten contrarias a la ordenación vigente.

En cualquier caso, hemos de tener muy presente que serán considerados bienes escasos de propiedad mixta, tanto aquellos en los que se establezca como sujeto activo de tal derecho a un único agente (propiedad mixta individual), como aquellos que remitan a un conjunto de agentes; siempre y cuando cada uno de ellos por separado disfrute de una porción, no necesariamente alícuota, de tal derecho (propiedad mixta comunal).

Como en el caso de la propiedad privada pura comunal, la propiedad mixta comunal, por un lado, puede dividirse, en atención a la presencia, o no, de una cierta rivalidad «natural» en los aprovechamientos, entre propiedad mixta comunal en sentido estricto (cuando si exista) y propiedad mixta comunal en forma de club (cuando no).

Por otro lado, la propiedad mixta comunal también se caracteriza por la necesidad de que los propietarios, en beneficio propio, establezcan ciertas máximas relativas, a la protección de su derecho, al uso exclusivo de sus bienes y a los mecanismos de toma de decisiones referentes a eventuales enajenaciones de los mismos. Estas precauciones han de tomarse a fin de evitar, en la medida de lo posible, la emer-

pura [vale decir, de la propiedad privada pura] como lo estamos de cualquier sistema de planificación central [vale decir, de la propiedad colectiva pura, en su forma estatal o no]. El mundo de hoy sólo es un caos intervencionista [vale decir, un caos basado en la propiedad mixta]».

gencia de conflictos derivados de la rivalidad en los aprovechamientos.

Así, dos son las principales diferencias que podemos identificar entre el derecho de propiedad mixta y el derecho de propiedad privada pura. Por un lado, a diferencia de aquellos escenarios en los que rige la propiedad privada pura, donde resulta de aplicación la propiedad mixta, la protección de dicho derecho, el uso exclusivo de los bienes o la posibilidad de llevar a cabo enajenaciones, resultan parciales por cuanto en ningún caso deben considerarse contrarias a la ordenación vigente. Por otro, en situaciones donde resulta significativa la propiedad mixta, los miembros o representantes del cuadro administrativo de asociaciones o comunidades hegemónicas de autoridad pueden modificar el derecho de propiedad privada pura introduciendo algún tipo de sistema tributario que, articulado sobre relaciones sociales hegemónicas, les permita extraer patrimonio de los agentes propietarios. Posibilidad, esta, no contemplada, en ningún caso, en la esfera de aplicación del derecho de propiedad privada pura.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Böhm-Bawerk, Eugen v. ([1876] 2009). *Valor, Capital, Interés. El Manuscrito de 1876*. Madrid: Unión Editorial.

De Soto, Hernando, Ghersi, Enrique & Ghibellini, Mario. (1987). *El Otro Sendero. La Revolución Informal*. Bogotá: Instituto Libertad y Democracia.

Hardin, Garrett. (1968). «The Tragedy of the Commons». *Science*, 162(3859): 1243-1248.

Hayek, Friedrich A. v. ([1935] 1999). «Naturaleza e Historia del Problema». En: *Socialismo y Guerra. Ensayos, Documentos, Reseñas. Obras Completas. Volumen X*, pp. 71-109.

Hayek, Friedrich A. v. ([1944] 2008). «Camino de Servidumbre». En: *Camino de Servidumbre. Textos y Documentos. Obras Completas. Volumen II*, pp. 61-330.

Hayek, Friedrich A. v. ([1976] 2014). «El Espejismo de la Justicia Social». En: *Derecho, Legislación y Libertad. Una Nueva Formulación de los Principios Liberales de la Justicia y de la Economía Política*, pp. 181-357.

Menger, Carl. ([1871] 2016). *Principios de Economía Política*. Madrid: Unión Editorial.

Mises, Ludwig v. ([1922] 2009). *El Socialismo. Análisis Económico y Sociológico*. Madrid: Unión Editorial.

Mises, Ludwig v. ([1944] 2017). *Gobierno Omnipotente [En Nombre del Estado]*. Madrid: Unión Editorial.

Mises, Ludwig v. ([1949] 2011). *La Acción Humana. Tratado de Economía*. Madrid: Unión Editorial.

Oström, Elinor. (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.

Planiol, Marcel & Ripert, Georges. (1928). *Derecho Civil*. Obtenido en Internet: <https://es.scribd.com/document/275671776/Derecho-Civil-marcel-Planiol-y-George-Ripert>

Simmel, Georg. ([1900] 2013). *La Filosofía del Dinero*. Madrid: Capitán Swing.

Villey, Michel. (1976). *Estudios en Torno a la Noción de Derecho Subjetivo*. Valparaíso: Ediciones Universitarias de Valparaíso.

Weber, Max. ([1904] 2012). «La `Objetividad´ Cognoscitiva de la Ciencia Social y de la Política Social». En: *Ensayos sobre Metodología Sociológica*, pp. 43-109.

Weber, Max. ([1922] 2002). *Economía y Sociedad. Esbozo de Sociología Comprensiva*. México D.F.: Fondo de Cultura Económico.

EXTERNALIDADES NEGATIVAS DEL IRPF: EL CASO DE LA REDUCCIÓN EN LOS RENDIMIENTOS NETOS DEL TRABAJO

JOSÉ TORRES-REMÍREZ

Resumen: El agrupamiento o *bunching* es un fenómeno muy común. Ocurre cuando los individuos intentan evitar una situación perversa generada por la legislación. Suele aparecer más claramente en situaciones relacionadas con la política fiscal. El trabajo presenta una revisión de la literatura para el caso español y aplica una metodología visual para estimar si este fenómeno ocurre debido a la reducción en los rendimientos netos del trabajo para el año 2008. Se estudia la población con rentas del trabajo y se diferencia por sexo. Los resultados muestran que existe un cambio de comportamiento en los individuos y puede ser debido a la reducción en los rendimientos netos del trabajo. También se concluye que este fenómeno es exclusivo de los contribuyentes masculinos, que las mujeres no modifican su comportamiento.

Palabras clave: Bunching, IRPF, Rendimientos Netos del Trabajo, Reducción Clasificación JEL: H21, H23, H24, H26, H30

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, un buen estudio sobre los impuestos debe centrarse en el impacto, tanto directo como indirecto, que tiene esta herramienta sobre el comportamiento de los contribuyentes. Un mismo impuesto puede afectar de manera diferente a los individuos teniendo en cuenta las particularidades e infinidad de variables que existen. Por ello, se ha de hacer un ejercicio de abstracción y pensar siempre en los contribuyentes como una masa homogénea.

El comportamiento del contribuyente siempre ha estado muy presente en la literatura académica. Desde la Curva de Laffer, hasta las teorías más novedosas, se ha hablado del comportamiento frente a los impuestos. Sin embargo, por mucho que académicamente se hablara, no se tiene en cuenta a la hora de generar políticas. O por lo menos, no es el principal factor. Por ello en esta investigación se volverá a hablar dentro de la academia del comportamiento del contribuyente,

para dar una mayor evidencia de la necesidad de introducirlo en la toma de decisiones a la hora de plantear la política fiscal.

En este trabajo se acerca la teoría novedosa del agrupamiento o *bunching* a la academia española y a las corrientes liberales. Para ello se hará una estimación de los efectos de la reducción sobre los rendimientos netos del trabajo para el año 2008. La Reducción sobre los rendimientos netos del trabajo es una herramienta que ha tenido una evolución a lo largo de la vida del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. La medida sólo y exclusivamente se va a evaluar mediante la realización del estudio del agrupamiento. El agrupamiento es un fenómeno que ocurre cuando los individuos reaccionan ante cualquier medida legal que genere dos poblaciones, una beneficiada y otra no, o una perjudicada y otra no. Siempre se agruparán, en la medida de lo posible, en la población más beneficiada o menos perjudicada.

El objetivo de este trabajo es triple. Primero, dotar de mayor evidencia la literatura del *bunching*. Segundo, dar una mayor difusión a este fenómeno, que por el momento no tiene una alta repercusión en España y tercero, seguir completando la evaluación sobre el IRPF a través de la metodología *bunching* que se comenzó con el estudio de la deducción del “Cheque Zapatero” (López Labora y Torres-Remírez, 2018).

El trabajo se estructura de la siguiente manera. En la sección dos se explica el concepto de agrupamiento. La siguiente sección se centrará en la breve literatura sobre el agrupamiento para el caso español. Se expondrá la medida y la base de datos en la cuarta y quinta sección. Posteriormente se enumerarán y explicarán las metodologías y se mostrarán los resultados en las siguientes secciones. Se acabará el trabajo con una sección de conclusiones.

II. AGRUPAMIENTO (BUNCHING)

El agrupamiento, o más conocido como *Buchning*, es una respuesta que se observa cuando una medida legislativa genera dos colectivos. Uno de los dos colectivos tiene una situación mejor que el otro; y, entonces un grupo del colectivo afectado cambia su comportamiento para pertenecer al colectivo beneficiado.

La mejor manera de explicar este fenómeno es suponiendo una situación en la que los contribuyentes se distribuyan de manera aleatoria en función de la renta. Esto genera una distribución. Esa distribución es continua y no tiene ninguna ruptura estructural (López Laborda y Torres-Remírez, 2018). Tras la situación inicial, el responsable impone un impuesto progresivo. Los contribuyentes que se encuentren por encima del punto de inflexión, intentando evitar ese incremento impositivo, pueden reaccionar modificando su comportamiento y trasladando su renta hasta el punto en el que no tengan que pagar el tipo marginal.

En la situación resultante, comparada con la situación inicial, se observa que antes del punto de inflexión habrá un agrupamiento, es decir, un incremento de la densidad de contribuyentes. Mientras que las rentas posteriores al punto de inflexión tendrán un descenso en el volumen de contribuyentes (Saez, 2010).

El bunching es un proceso conocido que ha existido desde siempre. Esta conducta ha proliferado debido a que la mayoría de los países avanzados tiene un sistema fiscal basado en el principio de progresividad. Un conocimiento más profundo de las leyes por parte de los contribuyentes, el incremento de las asesorías fiscales y la competencia impositiva son varias de las explicaciones que se pueden dar al bunching (Mortenson y Whitten, 2018). Y, aunque no existiera un sistema tributario progresivo, la legislación puede causar ciertos agrupamientos; como veremos más adelante.

III. BREVE LITERATURA PARA EL CASO ESPAÑOL

La literatura en economía aplicada se ha empezado a centrar en el caso del agrupamiento a raíz de la idea de Emmanuel Saez que plasmó en su artículo (Saez, 2010). Aunque hubo casos anteriores en los que se ha mirado con precaución el comportamiento de los contribuyentes, como en el caso de los beneficios fiscales a los estudios en Australia (Chapman y Leigh, 2008) o las ayudas a individuos con familia a cargo que trabajen menos de 16 horas semanales en Reino Unido (Blundell y Hoynes, 2004). También otros investigadores en economía se habían percatado del problema del agrupamiento, pero sólo desde una perspectiva teórica. La mayoría de las veces los artículos citaban el efecto para menospreciarlo o negarlo, como lo hicieron los artículos de Seade (1983) o FitzRoy et al. (2009). Lo más

relevante del trabajo de Saez (2010) fue la generación de una metodología propia. A raíz de ahí, no sólo se ha usado la metodología de Saez (2010), sino que otros investigadores han generado sus propias metodologías (Dekker et al., 2016).

La literatura española, sin embargo, ha pasado de largo sobre este efecto. Existe muy poca evidencia escrita del bunching cuando nos referimos al caso español. Sin embargo, existen un par de artículos que cabe la pena reseñar.

Desde una perspectiva teórica el profesor Ruiz del Portal (2012) estudia el Teorema de Atkinson- Stiglitz (1976) sobre la elección entre impuestos directos e indirectos con una perspectiva redistributiva. Su aportación, que podría haber quedado ahí, se incrementa cuando añade ciertos escenarios en los que la elección pudiera variar. Entre dichos escenarios añade la posibilidad de que una tributación progresiva genera agrupamiento. Sus conclusiones no varían al incorporar este efecto al estudio.

Junto con la anterior aportación teórica, Esteller-Moré y Mas Montserrat (2017) añaden el agrupamiento a otra teoría. Los investigadores igualan el coste de eficiencia de la imposición a la elasticidad de la base imponible. Señalan que para una medición más cercana a la realidad hay que tener en cuenta el agrupamiento. Esta afirmación ya la había realizado (Saez, 2010), pero en ningún cálculo de la Elasticidad de la Base Imponible en España se había incorporado este fenómeno (Torres-Remírez, 2017).

Otra aplicación del bunching para la literatura española se ha centrado en el comportamiento de los representantes locales. Las entidades locales en España reciben financiación del Estado en función del número de habitantes. Cuando la población de los ayuntamientos supera los

5.000 habitantes, esta financiación se incrementa considerablemente. Se puede observar cómo el número de ayuntamientos con una población menor pero cercana a los 5.000 habitantes es muy pequeño pero la densidad de ayuntamientos con poco más de 5.000 habitantes es muy alta (Foremny et al., 2017). La investigación sobre este comportamiento descubrió que los ayuntamientos modificaban su censo para obtener el número de habitantes necesarios para obtener la financiación.

A su vez, las subvenciones también pueden modificar mucho el comportamiento y las decisiones de los individuos. El más claro ejemplo para España fue la retirada de la ayuda por nacimiento que ocurrió en enero del 2011. La Administración de Zapatero concedía una ayuda a los progenitores que tuvieran un hijo. Dicha ayuda se quitó en Enero del 2011; sin embargo, se anunció con antelación. Comprobando los nacimientos de Diciembre del 2010, con los de Diciembre del 2009 y 2008, se encuentra un número de nacimientos muy superior. Todo lo contrario pasa si se compara Enero del 2011 con los dos años anteriores (Borra, González y Sevilla-Sanz, 2014). Desagregando los nacimientos de Diciembre del 2011 por semanas, se ve que la última semana fue en la que más nacimientos hubo. Se concluye que muchos padres pidieron que se les adelantara (si fuera posible), el parto para poder ser beneficiarios de la ayuda. Todo ello ha podido tener un impacto negativo en la salud de los hijos, pero es una consecuencia a largo plazo, mientras que el beneficio económico era inmediato.

Centrándonos en los impuestos y sus efectos existen tres artículos relevantes: el comportamiento de las empresas ante umbrales legislativos (Almunia y López Rodríguez, 2017), el efecto de los últimos saltos tributarios del IRPF (Esteller-Moré y Foremny, 2016) y el efecto del “Cheque Zapatero” en la obtención de rentas (López Laborda y Torres-Remírez, 2018).

- Almunia y López-Rodríguez (2017)

Esta investigación se centra en un tramo del Impuesto de Sociedades en el que no existen saltos impositivos, ni de tipo medio, ni de tipo marginal. Aunque, si existen dos umbrales legislativos. El primero de ellos en los 4.75 millones, mientras que el segundo se encuentra en los 6 millones. En el primer umbral, la sociedad tiene más obligaciones frente a la Agencia Tributaria, obligándola a tener un auditor externo a la propia empresa. En el segundo tramo, la Agencia Tributaria cambia la consideración de la sociedad. Esto hecho, que no genera ninguna obligación a la empresa, si genera cambios a la hora de tratar la información por parte de la Agencia; incrementando la posibilidad de revisar las cuentas de la empresa.

La evidencia es clara. En los dos puntos se agrupan un número importante de empresas que no quieren saltar de tramo. Esta ruptura estructural pone de relieve que el agrupamiento que hacen las sociedades suele ser mayoritariamente evasión fiscal (López Laborda y Torres-Remírez, 2018).

Cabe recalcar que este artículo ha sido el más relevante en relación al comportamiento de las sociedades en toda la literatura del bunching.

- Esteller-More y Foremny (2016)

La evidencia del agrupamiento indica que este fenómeno se da o en empresas o en autónomos, en los individuos, suele encontrarse una evidencia reducida. Sin embargo, si nos centramos en contribuyentes con rentas bajas, se encontrará más pruebas de agrupamiento. Este artículo, que se centra en el Impuesto sobre Rentas de las Personas Físicas (IRPF), hace caso omiso a la literatura y estudia los tramos altos del impuesto.

Hace un estudio por Comunidades Autónomas, estudiando las rentas altas. No encuentra ninguna evidencia. Esto puede ser porque se estudie las rentas altas, o porque las bandas de estudios son muy amplias.

- López Laborda y Torres-Remírez (2018)

Haciendo caso a la literatura, esta investigación se ha centrado en un tramo de renta baja (7.000- 12.000€). El “Cheque Zapatero” era una deducción de 400€ para los individuos con rentas del trabajo que ganaran menos de 8.000€. A su vez esa deducción se iba perdiendo entre los 8.000 y los 11.000€.

El estudio se hace a los contribuyentes con rentas del trabajo, diferenciando tres colectivos: trabajadores por cuenta ajena, los individuos con rentas de actividades económicas en estimación directa e individuos con rentas de actividades económicas en estimación objetiva. Sólo se estudia los individuos cuya fuente de renta es exclusiva. Es decir, si un contribuyente tenía más de una fuente de renta, se eliminaba del estudio. El periodo de estudio es del 2010 al 2012.

Los resultados del estudio indica que se agrupan los individuos alrededor de los 8.000€. Es decir,

cuando empiezan a perder la deducción y se incrementa el tipo marginal del contribuyente.

Llama la atención que los colectivos que se agrupan son los hombres que tienen exclusivamente rentas de actividades económicas. Entre los autónomos, los que más se agrupan son los que calculan la base imponible a través de Estimación Objetiva.

No tiene sentido que este último colectivo, que son los que tienen una mayor dificultad, en comparación con los de Estimación Directa,

se agrupen. Se cree que es debido a los individuos relacionados con Actividades Agrarias, ya que tienen una mayor facilidad para evadir.

IV. DESCRIPCIÓN DE LA MEDIDA

En el año 2008 existía una medida destinada a incentivar el trabajo, o, mejor dicho, a desincentivar la modificación de la oferta de trabajo a través del margen extensivo (la entrada o salida del mercado de trabajo). Dicha medida era una reducción de 4.080€ en los rendimientos netos del trabajo. Los rendimientos netos del trabajo se calculan a través del sumatorio de todas las retribuciones dinerarias, todas las retribuciones en especie, las contribuciones empresariales a planes de pensiones menos el total de los gastos deducibles y otras reducciones.

Dicha reducción se aplicaba sobre el Rendimiento Neto del Trabajo sin importar otras fuentes de renta. Por lo que afectaba al total de contribuyentes que tuvieran rentas del trabajo.

La estructura de la reducción se ideó para evitar que hubiera efectos adversos al perderla. Por ello existen tres partes de la estructura bien diferenciada. Los contribuyentes con rentas netas del trabajo inferiores a 9.180€ se beneficiarían de una reducción de 4.080€. Todos aquellos individuos con unas rentas netas del trabajo superiores a los 13.260€ sólo se beneficiarían de una reducción de 2.652€. Y para aquellos que tuvieran unas rentas comprendidas entre 9.180€ y 13.260€ se verían ayudados, pero con una cuantía que disminuía progresivamente desde los 4.080€ a los 2.652€. La fórmula para calcular la reducción era:

$$R = 4.000 - [0.35 * (RNT - 9.000)]$$

Se observa en el gráfico 1 cómo la estructura de la reducción no sufre cambios bruscos. Esta fórmula genera una pendiente suave entre los 4.080€ que el contribuyente puede reducirse hasta los 2.652€ que es el beneficio fiscal que se obtiene si se supera los 13.260€. Por ejemplo, la reducción que corresponde si se perciben unos rendimientos netos del trabajo de 9.180€ es de 4.080€, por lo que su base imponible, sería, de 5.100€. Mientras que si tiene unos rendimientos netos del trabajo de 13.260€, su base imponible sería de 10.608€.

En cambio, la estructura de la reducción sobre el contribuyente, que se puede observar en el gráfico 2, modifica tanto el tipo medio como el tipo marginal. Mientras que el tipo medio es creciente en todo momento de la deducción, es decir, cada vez tiene menor importancia la reducción sobre las rentas netas del trabajo, el tipo marginal tiene tres bloques bien diferenciados. El primero, hasta los 9.180€, en los que el tipo marginal se iguala al tipo marginal del primer tramo del IRPF, el segundo bloque en el que el tipo marginal se incrementa mientras los individuos pierden poco a poco parte de la reducción. Y un tercer bloque en el que el tipo marginal vuelve a ser igual que antes de los 9.180€.

Debido a que se crean dos puntos de inflexión en el tipo marginal, sería lógico pensar que en alguno de los dos se agruparían los contribuyentes. Sin embargo, hay que tener en cuenta otra modificación en el comportamiento de los contribuyentes: el mínimo por contribuyente o mínimo personal.

El mínimo del contribuyente o personal es una medida tomada por todos los gobiernos. Según esta medida, ningún contribuyente puede subsistir con menos de 5.150 € (cuantía en el 2008). Debido a que la gran mayoría de los individuos tienen como fuente principal de ingresos las rentas del trabajo, se incluirá esta variable. Al incluirla el tipo marginal y el tipo medio sufren un ligero cambio, como se puede observar en el gráfico 3:

Se observa como con la suma de la reducción y el mínimo personal no se empieza a pagar impuestos hasta los 9.150€. Por lo que el salto tributario de los 9.150€ es más pronunciado, pues se pasa de no pagar a pagar un tipo marginal de más del 30%. Por lo que, se obviará el segundo punto de inflexión (13.260€) y se centrará el estudio en el primero, a partir de los 9.180€.

V. BASE DE DATOS

La base de datos que se ha usado para el estudio del bunching es el Panel de Declarantes del IRPF publicado por el Instituto de Estudios Fiscales (Pérez López et al, 2016). El Panel es una muestra representativa de los individuos que realizan la declaración de la renta. Se extiende desde el año 1999 hasta el 2012. El año base es el 2003. En este panel está recogida una muestra representativa de todas las de-

claraciones de España, exceptuando las que se presentan en Navarra y País Vasco, debido a su sistema fiscal especial. También se encuentran las declaraciones que se producen en las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla.

La unidad de estudio no es el individuo, sino las declaraciones. El sistema fiscal español permite que el individuo realice su declaración de manera individual; pero también permite que en una declaración existan varios declarantes, lo que se llama declaración conjunta. Existen varios tipos de declaraciones conjuntas. La más habitual es la que corresponde a matrimonios. Para este caso, el Panel ofrece datos de cada individuo de manera específica. Sin embargo, existen otras clases de declaraciones conjuntas, en las cuales el Panel no diferencia a los individuos.

VI. METODOLOGÍA

En la actualidad existen tres metodologías predominantes a la hora de estudiar el fenómeno del agrupamiento. La metodología que se considera como la primera y la más usada es la de Saez (2010). Esta metodología nació para mejorar el estudio y cálculo de la Elasticidad de la Base Imponible. Posteriormente se estableció una metodología destinada exclusivamente al estudio del agrupamiento como fue la de Chetty et al. (2009). Y, por último, investigadores americanos establecieron una metodología que intenta subsanar los errores que se obtienen de las dos anteriores. La poca evidencia que se encuentra afirma que esta última metodología, Mortenson y Whitten (2018), genera unos resultados que se localizan entre los resultados de Saez (2010) y Chetty et al. (2009).

Estas tres metodologías son las más usadas, pero existen numerosos artículos en los que se establece una metodología propia y se intenta establecer como predominante (Best et al., 2015; Marx, 2018; Dekker et al., 2016).

Sin embargo, para este estudio se prescindirá de cualquier metodología econométrica y se basará exclusivamente en la evidencia visual. En la mayoría de las metodologías es necesario la realización de contrafactuales para medir la cuantía del efecto, en otras palabras, cuántos individuos modifican su comportamiento. Pero ese no es el objetivo de este trabajo. El objetivo es estudiar si hay o no cambio de comportamiento debido a la reducción sobre los rendimientos netos

del trabajo. Otros trabajos se han basado en la evidencia visual y han obtenido unos resultados interesantes y válidos para la literatura (Brockmeyer y Hernández, 2016).

VII. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En el gráfico 4 se puede observar la distribución de la densidad de los contribuyentes en función de los rendimientos netos del trabajo entre los 8.000€ y los 10.000€ en el año 2008. No es habitual sacar conclusiones sobre un comportamiento basándose en una metodología visual, pero, el caso al que nos referimos es muy claro.

Cabe destacar que lo que aquí se está viendo es una agrupación de los individuos entre los 9200€ y los 9300€. No podemos confirmar que este cambio de comportamiento se debe a la hipótesis planteada en el trabajo. Sin embargo, viendo los resultados, y teniendo en cuenta que los individuos juegan con otras reducciones y deducciones, lo más probable es que se ubiquen en dicho punto debido a la suma de la reducción de los rendimientos netos del trabajo y del mínimo por contribuyente o mínimo personal.

La hipótesis de que los contribuyentes no quieren pasar de no pagar impuestos a pagar un tipo marginal de más del 30% se puede corroborar con las cuotas íntegras. Si las cuotas de los individuos que se agrupan entorno a 9.200€ son mayoritariamente cero, querrá decir que, como mínimo, los individuos con esas cuotas habrán modificado su comportamiento para evitar pagar impuestos. Como se puede ver en el siguiente gráfico (Gráfico 5), más del 80% de los individuos que se agrupan entorno a los 9.200€ tienen una cuota íntegra de 0€.

Para completar el estudio se realiza este mismo gráfico diferenciando por sexo, como se puede ver en el gráfico 6. Ahí se verifica que es un comportamiento aislado de uno de los dos sexos. No es una respuesta compartida tanto por hombres como por mujeres. Hay que recordar que, en la literatura sobre la evasión y elusión fiscal, es en el colectivo masculino donde se encuentra mayor evidencia positiva (Fack y Landis, 2016). Y este escenario añade más evidencia en este sentido. Sobre todo, teniendo en cuenta de que las pocas investigaciones sobre agrupamiento en España no han encontrado un comportamiento diferenciado entre sexos (López Laborda y Torres-Remírez, 2018).

VIII. CONCLUSIÓN Y LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN FUTURAS

El trabajo ha versado sobre el comportamiento de los contribuyentes ante la reducción del rendimiento neto del trabajo y cómo afecta a su decisión de obtener más renta. Dicha decisión también está influida por el mínimo del contribuyente. Para este trabajo se ha explotado el “Panel de Declarante” facilitado por la AEAT y el IEF.

En el punto de inflexión donde el tipo marginal se modifica considerablemente (9200€) encontramos un agrupamiento significativo, una evidencia de cambio de comportamiento de los contribuyentes.

El principal resultado obtenido es que una reducción estructurada de la misma manera que la deducción “Cheque Zapatero” tiene unos resultados totalmente diferentes. Por lo que a pesar de que una estructura pueda estar bien diseñada, los efectos son diferentes dependiendo de si se gestione como una reducción o como una deducción.

La segunda aportación es que el agrupamiento en el IRPF en rentas bajas se ve claramente en este escenario, tal y como señala la evidencia de la literatura (Einav et al., 2015). En el primer punto de inflexión en el que haya una variación pronunciada, ya sea de los tipos marginales o del tipo medio, los contribuyentes reaccionarán intentando eludir el pago del impuesto; es decir, agrupándose (López Laborda y Torres-Remírez, 2018).

A partir de la evidencia encontrada en el trabajo, cabe destacar las futuras líneas de investigación en relación al comportamiento del contribuyente, al agrupamiento (o bunching) y al IRPF. Todas estas investigaciones se enmarcan en un proceso más ambicioso como es una tesis doctoral. El primer resultado relevante versa sobre el comportamiento de los contribuyentes respecto al “Cheque Zapatero” (López Laborda y Torres-Remírez, 2018).

El segundo resultado será el estudio del efecto de la reducción en los rendimientos del trabajo. Este estudio está siendo ampliado, tanto en el tiempo de estudio, como con las metodologías usadas.

Uno de los puntos de inflexión más estudiados en la literatura del agrupamiento son los saltos tributarios, o los saltos de tramo. En dichos saltos tanto los tipos marginales como los tipos medios se ven modificados, por lo que es un buen escenario para estudiar el comportamiento del contribuyente. En esta línea, se ha trabajado para un

horizonte temporal desde 1982 hasta el 2012, sin embargo, los resultados aún no están publicados.

Y, por último, la última línea de investigación es la recopilación de todas las deducciones autonómicas por su región de origen desde el 2007 y comprobar en qué Comunidad Autónoma se ha modificado en mayor medida el comportamiento del contribuyente.

Todos estos estudios no están focalizados en criticar sin motivo el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Todo lo contrario. Es necesario conocer todos los efectos que tiene el impuesto, tanto en equidad, recaudación o sencillez como en eficiencia. Cabe recordar que la eficiencia expresa neutralidad, en otras palabras, que la existencia del impuesto afecte lo menos posible la vida diaria de los contribuyentes (Torres-Remírez, 2017). Por lo que, ya sea para criticarlo o para intentar mejorarlo, el estudio del agrupamiento es básico para el futuro del IRPF.

Como dijo el Profesor Fuentes Quinta, la labor de un economista es: “iluminar, interpretar y plantear correctamente los problemas de la sociedad en que uno vive y actúa, con el fin de tratar de hallar las posibles soluciones con las que contribuir a administrar mejor los recursos escasos disponibles” (Fuentes Quintana, 1995). Nada de ello se puede hacer en el ámbito de la economía pública si no se incorpora el estudio del bunching, ya que el problema no estará planteado correctamente, y las soluciones dadas no serán las mejores.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Almunia, M. y López-Rodríguez, D. (2017) “Under the radar: The effects of monitoring firms on tax compliance” Working Paper, University of Warwick, 2017.

Atkinson, A. y Stiglitz, J. (1976) “The design of tax structure: Direct versus indirect taxation” *Journal of Public Economics*, 6: 55-75.

Best, MC., Brockmeyer, A., Kleven, H., Spinnewijn, J., y Waseem, M. (2015) “Production vs - revenue efficiency with limited tax capacity: theory and evidence from Pakistan” *Journal of Political Economy*, 123(6): 1311-1355.

Blundell, R. y Hoynes, H. (2004) “Has In-work benefit reform helped the labour market?” En D. Card, R. Blundell y R. Freeman “

Seeking a premier economy: the economic effects of british economic reforms, 1980-2000” University of Chicago Press, 411-458.

Borra, C., González, L. y Sevilla-Sanz, A. (2014) “The impact of eliminating a Child Benefit on birth timing and infant health” Discussion Paper Series, IZA DP n° 7967, Institute for the study of Labor.

Brockmeyer, A., y Hernandez, M. (2016). “Taxation, information, and withholding: evidence from Costa Rica” World Bank Policy Research Working Paper, 7600.

Chapman, B. y Leigh, A. (2008) “Do very high tax rates induce bunching? Implications for the design of income-contingent loan schemes” The Australian National University Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper, 521.

Chetty, R., Friedman, J. N., Olsen, T. y Pistaferri, L. (2009) “Adjustment costs, firm responses, and micro vs. macro labor supply elasticities: Evidence from Danish tax records” NBER Working Paper, w15617.

Dekker, V., Strohmaier, K. y Bosch, N. (2016) “A data-driven procedure to determine the bunching window: an application to the Netherlands” Hohenheim Discussion Papers in Business, Economics and Social Sciences, 05-2016.

Einav, L., Finkelstein, Amy. y Schrimpf, P. (2015) “Bunching at the kink: implications for spending responses to health insurance contracts” NBER Working Paper, 22369.

Esteller-Moré, A. y Foremny, D. (2016) “Elasticity of taxable income for Spanish top taxpayers” Papeles de Trabajo, Instituto de Estudios Fiscales, 2/2016.

Fack, G. y Landais, C. (2016) “The effect of tax enforcement on tax elasticities: Evidence from charitable contributions in France” Journal of Public Economics, 133: 23-40.

FitzRoy, Felix R. y Jin, Jim (2009) “Are two tax rates better than one?” Discussion Papers, Institute for the Study of Labor (IZA), 4167.

Foremny, D., Jofre-Monseny, J. y Solé-Ollé, A. (2017) “Ghost citizens: Using notches to identify manipulation of population-based grants” Journal of Public Economics, 154: 49-66.

Fuentes Quintana (1995) “Ceremonial para la investidura como Doctor Honoris Causa por la Universidad de Zaragoza del profesor Dr. D. Enrique Fuentes Quintana” Zaragoza, 1 de Diciembre 1995.

López Laborda, J. y Torres-Remírez, J. (2018) “Bunching: el efecto del Cheque Zapatero” en las rentas declaradas en el IRPF (2010-2012)” Working Paper, Universidad de Zaragoza

Marx, B. (2018) “Dynamic bunching estimation with panel data” MPRA Working Paper, 88647

Mortenson, J. A. y Whitten, A. (2018) “Bunching to maximize Tax Credits: Evidence from Kinks in the U.S. Tax Schedule” Working Paper, <https://ssrn.com/abstract=2719859>

Pérez López, C., Villanueva García, J., Burgos Prieto, MJ., Bermejo Rubio, E. y Khalifi Chairi El Kammel, L. (2016) “Panel de declarantes de IRPF 1999-2012; Metodología, Estructura y Variables” Instituto de Estudios Fiscales, 11/2016.

Ruiz Del Portal, X. (2012) “On the direct versus Indirect taxation controversy” Hacienda Pública Española, 203-(4/2012): 9-22.

Saez, Emmanuel (2010) “Do taxpayer bunch at kink points?” American Economic Journal: Economic Policy 2(3): 180-212.

Seade, J. (1983) “Impuestos directos: Progresividad óptima” Demografía y Economía, vol. XVII (2), pp. 199-211.

Torres-Remírez, J. (2017) “¿Cómo afectan los impuestos a la vida diaria de los contribuyentes?” Libro de Actas del X Congreso de Economía Austriaca, Madrid.

DINERO-ORO, DINERO-BONOS Y DINERO-ACCIONES: SOLUCIONANDO EL PROBLEMA DEL ENCAJE

DANTE BAYONA

Resumen: Si se acepta el argumento de que el dinero debería estar atado al oro en 100% un hecho poco deseable parece surgir, a saber: el capitalismo se frenaría drásticamente por la falta de financiamiento. Entonces ¿Cómo podrían los grandes bancos financiar sus aventuras empresariales si el dinero estuviese atado al oro? Los bancos podrían financiarse como todas las empresas normales se financian: emitiendo acciones y bonos. En la práctica, los bancos no tendrían que emitir acciones-dinero para cada proyecto que quisiera financiar. Bastaría con emitir acciones-dinero de un fondo mutuo abierto que contenga una cartera con acciones de los diferentes proyectos que se estén financiando. De la misma forma que un fondo mutuo abierto emite acciones según la demanda, los bancos podrían expandir la cantidad de acciones-dinero según la demanda y según las necesidades del fondo. En la práctica un país podría establecer un dinero-portafolio —por ejemplo, 50% dinero-oro, 20% dinero-bonos y 30% dinero-acciones. Eso soluciona el problema del encaje de forma clara con las figuras legales ya conocidas por todos.

Palabras clave: Escuela austriaca, dinero, banca libre, reserva fraccional.

Código JEL: B26, B53, E14, E42, E51, G11, G21

I. INTRODUCCIÓN

Para financiar aventuras empresariales, toda firma común cuenta con dos alternativas: emitir deuda o emitir acciones. Desde el punto de vista del acreedor, bonos y acciones implican diferente riesgo y rentabilidad. Cuando uno compra bonos, sabe que enfrenta un riesgo diferente al de comprar acciones. Y si la aventura empresarial fracasara, uno sabe lo que le espera. Pero parece existir otro cierto tipo de empresa que financia sus aventuras empresariales sin emitir acciones ni bonos. Cuando los bancos de cuentas corrientes y ahorro

expanden la masa monetaria, y utilizan el nuevo dinero creado para financiar aventuras empresariales, y cobrar intereses, no están obligados a decir a los clientes que están arriesgando los depósitos. Así pues, los bancos financian aventuras empresariales sin emitir bonos ni acciones sino emitiendo «dinero».

En el debate entre economistas austriacos, banca libre versus reserva de 100% en oro, los defensores de la reserva de 100% han notado ciertas características en el contrato de depósito que lo hacen diferente a lo que históricamente ha sido considerado dinero (Huerta de Soto, 2009). Dicho debate se ha enfocado en lo que es y lo que no es dinero, pero no se ha prestado atención a la forma en que se comporta lo que los defensores de la banca libre identifican como dinero. Así pues, lo que se necesita es identificar cuál es el estatus legal de lo que los defensores del dinero de banca libre denominan dinero.

Lo que este ensayo plantea es que el dinero de banca libre se comporta como acciones y bonos, financiando aventuras empresariales riesgosas, y que es importante reconocerlo como tal. Si eso se acepta, entonces, el dinero de banca libre puede seguir su camino, y puede cumplir con todas las funciones sociales importantes que sus defensores le adjudican.

El reconocimiento del dinero-acciones y el dinero-oro como títulos valores diferentes, y el reconocimiento de que ambos pueden ser combinados en un tipo de dinero-portafolio, resuelve en debate entre economistas austriacos sobre el asunto.

II. DINERO-ACCIONES, DINERO-BONOS Y DINERO-ORO

Si se acepta el argumento de que el dinero debería estar atado al oro en 100% un hecho poco deseable parece surgir: el capitalismo se frenaría drásticamente por la falta de financiamiento. ¿Cómo podrían los grandes bancos financiar sus aventuras empresariales si el dinero estuviese atado al oro?

Los bancos podrían financiarse como todas las empresas normales se financian: emitiendo acciones y bonos. Y si el ciudadano común acepta esas acciones y bonos como medio de pago e intercambio, pues bien, eso constituiría dinero privado. Así, por ejemplo, si Goldman Sachs decide financiar la construcción de un megaproyecto privado en Inglaterra, podría emitir acciones o bonos. Y si la gente

decide aceptar esos títulos valores como medios de pago e intercambio, pues bien, eso constituye dinero privado.

En la práctica, Goldman Sachs no tendría que emitir acciones-dinero para cada proyecto que quisiera financiar. Bastaría con emitir acciones-dinero de un fondo mutuo abierto que contenga una cartera con acciones de los diferentes proyectos que se estén financiando. De la misma forma que un fondo mutuo abierto emite acciones según la demanda, los bancos podrían expandir la cantidad de acciones-dinero según la demanda y según las necesidades del fondo.

El problema con la situación actual del sistema bancario monetario es que los bancos expanden el dinero-crédito para financiar sus aventuras empresariales, y luego camuflan ese dinero riesgoso como dinero no riesgoso (lo que sería un dinero de encaje de 100% en oro), transfiriendo el riesgo empresarial a toda la sociedad. Los bancos están de hecho socializando las pérdidas y el riesgo (las crisis bancarias), y privatizando las ganancias.

Bajo un sistema de dinero-oro, dinero-bonos y dinero-acciones los bancos privados también tendrían la opción de emitir «letras reales» de corto plazo y letras reales de largo plazo. Así pues, podrían decidir descontar letras de pago y otorgar a cambio dinero-acciones especialmente creado para financiar empresas a corto plazo, usando como colateral los bienes terminados. Y podrían decidir emitir dinero-acciones descontando valores colateralizados con hipotecas, préstamos de autos y tarjetas de crédito —los llamados *asset-backed securities* (Fabozzi, Davis y Choudhry, 2006). Usando como base esa primera emisión de valores colateralizados también podrían emitir más dinero-acciones —*collateralized debt obligation «squared»*. Como se observa, los bancos tendrían varias formas de aumentar la oferta de dinero. Podrían hasta emitir dinero-acciones vía *credit default swaps* y *synthetic collateralized debt obligations*, siempre y cuando no camuflen ese dinero-crédito-empresarial-riesgoso como dinero-oro mucho más seguro, siempre y cuando informen a los clientes sobre el tipo de dinero-acciones que están recibiendo.

Si un ciudadano común, con pleno conocimiento del contrato de dinero, decidiera aceptar dinero-acciones, entonces tendría que aceptar que el riesgo (y rentabilidad) al que se expone es diferente del riesgo al que se exponería si solo aceptara dinero-oro.

El banco debe ser prominentemente claro respecto al riesgo del dinero-acciones. Hoy en día cuando uno se reúne con el *financial advisor* para invertir sus ahorros en acciones, el *financial advisor* está obligado por ley a decirle: «la rentabilidad no está garantizada, y esto puede perder valor.» Pero por alguna razón mágica cuando uno va al banco a depositar sus ahorros, y el banco invierte esos ahorros en aventuras riesgosas, el banco está exento de declarar que usará ese dinero en aventuras riesgosas. En EE. UU. la agencia gubernamental que garantiza los depósitos de los clientes (The Federal Deposit Insurance Corporation) asegura solamente hasta \$250,000. Es decir, si uno deposita en el banco un millón de dólares y el banco quiebra, uno pierde \$750,000 y el banco nunca estuvo obligado a decirle que iba a utilizar su dinero en aventuras riesgosas. ¿Por qué deberían los bancos estar exentos de la obligación de notificar al cliente que al emitir dinero-crédito ponen en riesgo la riqueza del cliente?

En la práctica un país podría establecer un dinero-portafolio: 50% dinero-oro, 20% dinero-bonos y 30% dinero-acciones. Eso soluciona el problema del encaje de forma clara con las figuras legales ya conocidas por todos. No tenemos que recurrir a las discusiones metafísicas en las que se ha enfrascado el debate entre austriacos: de que si se puede prestar dinero sin plazo, de que si el mismo tantundem se puede dar en préstamo a dos personas al mismo tiempo, de que si todo contrato tiene la posibilidad de ser imposible de cumplir, etc. Contratos de resguardo de oro existen, contratos de acciones existen, y contratos de bonos existen.

Vale la pena mencionar también que la parte dinero-acciones del dinero-portafolio protege al ciudadano de la inflación que pueda producirse por una expansión del dinero-acciones, de la misma forma que las acciones de un portafolio protegen al cliente de la inflación de la que los bonos no protegen. Con el sistema en manos privadas, el banco central podría incluso perder su función de guardián de la inflación y deflación, dado que un incremento en el nivel de precios se vería neutralizado o suavizado por el incremento en valor del dinero-portafolio, no como ahora que el índice del mercado de valores está completamente desconectado de la emisión riesgosa de crédito y del nivel de riesgo de inflación que enfrenta toda la sociedad.

Durante mucho tiempo los economistas monetarios han tratado de medir M1, M2 y M3. Y no saben cómo medir eso por todo el crédito

escondido que generan los bancos. Dicha medición sería más fácil bajo un sistema donde M1 reflejara el dinero de más alto poder, el dinero-oro; M2 reflejara el dinero-bonos; y M3 reflejara el dinero-acciones.

III. DINERO COMO MEDIO DE INTERCAMBIO VERSUS DINERO COMO RESERVA DE VALOR

Hace poco en una conferencia del Instituto Juan de Mariana, Juan Ramón Rallo explicaba lo que según él son problemas en la teoría monetaria de Mises. Rallo afirmaba que Mises construyó toda su teoría del dinero para justificar lo que el mismo Mises entendía por dinero. Pero lo mismo puede decirse de Rallo: que escribe teorías sobre el dinero para justificar de forma circular lo que él mismo entiende por dinero. Por eso, si Mises parte de una concepción de dinero, y Rallo parte de otra concepción de dinero, entonces antes de establecer teorías «modernas» del dinero, es importante definir qué es el dinero, qué ha sido históricamente el dinero, qué ha cambiado en la concepción de dinero, y mejor aún: cuál sería una forma aceptable de dinero. Analicemos lo que un ciudadano razonable promedio aceptaría como dinero.

Imaginemos una pequeña sociedad que ya tiene dinero en forma de billetes —no tenemos que asumir que está respaldado en oro. Y asumamos que el dinero es aceptado voluntariamente —no por mandato gubernamental. En esa situación ¿aceptaría el ciudadano A que su vecino, el ciudadano B, imprima dinero indiscriminadamente sabiendo, el ciudadano A, que eso podría poner en riesgo su poder de compra? ¿Aceptaría el ciudadano A esa incertidumbre sobre la posible redistribución de su poder de compra? La respuesta es: no. Menos de un bien no es mejor que más de un bien.

¿Quién en su sano juicio aceptaría un contrato sobre tenencia de dinero donde la entidad emisora le dijera: «este es el dinero que ofrezco, y no tengo ninguna obligación contigo respecto a la cantidad de dinero que imprimiré, aunque eso implique una redistribución de tu riqueza y poder de compra»? Respuesta: nadie. Una empresa con accionistas no puede imprimir más acciones a su antojo —poniendo en riesgo de diluir el valor de las acciones de los primeros accionistas— primero tiene que pedir permiso a los accionistas.

Por eso, un ciudadano razonablemente informado —no el tonto que hoy en día queda atrapado en el juego— tendría que considerar en el contrato de dinero una cláusula específica sobre el asunto de la emisión de más dinero.

Una concepción razonable de dinero tiene que considerar la función del dinero como reserva de valor, no solamente como medio de cambio. Los defensores de la banca libre parecen enfocarse solamente en la función del dinero como medio de intercambio. Parece que según ellos cualquier cosa que puede imprimirse o aceptarse es un dinero aceptable. Los cigarrillos eran usados como medio de cambio, sí, en la situación extrema de los prisioneros de guerra. ¿Se necesitaba allí mantener reserva de valor? No. Pero en el mundo real estable capitalista sí se necesita reserva de valor para el futuro. No se trata simplemente de aceptar promesas de pago.

En internet hay una estafa que consiste en que alguien te pide que envíes \$1 a 5 personas que están en lista en una carta, y que luego re-envíes esa misma carta a otras 5 personas, eliminando el primer nombre de la lista y agregando el tuyo en el quinto lugar, y así supuestamente todos se hacen millonarios (the «Money chain letter»). ¿Será que el dinero se ha transformado en un simple juego de intercambio de promesas a futuro —como bitcoin— sin ningún respaldo en un activo real del pasado que funcione como reserva de valor? ¿Será cierto que la electricidad gastada en producir un bitcoin constituye de hecho algo que alguien valore como reserva de valor? No. En el mundo real podría darse el caso de que alguien ya no quiera seguir enviando dinero a las otras 5 personas que siguen en la lista, esa incertidumbre es real y existe, y por eso es mejor asegurarse con un activo real. Por eso, un dinero razonable tiene que ser reserva de valor.

IV. SOBRE LA SUPUESTA LIBRE COMPETENCIA EN BANCA

Los defensores de la banca libre sostienen que la competencia entre productores de dinero regularía cualquier exceso (individual) de sobre-expansión en la creación de dinero (Selgin, 1988). Pero eso parece no considerar la acción colectiva de los productores de dinero para expandir la masa monetaria. La idea de Milton Friedman sobre la producción de bonos educativos parece padecer del mismo problema (Friedman, 1990), a saber: ¿Qué impide que los productores de

servicios educativos se coludan implícitamente y aumenten el costo de la educación año tras año? Respuesta: nada. Lo único que garantiza que no se coludan y aumenten el costo de la educación es que el gobierno deje de financiar los bonos y que los bancos compitan por el dinero como recurso escaso. Pero si el dinero aparece mágicamente para todos ¿para qué competir?

De igual forma, solo cuando los bancos tengan que competir por el dinero como recurso escaso para financiar sus aventuras empresariales habrá competencia real. Pero si el dinero aparece mágicamente para todos ¿para qué competir? El dinero tiene que estar atado a la escasez del mundo real. Históricamente ha estado atado a la escasez del oro. Mientras eso no ocurra, los bancos tienen toda la motivación para inflar de manera conjunta la cantidad de dinero.

La racionalidad de los bancos es maximizar intertemporalmente la expansión del crédito —maximizar intertemporalmente el endeudamiento de la gente— para cobrar intereses sobre la nada, sujetos a una supuesta restricción Intertemporal de riesgo de malos pagos, y deberían estar sujetos también a una restricción presupuestaria de dinero como recurso escaso, pero como ya entendemos, en el actual sistema, el dinero no es un recurso escaso para los bancos. Históricamente los bancos siempre han sido rescatados, por tanto, la restricción de costos y riesgos que tienen es prácticamente nula. Además, sería prácticamente irracional para un banco no expandir el crédito y dejar que las acciones de sus competidores que sí están expandiendo el crédito se aprecien más que las de ellos. Como dijera el chief executive de Citigroup, Chuck Prince, en julio del 2007, cuando la crisis subprime estaba por explotar: «Cuando la música se detenga, en términos de liquidez, las cosas se pondrán complicadas. Pero mientras la música siga sonando, tienes que ponerte de pie y bailar. Aún estamos bailando».

Sobre este mismo asunto de la supuesta competencia en banca libre hace un tiempo pregunté a George Selgin algo que no pudo responder: en EE. UU. hace unos pocos años los grandes bancos del mundo fueron encontrados culpables de manipular el precio del oro (2012). Los bancos aceptaron su culpa. Los mismos bancos también fueron encontrados culpables de manipular el LIBOR (2008) para favorecer su expansión de crédito. Además, traders de 3 bancos fueron acusados de manipular el mercado Forex (2013). Todos

fueron encontrados culpables. ¿Acaso los mismos bancos no podrían coludirse bajo un sistema de banca libre sin oro para de manera conjunta expandir el crédito, cobrar intereses y redistribuir el poder de compra hacia ellos?

V. CONCLUSIÓN

Cuando el ciudadano común decide invertir sus ahorros en aventuras empresariales, recibe acciones y bonos a cambio de su dinero. No existe razón para que, al hacer lo mismo, de facto, al entregar sus ahorros al banco y ponerlos en riesgo, no deba recibir el mismo tipo de títulos valores. Tal reconocimiento debe ser explícito. De hecho, tal reconocimiento es ya explícito a nivel de bancos de inversión. Solamente falta extenderlo y generalizarlo para la banca de depósitos y ahorros. Luego, esos títulos valores —acciones y bonos— pueden servir de base para la creación de un medio de intercambio, que combinado con lo que históricamente ha sido considerado buen dinero —el dinero-oro— pueda servir muy bien de moneda para una sociedad. El reconocimiento explícito de los diferentes títulos valores que pueden ser usados como dinero son la base de una verdadera, legal y legítima banca libre.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bagus, P., Howden, D., & Block, W. (2013). "Deposits, loans and banking: Clarifying the debate." *American Journal of Economics and Sociology*. 72(3): 627-44.

Fabozzi, F.; Davis, H., & Choudhry, M. (2006), *Introduction to Structured Finance*, New Jersey, John Wiley & Sons.

Friedman, M & R (1990), *Free to Choose: A Personal Statement*, New York, Harcourt Publishing Company.

Huerta de Soto, J. (2009), *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, Madrid, Unión Editorial.

Rallo, J. R. (2016), *Algunos (graves) errores de la teoría monetaria de Mises*, Madrid, Instituto Juan de Mariana.

<https://juanramonrallo.com/algunos-graves-errores-de-la-teoria-monetaria-de-mises/>

Selgin, G. (1988), *The Theory of Free Banking: Money Supply under Competitive Note Issue*, Maryland, Rowman & Littlefield.

<https://oll.libertyfund.org/titles/selgin-the-theory-of-free-banking-money-supply-under-competitive-note-issue>

HAYEK'S EVOLUTIONARY THINKING IN THE LIGHT OF SCIENCE. A VINDICATION AND A WARNING

JUAN PEROTE PEÑA

Abstract: Friedrich Hayek developed a novel evolutionary theory of institutions and society in his last decades of life that was at odds with the prevailing theories in the 20th century but that, at the light of new empirical evidence and theoretical models from evolutionary biology, psychology and anthropology, it can be considered now almost prophetic. In this essay I first briefly outline Hayek's main ideas to confront them with the recent evidence, distinguishing between three different but related branches: the new evidence from happiness studies on positional externalities and Robert Frank's criticism in "The Darwin Economy", the behavioral economics findings on human altruism and the possibility of crowding-out effects of economic incentives for intrinsic (pro-social) motivation reviewed by Samuel Bowles in "The Moral Economy" and the development of a new culture-gene co-evolution group selection theory, with David Sloan Wilson in books like "This View of Life" as his most fervent proponent. After confirming the adequacy of Hayek's intuitions to the emergent new science of social behavior, I warn his potential followers in the Austrian School of Economics about some scientifically-based ethical consequences and policy applications that are being proposed and partially contradict Hayek's own libertarian ideas.

Palabras clave: cultural evolution, Friedrich Hayek, group selection

Códigos JEL: B52, B53

I. INTRODUCTION

Friedrich Hayek was arguably the most influential thinker that emerged in the Austrian School of economics in the 20th century. Although the Austrian School has always emphasized the dynamic nature of the economic decisions and institutions, to the extent that, at the moment, can be considered the tradition in Economics in which evolutionary thinking is more important (see Kwasnicki (2018), for a comparison with competing schools), it was Hayek who devel-

oped this subject more deeply and in a more consistent and comprehensible way.

Hayek's evolutionary thinking took its final shape and central importance in his theory late in his life, possibly under the influence of his friend Karl Popper. While it is possible to find the seeds in earlier books, like "The constitution of Liberty", the topic was only firmly stated in the epilogue of "Rules, Legislation and Liberty" (Hayek, 1979) and developed further in "The Fatal Conceit" (Hayek, 1988), his last major work. Although maybe too abstract and lacking empirical support at the time, Hayek's contributions were bold and original, defying some well-established dogma like methodological individualism in economics and its counterpart individual selection in sociobiology, assuming individual motivations based on relative position rather than absolute gains, establishing a clear-cut separation between rules governing face-to-face interactions and exchange with strangers and claiming that rationality and the mind are products rather than causes of the cultural evolution process that gave rise to the extended order, among others. Nevertheless, in spite of their interest, no significant development followed Hayek's path-breaking work in the subject after his death. However, in the last two decades, scientific advances in the fields of behavioral economics, psychology, evolutionary anthropology and biology have put into question basic assumptions and conclusions of both neoclassical economics and evolutionary psychology and seem to confirm to a surprising degree Hayek's conjectures.

My aim in this paper is twofold. First, I will show how the new scientific findings support Hayek's perspectives but not the more traditional libertarian position, therefore vindicating Hayek's evolutionary contributions. Second, I will argue that the new theories that propose group selection as a major drive in human evolution, including Hayek's own version, are also being used to support a potentially totalitarian collectivist ethics and normative policies that not all libertarians would agree with.

The essay is structured in three more sections: I start with a brief summary of Hayek's model and its relations with the mainstream alternatives, and then I introduce three different theories that have been recently proposed by different scholars that seem to support Hayek's perspective, to finish with the conclusions.

II. HAYEK'S MODEL OF SOCIETAL EVOLUTION

Hayek took apparently his evolutionary ideas from two sources (Caldwell (2000), Marciano (2009), Ebenstein (2003), Meyer (2006), Angner (2002), Witt (1994)): first, from the long tradition of the Austrian School of Economics, through Carl Menger, that was heavily influenced by the Scottish Enlightenment philosophers and economists (Hume, Hutcheson, Smith, etc.) and second, from Charles Darwin himself and his 20th century followers in the LSE and Oxford University like Carr-Saunders. Hayek was well aware about the recent developments in the new field of Sociobiology that succeeded applying the gene-centered view of Darwinian evolution to human social behavior, and cite E.O. Wilson's classic "*Sociobiology: a New Synthesis*" and other important papers like those of R. Trivers in Hayek (1979). He actually criticized the field for assuming that all human values are either the product of genetic evolution (instincts) or the product of rational thought. Although this can be considered a grossly simplification, it is true that the gene-centered view that had become the mainstream in evolutionary biology at that time and that was admirably explained by Dawkins (1976) discarded the possibility of any human traits having been evolved from selection at the group level (for the benefit of the group), so that genes will only favor individual traits for helping kin (kin selection) or reciprocal altruism (repeated interaction with the same partners that are mutually beneficial). Any other form of cooperation must be non-genetic and exclusive of humans, who can consciously detect fitness gains and engage in mutualistic agreements with strangers. Hayek, on the contrary, distinguished between three types of evolved rules of conduct (depicted in Figure 1 below): those evolved through genetic evolution (type 1) that can only apply to face-to-face interaction situations (at the level of the family or small group), those evolved through cultural group selection for dealing with a large number of strangers in the "open abstract society" (type 2) and those that come from the rational choice of individuals (type 3) and that have been shaped by the rules of conduct in type 2 (its explicit evolution was never clearly explained).

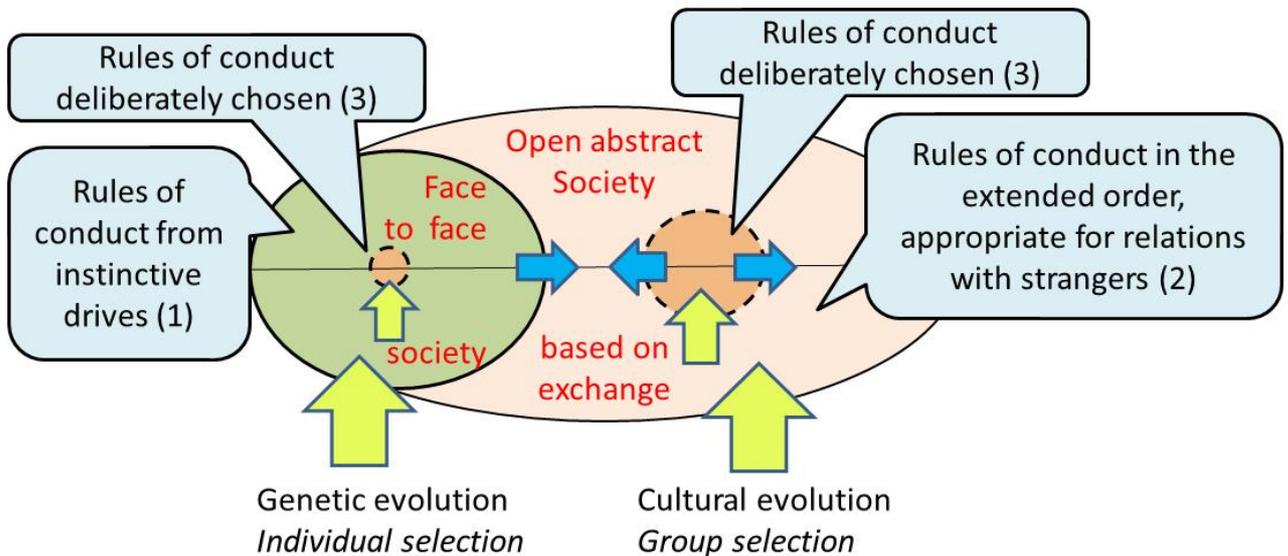
"The conduct required for the preservation of a small band of hunters and gatherers, and that presupposed by an open society based on exchange, are very different. But while mankind had hundreds of thousands of years to acquire and genetically to embody the re-

sponses needed for the former, it was necessary for the rise of the latter that he not only learned to acquire new rules, but that some of the new rules served precisely to repress the instinctive reactions no longer appropriate to the Great Society.” (Hayek (1979)).

“Man did not adopt new rules of conduct because he was intelligent. He became intelligent by submitting to new rules of conduct.” (Hayek (1979)).

“Mind and culture developed concurrently and not successively.” (Hayek (1979)).

Figure 1: A version of Hayek’s evolutionary model



Although group selection was proposed by Darwin himself (Darwin (1871)) to account for the paradox of extensive human altruism, it went out of fashion after a famous debate in biology in the 1970s. Few people at the time defended its logical possibility, but Hayek boldly assumed that type 2 rules of conduct, appropriate for interaction with unknown others in large groups, were culturally group selected: those groups with more beneficial rules thrived and left more offspring, outcompeting those with less successful rules. Group selection could work through conflict (wars) or imitation, but imitators

were not considered rational: they were often not conscious of the value embodied in the rules they were blindly imitating:

“...we must completely discard the conception that man was able to develop culture because he was endowed with reason. What apparently distinguished him was the capacity to imitate and to pass on what he had learned... man has certainly more often learnt to do the right thing without comprehending why it was the right thing, and he still is often served better by custom than by understanding.” (Hayek (1979)).

But, how and why were some individuals being imitated by others in the same group? Hayek assumes that impersonal type 2 interactions require each individual to maintain a sphere of freedom to choose behavior (represented by the dotted circles inside Figure 1), and those behaviors that are considered better for whatever reason are imitated and gradually they are fixed in the population within the type 2 set. Hayek also considers that the main motivation for individual choice is gaining the esteem of others in the group, therefore improving the relative position rather than an absolute welfare gain.

“...guided less by the desire to be able to consume much than the wish to be regarded as successful by his fellows who pursued similar aims”. (Hayek (1979)).

But the success of the selection process is always measured in terms of group reproduction.

“Most of these steps in the evolution of culture were made possible by some individuals breaking some traditional rules and practicing new forms of conduct –not because they understood them to be better, but because the groups which acted on them prospered more than others and grew.”

Curiously, Hayek did not realize that a proper cultural traits selection process could be driven by the rate of reproduction of the traits themselves rather than by the individuals who hold the traits in their brains (as pointed out by Dawkins (1976), giving rise to memetic theory).

The horizontal arrows depicted in Figure 1 represent other important feature of the dynamic system envisioned by Hayek: there is a tendency or pressure from rules of conduct in type 1, appropriate for face-to-face interactions to invade the domain of type 2 rules

(through atavistic moralists that do not distinguish between both domains and want to apply egalitarian or paternalistic rules to the extended order), and also from rational rules of conduct of type 3 to do the same (social reformers since Plato through the Enlightenment to the social engineers from the utopian or Marxist traditions).

“In a culture formed by group selection, the imposition of egalitarianism must stop further evolution”. (Hayek (1979)).

Egalitarianism is destructive not only because it distorts the system of signals used in the extended order (type 2 rules of conduct) that adjust the mutually beneficial behavior of individuals that do not know or understand the needs of others who they indirectly serve “...but even more through eliminating the one inducement by which free men can be made to observe any moral rules: the differentiating esteem by their fellows”.

Hayek’s view not only rejects utilitarian conceptions of the economy, but also the universal assumption of methodological individualism: the emergent properties of a complex system that has evolved through a cultural group selection process cannot be derived from the characteristics of individual minds and motives. This reinforces Hayek’s insistence of our impossibility to predict and understand the outcomes of the extended order by rational means, but at the cost of endowing the products of this kind of selection (inherited traditions) with a logical legitimacy that, taken to the normative realm, could potentially serve to rationally justify conservatism, not unlike Darwinism was used in the past to morally justify social excesses.

Now we proceed to explain three different approaches based on important scientific findings that can question part of the theoretical apparatus backing libertarianism and neoclassical economics but that simultaneously confirm to an important extent Hayek’s evolutionary thinking.

III. THE DARWINIAN ECONOMY

The existence of individual actions that generate some kind of external effects has always been recognized in economics and also limits definitions of individual rights based on “no harm” properties since Stuart Mill’s definition in “On Liberty”. In the 1960s the American economist Ronald Coase offered a decentralized solution workable

when transaction costs are low, but recent evidence suggests that externalities in consumption might be everywhere. Layard's (2005) happiness studies on the Easterlin Paradox show that individual reported happiness is not related to wealth, but to income inequality, so wealth might be a relative concept or a positional good itself, therefore reviving Thorstein Veblen's old theory of conspicuous consumption. Wilkinson & Pickett (2009) also provide extensive evidence on the inverse relation of income inequality with a wide range of social problems, from health to crime rates. Assuming that a large number of consumption goods are only valued in relation to other's consumption levels has led some economists like Robert Frank (in Frank (2011)) to propose a paradigm change from the neoclassical economic theory based on absolute values to a "Darwinian" economics where individual preferences and value depend essentially on context and relative position. Since the fundamental theorems of welfare economics depend on the first framework, a major revision of the theory is needed where fiscal policies like taxing consumption would be better for all and even the strictest libertarian should rationally accept.

How does this new facts affect Hayek's libertarianism, in its final evolutionary form? In my opinion, since Hayek presupposes individuals motivated precisely by their position in the social ranking, agreeing on Frank's conclusions should not be a problem for them and the new evidence not only does not seem to alter significantly Hayek's system, but should actually reinforce the likelihood of his initial assumptions, compared to what most neoclassical economists would be willing to accept.

IV. THE MORAL ECONOMY

A second set of empirical results, this time from the behavioral economics literature, show that monetary incentives to increase the supply of some activity sometimes backfire by crowding-out intrinsic pro-social motivation in contexts where this second component of motivation is likely to be present. Offering moderate amounts of money to blood donors, for example, tends to decrease the supply of blood in the market. The most likely explanation of these phenomena is that, again, context matters. Humans like to follow existing social norms, but when social norms prescribe a given pro-social behavior, changing the decision context with monetary incentives interferes by

making it socially acceptable to be greedy, so a different set of preferences take the lead in the decision. Different experiments with economic games like the public good game, the dictator game or the gift-exchange game like Fehr & Gächter (2002) prove that, contrary to game-theoretic predictions backed by the rational actor model, humans are altruistic with unknown others even if they cannot expect any reciprocal compensation. There are still some cultural and individual differences, but the result has shown to be so robust (see Henrich et al. (2001) for an extensive study on the subject) to question entirely the *Homo economicus* economic agent assumption based on self-interest as the major drive of human motivation. The overwhelming evidence on true (non-mutualistic) altruism in humans has not only shaken the basics of economic theory, but has also obliged evolutionary scientists to revise the existing theories on the evolution of altruism. We said before that purely altruistic actions with non-related others should be eliminated by natural selection, as clearly seen by Darwin himself. Since group selection had already been considered unlikely for humans, the only possibility left is considering altruism as a side-effect of a sudden environmental change, where we mistakenly treat strangers as if they were kin or friends because our instincts are adapted to living in small groups. The problem is that the most recent estimates (see Bowles & Gintis (2011) for a comprehensive survey, for example) show that our hunter-gatherer ancestors in the Pleistocene actually lived in large groups of about 150 individuals. This puzzle has led to the development of new evolutionary models to explain altruism when dealing with Hayek's "open abstract society" that we'll comment on in the next section, but for our purposes now it is enough to acknowledge that the nature of the open abstract society is much more similar to that of the face-to-face society (in Figure 1) than previously thought. This has recently led Samuel Bowles to advocate public policies that take the trade-off between pure exchange/monetary incentives and existing pro-social intrinsic motivation into account (Bowles (2016)). The horizontal arrow in Figure 1 that makes type 1 rules of conduct realm invade type 2 might have a rationale when there is a considerable overlapping between both sets (possibly at the level of communities). Inside this intersection, social norms that prescribe altruistic rules of conduct might be better enforced through non-monetary rewards such as social praise or informal recognition/awards and remain outside of any exchange in the market.

How does all this new evidence affect Hayek's model? Since the extended order (type 2) is composed by rules of conduct that have evolved through cultural group selection, the new unexpected kind of altruism might also be a reasonable product of the process for the overlapping area with the instinctual face-to-face interactions' realm. Both could actually have co-evolved combining genetic and cultural evolution, so no change seems to be needed. Since Hayek hasn't even assumed self-interest as the main individual motivation inside the open society, his system has firmly resisted the new shock.

V. CULTURE-GENE CO-EVOLUTIONARY GROUP SELECTION

The last theory we consider sprang from the need to find a more convincing explanation to the fact of human pro-sociality with unrelated others. The famous experiment in Fehr & Gächter (2002) proved that cooperation in repeated public good games can be maintained when individuals can punish free-riders even at a cost to themselves. Subsequent research proved the (genetic) universality of "altruistic punishment", but this additional prosocial behavior cannot evolve by individual selection either because punishment constitutes a new altruistic act to be explained. Punishing becomes an autonomous process only when a sufficient number of punishers are available to share the total cost of punishing free-riders. A way out of this problem is using gene-culture co-evolution models (the most successful versions were developed by Boyd & Richerson (1985, 2005)), but at the end these models rely on some form of either genetic or cultural selection at the level of the group. Group selection enjoyed a revival when his main proponent, evolutionary biologist D.S. Wilson, enrolled the father of sociobiology, E.O. Wilson, on his side and translated traditional kin selection models to analogous versions that combine a degree of selection between individuals (that work against altruistic traits) and a degree of selection between groups (promoting altruistic traits), called multi-level selection. Although the new approach can surely illuminate the evolution of intensely group-selected eusocial insects (ants and bees), it can hardly explain the genetic evolution of altruism in humans because the amount of between-groups variation needed is very unlikely to occur in mammals. Adding a second ingredient to the recipe, cultural evolution through conformity (imitation of the majority), could increase both the between-group variation and the number of punishers, and succeed

(see, for instance, Bowles & Gintis (2011)). Nevertheless, to explain the genetic evolution of true altruism in humans has led to assume that cultural evolution had evolved previously. New evidence from evolutionary anthropology points to a long history of both genetic and cultural co-evolution in humans. For instance, genes that allow to process lactose in adults have evolved in cultures that depend on cattle and sheep, our vocal tracts, some perceptual systems and our teeth and gastro-intestinal apparatus have also evolved to make the most of cultural innovations like language or fire. Furthermore, our rational abilities for solving problems have been overestimated: even supposedly simple technologies like constructing a bow or a hut require complex sequences of steps that nobody could have developed from scratch, so technologies are rules of conduct that must be learnt by imitation from others. This is a new unexpected victory for Hayek that vindicates the limits of type 3 rationality and strengthens the power of cultural evolution via imitation alone, but he is rarely cited in this literature as a pioneer (Neither Henrich (2016) nor Boyd (2018) cite Hayek, although one of the comments on the latter's book credits Hayek as such). To sum up, at the moment there seems to be an implicit alliance between group-selection supporters (biologists D.S. Wilson, E.O. Wilson, P. Turchin), economists and game-theorists (like S. Bowles and H. Gintis) and evolutionary anthropologists (R. Boyd, P. Richerson, J. Henrich,...) to build a consensus on a combined theory of "culture-gene co-evolution group selection". Some authors even defend that such a theory could potentially unify all social sciences (Mesoudi (2011), Gintis (2009)). Again, Hayek proposed cultural group selection in his model for the evolution of type-2 rules of conduct in the late 1970s when it had been widely discredited, so this new scientific shift supports Hayek's view. Finally, other idea that Hayek defended is also being raised within the new theory. In the words of Turchin (2016): "To work effectively, good institutions should be buttressed by matching moral values. An inclination to help relatives and friends is a prosocial value appropriate for small-scale societies. But in large-scale societies, it needs to be subordinated to a disposition against nepotism and cronyism. So, in reality, it was the coevolution of institutions and values that made cooperation in ultrasocieties possible. And a unified theory must account for both."

What Hayek could never have predicted are the ethical and policy implications of the current scientific supporters of the new theory.

Let us start with the ethical conclusions from assuming that humans have been culturally and genetically group-selected. Here are a few relevant quotations:

“Therefore, cultural evolution started a process of self-domestication, driving genetic evolution towards becoming pro-social, docile, norm-followers who expect a world governed by social norms monitored and enforced by the community”. Henrich, J. (2016).

“An unavoidable and perpetual war exists between honor, virtue, and duty, the products of group selection, on one side, and selfishness, cowardice, and hypocrisy, the products of individual selection, on the other side”. Wilson, E.O. (2012).

“Colony-level selection is the invisible hand that promotes the individual-level behaviors that benefit the common good rather than the much larger set of behaviors that would harm the common good.” Wilson, D.S. (2019), in reference to bees.

In my opinion, some versions look undoubtedly messianic in nature. Wilson, D.S. (2019) goes as far as defining the concept of “good/right” with whatever benefits the group and “bad/wrong” with whatever is self-interested. He also fancy with the idea of extending group selection to the whole planet (something that the group selection theory cannot support) to become a proper “superorganism”, approaching Theilard de Chardin’s Omega point. Similar ideas can be found in Wilson, E.O. (2012) and Nowak & Highfield (2011). This new historicism sees our future as a superorganism were all individuals are entirely subordinate to the goals of the “common good”, defined as whatever needed for the group to succeed, at a scale that dwarfs previous attempts by Plato’s “Republic”, Hobbes or Rousseau, and that even Marx’s chosen people (the proletariat) would have never imagined.

The supporters of this new, ambitious and scientifically-based project of evolutionary theory feel released of the “mantra” of undirected evolution, that was a hallmark of Darwinism: since culture is accumulative, it evolves progressively and, once we consciously know the laws that govern the system (group selection), we will be able to make informed predictions. Peter Turchin is actually trying to collect all available historical information to test the theory within the project *Seshat: the Global History Databank*, a goal that Karl Popper would have considered impossible. It is unclear whether Hayek

would have agreed with some kind of predictability of the system, since while emergent properties cannot be found from knowing individual behavior, knowing the higher level rules of the system is different.

And now, let us move to the policies proposed by the scientists of the new theory. Most of them are associates or contributors to “The Evolution Institute”, a think-tank created by D.S. Wilson to advance and test policies from the new theory that also publish the magazine “This view of Life” and the website *Economics*. The authors themselves refer to a toolbox for designing new organizations, policies and institutions:

“Humans are bad at intentionally designing effective institutions and organizations, though I’m hoping that as we get deeper insights into human nature and cultural evolution this can improve. Until then, we should take a page from cultural evolution’s playbook and design “variation and selection systems” that will allow alternative institutions or organizational forms to compete. We can dump the losers, keep the winners, and hopefully gain some general insights during the process.” Henrich (2016).

“Clearly, more is needed for human groups of all sorts to adapt to change at the speed and scale that is required to solve the myriad problems of our age. The first step is to adopt the right theory. [...] We are like an engineer who is trying to build something using the wrong blueprint. It will never work, no matter how smart we are or how hard we try. The right theory is based on the cultural evolution of complex systems. It notes that complex systems cannot be optimized by separately optimizing their parts. We must have in mind the performance of whole systems, which is the target of selection, and improve performance with a process of variation and selection of best practices. This is likely to work much better than *laissez-faire* or centralized planning.” Wilson (2019).

Therefore, the authors support intervention policies that make use of evolutionary processes of selection under fixed conditions or controlled rules that set the communal goal desired by the social planner as the object for competition. For example, Wilson (2016) proposes to apply Elinor Ostrom’s (Ostrom (1990)) *Core Design Principles* to

tackle not only common resources problems, but any social problem at any scale (see also Wilson et al. (2013)). The outcomes and solutions obtained might not be predictable, but the evolutionary process guarantees that they are at least aligned with the benefit of the group.

Is all this compatible with Hayek's ideas? I will leave my answer for the concluding section.

VI. CONCLUSIONS

Hayek's societal evolution theory has turned out to be much more compatible with scientific evidence than competing theories and, although he did not develop a quantitative testable model, he certainly deserves to be considered a pioneer. Nevertheless, the scientists that lead this highly interdisciplinary field rarely cite Hayek and those who acknowledge his seminal contributions, like D.S. Wilson, use to take a hostile position to Hayek's support of *lassiez faire* economic policies, confidence on free markets and libertarian ideology (see Wilson (2016a,b,c)). I think that, on the one hand, accepting Hayek's social evolution model obliges his followers to seriously consider some policy recommendations like Frank's tax to alleviate the damaging arms-race of positional consumption or admitting that economic incentives sometimes backfire. But, on the other hand, the scientists in the new field should admit that the Hayekian view of prices as signals that aggregate widely dispersed information and markets as behavior coordination devices fully embodies the open evolutionary mechanisms that they are currently proposing.

BIBLIOGRAPHY

Angner, E., (2002), "The History of Hayek's Theory of Cultural Evolution", *Studies in History and Philosophy of Science Part C* 33(4): 695-718. <http://institutoamagi.org/download/Angner-Erik-The-history-of-Hayeks-Theory-of-cultural-Evolution.pdf>

Boyd, R., (2018), *A Different Kind of Animal. How Culture Transformed Our Species*, Princeton University Press, 2018.

Boyd, R. & Richerson, P., (1985) *Culture and the Evolutionary Process*, The University of Chicago Press.

- Boyd, R. & Richerson, P., (2005), *The Origin and Evolution of Cultures*, Oxford University Press.
- Bowles, S., (2016), *The Moral Economy. Why Good Incentives Are No Substitute for Good Citizens*, Yale University Press.
- Bowles, S. & Gintis, H., (2011), *A Cooperative Species. Human Reciprocity and Its Evolution*, Princeton University Press, 2011.
- Caldwell, B. (2000), “The Emergence of Hayek’s Ideas on Cultural Evolution”. *Review of Austrian Economics*, vol.13. Kluwer Academic Publishers. pp. 5-22.
- Darwin, C. (1871), *The Descent of Man and Selection in Relation to Sex*, Encyclopedia Britannica, London.
- Dawkins, R. (1976), *The Selfish Gene*, Oxford University Press.
- Ebenstein, A. (2003), *Hayek’s Journey. The Mind of Friedrich Hayek*, Palgrave MacMillan.
- Fehr, E., & Gächter, S. (2002). “Altruistic Punishment in Humans”. *Nature*, 415, 137-140.
- Frank, R.H., (2011), *The Darwin Economy. Liberty, Competition and the Common Good*, Princeton University Press, 2011.
- Gintis, H. (2009), *The Bounds of Reason. Game Theory and the Unification of the Behavioral Sciences*. Princeton University Press.
- Hayek, F., (1945) “The Use of Knowledge in Society”, *American Economic Review* 35: 519–30.
- Hayek, F., (1979), *Law, Legislation and Liberty. A New Statement of the Liberal Principles of Justice and Political Economy* (Vol. III, “The Political Order of a Free People”, reprinted by Routledge Classics, 2013.
- Hayek, F., (1988), *The Fatal Conceit. The errors of Socialism*, edited in Vol. I of *The Collected Works of F.A. Hayek*, Routledge and University of Chicago Press.
- Henrich, J., (2016), *The Secret of Our Success. How Culture Is Driving Human Evolution, Domesticating Our Species, and Making Us Smarter*, Princeton University Press.
- Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Gintis, H., Camerer, C., Fehr, E., & McElreath, R. (2001), “In Search of Homo Economicus: Experiments in 15 Small-scale Societies.”, *American Economic Review* 91: 73-78.

Kwasnicki, W., (2018), "Austrian Economics as an Evolutionary Science", *Austrian Economics: the Next Generation. Advances in Austrian Economics*, Volume 23, 71–90

Layard, R., (2006), *Happiness. Lessons from a New Science*, Penguin Books.

Marciano, A., (2009), "Why Hayek Is a Darwinian (After All)? Hayek and Darwin in Social Evolution", *Journal of Economic Behavior and Organization* 71, 52-61.

Mesoudi, A., (2011), *Cultural Evolution. How Darwinian Theory Can Explain Human Culture & Synthesize the Social Sciences*, The University of Chicago Press.

Meyer, B.H. (2006), *Hayek's Evolutionism*, thesis dissertation of the Bowling Green State University.

https://etd.ohiolink.edu/!etd.send_file?accession=bgsu1143132114&disposition=inline

Nowak, M.A. & Highfield, R. (2011), *Supercooperators. Altruism, Evolution, and Why We Need Each Other to Succeed*, Free Press.

Nowak, M. A., Tarnita, C. E., & Wilson, E. O. (2010), "The Evolution of Eusociality". *Nature*, 466, 1057-1062.

Ostrom, E. (1990), *Governing the Commons*, Cambridge University Press.

Pickett, K. & Wilkinson, J.B., (2009), "The Spirit Level: Why Greater Equality Makes Societies Stronger." London. Bloomsbury Press.

Pinker, S. (2015), "The False Allure of Group Selection", in *The Handbook of evolutionary Psychology*, Wiley Sons. Available in

https://www.edge.org/conversation/steven_pinker-the-false-allure-of-group-selection

Popper, K.R. (1945), *The Open Society and Its Enemies*, Princeton University Press.

Richerson, P.J. & Boyd, R., (2005), *Not by Genes Alone. How Culture Transformed Human Evolution*, University of Chicago Press.

Turchin, P., (2016), *Ultrasociety. How 10,000 Years of war Made Humans the Greatest Cooperators on Earth*, Beresta Books LLC, 2016.

Wilson, D.S., (2019), *This View of Life. Completing the Darwinian Revolution*, Penguin Random House.

Wilson, D.S., (2015), *Does Altruism Exist? Culture, Genes, and the Welfare of Others*, Yale University Press.

Wilson, D.S., E. Ostrom & M.E. Cox, (2013), “Generalizing the Core Design Principles for the Efficacy of Groups”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 90, 21-32.

Wilson, D.S., (2015), “Charles Darwin as the Father of Economics: A Conversation with Robert Frank”, interview in *This View of Life* magazine, <https://evolution-institute.org/charles-darwin-as-the-father-of-economics-a-conversation-with-robert-frank/>

Wilson, D.S., (2016a), “The Road to Ideology: How Friedrich Hayek Became a Monster”, article in *Economics*, <http://economics.com/the-road-to-ideology-how-friedrich-hayek-became-a-monster/>

Wilson, D.S., (2016b), “The Libertarian Economist Friedrich Hayek Gets a Makeover. Rethinking the Concept of Laissez-faire and Complexity”, article in *Economics*.

<http://economics.com/the-libertarian-economist-friedrich/>

Wilson, D.S., (2017c), “The Invisible Hook: How Pirate Society Proves Economic Self-Interest Wrong”, article in *Economics*, <http://economics.com/pirates-economics-self-interest-hayek-wilson/>

Wilson, E.O. (2012), “The Social Conquest of Earth”, Livering Publishing Corporation.

Witt, Ulrich., (1994). “The Theory of Societal Evolution: Hayek’s Unfinished Legacy”, in *Hayek, Coordination, and Evolution: His Legacy in Philosophy, Politics, Economics, and the History of Ideas*. Jack Birner and Rudy van Zijp (eds.). London. Routledge. pp. 178-189.

DOES FISCAL DECENTRALIZATION PROMOTE GREATER ECONOMIC FREEDOM? A PANEL DATA MODEL TO TEST THE LEVIATHAN HYPOTHESIS

SANTIAGO CALVO

Abstract: Economic freedom is important to explain the well-being of citizens, but according to the Leviathan hypothesis, policy makers prioritize maximizing their own welfare, instead of that of citizens. Fiscal decentralization plays an important role when it is accompanied by fiscal responsibility, since it can limit the arbitrary and monopolistic power of sub-central governments. The literature has attempted to test the hypothesis of Leviathan from the perspective of reducing the public sector, but in this paper an index of economic freedom is used, since the intrusion of Leviathan can occur through multiple barriers, both tax and regulatory, that a simple ratio public expenditure/GDP is not able to measure. The most remarkable results show how the decentralization of public expenditure generates positive effects on economic freedom, while on the revenue side, the effect is negative and not significant, being this relationship significant if the tax revenues of subcentral governments are taken into account. The results are similar whether the developed and developing countries are analyzed separately. However, building a greater confidence of the citizens in the governments can explain these results, while the lack of institutional quality causes the revenue decentralization negatively affects economic freedom.

Key words: Economic Freedom, Leviathan Hypothesis, Fiscal Federalism.

JEL classification: H11, H71, H77

I. INTRODUCTION

Economic freedom is important to explain the development of the countries and the well-being of their citizens¹. For example, Hall and Lawson (2014) found in a review of literature which use the Economic Freedom of the World (EFW) as an independent variable² that only less than 4% of the sample composed of 198 studies show that economic freedom has negative results such as increase in income inequality.

There are many publications that reflect the relations among economic freedom and all kinds of socioeconomic variables³, and in the vast majority economic freedom “is in fact a causally important factor in helping people achieve improved socio-economic results”. (Lawson et al., 2018)

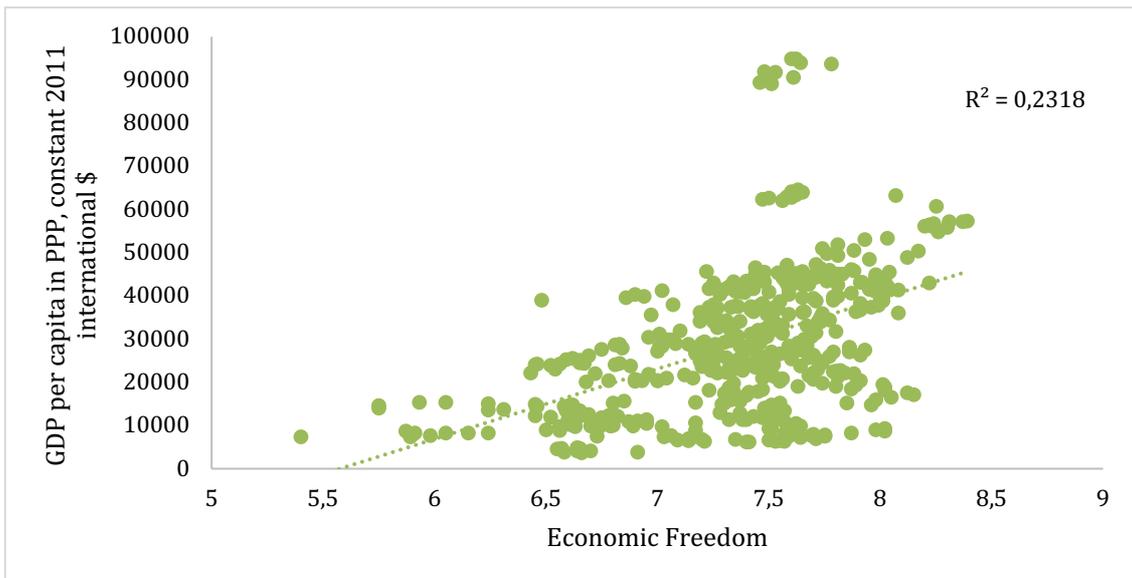
For example, a simple regression which relates the Gross Domestic Product per capita and any index that measures economic freedom show a positive relation between these two variables, as indicated in the following graphic.

Graph 1. GDP per capita and economic freedom in the world, 2008-2016.

¹ Gwartney and Lawson (2004) show how freer economies get better results than the less free economies, such as a higher growth rates, receive more direct foreign investment, there is less poverty, or the distribution of income is more equal.

² The EFW is an index elaborated by Canada’s Fraser Institute since 1996 (Gwartney et al, 1996), which rates from 0 to 10 the economic freedom of the countries, taking into account the degree of protection of private property, how free are individuals to trade with others, or the flexibility and competitiveness of the markets.

³ Norton (1998), Esposito and Zaleski (1999), Shen and Williamson (2005), Stroup (2007) and Gehring (2013) find a positive relationship among economic freedom and Human Development Index (HDI) rates, literacy rates and life expectancy, perceived level of corruption, quality of life and subjective well-being, respectively.



Source: Fraser Institute and World Bank.

For this reason, if the goal of the government is to maximize the welfare of their citizens, improving economic freedom should be a way to achieve it. The problem arises when policy makers' behavior is a little different. Brennan and Buchanan (1980) indicate that "politics or governmental process is viewed as an institutional setting within which persons and groups interact to pursue their own ends" (p.13), that is to say, policy makers do not seek to maximize the welfare of society, they seek to maximize their own well-being.

According to Brennan and Buchanan (1980), the size of government with non-benevolent policy makers tends to grow because if the budget grows, they can take more resources. If we are facing a government monopoly, the probability of being elected in an election despite maintaining this type of behavior is 100%.

So, a way to constrict Leviathan, according to Brennan and Buchanan (1980) is "introducing a dispersal of fiscal authority among differing levels of government" (p. 181), which leads them to conclude that "total government intrusion into the economy should be smaller, ceteris paribus, the greater the extent to which taxes and expenditures are decentralized" (p.185). As noted by Weingast (1995), interjurisdictional competition can help enable a favorable climate for economy activity, Weingast has called this process market-preserving federalism. This idea forms the Leviathan hypothesis.

Similarly, Tiebout (1956) has also developed this hypothesis, in a context with multiple local governments and migratory freedom, where public budget does not have to decrease, being the offer of

public goods is more suited to the preferences of citizens, who vote with their feet to reside in the jurisdictions that best meet their needs.

These seminal works have opened the way to the Second Generation of Theories of Fiscal Federalism showing how fiscal decentralization requires from governments a more responsible behavior, for example, by educing their arbitrary, monopolistic and growing power derivate of a centralized government, through competition between jurisdictions. (Oates, 2005; Weingast, 2009)

For example, Rodden (2003) argues that the fact that governments are closer to citizens, which leads them to have more information about the former and, therefore, they are in a “better position to sanction poor performance or rent-seeking”. Besley and Case (1995) and Bastos (2016) also emphasize the importance of interjurisdictional competition as a mechanism for taxpayers from adjacent jurisdictions to compare the taxes paid and the public goods and services received.

In this way, the traditional tradeoff between centralization and decentralization⁴, which depends of the relative importance of interjurisdictional spillover effects versus losses due to the lack of adaptation between the preferences of taxpayers with the basket of goods and public services offered (Oates, 2005), is being replaced by the idea that the decision makers do not have as their main objective to maximize social welfare, so centralization produce losses due to the reduction of responsibility. (Weingast, 2009)

As will be noted in section 2, there are few papers that address the relation between economic freedom and fiscal decentralization. With the aim of testing the Leviathan hypothesis, the most common way to measure how the government is extractive is by taking into account the size of the public sector in relation to economic activity; even though the intrusion of Leviathan can occur through multiple barriers, both tax and regulatory, that a simple ratio public expenditure/GDP is no able to measure (Millsap et al., 2017). The few papers that consider economic freedom as a variable either have focused only on analysis of a single country, or in a certain set of countries, or

⁴ See Oates (1972) for the development of the theory of fiscal federalism.

have limitations when it comes to being able to take general considerations about their results.

This paper contributes in testing the Leviathan hypothesis with three main innovations. We expand the sample coverage, including a sample of 52 countries around the world, of which 31 are developed countries and 21 non-developed countries, including the years between 2008 and 2016 to avoid a possible temporary bias. We also use robust econometric methods to avoid the possible endogeneity associated with reports that try to measure the effects of fiscal decentralization, besides using the independent variable as a lagged variable on the right side of equation. By last, instead of using a measure of the size ratio of the public sector in relation to GDP, we use the economic freedom index to capture the intervention of public sector as an independent variable.

The rest of the paper is organized as follows. Section 2 reviews previous studies on the effects of fiscal decentralization on the size of government and on economic freedom. Section 3 focuses on variables which are taken into account in the model to test Leviathan hypothesis. Section 4 describes the empirical strategy. The results are shown and discussed in section 5. Finally, Section 6 shows the most remarkable conclusions.

II. LITERATURE REVIEW

There are numerous papers that had addressed and tested the Leviathan hypothesis. The first one was Oates (1985), who did not find evidence, neither for the United States nor for a sample of 43 countries of the relationship between the size of the government and the degree of decentralization of the public sector, for which Oates concludes that Leviathan must be a “mythical beast”. In addition, in Oates’ opinion (1985), there are some authors who have not found support for the Leviathan model either⁵.

An understandable explanation of why Leviathan hypothesis is not corroborated in some empirical works is, according to Crook (2003),

⁵ Martin and Wagner (1978), Forbes and Zampelli (1989), Santerre (1991), Martinez-Vazquez and Yao (2009), or Cassette and Paty (2010) are some examples of how fiscal decentralization does not imply a smaller government.

that the institutional design matters. In some countries of sub-Saharan Africa, fiscal decentralization is used to capture local elites, which does not ensure a correct allocation of resources to achieve a reduction in poverty and the representation of the most disadvantaged segments of the population.

In the same line, Rodden (2003) calculates the effect of fiscal decentralization on size of government, but he pays attention to the transitory and long-term effects, as well as taking into account whether the revenue of the sub-central governments is his own or comes from transfers from the central government. Leviathan hypothesis is corroborated only if the resources of subcentral governments come from their own revenues.

Ashworth et al. (2013), like Rodden (2003) have used some different strategy in order to estimate the effects in the long and short term of fiscal decentralization on the size of public spending with a panel cointegration analysis, and the results in both papers are similar. In the long term, the results show that greater decentralization is correlated with higher public spending, but if the resources come from their own revenues and not from grants, Leviathan hypothesis can be corroborated. However, in short term, both grants and their own revenues have a positive effect on the size of government, so that there is a lack of support for the Leviathan hypothesis.

Saunders (1988), Marlow (1988) Kirchgässner and Pommerehne (1996), Stansel (2006), or Craw (2008) have found evidence of the Leviathan hypothesis, highlighting the differences found in the literature on the effects of fiscal decentralization on the size of public sector.

In a meta-analysis conducted by Yeung (2009), it is possible to find an explanation to why the different results obtained in the empirical projects, try to evaluate the Leviathan hypothesis. Thus, the author finds that the tools used to measure the degree of decentralization can offer divergent results. For example, fragmentation measured as the number of government units in a specific area can generate higher levels of expenditure due to lower economies of scale and the appearance of duplicities⁶, whereas if dummy variables are used that

⁶ See Ostrom et al. (1961) for the cases in which a joint provision of public goods and services of local character is more advisable.

code countries according to whether they are federal or do not show that the former are significantly related to lower levels of spending. Likewise, fiscal competition between local governments corroborates Leviathan hypothesis, unlike what happens when the government level studied is central and tax competition is carried out between countries. Likewise, most of the studies analyzed show that there is no significant relationship between fiscal decentralization and the size of the government.

As much as I know, there are few papers in which the Leviathan hypothesis has been tested by using some index of economic freedom, and all of them have some limitations.

Lawson and Block (1996) do not find arguments that sustain Leviathan hypothesis, but the problem of this academic work, is that the authors only take into account fiscal measures, knowing that the number of control variables is small and they have not been corrected from the traditional problems that hamper the measurement of the effects of fiscal decentralization, as is the case of endogeneity (Martinez-Vazquez et al., 2015).

Millsap et al. (2017) only focus on the local level of the United States, with the aim of avoiding the problems associated with heterogeneity in cross-section analyzes of countries. They find that the number of local governments in a metropolitan area has a statistically significant and positive relationship with labor market freedom, positive but statistically insignificant with tax freedom, and negative and insignificant for the size of government regression. Furthermore, a remarkable relation is found by authors regarding the size of the federal funds, specifically, higher levels of federal funding reduce economic freedom and labor market freedom, because if local governments are not financed with their own revenues, they have less incentives to implement market-preserving politics.

The estimates of Bojanic (2016) deal with problems of endogeneity, heteroscedasticity, and autocorrelation, but only a sample of 11 American countries is taken into account. The results are very remarkable: fiscal decentralization first reduces economic freedom, but with the passage of time, it causes an increase of the latter, so it can be concluded that “decentralization regime takes time to develop and function properly”. Furthermore, if United States and Canada are excluded from the estimates, the process is the inverse: fiscal decentralization first promotes a greater economic freedom, but in coun-

tries without fiscal discipline or political accountability, economic freedom ends up being hampered.

The perspective of competition has also been used in the literature to see how this has influenced economic freedom (Mudambi, et al., 2002; Leonida et al., 2007), and in academic works such as Brown (2014) and Hall (2016) is shown as the highest degree of “excitability”⁷ from a country, that is, if it was easier to vote with our feet, this would promote greater economic freedom.

III. DATA AND THE MEASUREMENT OF FISCAL DECENTRALIZATION

The dependent variable is the economic freedom, and both The Heritage Foundation and Fraser Institution provide indices to measure it. According to Gehring (2013) Economic Freedom of the World of Fraser Institution offers a much more transparent methodology, “tries to use objective data instead of surveys and value judgments wherever possible” and is used frequently in the literature.

Economic Freedom of the World estimated by Fraser Institute scores from 0 to 10 the economic freedom of the countries, being 10 de maximum score if in a country “economic activity is coordinated by personal choice, voluntary exchange, open markets, and clearly defined and enforced property rights” (Gwartney, 2009); in addition, it evaluates five large areas: 1) size of government; 2) legal system and property rights; 3) Sound money; 4) freedom to trade internationally; and finally, 5) regulation.

On the other hand, measuring fiscal decentralization is often complicated, especially when studying cross-section models, since the fiscal and legal framework is heterogeneous between countries, so finding a measure of fiscal decentralization can be complicated. The most homogeneous indicators are the level of expenditure (revenue) of subcentral governments in relation to GDP or the level of total spending (revenue) of the public sector, but the problem is that these methods may not reflect the true autonomy of state and local government, since these can be explained by grants received from the

⁷ Exitability is a measure that is defined as the sum of the borders and coastline of a country in relation to its total geographical area.

federal government. So one way to measure fiscal autonomy may be to measure fiscal revenues and spending of subcentral governments net of grants, whose information is provided by International Monetary Fund (IMF) in its Government Finance Statistics (GFS). (Gemmell et al., 2013).

The rest of the variables included in the compose up the matrix of control variables according to the individual characteristics of the countries. For example, economic freedom itself can predict economic freedom (Farr et al., 1998; de Haan et al., 2006). Inequality and GDP per capita have also been variables included in models that can affect the levels of economic freedom (Millsap et al., 2017), for this case the World Bank is used as a statistical source. Human capital provided by Penn World Table 9.0 (Feenstra, et al. 2015), as a proxy for the educational level of the population can affect preferences regarding levels of economic freedom (Caplan and Miller, 2010). Personal freedom also constitutes a control variable, as a proxy of democracy, since in the literature a positive relationship between it and economic freedom is found (de Vanssay et al., 2005); personal freedom data are obtained from Vázquez and Porčnik (2018), who assessed this aspect, taking into account legal protection and security and movement, religion, association, expression, information and identity freedom; they scores from 0 to 10 the average of these items, being 10 the highest possible score and 0 the total absence of personal freedom. Finally, other variables such as the size of the population or commercial opening are considered in order to achieve a greater specification of the model.

Table 1. Descriptive stats.

Variable	Observations	Years	Mean	Std. Dev.	Min	Max	Source
Economic freedom	468	2008-2016	7.37	0.50	5.4	8.39	Fra-ser Institute
Expenditure de-centraliza-	468	2008-201	0.27	0.17	0.01	0.76	IMF

tion		6					
Revenue decentralization	468	2008-2016	0.30	0.18	0.01	0.80	IMF
Expenditure decentralization without grants	468	2008-2016	0.26	0.16	0.01	0.68	IMF
Tax revenue decentralization	459	2008-2016	0.17	0.15	0.003	0.56	IMF
Grants	362	2008-2016	0.49	0.22	0.02	0.96	IMF
Trade	468	2008-2016	101.38	59.96	22.11	410.17	World Bank
GDP per capita	468	2008-2016	29148.29	16846	3647.95	94921	World Bank
Gini	353	2008-2016	34.23	7.26	23.7	63.4	World Bank
Human	350	2008-	3.13	0.40	2.00	3.73	Penn Worl

Capital		2014					d Table 9.0
Personal Freedom	468	2008-2016	8.49	0.81	5.69	9.57	Vázquez and Porčnik (2018)
Population	468	2008-2016	31142187	55828568	317414	3.23E+0.8	World Bank

IV. THE ESTIMATION METHODOLOGY

In this paper we have test if fiscal decentralization has an impact on economic freedom in 52 countries around the world for the years between 2008 and 2016. In addition, there is a great variability in the data of the countries studied. The lack of information for some cases made us chose to make an unbalanced panel.

Given the data to analyze, and even though the Ordinary Least Squares (OLS) tent to show the most unbiased, efficient and consistent estimators (Guisán, 1997), these would not collect the individual effects that are intended to be studied in the present work (Castellacci, 2008). On the other hand, the estimator could present problems of consistency and unbiased (Hausman and Taylor, 1981), when trying to study a model that takes into account the evolution over time of economic freedom around the world.

Thus, two estimation methods have been used: (i) on one hand, a panel data method with fixed effects, suitable for the use of macro panels, and that the Hausman Test confirms its validity, furthermore, it allows to estimate the regressors under the assumptions of endogeneity and correlation between these and the individual effects (Wooldridge, 2002); (ii) on the other hand, Generalized Least Squares

(GLS) is also used, when the availability of the data allows it, because it allow us to estimate the unknown parameters in the presence of certain correlation between the residual (Bojanic, 2016); this last strategy is used frequently in the literature (Zhang and Zou, 1998; Shadbegian, 1999; Prohl and Schneider, 2009; Bojanic, 2016).

In both methods, White period has been chosen to measure the covariance coefficient, which allows to measure the correlation over time for each country and which is similar to treating the countries as a group and treat the correlation within each group (Griffiths et al., 2012).

Based on the variables described above, the general specification of our empirical model is the following

$$\text{Economic freedom}_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 * \text{Economic freedom}_{i,t-1} + \sum_{i=0}^n \beta_2 * \text{Fiscal decentralization} + \sum_{i=0}^n \beta_3 * \text{control variables} + e_{it}$$

Where economic freedom is the dependent variable, economic freedom_{t-1} is the dependent variable lagged, fiscal decentralization is a package of measures of fiscal decentralization, and control variables, which represent characteristics of individual countries for each year of the sample, and e is a standard error term.

V. RESULTS

First, the results shown include the variables that simply include the part of the revenue (expenditure) made by the subcentral governments in relation to the total public expenditure for each country and year. The estimates are shown in table 2.

Table 2. Fiscal decentralization effects on economic freedom (I).

Variable	EGLS with White period standard errors &	EGLS with White period standard errors &	PLS Fixed effects with White period standard	PLS Fixed effects with White period standard	PLS Fixed effects with White period standard

	covari- ance	covari- ance	errors & covari- ance (unbal- anced panel)	errors & covari- ance (unbal- anced panel)	errors & covari- ance (unbal- anced panel)
Constant	0.270973 (0.79750 8)	0.559366 (0.83022 5)	0.280070 (0.99436 6)	0.375286 (0.92508 7)	- 3.264667 (9.02648 1)
EF _{t-1}	0.505893 (0.03387 7)***	0.505062 (0.03390 2)***	0.493994 (0.06201 5)***	0.496596 (0.05886 9)***	0.448675 (0.07019 6)***
Expendi- ture de- centraliza- tion	0.882657 (0.24299 0)***	0.956580 (0.23215 5)***	1.605069 (0.56420 1)***	1.547609 (0.54522 8)***	1.380361 (0.53251 7)**
Revenue decentrali- zation	- 0.324611 (0.22320 4)	- 0.260217 (188678)	- 0.465927 (0.42144 1)	- 0.312149 (0.41268 3)	- 0.429750 (0.38834 0)
Ln per cap- ita GDP	0.319828 (0.08489 9)***	0.275014 (0.08855 1)***	0.325530 (0.12673 1)**	0.288745 (0.12143 6)**	0.059452 (0.20285 9)
Grants			- 0.260816 (0.16221 3)	- 0.201571 (0.17563 0)	-
Trade		0.001290 (0.00046			0.066899 (0.18895

		8)***		0.002089 (0.00084 2)**	5) 0.002596 (0.00121 1)**
Gini					
Human Capital					0.017418 (0.00927 7)*
Personal Freedom					0.477562 (0.37922 8)
Ln popula- tion					0.093297 (0.03370 1)***
					0.207184 (0.61377 1)
R squared	0.969872	0.970028	0.969223	0.970057	0.975740
N	468	468	362	362	219

Significance at *** 1%, **5%, *10%.

Expenditure decentralization towards subcentral governments has a positive and significant impact on economic freedom in all estimated models. However, revenue decentralization has a negative and not significant effect on economic freedom. A plausible explanation of these results is that without fiscal responsibility, subcentral govern-

ments have no incentives to apply policies that promote the correct development of the market (Wallis, et al., 1994); on the other hand, as predicted by the Theory of Fiscal Federalism and the Second Generation of Theories of Fiscal Federalism, the public sector, closer to citizens, will apply more adequate policies to achieve the satisfaction of the needs of taxpayers, since if citizens vote with their feet, the tax base is much more sensitive to the quality of public expenditure. That is the reason why policy makers tend to allocate a greater part of the budget to offer policies that are more useful for the citizens (Tiebout, 1956; Gordon and Wilson (2003).

Regarding the control variables, economic freedom in the previous year, commercial openness, the gini index and personal freedom have a positive and significant effect on economic freedom.

In table 3, the measure of fiscal decentralization is different, with the objective of analyzing whether the fact that subcentral governments are financed through own resources (taxes) has a significant impact or no on economic freedom.

Table 3. Fiscal decentralization effects on economic freedom (II).

Variable	GLS with White period standard errors & covariance	GLS with White period standard errors & covariance	PLS Fixed effects with White period standard errors & covariance (unbalanced panel)	PLS Fixed effects with White period standard errors & covariance (unbalanced panel)	PLS Fixed effects with White period standard errors & covariance (unbalanced panel)
Constant	0.115618 (0.781610)	0.638988 (0.876909)	0.09274 1 (1.07070 7)	0.39692 0 (0.9789 77)	- 4.35612 6 (9.7079

					03)
EF _{t-1}	0.509387(0.032682)***	0.513015 (0.033764))***	0.50017 8 (0.07017 9)***	0.50300 5 (0.0666 36)***	0.45309 5 (0.0707 86)***
Ex- pendi- ture de- centrali- zation without grants	0.525983 (0.173661)* **	0.622814 (0.207018)***	1.06584 5 (0.51440 2)**	1.10804 5 (0.4994 05)**	1.23897 2 (0.5104 73)**
Tax rev- enue decen- traliza- tion	-0.067893 (0.290677)	0.023110 (0.298297)	- 0.05416 7 (0.54706 8)	0.00789 4 (0.5859 42)	- 1.74964 4 (0.5985 48)***
Ln per capita GDP	0.334258 (0.082873)* **	0.260805 (0.091340)***		0.28349 5 (0.13047 6)**	- 0.02073 9 (0.1894 39)
Grants		0.001535(0.000589) ***	- 0.30983 4 (0.16243 7)*	- 0.20854 8 (0.1706 02)	- 0.02878 0 (0.1734 21)

Gini				0.02492 (0.0009 08)***	0.00313 5 (0.0011 97)***
Human Capital					0.01799 5 (0.0093 52)*
Personal Free- dom					0.52796 7 (0.3512 12)
Ln popula- tion					0.10813 2 (0.0443 85)**
					0.31299 7 (0.6535 02)
R squared	0.971325	0.970747	0.96850 4	0.96959 2	0.97717 2
N	459	459	354	354	212

Significance at *** 1%, **5%, *10%.

Regarding expenditure decentralization, the results are similar with respect to previous estimates, but now revenue decentralization (tax

revenue of subcentral governments) has a negative and significant effect on economic freedom. Although, a first glance this result is inconsistent with the expected result, citizens can accept higher taxes and more intervention from the public sector, if the government offers greater accountability and tries to increase the value of public goods and services in exchange for the payment of taxes (Lenton, et al., 2017).

In fact, these same results occur even if developed and developing countries are analyzed separately (the results are shown in the annex). However, the latter reason of why revenue decentralizations (tax revenue) has a negative effect on economic freedom can be different: in developing countries the strength of the institutions can explain their results, precisely since, in these countries the lack of coordination between subcentral and central governments encourages the appearance of the capture of rents (Fan et al., 2009; Choudhury, 2015).

VI. CONCLUSIONS

Economic Freedom is important to explain the well-being of citizens, and from Brennan and Buchanan (1980), fiscal decentralization has been associated with a smaller presence of the government in the private sphere. However, in the literature, it has been common to treat the relationship between the degree of government intervention and the greater power to tax sub by subcentral governments measuring only the size of the public sector in relation to GDP. We think that economic freedom is a more reliable indicator to test the hypothesis of Leviathan.

The results obtained do not allow accepting the aforementioned hypothesis, but neither can we reject it completely. In a sample of 52 countries for 9 years, the highest public expenditure in relation to the total made by regional and local governments has a positive influence on the levels of economic freedom, since the proximity of policy makers to citizens probably implies that less extractive policies are applied. By contrast, greater power to tax by subcentral governments reduces economic freedom, in both developed and developing countries, although this is more likely to be explained for different reasons.

It may be relevant for future research to assess whether citizens, by relying more on policy makers due to greater fiscal decentralization, allow greater government interference in economic activity. So far it cannot be concluded that Leviathan is real or is a “mythical beast”.

REFERENCES

Ashworth, J.; Galli, E.; Padovano, F. (2013). «Decentralization as a constraint to Leviathan: A panel cointegration analysis». *Public Choice*, 156(3-4), pp. 491-516.

Bastos, M.A. (2016). «Redundancia, escala y duplicidad en la administración: una crítica de los mitos acerca de la racionalidad administrativa en las propuestas de reforma de la administración pública española». *Revista del CLAD Reforma y Democracia*, 65, pp. 129-156.

Besley, T.; Case, A. (1995). «Incumbent Behavior: Vote-Seeking, Tax-Setting, and Yardstick Competition». *American Economic Review*, 85(1), pp. 25-45.

Bojanic, A. (2016). «Fiscal Decentralization, Economic Freedom, and Political and Civil Liberties in the Americas». *Tulane University, Working Paper 1609*.

Brennan, G.; Buchanan, J.M. (1980). *The power to tax: Analytical foundations of a fiscal constitution*. Cambridge: Cambridge University Press.

Brown, M. (2014). The Geography of Economic Freedom. In J. C. Hall (Ed.), *Economic Freedom and Economic Education: Ideas and Influence of James Gwartney* (pp. 105-121). Beloit: Beloit College Press.

Caplan, B.; Miller, S. (2010). «Intelligence makes people think more like economists: Evidence from the General Social Survey». *Intelligence*, 38(6), pp. 636-647.

Cassette, A.; Paty, S. (2010). «Fiscal decentralization and the size of government: a European country empirical analysis». *Public Choice*, 143(1-2), pp. 173-189.

Castellacci, F. (2008). «Technology clubs, technology gaps and growth trajectories». *Structural Change and Economic Dynamics*, 19(4), pp. 301-314.

- Choudhury, S. (2015). «Governmental decentralization and corruption revisited: Accounting for potential endogeneity». *Economics Letters*, 136, pp. 218-222.
- Craw, M. (2008). «Taming the Local Leviathan: Institutional and Economic Constraints on Municipal Budgets». *Urban Affairs Review*, 43(5), pp. 663-690.
- Crook, R. (2003). «Decentralisation and poverty reduction in Africa: The politics of local-center relations». *Public Administration and Development*, 23, pp. 77-88.
- De Haan, J.; Lundström, S.; Sturm, J-E. (2006). «Market-oriented institutions an policies and economic growth: A critical survey». *Journal of Economic Surveys*, 20(2), pp. 157-191.
- De Vanssay, X.; Hildebrand, V.; Spindler, Z.A. (2005). «Constitutional foundations of economic freedom: A time-series corss-section analysis». *Constitutional Political Economy*, 16(4), pp. 327-346.
- Esposito, A. G.; Zaleski, P. A. (1999). «Economic freedom and the quality of life: An empirical analysis». *Constitutional Political Economy*, 10(2), pp. 185-197.
- Fan, S.; Lin, C.; Treisman, D. (2009). «Political decentralization and corruption: Evidence from around the world». *Journal of Public Economics*, 93, pp. 14-34.
- Farr, W.K.; Lord, R.A.; Wolfenbarger, J.L. (1998). «Economic freedom, political freedom, and economic well-being: a causality analysis». *Cato Journal*, 18(2), pp. 247-262.
- Feenstra, R. C.; Inklaar, R.; Timmer, M. P. (2015). «The Next Generation of the Penn World Table». *American Economic Review*, 105(10), pp. 3150-3182.
- Forbes, K.; Zampelli, E. (1989). «Is Leviathan a Mythical Beast?» *The American Economic Review*, 79(3), pp. 568-577.
- Gehring, K. (2013). «Who Benefits from Economic Freedom? Unraveling the Effect of Economic Freedom on Subjective Well-Being». *World Development*, 50, pp. 74-90.
- Gemmell, N.; Kneller, R.; Sanz, S. (2013). «Fiscal decentralization and economic growth: spending versus revenue decentralization». *Economic Inquiry*, 51(4), pp. 1915-1931.

- Gordon, R.; Wilson, J. (2003). «Expenditure Competition». *Journal of Public Economic Theory*, 5(2), pp. 399-417.
- Griffiths, W.; Hill, R.C; Lim, G.C. (2012). *Using Eviews for Principles of Econometrics (4ª ed.)*. New York: John Wiley & Sons, cop.
- Guisán, M.C. (1997). *Econometría*. Madrid: McGraw-Hill.
- Gwartney, J. (2009). «Institutions, Economic Freedom, and Cross-Country Differences in Performance». *Southern Economic Journal*, 75(4), pp. 937-956.
- Gwartney, J.; Block, W.; Lawson, R. (1996). «Economic freedom of the world: 1975-1995». *Fraser Institute, Vancouver*.
- Gwartney, J.; Lawson, R. (2004). «Ten Consequences of Economic Freedom». *NCPA Policy Report*, 268.
- Hall, J. C.; Lawson, R. (2014). «Economic freedom of the world: An accounting of the literature». *Contemporary Economic Policy*, 32(1), pp. 1-19.
- Hall, J. C. (2016). «Institutional convergence: exist or voice?» *Journal of Economics and Finance*, 40(4), pp. 829-840.
- Hausman, J.; Taylor, W. (1981). «Panel Data and Unobservable Individual Effects». *Econometrica*, 49(6), pp. 1377-1398.
- Kirchgässner, G.; Pommerehne, W. (1996). «Tax harmonization and tax competition in the European Union: Lessons from Switzerland». *Journal of Public Economics*, 60(3), pp. 351-371.
- Lawson, R.; Block, W. (1996). «Government Decentralization and Economic Freedom». *Asian Economic Review*, 38(3), pp. 421-434.
- Lawson, R.; Murphy, R.; Powell, B. (2018). «The Determinants of Economic Freedom: A Survey». Available at SSRN: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3266641>
- Lenton, P.; Masiye, M.; Mosley, P. (2017). «Taxpayer´s dilemma; how can “fiscal contracts” work in developing countries?» *The University of Sheffield, Department of Economics, Working Papers 2017004*.
- Leonida, L.; Maiomone, D.; Patti, A.; Navarra, P. (2007). «Towards an equilibrium level of market reform: how politics affects the dynamics of policy change». *Applies Economics*, 39(13), pp. 1627-1634.

- Marlow, M. L. (1988). «Fiscal Decentralization and Government Size». *Public Choice*, 56(3), pp. 259-269.
- Martin, D. T.; Wagner, R. E. (1978). «The Institutional Framework for Municipal Incorporation: An Economic Analysis of Local Agency Formation Commissions in California». *Journal of Law and Economics*, 21(2), pp. 409-425.
- Martinez-Vazquez, J., Yao, M. (2009). «Fiscal Decentralization and Public Sector Employment: A Cross-Country Analysis». *Public Finance Review*, 37(5), pp. 539-571.
- Martinez-Vazquez, J.; Lago-Peñas, S.; Sacchi, A. (2015). «The Impact of Fiscal Decentralization: A Survey». *International Center for Public Policy, Working Paper 15-02*.
- Millsap, A.; Hobbs, B., Stansel, D. (2017). «Local Governments and Economic Freedom: A Test of the Leviathan Hypothesis». *Mercatus Working Paper, Mercatus Center at George Mason University, Arlington, VA*.
- Mudambi, R.; Navarra, P.; Paul, C. (2002). «Institutions and Market Reform in Emerging Economies: A Rent Seeking Perspective». *Public Choice*, 112(1-2), pp. 185-202.
- Norton, S. W. (1998). «Poverty, property rights, and human well-being: a cross-national study». *Cato Journal*, 18(2), pp. 233-246.
- Oates, W.E. (1972). *Fiscal federalism*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Oates, W.E. (1985). «Searching for Leviathan: An Empirical Study». *The American Economic Review*, 75(4), pp. 748-757.
- Oates, W.E. (2005). «Toward A Second-Generation Theory of Fiscal Federalism». *International Tax and Public Finance*, 12, pp. 349-373.
- Ostrom, V.; Tiebout, C.; Warren, R. (1961). «The Organization of Government in Metropolitan Areas: A Theoretical Inquiry». *The American Political Science Review*, 55(4), pp. 831-842.
- Prohl, S.; Schneider, F. (2009). «Does Decentralization Reduce Government Size? A Quantitative Study of the Decentralization Hypothesis». *Public Finance Review*, 37(6), pp. 639-664.
- Rodden, J. (2003). «Reviving Leviathan: Fiscal Federalism and the Growth of Government». *International Organization*, 57(4), pp. 695-729.

Santerre, R. (1991). «Leviathan or Median-Voter: Who Runs City Hall?» *Eastern Economic Journal*, 17(1), pp. 5-14.

Saunders, P. (1988). «Explaining international differences in public expenditure: an empirical study». *Public Finance*, 43(2), pp. 271-294.

Shadbegian, R. (1999). «Fiscal Federalism, Collusion, and Government Size: Evidence from the States». *Public Finance Review*, 27(3), pp. 262-281.

Shen, C.; Williamson, J. (2005). «Corruption, Democracy, Economic Freedom, and State Strength: A Cross-national Analysis». *International Journal of Comparative Sociology*, 46(4), pp. 327-345.

Stansel, D. (2006). «Interjurisdictional Competition and Local Government Spending in U.S. Metropolitan Areas». *Public Finance Review*, 34(2), pp. 173-194

Stroup, M. (2007). «Economic freedom, democracy, and the quality of life». *World Development*, 35(1), pp. 52-66.

Tiebout, C. (1956). «A pure theory of local expenditures». *Journal of Political Economy*, 64, pp. 416-424.

Vázquez, I.; Porčnik, T. (2018). *The Human Freedom Index 2018: A Global Measurement of Personal, Civil, and Economic Freedom*. Washington. Cato Institute, Fraser Institute, and the Friedrich Nourmann Foundation for Freedom.

Wallis, J. J.; Sylla, R. E.; Legler, J.B. (1994). The Interaction of Taxation and Regulation in Nineteenth-Century U.S. Baking. En C. Goldin; G. D. Libecap (Eds.), *The Regulated Economy: A Historical Approach to Political Economy* (pp. 121-144). Chicago: University of Chicago Press.

Weingast, B. (1995). «The Economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development». *Journal of Law, Economics and Organization*, 11(1), pp. 1-31.

Weingast, B. (2009). «Second generation fiscal federalism: The implications of fiscal incentives». *Journal of Urban Economics*, 65(3), pp. 279-293.

Wooldridge, J. (2002). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.

Yeung, R. (2009). «The Effects of Fiscal Decentralization on the Size of Government: A Meta-Analysis». *Public Budgeting & Finance*, 29(4), pp. 1-23.

Zhang, T.; Zou, H. (1998). «Fiscal decentralization, public spending, and economic growth in China». *Journal of Public Economics*, 67(2), pp. 221-240.

ANNEXED

Table 4. Fiscal decentralization effects on economic freedom developed countries (I).

Variable	GLS with White period standard errors & covariance	GLS with White period standard errors & covariance	GLS with White period standard errors & covariance	GLS with White period standard errors & covariance	PLS Fixed effects with White period standard errors & covariance (unbalanced panel)
Constant	- 0.705634 (1.02256 2)	- 0.584880 (0.93667 5)	- 1.744502 (1.04629 5)*	- 1.664253 (1.51082 8)	- 2.335516 (8.21804 3)
EF _{t-1}	0.430644 (0.04385 1)***	0.436666 (0.42178) ***	0.418989 (0.04216 5)***	0.433894 (0.03925 7) ***	0.448603 (0.13398 3)***
Expenditure decentralization	- 0.229441 (0.49144	- 0.272816 (0.47632	- 0.830873 (0.55376	- 0.856670 (0.54604	1.337273 (0.95929 2)

SANTIAGO CALVO

	3)	4)	6)	2)	
Revenue decentralization	-	-	-	-	-
	0.837591 (0.296080)***	0.711932 (0.314502)**	0.420500 (0.338925)	0.363646 (0.353018)	0.791455 (0.411087)*
Ln per capita GDP					
	0.508259 (0.126308)***	0.479002 (0.113575)***	0.645304 (0.121066)	0.598827 (0.162342)**	0.155743 (0.268025)
Grants					
Trade					
		0.001024 (0.000424)**	- 0.363519 (0.212484)*	- 0.133040 (0.173908)	- 0.376536 (0.326839)
Gini					
				0.001799 (0.000507)***	0.000135 (0.000812)
Human Capital					
					0.016976 (0.014406)
Personal Freedom					
					1.706560 (0.378551)***
Ln popula-					

tion					0.161664 (0.074638)**
					- 0.171529 (0.455901)
R squared	0.939709	0.940174	0.940000	0.941636	0.943269
N	279	279	204	204	129

Significance at *** 1%, **5%, *10%.

Table 5. Fiscal decentralization effects on economic freedom developed countries (II).

Variable	GLS with White period standard errors & covariance	GLS with White period standard errors & covariance	GLS with White period standard errors & covariance	GLS with White period standard errors & covariance	PLS Fixed effects with White period standard errors & covariance (unbalanced panel)
Constant	- 2.207226 (1.06323)	- 1.313434 (1.00751)	- 2.288437 (1.09561)	- 1.220949 (1.41493)	- 2.371355 (7.85358)

	3)**	1)	**	4)	6)
EF _{t-1}	0.443066 (0.04660 6)***	0.455944 (0.04557 4)***	0.434822 (0.04287 8)***	0.449764 (0.03910 7)***	0.427873 (0.14367 7)***
Expendi- ture de- centraliza- tion with- out grants	- 0.762394 (0.42467 0)*	- 0.696099 (0.39155 4)*	- 1.154428 (0.41618 7)***	- 0.987754 (0.36762 2)***	1.021865 (1.07246 3)
Tax reve- nue decen- tralization	- 0.522158 (0.27746 2)*	- 0.508695 (0.27296 3)*	- 0.412606 (0.31636 5)	- 0.433251 (0.31183 9)	- 1.001007 (0.48457 7)**
Ln per cap- ita GDP					0.125747 (0.34441 3)
Grants	0.640951 (0.13288 1)***	0.532359 (0.12571 9)***	0.696914 (0.11965 6)***	0.551462 (0.14630 8)***	
Trade			- 0.537607 (0.21903 5)**	- 0.307007 (0.24826 2)	- 0.785351 (0.41966 7)*
Gini		0.001237 (0.00059 3)**		0.002164 (0.00052)	0.000689 (0.00105)

				0)***	3)
Human Capital					0.019222 (0.016231)
Personal Freedom					1.620022 (0.339902)***
Ln population					0.136444 (0.086740)
					- 0.101028 (0.481595)
R squared	0.943999	0.944199	0.943546	0.945883	0.943864
N	270	270	196	196	122

Significance at *** 1%, **5%, *10%.

Table 6. Fiscal decentralization effects on economic freedom developing countries (I).

Variable	GLS with White period	GLS with White period	PLS Fixed effects with	PLS Fixed effects with	PLS Fixed effects with
----------	-----------------------	-----------------------	------------------------	------------------------	------------------------

	standard errors & covariance	standard errors & covariance	White period standard errors & covariance (unbalanced panel)	White period standard errors & covariance (unbalanced panel)	White period standard errors & covariance (unbalanced panel)
Constant	1.503048 (0.560712)***	1.745610 (0.465575)***	1.480575 (0.778506)*	1.407382 (0.576813)**	- 4.097511 (16.45088)
EF _{t-1}	0.577735 (0.045813)***	0.563818 (0.052600)***	0.553532 (0.051212)***	0.547739 (0.047758)***	0.470857 (0.123706)***
Expenditure decentralization	0.783197 (0.259821)***	0.974568 (0.285233)***	1.611171 (0.375492)***	1.583806 (0.391859)***	0.809722 (0.425047)*
Revenue decentralization	- 0.055608 (0.174582)	0.061452 (0.172912)	0.265279 (0.287498)	0.368530 (0.282377)	0.133962 (0.466430)
Ln per capita GDP	0.139356 (0.079533)*	0.106315 (0.063839)*	0.158360 (0.107496)	0.152897 (0.075780)**	0.259434 (0.324336)
Grants			-	- 0.368492 (0.11838)	

SANTIAGO CALVO

			0.391158 (0.11586 5)***	7)*** 0.001569 (0.00196 0)	- 0.051954 (0.21641 0)
Trade		0.001443 (0.00082 7)*			
Gini					0.002362 (0.00256 4)
Human Capital					0.008414 (0.01199 0)
Personal Freedom					- 0.148987 (0.32508 6)
Ln popula- tion					0.069683 (0.03646 8)*
					0.274378 (1.09704 5)
R squared	0.968960	0.976701	0.973523	0.973749	0.982396

N	189	189	158	158	90
---	-----	-----	-----	-----	----

Significance at *** 1%, **5%, *10%.

Table 7. Fiscal decentralization effects on economic freedom developing countries (II).

Variable	GLS with White period standard errors & covariance	GLS with White period standard errors & covariance	PLS Fixed effects with White period standard errors & covariance (unbalanced panel)	PLS Fixed effects with White period standard errors & covariance (unbalanced panel)	PLS Fixed effects with White period standard errors & covariance (unbalanced panel)
Constant	1.402988 (0.554979)**	1.602575 (0.534750)***	1.476219 (0.829092)*	1.397263 (0.637142)**	- 15.70361 (15.97365)
EF _{t-1}	0.583308 (0.055341)***	0.572802 (0.055658)***	0.555568 (0.054054)***	0.548212 (0.051627)***	0.450281 (0.112355)***
Expenditure decentralization without grants	0.629221 (0.139073)***	0.740413 (0.167876)***	1.305827 (0.266713)***	1.315361 (0.264560)***	1.040187 (0.481637)**

SANTIAGO CALVO

Tax revenue decentralization	0.665179 (0.382000)*	0.701710 (0.397773)*	0.553255 (0.741719)	0.645471 (0.695658)	- 2.241846 (0.512646)***
Ln per capita GDP	0.143197 (0.089240)	0.115538 (0.079103)	0.161922 (0.115239)	0.158824 (0.083503)*	0.156713 (0.242071)
Grants			- 0.312044 (0.124645)**	- 0.276442 (0.123838)**	0.080274 (0.166771)
Trade		0.001258 (0.000822)		0.001505 (0.001616)	0.001852 (0.002616)
Gini				0.002164 (0.000520)***	0.011004 (0.010087)
Human Capital					- 0.086106 (0.279727)
Personal Freedom					- 0.086106 (0.279727)

Ln popula- tion					0.088802 (0.04423 8)**
					1.032132 (1.03604 0)
R squared	0.975120	0.976474	0.972449	0.972660	0.984701
N	189	189	158	158	90

Significance at *** 1%, **5%, *10%.

INNOVATIONISM VERSUS ALERTNESS? AN AUSTRIAN PERSPECTIVE ON SCHUMPETER AND KIRZNER'S THEORIES OF ENTREPRENEURSHIP

BERNARDO FERRERO

I. INTRODUCTION

Ever since the times of Alfred Marshall's (1890) *Principles of Economics*- which can be viewed as the codification of neoclassical economics- within the mainstream economic profession, the dynamic figure of the entrepreneur was replaced by that of the manager, who simply optimizes a production function according to given prices and costs. The reason why the mainstream economics profession has equated entrepreneurship with management must be found in their obsession with equilibrium models, which, by their very nature, are incapable of accounting for any source of change. As Nobel Laureate William Baumol (2006: 134) aptly explained, "The more critical explanation of the absence of the entrepreneur is that in mainstream economics the theory is generally composed of equilibrium models in which structurally nothing is changing. Equilibrium models exclude the entrepreneur by their very nature. She is absent from such a model because she does not belong there."

One of the distinguishing features of the Austrian School of Economics, however, along with its emphasis on the praxeological method, spontaneous order, methodological individualism and subjectivism, has been its view of the entrepreneur as the quintessential element of the capitalist market process. In other words, as Mises (1949) wrote in his magnum opus *Human Action*, "it is impossible to eliminate the entrepreneur from the picture of a market economy... In eliminating the entrepreneur one eliminates the driving force of the whole market system."¹ Aim of the following essay is to present two major theories of Entrepreneurship that arose within the Austrian Literature: that of Joseph Alois Schumpeter (1883-1950) and of Isra-

el Kirzner (1930-). Part 1 will introduce the concept of Entrepreneurship by making an excursion into the History of Economic Thought; Part 2 will present an analysis of Schumpeter's idea of entrepreneurship as leadership; Part 3 will outline Kirzner's depiction of the pure entrepreneur as an alert decision market and arbitrageur. The conclusion that will end the paper will call into question the separation between these two visions. Putting uncertainty and capital ownership at the forefront of production theory, allows one to appreciate how the function of entrepreneurs is both inherently creative and coordinating at the same time.

II. THE ENTREPRENEUR IN THE HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Before analysing the contributions of Joseph Schumpeter and Israel Kirzner on the role of the entrepreneur, one needs to answer the following questions: where did the term *entrepreneur* come from? what was its original meaning? What has been the link between Entrepreneurship and Economic Analysis? As Jesus Huerta de Soto (1993) makes clear in his book "*Socialism, Economic Calculation and Entrepreneurship*" the word *entrepreneur*, which has long been prevalent in France, derives etymologically from the Latin verb *inprehendo-endiendum*, which literally means to create, perceive, discover and seize, something which thus denotes the human ability to engage in action. "In short", writes De Soto, "*empresa* is synonymous with action". It is thus no surprise that, for the most part, in France during the High Middle Ages, the word entrepreneur was used to denote those individuals who undertook creative and important endeavours, such as winning a battle or constructing large-scale architectural works. As Hoselitz (1962) highlights, the typical innovative, Schumpeterian entrepreneur of the middle ages was "the man in charge of the great architectural works: castles and fortifications, public buildings, abbeys and cathedrals. Most numerous, most important and most extensive in scope were buildings for religious purposes."

The figure of the entrepreneur, as the above quote suggests, throughout this time period was much broader than the one given by 20th century Economists, for it encapsulated the role of the constructor, manager and planner and furthermore did not necessarily involve any risk-taking on the part of the actor. Things changed, however, in the 17th and 18th centuries with the development of capitalism and

the radical extension of the division of labour, which allowed people to differentiate between purely technical and economic endeavours. Moreover, starting in the late 16th century, the most common usage of the term *entrepreneur* began to refer specifically to private government contractors which, after a process of competitive bidding, were in charged for the construction of public works. The entrepreneur thus began, unlike before, to connote the essential concepts of risk and uncertainty, for indeed, while the constructor had paid the king a certain amount of present money, the future returns delivered by the completion of his project remained unknown and free to be disrupted by the changing habits, tastes and preferences of society (Hebert and Link, 1988).

The first systematic attempt to analyse Entrepreneurship in Economic terms, was made by Richard Cantillon (1680-1734). In light of his key contributions in such wide areas as methodology, value and price theory, population theory, spatial economics and International monetary relations, Murray Rothbard (2006: 343) described Cantillon- rather than Adam Smith- as “the founding father of modern economics.” In his encomium of this early 18th century French businessman and banker, Rothbard was not alone. William Stanley Jevons (1835-1882), for instance, who, aside from his pioneering work in the marginal revolution of the 1870’s, was the economist who rediscovered Richard Cantillon, did not shy away from referring to him as “the cradle of political economy” (Rothbard, 1995). In his essay, *Richard Cantillon and the Nationality of Political Economy*, Jevons (1881) describes Cantillon’s magnum opus, *Essai sur la nature de commerce en general* written in the early 1730’s, as “a systematic and connected treatise, going over in a concise manner nearly the whole field of economics... It is thus the first treatise on economics.”² Of similar opinion was Friedrich Hayek (1931: 227) who wrote that “this gifted independent observer, enjoying an unsurpassed vantage point in the midst of the action, coordinated what he saw with the eyes of the born theoretician and was the first person who succeeded in penetrating and presenting to us almost the entire field which we now call economics.” To the extent that Cantillon began, unlike his predecessors, to deal treat economic analysis as an independent discipline, his biographer

Joseph Spengler (1954) has convened in defining him as “the first of the moderns.”

Entrepreneurship theory represents the epicentre of Cantillon’s theory of the market process. As Mark Thornton and Christopher Brown (2014) have argued, “It is his theory of the entrepreneur that unlocks the mystery of how Cantillon created so much of the foundation of economic theory.” For Cantillon, the entrepreneur represents the engine of the market for, in an attempt to reap profits and avoid losses, he coordinates the productive and consumptive activities of the millions of market participants thus allowing them to satisfy their own goals. His function, in fact, consists of buying products at certain prices in the present, and selling them at uncertain prices in the future. Unlike “hired people”, who either live off of fixed wages or land rents, the income of a merchant, businessman or entrepreneur is an uncertain residual, subject to change. It is this inevitable uncertainty that pervades the action of entrepreneurs and that causes some businessman with better foresight to earn profits and others to suffer losses, a process which guarantees that resources end up in the hands of those producers best able to diagnose future market conditions and act accordingly. As Cantillon (1755: 25) put it, “These entrepreneurs are never in a position to know the consumption expenditure of their city, nor for how long their customers will buy from them, given that their rivals will use all sorts of ruses to take their customers. All of this causes so much uncertainty among these entrepreneurs that it causes daily bankruptcies among them.”

What is most striking about Cantillon’s theory of Entrepreneurship, a point which is useful to point out in light of our later discussion of Schumpeter and Kirzner, is the fact that the entrepreneur is analysed from a purely economic standpoint, and no reference is made to his social status or to his particular personality. “As in the case of Frank Knight and the modern Austrians”, Rothbard points out, “Cantillon’s theory of entrepreneurship focuses on his function, his role as uncertainty-bearer in the market, rather than, as in the case of Joseph Schumpeter, on facets of his personality.” Similarly, write Hebert and Link (2006: 18), “Cantillon broke with convention in emphasizing the economic function of the entrepreneur over his social status. Social standing is practically irrelevant to Cantillon’s notion of entrepreneurship. The ranks of entrepreneurs are filled with people from all social strata. He went so far as to identify even beggars and robbers

as entrepreneurs, provided they take chances (i.e., face economic uncertainty).”

Cantillon’s contributions were later brought up by Anne Jacques Turgot, a fellow traveller of the Physiocrats and minister of Finance under Louis XVI from 1774 to 1776. Turgot, who made numerous contributions to economic theory, inherited Cantillon’s view of Entrepreneurship as the bearing of uncertainty, but added an essential component to it. As Rothbard (1995: 395) argued “Cantillon’s theory of the entrepreneur as a pervasive risk-bearer facing uncertainty, thereby equilibrating market conditions, had lacked one key element: an analysis of capital and the realization that the major driving force of the market economy is not just any entrepreneur but the capitalist-entrepreneur, the man who combines both functions.” It was the great achievement of Turgot to fill this gap and stress the presence in the real world of the capitalist-entrepreneur. According to the latter in real life the entrepreneur is not merely the one who bears uncertainty but also the one risks his property by investing his own funds in the project whose future receipts are subject to change.

Unfortunately, Adam Smith and the British Classical Economists who focused on long run market equilibrium, dispensed with the lessons of Turgot on entrepreneurship. The figure of the entrepreneur was only to be rehabilitated in the first half of the 19th century by J.B. Say who, unlike Smith and his followers, focused on real world, day to day market activity. In line with Cantillon and Turgot, Say described the entrepreneur as the *quintessential speculator in the capitalist system*. *Entrepreneurship, according to Say (1803: 249)*, “is a sort of speculative bargain, wherein the renter takes the risk of profit and loss, according to the revenue he may realize, or the product obtained by the agency transferred, shall exceed or fall short of the rent or hire he is to pay.” In this framework, the speculator-entrepreneur is thus also the ultimate decision maker and owner of a firm who takes upon himself the responsibility for bearing the uncertainty of the future. What is crucial for Say is that the entrepreneur attempts to act as a middle man or bridge builder between factors owners and consumers. What this entails is that, although, ultimately responsible for the conduct of his firm, he must necessarily rely on public’s willingness to buy or not buy his products and thus always attempt to adjust production to the demands of the consumers. As he eloquently explained, “The product most wanted is most in demand; and that which is most in demand yields the largest profit to industry, capital,

and land, which are therefore employed in raising this particular product in preference; and, vice versa, when a product becomes less in demand, there is a less profit to be got by its production; it is, therefore, no longer produced.”

III. SCHUMPETER: THE ENTREPRENEUR AS A SOCIAL LEADER

After the revival of the entrepreneur by Say, this figure was soon to exit the picture as British Classical Economics became the dominant paradigm in political economy. With the exception of Jeremy Bentham, in fact, between the days of Adam Smith’s early writings and the late ones of John Stuart Mill (1806-1872), very little was written on the entrepreneur. Mill himself, in his *Principles of Political Economy*, devoted just two sentences to the role of the entrepreneur (Formaini, 2001). One of the main reasons for this gradual disappearance of this very important source of change, was the fact that most Ricardians, to the extent that they separated the problem of production from that of distribution, assumed that business activity was self-generating. As Schumpeter (1942: 556) highlighted: “Ricardo, the Ricardians, and also Senior took indeed no notice of Say’s suggestion and in fact almost accomplished what I have described as an impossible feat, namely, the exclusion of the figure of the entrepreneur completely. For them – as well as for Marx – the business process runs substantially by itself, the one thing needed to make it run being an adequate supply of capital.”

Things became even worse when, starting in the later part of the 19th century, economists began to think about conditions for the attainment of a given optimum “rather than on the conditions of power to achieve optima of increasing range” (Robbins, L 1970: 14-15). Schumpeter would, in the beginning of the 20th century, take upon himself the task of redirecting the focus to the entrepreneur. What is paradoxical, according to Formaini (2001) was that the same man who redirected attention to the fundamental role played by entrepreneurship would, in the 1940’s, predict its obsolescence. Schumpeter considered the entrepreneur as the central element within the capitalist process, an endogenous force of change that would ultimately be capable of revolutionizing the economic system and “disrupt any equilibrium that might be attained” (Schumpeter, 1989: 166). Ultimately this idea would bring him to conceive capitalism as a process of creative destruction (Schumpeter, J 1942, chapter 7).

His theory of entrepreneurship was presented for the first time in his 1911 opus magnum *The Theory of Economic Development*, the latter being an attempt to “create an organic link between the circular flow and the description of development (Madarász, 1980: 346). Schumpeter’s starting point is a situation of Walrasian general equilibrium in which actors repeat their behaviour guided by custom and routine, reacting as mere objects to the given set of tastes, techniques and resources. In this framework, there is no space for creativity and thus for neither profits nor losses (Rothbard, M 1987). What brings to life both creativity and profits- that is a temporary divergence between input and output prices- is the entrepreneur. The entrepreneur, moreover, is also the source of development, which is something that by definition cannot take place in a static state of market equilibrium. “Development”, Schumpeter (1991: 64) stressed, “is... entirely foreign to what may be observed in the circular flow or in the tendency toward equilibrium. It is spontaneous and discontinuous change in the channels of the flow, disturbance of equilibrium, which forever alters and displaces the equilibrium state previously existing”.

As Schumpeter (1991: 74) made clear, economic development manifests itself through the carrying out of new combinations and the man who takes on this function is the entrepreneur. Bringing about new combinations may involve the production of new products; the introduction of new methods of production; the finding and opening up of new markets; the conquest of new sources of supply; or the carrying out of new forms of business organization. The carrying out of these new combinations, which is the defining function of the entrepreneur, amounts to the introduction of innovations- putting resources to uses yet untried. The latter, however, must clearly be distinguished from inventions. As Formaini (2001:5) correctly notes, “Schumpeter was specific in arguing that the entrepreneur doesn’t invent things, but exploits in novel ways what has already been invented. In combining existing inventions, the entrepreneur triggers creative destruction and brings into being new industries even as old ones are sometimes destroyed.” Nor, Formaini notes correctly as well, is it that the entrepreneur bears uncertainty as was the case with Cantillon, Turgot and Say, for it is the banker who runs the risk of not being paid back, not the person who embarks upon these innovative projects. Nevertheless, it seems that Formaini falls into a trap when he says that the entrepreneur is a manager in Schumpeter’s system. Nothing can be further from the truth. The Austrian

scholar himself, in chapter 2 of this book, goes into depth in criticizing Alfred Marshall and his idea of entrepreneurship as management.

One thing that must be stressed is that the concept entrepreneurship, in the Schumpeterian system, is not ubiquitous nor Praxeologically embedded. Entrepreneurs are, in many regards, not normal individuals and it is precisely because of their uniqueness and distinctiveness that they are able to strive where others cannot and in so doing disrupt the old way of doing things. One can understand the difficulty in mastering the process of change, by looking at what Schumpeter considers three obstacles that drivers of change must inevitably face.

Firstly, drivers of change must face uncertainty which makes the formulation of plans much harder for the economic subject. Secondly, while a new thing is not objectively harder, it is psychologically so. Last but not least, during a process of change, there is a tendency for the social environment to react against a person who wants to embark in innovation. It is in light of these three fundamental obstacles that one can deduce that, whomever actually carries out new combinations and masters a process of economic change, is ultimately a true and proper social leader. As Ferlito (2016:49) in fact wrote, "Schumpeterian entrepreneurs not only bring out new combinations, driving economic change; they are, also and above all, leaders able to master economic change, to dare where normal individuals stop, facing social and economic opposition and finally winning their challenge." In his essay "The Instability of Capitalism" (1928: 379) Schumpeter made it clear that "Successful innovation is... a task sui generis. It is a feat not of intellect, but of will. It is a special case of the social phenomenon of leadership". In this context, thus, the entrepreneur becomes embedded with psychological, rather than Praxeological traits. What motivates fundamentally all entrepreneurs is not, in fact, for Schumpeter (1911) monetary profit, but three essential desires: the dream of founding a kingdom; the will to win and the joy of creating. As Stephan Boehm (1990: 225) aptly observed "The picture of the Schumpeterian entrepreneur... is one of strong-willed men with vision; men of true gift defying 'the persistence of the old regime'... and ready to take on the world".

IV. KIRZNER: THE ENTREPRENEUR AS A RESPONSIVE AGENT

One of the main contributors within the Austrian Literature to the theory of apart from Schumpeter, has been Israel Kirzner in his 1973 work *Competition and Entrepreneurship*. Kirzner took his phd under Mises and the nature of entrepreneurship within his framework attempts to be tied to Mises's concept of *homo agens*. Unlike Schumpeter who presented the entrepreneurial element as something which is uncommon, in Kirzner's treatment there lies, in every action, an entrepreneurial component. In order however to be analysed, one must drop, according to the author, the standard Robbinsian concepts of maximisation and efficiency, which derive from a framework in which both ends and means are given and known. In real life, Kirzner notes, ends and means are not given and not known and the entrepreneurial element involves precisely this continuous process of discovering new ends and means.

To the extent that the entrepreneurial element is to be found in this continuous discovery of valuable ends and means, Kirzner's entrepreneur, unlike that of Schumpeter, can only arise in a context of imperfect knowledge and disequilibrium. For Kirzner, thus, the entrepreneurial function does not involve necessarily the introduction of an innovation, but alertness to maladjustments and profit opportunities which arise in one's environment. To the extent that entrepreneurship involves alertness, profits- payments to the entrepreneurs- are not to be viewed as some sort of compensation for a productive service but as a surplus derived from having simply scanned the market better than the rest. "Alertness", as Richard Ebeling (2001) specified, "means thinking and seeing 'outside the box' of the known set of opportunities and routine ways of doing things. It is the process of discovering new knowledge and possibilities than no one has either previously imagined or noticed."

The typical example Kirzner uses in his text and classrooms to demonstrate the essence of alertness and entrepreneurship is that of the 10 dollars bill that lays on the floor without nobody noticing it. Entrepreneurship thus is about trying to discover ten dollar bills that have not been perceived due to lack of perfect information and knowledge by other market participants (Rothbard, M 1985). In order to earn an entrepreneurial profit, the only thing that is required is for individuals to discover where consumers have been paying a too high price and where sellers have been asking too little and cover such

imbalance by offering the sellers to buy from them at a slightly higher price and selling to the buyers at a slightly lower price. By arbitraging, ultimately, the entrepreneur- unlike in the case of Schumpeter's creative destruction- performs an equilibrating role within the market economy.

An important idea in Kirzner's analysis of the entrepreneur is the following: given that the discovery of a profit opportunity amounts to the discovery that something can be obtained in exchange for nothing, it does not need any previous investments. The pure entrepreneur which Kirzner upholds does not need to possess any property or capital and is thus ultimately a pure decision maker and arbitrageur. As Kirzner (1973: 47) wrote: "An important point... is that ownership and entrepreneurship are to be viewed as completely separate functions. Once we have adopted the convention of concentrating all elements of entrepreneurship into the hands of pure entrepreneurs, we have automatically excluded the asset owner from an entrepreneurial role. Purely entrepreneurial decisions are by definition reserved to decision-makers who own nothing at all". In this sense, Kirzner's account drastically differs from the view held by Cantillon, Turgot and Say in the 18th and 19th centuries, but from also from that of Menger, Böhm Bawerk, J.B. Clark, Frank Fetter, Ludwig von Mises, and Murray Rothbard (Salerno, J 2008).

Indeed, according to some scholars within the Austrian Tradition, Kirzner's discussion of the pure entrepreneur as a free-floating arbitrage who plays an instrumental role in assuring that prices reach their equilibrium values is much closer to the neoclassical Robbinsian framework than one would initially think. "Kirzner's entrepreneur", observes for instance Peter Klein (2016: 9) "is simply an addition to neoclassical market theory, a disembodied agency making sure that disequilibrium arbitrage opportunities are ephemeral by acting upon them quickly, if not quite immediately. Kirzner's entrepreneur owns no capital but pursues "pure entrepreneurial profit" by exploiting these arbitrage opportunities, which can be seized at zero risk, moving the economy closer to its hypothetical equilibrium state."

Another point of disagreement that Kirzner has with some members of the Austrian school, regards his emphasis of uncertainty. Kirzner (1973) himself recognized that, compared to Mises, his notion of entrepreneurship puts less emphasis on the idea of uncertainty. The reason, according to Kirzner, is that the profit opportunities are to

some extent exogenous. The only thing that an entrepreneur must do is to discover them before others. In this sense, if an actor acts upon a profit opportunity, it means that he really sees it and is really convinced that it exists such that one can minimize the existence of uncertainty. For Kirzner, thus, the entrepreneur while a highly alert individual is a responsive agent, and to such an extent never creative. “To support my point of view”, Kirzner wrote, “I think it is necessary to call attention on the entrepreneur as a responsive agent. I do not consider the entrepreneur as a source of innovative ideas created ex nihilo, but as a being who is alert to opportunities that already exist and that are waiting to be discovered by somebody. Also in economic development one must consider that the entrepreneur responds to the opportunities and takes advantage of them, as opposed to creating them.”

To Kirzner, it seems, one can thus move a similar critique to that made by Jesus Huerta de Soto in his essay *The Theory of Dynamic Efficiency* to Nobel laureate Douglas North. According to Huerta de Soto (2009: 15), North’s concept of adaptive efficiency- intended as the capacity of an economic system to acquire knowledge and stimulate entrepreneurial innovation so as to resolve problems – sheds important lights on how entrepreneurship involves adjustment and coordination. Nevertheless, North’s account of the entrepreneur is correct only partially- for the latter does not simply react to changes brought about exogenously, but is himself the initiator of change as he combines and recombines factors of production in new ways to as to find the best combination of means and end that will fulfil consumer’s future desires. The broader definition idea of entrepreneurship given to us by Mises (1949)- “acting man exclusively seen from the aspect of uncertainty inherent in every action”- enables one to see how entrepreneurs are both creative and innovative (Schumpeter’s idea) as well as inherently coordinating and equilibrating (Kirzner’s idea).

VI. CONCLUSION: TOWARDS AN INTEGRATED THEORY OF ENTREPRENEURSHIP

In this paper, we have analysed the history of the concept of entrepreneurs and explained in greater depth the theories of entrepreneurship developed by two important scholars within the broad Austrian tradition: Joseph Schumpeter and Israel Kirzner. Both theorists

recognize the fundamental importance of entrepreneur in driving the market process. Nevertheless, both scholars, put emphasis in different factors. Whereas Schumpeter emphasizes the destructive and disruptive function of entrepreneurship, Kirzner focuses on the entrepreneur as an equilibrating a coordinating force. Moreover, whereas in Schumpeter the source of profits is the entrepreneur himself, for Kirzner profit opportunities are already present in the market and the entrepreneur is simply the one who discovers and takes advantage of this situation (Martinez, A 2015: 290).

This being said, both theorists stress the ability of the entrepreneur to act upon his new discovery and drive the market process. In some important regards, one can view Kirzner and Schumpeter's entrepreneurs as two sides of the same coin, if one takes the integral concept of entrepreneurship developed earlier by the French classical economists (Cantillon-Turgot-Say) and later by the mainline of the Austrian school of economics. The entrepreneur within this tradition, notes Salerno (2008) is viewed as performing three essential functions: that of risk-bearer, capital-investor and property-owner. In all these functions entrepreneurs attempt to create a new and better future (creation) by willingly and consciously adjusting production to meet uncertain future wants that otherwise would remain under-provided (coordination).

BIBLIOGRAPHY

Baumol, W. (2006). "Textbook Entrepreneurship: Comment on Johansson", *Econ Journal Watch*, Volume 3, Number 1.

Boehm S. (1990). The Austrian Tradition: Schumpeter and Mises. In: Hennings K., Samuels W.J. (eds) *Neoclassical Economic Theory, 1870 to 1930. Recent Economic Thought Series*, vol 20. Springer, Dordrecht.

Cantillon, Richard. (1755). *Essai Sur La Nature du Commerce en General*, H. Higgs, ed. and trans. London: Macmillan, 1931.

Ebeling, R. (2001). *Israel M. Kirzner and the Austrian Theory of Competition and Entrepreneurship* -[online] The Future of Freedom Foundation. Available at: <https://www.fff.org/explore-freedom/article/israel-kirzner-austrian-theory-competition-entrepreneurship/> [Accessed 19 Jan. 2019].

Ferlito, C. (2016). *Hermeneutics of Capital: A Post-Austrian Theory for a Kaleidic World*. New York: Nova Science Publisher, p. 35-59.

Formaini, Robert L. (2001). "The Engine of Capitalist Process: Entrepreneurs in Economic Theory," *Economic and Financial Review*, Q (IV), 2-11.

Hayek, F. (1931). "Introduction to a German translation of Cantillon's *Essai*" (Jena: Gustav Fischer); from translation of Hayek's Introduction by Micháel "Súilleábháin, *Journal of Libertarian Studies*, 7 (Autumn 1985), p. 227.

Hebert, R and Link, A. (1988), *The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques*, 2nd ed. (Westport, Conn.: Greenwood Publishing Group).

Hebert, R. and Link, A. (2006). *Historical Perspectives on the Entrepreneur*. Hanover: Now Publishers.

Hoselitz, Bert F. (1962), "The Early History of Entrepreneurial Theory," in *Essays in Economic Thought: Aristotle to Marshall*, ed. J. J. Spengler and W. R. Allen, 2nd ed. (Chicago: Rand McNally), 234–58.

Huerta de Soto, J. (2012). *Socialism, Economic Calculation and Entrepreneurship*. New York: Guilford Publication.

Huerta de Soto, J. (2009). *The Theory of Dynamic Efficiency*. London: Routledge.

Jevons, W. S. (1881), "Richard Cantillon and the Nationality of Political Economy." *Contemporary Review*.

Kirzner, I. (1973), *Competition and Entrepreneurship* (Chicago: University of Chicago Press).

Klein, Peter G. (2016). *My Contributions to Entrepreneurship Theory*. The Routledge Companion to the Makers of Modern Entrepreneurship, Forthcoming; Baugh Centre for Entrepreneurship and Free Enterprise, Research Working Paper 2016-03. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2776222>

Madarász, Economists and Economic Thought: Schumpeter's Theory of Economic Development, *Acta Oeconomica*, Vol. 25, No. ¾ (1980), p. 337-357.

Marshall, A. (1891). *Principles of economics*. London: MacMillan.

Martinez, A. (2015). LA VISIÓN SCHUMPETERIANA DE LA INNOVACIÓN. APORTACIONES Y CONTRADICCIONES. [online] Procesosde-

mercado.com. Available at:
<http://www.procesosdemercado.com/pdf/2015-2/160330%20Nota%201%20REVISTA%20PROCESO%20DE%20MERCADO%202015.pdf> [Accessed 20 Jan. 2019].

Mises, Ludwig von (1963), *Human Action* (Chicago: Regnery), orig. pub. 1949.

Robbins, L. (1970). *The Theory of Economic Development in the History of Economic Thought*. London: Macmillan.

Rothbard, M. (1987). "Breaking out of the Walrasian Box: The Cases of Schumpeter and Hansen". *The Review of Austrian Economics* 1, 97-108.

Rothbard, M. (1995a). *Economic Thought Before Adam Smith: An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*, vol. 1 (Hants, U.K.: Edward Elgar).

Rothbard, M. (1995). *Classical Economics: An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*, vol. 2 (Hants, U.K.: Edward Elgar).

Say, J.B. (1964 [1803]) *Treatise on Political Economy*, Augustus Kelley, New York (N. Y.).

Salerno, J. (2008). The Entrepreneur: Real and Imagined. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, [online] 11, pp.188-207. Available at: <https://pdfs.semanticscholar.org/829f/ebc8871aa8d9c94e2ee201bf0ea2f5edba.pdf> [Accessed 20 Jan. 2019].

Schumpeter, J. ([1911] 1934), *The Theory of Economic Development*. 2nd revised ed. Cambridge, MA: Harvard University Press

Schumpeter, J. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York: Harper.

Schumpeter, J. (1954), *History of Economic Analysis*, New York: Oxford University Press.

Spengler, Joseph J. (1954), "Richard Cantillon: First of the Moderns," in *Essays in Economic Thought: Aristotle to Marshall*, ed. J. J. Spengler and W. R. Allen, 2nd ed. (Chicago: Rand McNally), 105–40.

Thornton, M. and Brown, C. (2014). *How Entrepreneurship Theory Created Economics* | Christopher Brown, Mark Thornton. [online] Mises Institute. Available at: <https://mises.org/library/how-entrepreneurship-theory-created-economics>

TEORÍA DE DEMANDA DE DINERO DE BAUMOL-TOBIN: UN ESQUEMA AUSTRÍACO

CARLOS ALBERTO SALGUERO

Resumen: El programa de investigación dominante que sustenta la ingeniería social se desarrolla bajo el tamiz teórico de la Escuela Austríaca de Economía. Para ello, se analiza el origen del pensamiento austríaco en el corazón del modelo de demanda de dinero de Baumol-Tobin.

En el modelo abordado se puede obtener una expresión algebraica para la demanda real de dinero, $\frac{M^D}{P}$, que es igual a una función, F , en sus tres variables clave: el ingreso real, Q , el tipo de interés, i , y el *broker's fee*, b .

Sin embargo, no es la tasa de interés nominal el indicador preponderante de la economía, sino la tasa de interés real. Cuanto más se aleje la tasa nominal de la real, el riesgo asociado que conlleva provocará distorsiones.

Una política monetaria expansiva pensada para disminuir la tasa de interés del mercado, sin perjuicio de eventuales efectos reales en el corto plazo, desata la espiral inflacionaria. Acarrear una adulterada relación modifica el nexo intertemporal. La tasa de interés que ha sido tratada como una exclusiva prerrogativa de la autoridad monetaria y, como adhiere sin excepción la teoría ortodoxa, emana de la decisión del banco central: no es otra cosa que la preferencia temporal, una categoría inherente a toda la acción humana.

Palabras clave: ciclo, interés, monetario, austríaco.

Código JEL: B53.

I. EL MODELO

El enfoque de inventarios representa una tradicional mirada de la teoría de demanda de dinero utilizada por la ciencia económica. Su origen se remonta a las contribuciones realizadas por William Bau-

mol¹ y James Tobin² de mediados de la década de 1950 que, nos obstante la independencia con que fueron gestadas, dieron lugar a lo que hoy se ha dado en llamar el modelo de Baumol-Tobin.

La idea particular de la teoría consiste en señalar que las personas mantienen inventarios de dinero, como medio de intercambio, del mismo modo que las empresas conservan inventarios de bienes. Con un gran *stock*, las firmas tienen insumos prontamente disponibles para la producción y venta, pero los inventarios son caros de mantener, están sujetos a deterioro y requieren gastos de almacenamiento y seguros; es decir, enfrentan costos de oportunidad y costos directos de mantenimiento. Si las familias mantienen una pequeña parte de su riqueza en forma de dinero tendrán que convertir algún otro activo al momento de realizar sus pagos, y deberán afrontar un costo de comisión o corretaje³ cada vez que vendan un activo que devenga interés. En este sentido, analizar la demanda de dinero para transacciones significa con un criterio de racionalidad su empleo al mínimo coste.

La historia da cuenta de que la demanda de dinero transaccional tuvo un comportamiento inelástico respecto de la tasa de interés –la relación, si alguna entre ambas variables, se plasmaba en un escenario de incertidumbre respecto de las expectativas futuras de la tasa de interés–. Una temprana excepción, más tarde desarrollada por James Tobin, fue expuesta por Alvin Hansen quien conjeturaba acerca de un mínimo, los balances de transacción se vuelven intereses elásticos a una suficientemente alta tasa de interés. Si hubiera unanimidad y certidumbre la tasa de interés prevaleciente sería definitivamente fija, y no habría otros motivos para mantener *stocks* de dinero que el necesario para realizar transacciones. Sin embargo, la razón de mantener saldos monetarios es clara: el costo de transacción entre el dinero y otros activos que devengan interés.

Supóngase que una persona en el curso de un período dado obtiene una renta $Y = PQ$. Y representa en unidades monetarias dicha renta, y P y Q refieren al nivel de precios y la cantidad de bienes equivalentes, respectivamente a la renta citada. Ya sea mutuamente ahorrando

¹ Baumol, W.J. "The Transactions Demand for Cash: An Inventory Theoretic Approach". *Quarterly Journal of Economics*. Nov. 1952. n° 4, vol. 66. pp. 545 - 556.

² Tobin, J. "The Interest-Elasticity of the Transactions Demand for Cash". *Review of Economics and Statistics*. Vol. 38. n°3. August 1956. pp. 241 - 247.

³ Alternativamente designado costo de agente o costo de transacción.

o retirando de una inversión el costo del interés o costo de oportunidad es de i unidades monetarias por período. Resulta conveniente asumir que la tasa de interés del dinero es cero, aunque lo que se quiere significar es la diferencia entre el rendimiento del dinero y otros activos; así, las personas podrían realizar balances de transacciones en activos diferentes del dinero.

Lo que un individuo obtiene como renta lo dispone de lotes de M unidades monetarias equiespaciados en el período y toda vez que hace un retiro de fondos debe afrontar un *broker's fee*⁴ representado por el parámetro b . Aquí Y , que es igual al valor total de las transacciones en el período⁵, es predeterminada, e i y b se asumen constantes.

Como principio general, se puede afirmar que compartir dinero en balances de transacción resulta inversamente proporcional a la tasa de interés sobre otros activos.

El valor total de las transacciones, $T(t)$, se integra por dinero, $M(t)$, y bonos, $B(t)$ ⁶, tal que $0 \leq B(t); M(t)$. Al principio de cada período ($t=0$), el individuo obtiene su renta, Y , y la distribuye a lo largo del período; al final de dicho lapso ($t=1$), lo habrá gastado todo. El balance de transacciones total, cualquiera sea su composición $T(t)$, es igual a:

$$T(t) = Y(1 - t) \quad \therefore \quad (0 \leq t \leq 1)$$

Así, el balance promedio de transacciones se expresa de la siguiente manera:

$$\bar{T}(t) = \int_0^1 Y(1 - t) dt = Y/2$$

⁴ El término *broker's fee* no tiene un significado literal, sino forma parte de una acepción más amplia, incluye todos los costos de ahorro y retiros de dinero, y considera el costo de oportunidades perdidas que resulten de disponer el dinero justo en el momento en que se necesita.

⁵ puesto que toda la renta se consume, equivale al valor total de las transacciones.

⁶ Los bonos, activos con mayor rendimiento, representan la alternativa al dinero en los balances de transacción. Una transacción en cualquier vía entre dinero y bonos asume un costo de unidades monetarias ($a+bx$), donde a y b son ambas positivas. Parte del costo de transacción es independiente del tamaño de la transacción y parte es proporcional a la operación tratada.

$T(t)$ se compone de dinero, $M(t)$, y bonos, $B(t)$, y se denomina \bar{B} y \bar{M} a sus respectivos promedios.

$$\bar{B} = \int_0^1 B(t) dt$$

$$\bar{M} = \int_0^1 M(t) dt$$

$$\bar{B} + \bar{M} = \bar{T} = \frac{T}{2}$$

La tasa de interés por periodo es i , en consecuencia, los bonos ganan interés en proporción al tiempo en que son mantenidos sin importar cuán corta sea su longitud.

A esta altura, el principal interrogante es encontrar la relación entre B , M y la tasa de interés, i , bajo el supuesto de que el individuo elige la proporción de $B(t)$ y $M(t)$ que maximiza sus ganancias de intereses netos de costos de transacción.

La propuesta de Tobin consiste en una serie de tres pasos:

Primero, el autor supone que el número de transacciones durante el período está fijo en n . Dado i , ¿cuál será el tiempo óptimo (t_1, t_2, \dots, t_n) y la cantidad de esas transacciones? ¿Cuál será el ingreso por intereses, Rn , de ese óptimo plan? ¿Cuáles serán los correspondientes valores de B y M ?

Luego, dado i , pero ahora considerando n variable, ¿cuál será el valor de n llamado n^* para que Rn sea máximo?

Finalmente, Tobin se pregunta: ¿cuál será n^* , el óptimo número de transacciones que dependen de i ? ¿Cómo variará n^* con i , y así, entonces, B y M ? También, incidentalmente, ¿cómo harán n^* , B y M que dependen de Y ?

El primer problema es el del tiempo óptimo y las cantidades de un número dado de transacciones. Como los pagos deben hacerse en dinero, la compra de activos con interés necesariamente requiere de una segunda transacción –que retorna hacia dinero– para efectuar pagos.

En consonancia, comprar bonos en el momento cero y conservarlos para ganar interés hasta el momento en que se deban convertir a dinero resulta ser la mejor alternativa. Posponer la compra, cualquiera sea el tamaño de la transacción, es solamente una pérdida de interés.

Del mismo modo, también resulta una innecesaria pérdida de interés por parte de los tenedores desprenderse de los bonos antes de que el balance de dinero sea cero; éstos podrían haber obtenido mayor interés a un plazo más largo.

La solución para el caso de n transacciones es conservar $(n - 1)/n$ bonos desde el inicio y vender esos bonos por dinero en igual plazo de $n - 1$, igualmente espaciados. Para el caso general, los resultados serán⁷:

$$\bar{B}n = \frac{n - 1}{2n} Y \left(1 - \frac{4b^2}{i^2} \right) \therefore (n \geq 2); (i > 2b)$$

$$Rn = \frac{n - 1}{2n} Yi(1 - 2b/i)^2 \therefore (n \geq 2); (i \geq 2b)$$

$$\pi n = \frac{n - 1}{2n} Yi(1 - 2b/i)^2 - na \therefore (n \geq 2); (i \geq 2b)$$

donde na = costo total de transacción autónoma.

El segundo escalón busca determinar el óptimo número de transacciones que maximiza los ingresos netos, πn . Los ingresos por intereses, Rn , son una función que se incrementa positivamente con n a medida que el número de transacciones se aproxima a

$$\frac{Yi}{2} \left(1 - \frac{2b}{i} \right)^2$$

cuando n deviene infinitamente largo.

⁷ Aquí se asume que $\frac{2b}{i} = 1/2$, por lo tanto, el tamaño del costo de transacción es igual a $1/4$ de la tasa de interés.

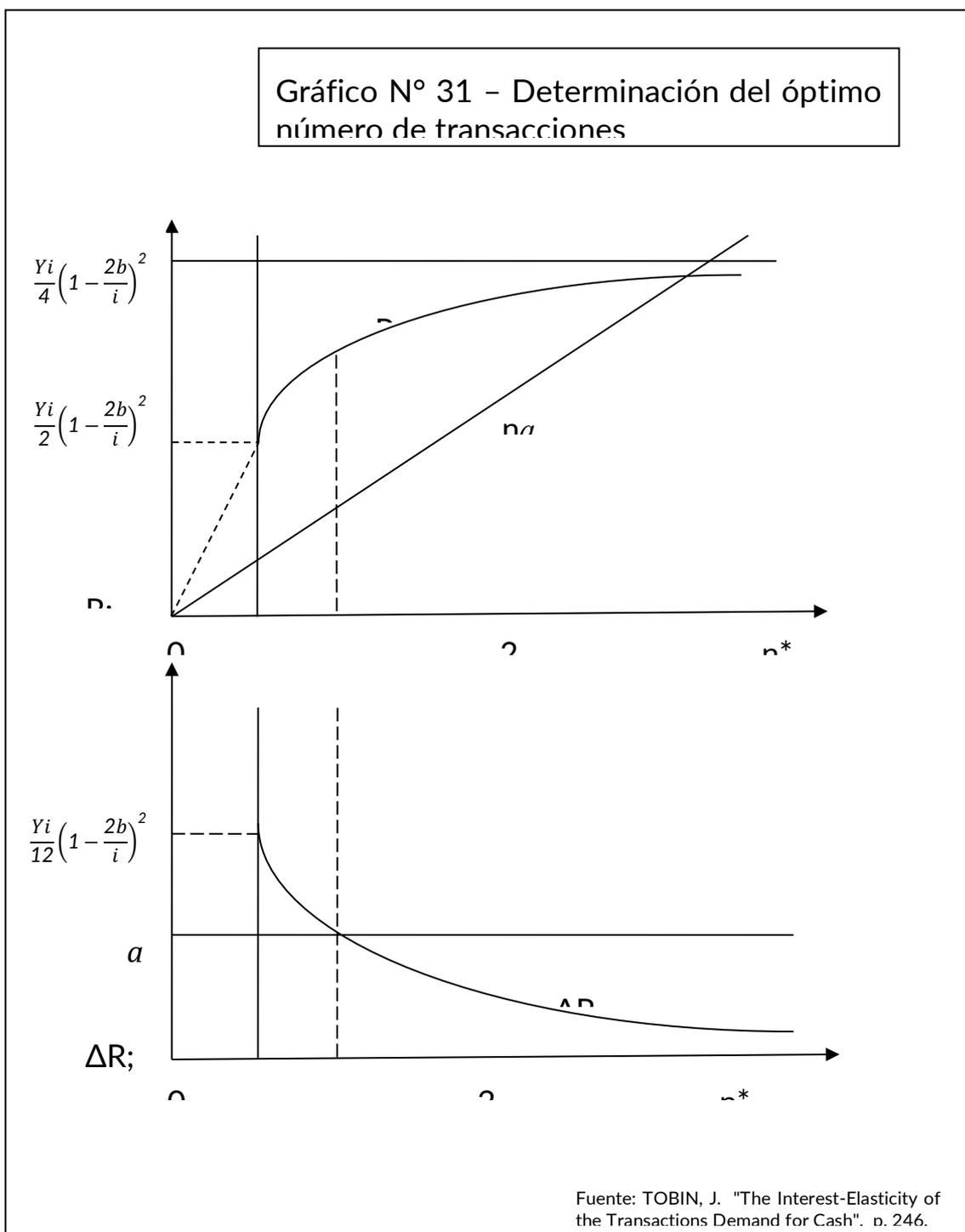
La función de ingresos marginales $R_{n+1} - R_n$ es una función positiva decreciente de n que se aproxima a cero cuando n deviene infinita.

$$R_{n+1} - R_n = \frac{1}{2n(n+1)} Yi(1 - 2b/i)^2 \therefore (n \geq 2); (i \geq 2b)$$

El costo total de transacción autónoma na es simplemente proporcional a a y el costo marginal es constante.

La relación entre el costo de la tasa de interés y el volumen y costo de transacción es:

$$\frac{1}{12} Yi \left(1 - \frac{2b}{i}\right)^2 \quad (n \geq a)$$



El óptimo número de transacciones es > 2 .

Finalmente, el argumento que concierne a la relación del óptimo número de transacciones implica que n^* depende de la tasa de interés, i . El ingreso total y marginal para un n dado será más grande cuanto más grande sea i . Si un incremento de i aumenta n como un todo, esto incrementará n^* .

Ahora, dado $\bar{B}n^*$, el promedio de bonos mantenidos es, por dos razones, una función incremental de n . Bn se incrementa con n y n^* varía directamente con i . Queda probado así que la cantidad óptima de bonos varía directamente con la tasa de interés, i ; por una parte; en tanto la cantidad de dinero, por oposición, lo hace en sentido contrario.

A diferencia de la teoría de demanda de dinero de los modelos clásico y keynesiano, que han sido desarrollados en términos macroeconómicos, el modelo de Baumol-Tobin solo reseña a una teoría del comportamiento individual. Refiere a las implicancias respecto del proceder de específicas personas.

A fin de obtener agregados, siguiendo el vasto tratamiento que imparte la literatura especializada, se utiliza la variable crítica del crecimiento constante de la población, se incorporan nuevas generaciones de igual tamaño, gustos y características que dan lugar a un modelo de coincidencia de generaciones⁸, lo que plantea un escenario de certidumbres y simplifica grandemente el análisis⁹.

La cantidad total que el individuo debe pagar por el uso de dinero, M , está dada por la suma de los costos de interés más el *broker's fee*. El uso racional de las asignaciones nombradas implica minimizar su función de costos, tal como lo expresa la clásica fórmula cuadrática de Baumol.

$$M = \sqrt{\frac{2bY}{i}} \quad 10$$

⁸ Tirole, Jean. "Asset Bubbles And Overlapping Generations". *Econometrica*. Vol. 53. No. 5. September, 1985. pp. 1071 - 1100.

⁹ Silva, André C. "Monetary Dynamics in a General Equilibrium Version of the Baumol-Tobin". Universidad de Chicago. July, 2004. La presente reflexión equivale a considerar consumidores de vida ilimitada y con utilidad constante relativa a su aversión al riesgo.

¹⁰ Las personas demandarán dinero en proporción a la raíz cuadrada del valor de las transacciones. La cantidad total que el individuo debe pagar por el uso de dinero necesario para sus transacciones, cuando ahorra M a intervalos equiespaciados será la raíz cuadrada de: dos veces el *broker's fee* multiplicado por el nivel de renta, sobre el tipo de interés.

Volver a formular el modelo bajo la fundamentación austríaca implica reconocer que,

«el enfoque austríaco, relativamente más rico, complejo y realista, puede subsumir y englobar al enfoque *dominante*, que podría aceptarse al menos en aquellos casos relativamente poco frecuentes en los que los seres humanos opten por desarrollar un comportamiento más reactivo y estrechamente maximizador.

Lo que no es posible es que se puedan incorporar en el paradigma *dominante* realidades humanas que, como la de las empresas creativas, superan con mucho su esquema conceptual de categorías.»^{11 12}

La exposición bajo la perspectiva propuesta requiere desglosar las principales variables en sus componentes reales¹³, conforme su proceder opuesto al tipo de interés. Costos de transacción proporcionales al tamaño del intercambio, Pb , donde P alude al nivel de precios y b al factor de costo real; más el número de transacciones durante el período, PQ/M^* . Nuevamente, P concuerda con los precios y Q refleja el ingreso real, M^* , el nivel óptimo de retiros de dinero e $i(M/2)$ ¹⁴, la tasa de interés que debe resignarse por no mantener activos de mayor rendimiento (bonos).

Se pueden minimizar los costos de transacción haciendo un solo retiro grande a comienzo del período, $M = PQ$, pero este M alto maximiza las pérdidas de interés. De hecho, si no se mantienen recursos en

¹¹ Huerta de Soto, Jesús. “La Escuela Austríaca Moderna Frente a La Neoclásica.” *Revista Libertas*. N°31. Octubre 1999. Instituto Universitario ESEADE. p. 216. La cursiva es mía.

¹² Por opuesta razón, los macroeconomistas hoy suelen ser vacilantes a la hora de brindar sus respuestas. El otrora inexpugnable modelo IS-LM originario rara vez encarna en la actualidad un rol protagónico en *papers* o revistas académicas, algunos teóricos lo miran como una huella del pasado y ya casi no imparten sus enseñanzas. Ver MANKIWI, Gregory. “Un Curso Rápido de Actualización en Macroeconomía” [en línea]. *Boletín Socioeconómico* N° 22. Universidad del Valle. Cali. Colombia. Julio 1991. [Citado el 2 de marzo de 2019]. Disponible en: <http://socioeconomia.univalle.edu.co/nuevo/public/todos%20boletines/No.22%20BOL ETIN%20SOCIECONOMICO/Boletin%20No%2022%20articulo%205%20-%20Mankiw.pdf>

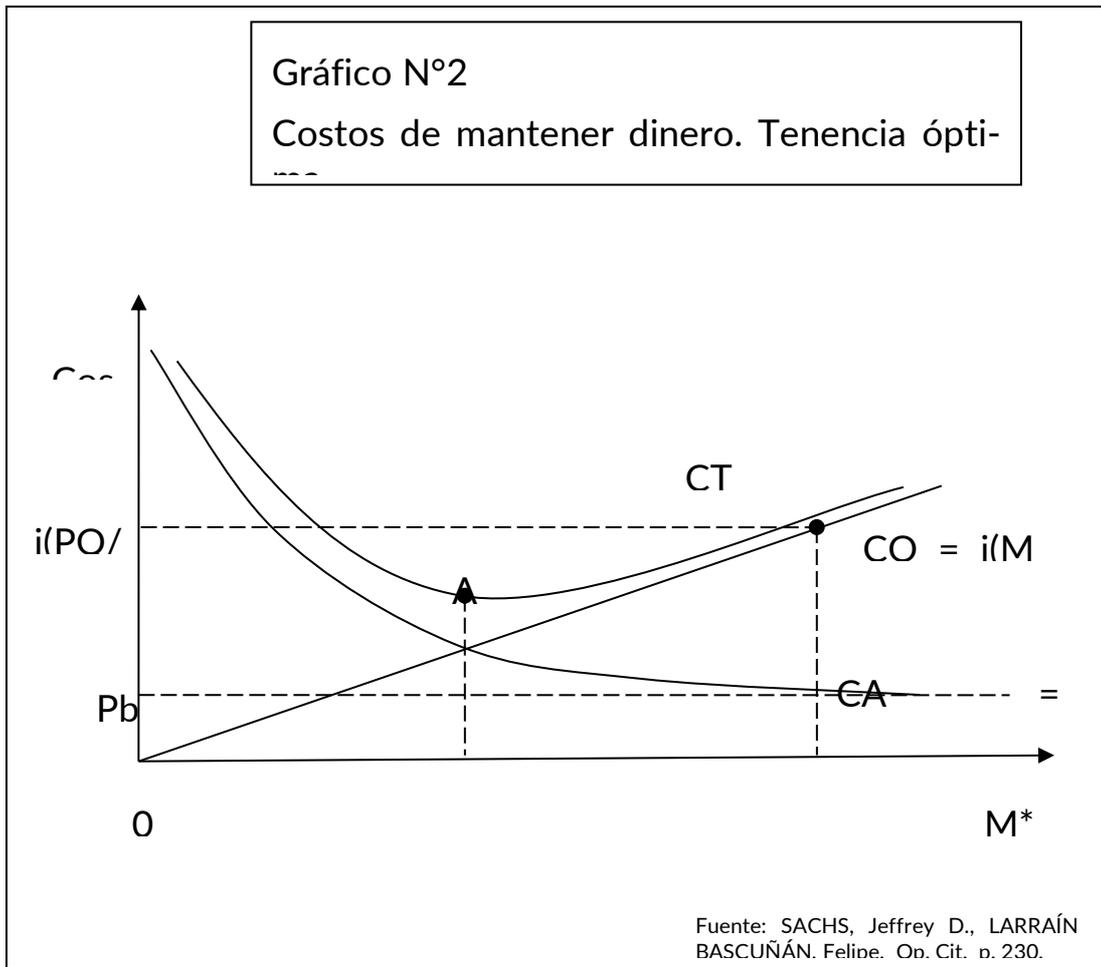
¹³ Barro, Robert J. *Macroeconomía*. Mc Graw – Hill. Nueva Editorial Interamericana S. A. México. 1986. pp. 103-107. Sachs, Jeffrey D., Larraín Bascuñán, Felipe. *Macroeconomía en la economía global*. Prentice Hall Hispanoamericana, S. A. México. 1994. pp. 228-233.

¹⁴ Dado que los fondos se gastan en *Steady stream*.

forma de bonos no se percibe interés en absoluto. Por consiguiente, se deben comparar los costos frecuentes de agente si M es bajo contra el interés que se deja de ganar si M es alto. La elección óptima, M^* , se encuentra minimizando el costo total de mantener dinero (CT) y se obtiene mediante la suma de los costos de transacción y el costo de oportunidad:

$$CT = Pb \left(\frac{PQ}{M} \right) + i \left(\frac{M}{2} \right).$$

El lote óptimo de dinero, M^* , se representa en el siguiente gráfico. El eje de ordenadas muestra la función de costo total, CT , como función de M en el eje de abscisas.



La curva CA representa el costo de agente que es igual a Pb (PQ/M). Dicha curva es una hipérbola rectangular, ya que los costos son inversamente proporcionales al tamaño de los retiros de dinero, M .

Desde el origen, la línea recta describe el costo de oportunidad de mantener dinero, $CO = i (M/2)$. Al sumar verticalmente ambos costos se obtiene la curva de costo total, CT , con forma de U . El mínimo de la curva de costo total se alcanza en el punto A, que determina M^* , el monto óptimo de retiros de dinero.

En resumen, si se considera la tenencia promedio de dinero ($M/2 = M^D$), el modelo permite explicar la demanda de dinero como una expresión algebraica en sus tres variables clave: el ingreso, la tasa de interés y el costo fijo.

La fórmula para determinar la demanda de dinero se obtiene minimizando la ecuación de costo total, CT , con respecto a M .

$$\frac{\partial CT}{\partial M} = -Pb \left(\frac{PQ}{M^2} \right) + \frac{i}{2}$$

Luego, la derivada se iguala a 0 y se resuelve la oferta de dinero, M_0 , a partir de M .

$$M_0 = P \sqrt{\frac{2bQ}{i}}$$

Como la tenencia promedio de dinero está dada por $M_0/2P$ se encuentra la siguiente ecuación:

$$\frac{M^D}{P} = \frac{M_0}{2P} = \frac{1}{2} \sqrt{\frac{2bQ}{i}}$$

La demanda nominal de dinero, M^D , sobre el nivel de precios, P , es igual a la mitad de la oferta de saldos reales, $\frac{M_0}{2P}$, que, a su vez, es igual a un medio de la clásica fórmula cuadrática de Baumol. Una inferencia fundamental que puede extraerse del marco del modelo Baumol-Tobin es que la demanda por dinero es una demanda de saldos reales, lo que interesa a las personas no es su valor nominal sino su

poder adquisitivo, característica que se conoce como ausencia de ilusión monetaria.

En síntesis, en el modelo de Baumol-Tobin, la demanda de dinero real es una función “*F*” de la tasa de interés nominal, *i*, el nivel real de ingreso, *Q*, y el costo fijo, *b*, como lo muestra la siguiente ecuación:

$$\frac{M^D}{P} = F(i, Q, b)$$

Sin embargo, he aquí en esta formulación donde anida la esencia del problema. No es la tasa de interés nominal el indicador preponderante de la economía, sino la tasa de interés real.

Tasas bajas reflejan más ahorro, tasas altas menos ahorro. El dinero es el espejo de lo que ocurre en la economía real: la tasa de interés no tiene su origen en el dinero, refleja la preferencia temporal de los individuos. La cantidad de ahorro real disponible para la inversión se ve influida por otros dos factores en el mercado: inflación y riesgo.

Si la moneda es estable, los precios son las señales más eficientes que se conocen para producir bienes y servicios, y la tasa de interés, el más exacto indicador para determinar las proporciones adecuadas de bienes de consumo y de capital.

Cuanto más se aleje la tasa de interés nominal de la real, ya sea por manipulación monetaria y el riesgo asociado que conlleva, más lejos estará de ser un indicador confiable y consistente.

La falaz idea de la neutralidad¹⁵ supone que el dinero barato es siempre deseable y ventajoso, e impulsa a los bancos centrales a la indomable tentación de emitir una cantidad superior a la que el mercado demanda. Los fondos prestables abaratados benefician a prestatarios y conceden durante un breve lapso un efecto general alentador de la actividad económica.

Tan obtusa es la falta de comprensión general que el abuso de la sobre emisión no solo se soporta, sino también se celebra. Los riesgos políticos implícitos en los préstamos dinerarios no afectan (en principio) a la cuantía del interés originario, pero influyen sobre el compo-

¹⁵ Del dinero.

nente empresarial contenido en el interés bruto del mercado. La política de dinero barato transmuta el estado imperante: de un lado, se vuelven posibles inversiones impracticables de largo plazo al distorsionarse a la baja el tipo de interés de equilibrio; del otro, la artificialmente alta valoración relativa de los bienes presentes, en detrimento de los futuros, plantea un escenario que carece de incentivos para abstenerse de la absorción corriente.

Se lleva a cabo entonces la fase expansiva del ciclo. Esa inyección de dinero en circulación influye temporalmente enviando falsas señales de ahorro. Glorificados por los efectos de corto plazo, los bancos centrales reinciden y profundizan replicando este tipo de políticas. Los tipos de interés artificialmente deprimidos motivan repetidas equivocaciones, y ocurren cuando los fondos disponibles aumentan sustancialmente por encima de las cantidades transferidas del consumo al ahorro, y finalmente a la inversión.

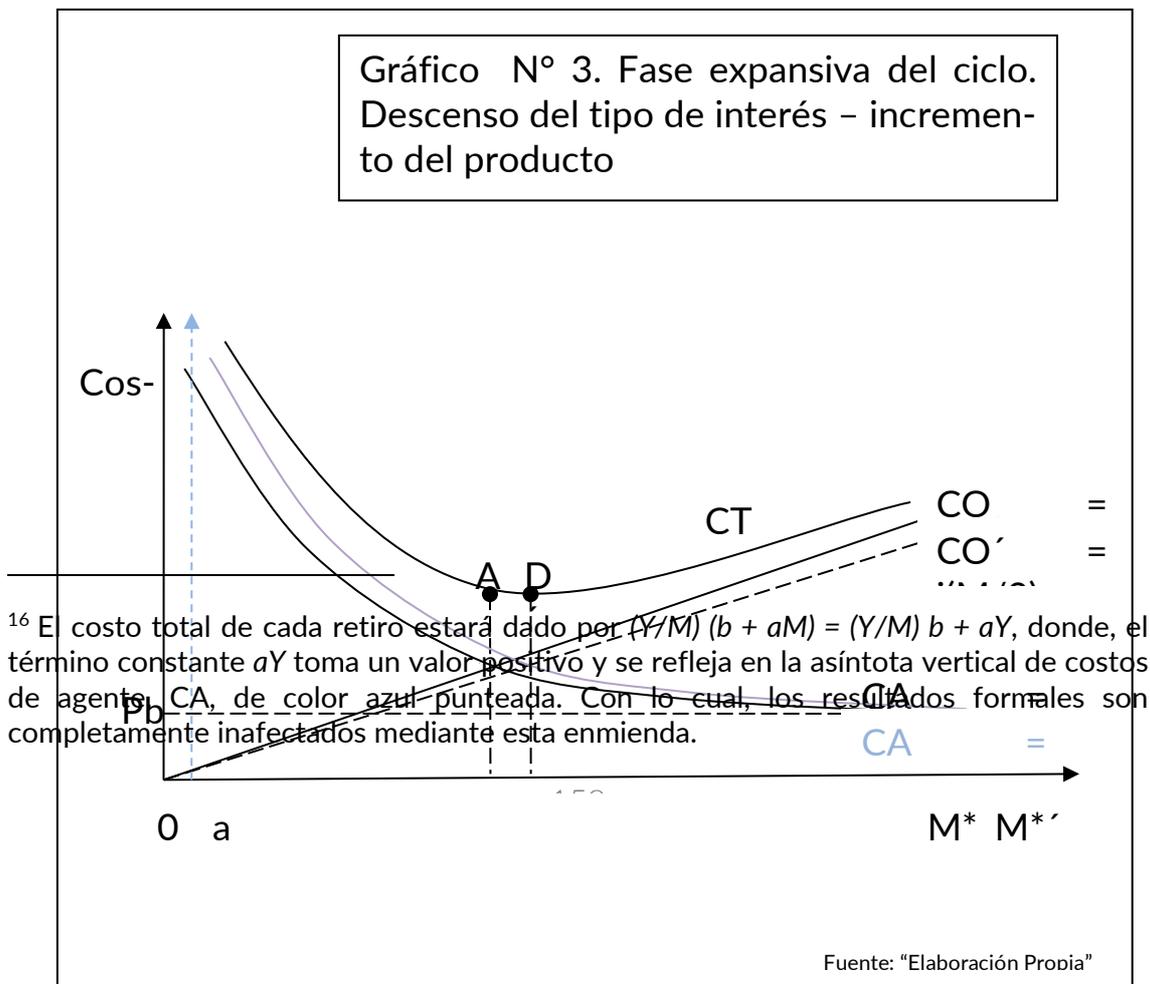
El tipo de interés arbitrado a la baja afecta la curva de costo de oportunidad, CO , de línea llena, y determina una nueva curva con origen común que se visualiza mediante la línea CO' punteada; esta última, representa gráficamente una rotación en sentido horario de la curva original CO .

En el contexto planteado es preciso ocuparse no solo de la inflación y la expansión crediticia, sino del argumento más relevante: el tipo de interés real, que es ajeno a la cuantía de las existencias de dinero y sus sustitutos monetarios, si bien, indirectamente, puede verse afectado al variar esas disponibilidades.

Mientras se mantiene la expansión crediticia, y se inyectan sin cesar nuevos medios fiduciarios, continúa actuando una presión a la baja sobre el tipo de interés nominal. Éste debería elevarse en razón de la compensación positiva por variación de precios, que a medida que crece la expansión se incrementa sin cesar.

La expansión crediticia consiste en un hecho nuevo que viene a perturbar la adecuación del sistema económico a las circunstancias de aquel mercado, trastocando la tendencia hacia determinados precios y tipos de interés finales. Para colocar una cantidad mayor de préstamos es necesario reducir el tipo de interés nominal y practicarlo forzosamente. Un descenso en el tipo de interés influye en las conjeturas del empresario al falsear el cálculo empresarial.

El resultado de calcular precios de los factores de producción junto con el tipo de interés modificado induce a error. Los cálculos hacen que parezcan rentables negocios que no lo serían si el tipo de interés no se hubiese rebajado artificialmente mediante expansión crediticia. La actividad mercantil se estimula y comienza un período de auge o expansión, representado en el gráfico con el incremento del ingreso real, Q , lo que mueve a la curva de costos de agente, CA , hacia la derecha y estimula la demanda de dinero.¹⁶



Sin embargo, el tipo de interés del dinero o nominal, arbitrado por el banco central, provoca la primer inconsistencia respecto del tipo natural o real del mercado bajo análisis. En la fase del ciclo descrita, al menos en apariencia, confluyen expectativas. En fina sintonía convergen: la inyección de liquidez del banco central para disminuir el tipo de interés, que incrementa los saldos nominales; los saldos disponibles para satisfacer el deseo de consumir, con base en el abaratamiento relativo de los bienes presentes; y la guía a los empresarios para utilizar los bienes de capital existentes e incrementar la producción, aunque sobredimensionando áreas de interés distintas a las del mercado.

En síntesis, mediante un simple artilugio de la autoridad monetaria “se puede ser más rico y contar con el dinero para gastarlo”. Y todo ocurre sin incrementar el costo total de mantener mayores saldos monetarios, como muestra el desplazamiento del costo mínimo desde el punto A, original, al D' .^{17 18}

Lamentablemente, igual que toda ficción, se agota en el corto plazo.

¹⁷ Debe hacerse notar que ambos puntos, A y D' , muestran el costo total mínimo. Razones de exposición obliga a presuponer que los dos puntos reflejan el costo total mínimo de curvas diferentes, pero poseen similar conformación y una distribución espacial muy próxima.

¹⁸ El efecto final en esta etapa es ambiguo, puesto que se compensa la disminución del costo de oportunidad con el incremento del costo de transacción (desplazamiento del costo de agente hacia la derecha visto en nota 16).

«Una política de tipos de interés artificialmente bajos, genera dos distorsiones importantes en el normal funcionamiento de los mercados de capital. Por un lado, los ahorradores reciben una remuneración por debajo de la tasa de interés natural (que refleja su tasa de descuento subjetiva), desincentivando el ahorro y provocando una reducción de la oferta de fondos prestables. Por otro lado, los empresarios que financian sus proyectos de inversión a través del endeudamiento, pagarán un interés inferior sobre los préstamos bancarios, estimulando la inversión en capital a largo plazo en detrimento de la producción de bienes de consumo. Surge entonces una pugna por los recursos financieros entre los consumidores –que ante el descenso del tipo de interés desearán elevar sus niveles de consumo presente– y los empresarios, del que saldrán triunfantes estos últimos y los primeros se verán forzados a ahorrar.»¹⁹

El escenario teórico original de Baumol-Tobin establece que un descenso en el tipo de interés nominal disminuye el costo total de mantener dinero.

Desde la perspectiva austríaca, en cambio, la reducción de la tasa de interés inducida por la política monetaria hace que la economía reaccione en algunos aspectos importantes *como si* los fondos de inversión adicionales estuvieran disponibles a través del ahorro voluntario.

La acumulación de capital comienza al almacenar bienes de consumo destinados a su posterior empleo en el proceso productivo. Después de atender las necesidades prioritarias, el público comienza a ahorrar una parte de los bienes de consumo existentes para atender objetivos temporalmente más alejados. El ahorro es el primer paso obligado para cualquier alargamiento del período de producción, resulta del excedente entre lo producido y lo consumido, y conduce hacia un mayor bienestar material.²⁰

Abaratar el dinero y la consecuente reducción del tipo de interés mueve a incrementar la inversión, término opuesto definido como *ahorro forzoso* (recursos asignados, al menos en las etapas iniciales del auge, de acuerdo con un mayor ahorro; aun cuando el ahorro implícito por dicha asignación no es en absoluto voluntario, ni aun

¹⁹ Alonso Neira, Miguel Ángel. “Las Teorías Monetarias del Ciclo en el Marco de la Literatura sobre Ciclos Económicos” [en línea]. Op. Cit.

²⁰ Constituye condición *sine qua non* para cualquier posterior progreso.

cuando el ahorro en el sentido más literal de abstención del consumo no se ha incrementado de ningún modo). El término ahorro forzoso señala un conflicto entre los consumidores y los productores, y sugiere que habrá problemas más adelante. Pero debe transcurrir tiempo antes de que el proceso de mercado convierta al conflicto en una crisis.

En efecto, en el corto plazo, la tasa de interés disminuida enviará señales para que se invierta en proyectos antieconómicos de mayor período de espera. Pero, como en verdad no existe mayor ahorro y la preferencia temporal no se ha modificada en consecuencia, las decisiones de los productores entrarán en conflicto con las de los consumidores, quienes seguirán comportándose según su alta valoración del consumo presente (no se genera ahorro, e incluso desciende la demanda de dinero por atesoramiento).

Gráficamente se indica, cuanto menos, con el no descenso del costo total de mantener dinero. La acción de los individuos en el mercado tenderá a alimentar tensiones antes de restablecer las relaciones que correspondan a la estructura de capital.

La emisión monetaria por causas exógenas significa que el gobierno se encuentra expandiendo la cantidad de dinero a una tasa mayor que la demanda del mercado. Alternativamente, se suele canalizar la emisión mediante la manipulación de las tasas de redescuento acompañado de fijación de tasas de interés en la plaza financiera, adelantos a la tesorería, arbitrajes sobre los encajes bancarios, etc.

La demanda adicional desatada por los empresarios que amplían sus operaciones pone en marcha una tendencia al alza de los precios de los bienes de producción y salarios. Pero, a los ojos de los productores, la subida de precios genera optimismo y confianza en el éxito de sus operaciones, y continúan sin grandes preocupaciones.

Al haberse elevado los costos de producción, los empresarios necesitan financiar la producción a mayor escala provocada por la expansión. Si la expansión crediticia constara de una única emisión de dinero inyectado, los efectos se desvanecerían muy rápidamente. Y la actividad mercantil se contraería, porque las fuerzas que la generaron simplemente habrían dejado de actuar.

La única manera de sostener el auge es persistir a ritmo cada vez más acelerado con nuevas expansiones crediticias. Sin embargo, la débil estructura se desploma tan pronto como dejen de inyectarse nuevos

fondos fiduciarios. Pero incluso manteniendo la inflación y la expansión crediticia, el auge no puede persistir indefinidamente. Tarde o temprano se produce la quiebra.²¹

El accionar del banco central pondrá de manifiesto un descenso de la utilidad marginal del dinero, que verá disminuido su poder adquisitivo. Los precios se incrementarán en respuesta a la excesiva liquidez y lo harán generando grandes distorsiones en los precios relativos, lo que alterará la asignación de recursos y estructuras de recompensa. Alteraciones que, en definitiva, afectarán la preferencia temporal que desencadena la fase final del ciclo económico austríaco.

Una vez que el mercado logra sincerarse, oponiéndose a la estrategia de la autoridad monetaria,²² deviene la ruina del sistema económico.

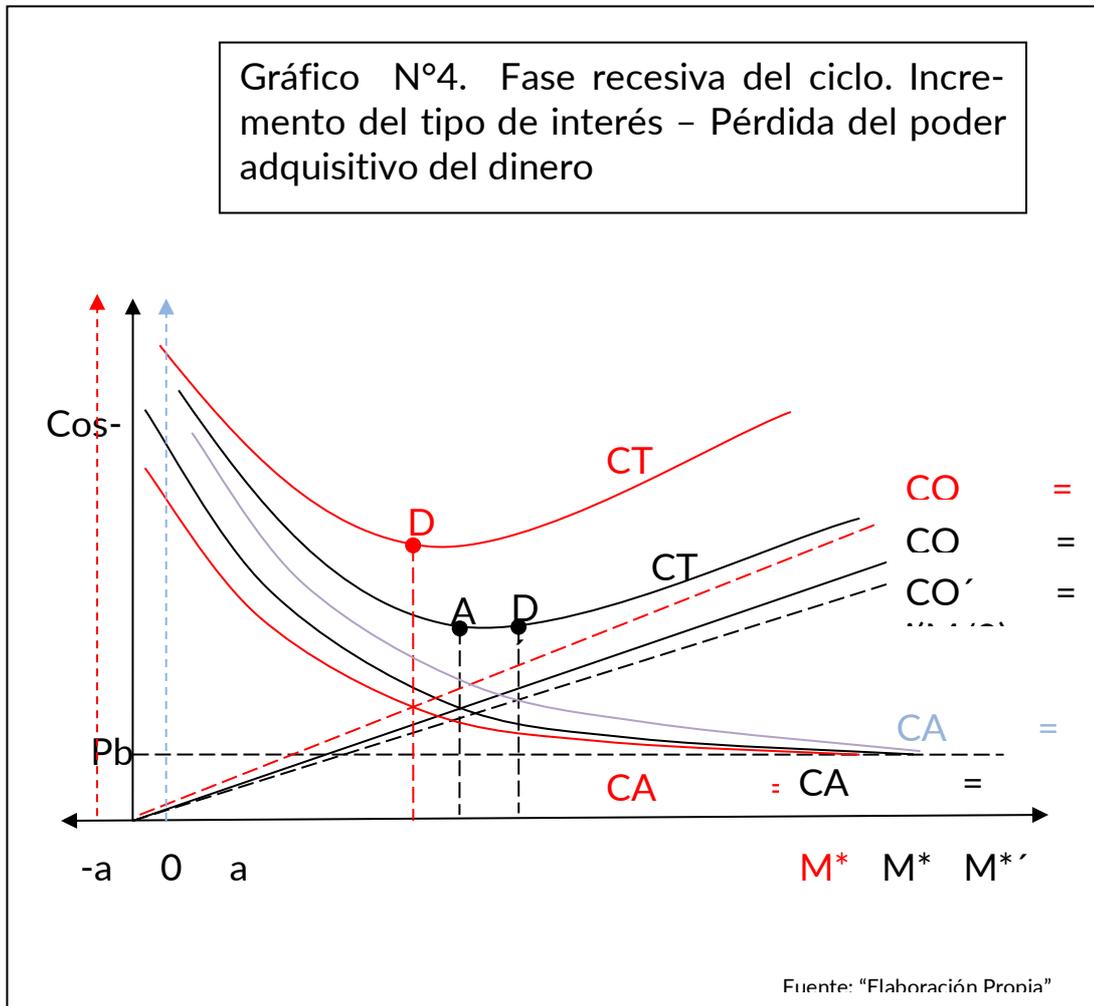
Los empresarios se ven obligados a restringir sus actividades, hecho que da cuenta en la contracción de la producción revelada mediante el desplazamiento de la curva CA hacia la izquierda o de color rojo. En esta etapa, las firmas no pueden proseguir con la exagerada escala de producción ampliada durante el auge y, según la magnitud de la intervención, las circunstancias psicológicas y el orden institucional, pueden llegar incluso a dar el salto desde la crisis hacia el pánico generalizado.

Cuando aparece la huida hacia valores reales, todo el sistema monetario se desmorona, sin embargo, mayormente los actores del sistema financiero se detienen y ajustan bastante tiempo antes del desastre final. Con ello, crecen los grados de desconfianza que, sumados al proceso de incremento de los precios, terminan por establecer un nuevo tipo de interés mucho más alto.

En las circunstancias planteadas, el costo de oportunidad del dinero, CO, pivotea en sentido contrario a las agujas del reloj, porque se incrementan los valores nominales con la sensibilidad necesaria para compensar los desarreglos provocados por el hacedor de política monetaria.

²¹ MISES, Ludwig v. *La Acción...* Op.cit. pp. 653-668.

²² Se basa en la idea de que el tipo de interés es el precio del dinero y la política monetaria, el instrumento para lograr el equilibrio o intervenir en el mercado cuando la autoridad monetaria lo estime oportuno.



Finalmente, el costo total de mantener dinero, representado en color rojo, crece como consecuencia de la suma algebraica de mayor oferta monetaria y menor demanda para transacciones y atesoramiento, todo lo cual configura: pérdida del poder adquisitivo, altas tasas de interés nominales y reales, y descenso en la producción, puesto que el ahorro virtualmente desaparece. En síntesis, mayor oferta de dinero y menor demanda, caos y un gran desorden en las condiciones de hecho económicas.

II. CONCLUSIÓN

A la luz del modelo de Baumol –Tobin, el análisis da cuenta de que una mayor oferta monetaria no solo no debería hacer descender la tasa de interés, sino que, *a contrario sensu*, debe tender a incrementarla como consecuencia del incremento de precios.

Al contrario que en el enfoque original, la expansión monetaria genera nuevas expectativas inflacionarias. La mayor oferta monetaria termina aumentando y no disminuyendo la tasa nominal de interés, y del lado real, la tasa de interés como cualquier otro precio es el tipo de cambio que adecua oferta y demanda de ahorros.

En definitiva, la expansión crediticia por causas exógenas empobrece a los hombres. Sin perjuicio de que una minoría logre enriquecerse con la coyuntura, la inmensa mayoría de las personas pagarán íntegramente el inmoderado consumo y la torpeza inversora del episodio inflacionista.

La teoría del ciclo económico desarrollada por Ludwig von Mises y Friedrich A. Hayek es la teoría de auge quimérico. Los autores censuraron las políticas de dinero barato del Banco Central que resulta a todas luces floja en fundamentos e inconsistente con las realidades económicas sobre las que subyace. Las tensiones internas en las fuerzas de mercado, que guían las decisiones de consumo y de inversión, tarde o temprano precipitan una recesión.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

alonso neira, Miguel Ángel. “Las Teorías Monetarias del Ciclo en el Marco de la Literatura sobre Ciclos Económicos” [en línea]. *Revista Académica Libertas / Revista de Instituciones, Ideas y Mercados* (RIIM) ESEADE, octubre 2005, n° 43. Disponible en:

<http://www.eseade.edu.ar/servicios/Libertas/3_9_Alonso%20Neira.pdf>

Barro, Robert J. *Macroeconomía*. Mc Graw – Hill. Nueva Editorial Interamericana S. A. México. 1986. XV + 562 p. ISBN: 968-25-1195-X.

Baumol, W.J. “The Transactions Demand for Cash: An Inventory Theoretic Approach”. *Quarterly Journal of Economics*, nov 1952, n° 4, vol. 66, pp 545 - 556.

Bover, Olympia and WATSON, Nadine. "Are There Economies of Scale in the Demand for Money by Firms? Some Panel Data Estimates". *Journal of Monetary Economics*. 2005. 52(8). pp. 1569-1589.

Feige, Edgard. "Expectations and Adjustments in the Monetary Sector". *American Economic Review*. Volumen 57. Número 2. May 1967. pp. 462-473.

Friedman, Milton. *The Optimun Quantity of Money and Other Esays*. Chicago. Aldine Publishing Co. 1969. 296 p.

Garrison, Roger W. "Sobre-Consumo y Ahorro Forzoso en la Teoría del Ciclo Económico de Mises-Hayek". [en línea]. *Revista Libertas XII*: 43. Octubre 2005. Instituto Universitario ESEADE. Disponible en:

<http://www.eseade.edu.ar/servicios/Libertas/3_4_Garrison_Sobre-consumo.pdf>

Hall, Robert E. y Taylor, John B. *Macroeconomía*. 3º Edición. Antoni Bosch, editor, SA. Abril 1992. ISBN: 84-85855-61-2. 752 p.

Hansen, Alvin. *Fiscal Policy and Business Cycles*. First Publisher in 1941. Reprinted 2003. Routledge Library Editions. ISBN 0-415-31314-7. 464 p.

Hayek, Friedrich August von. *Prices and Production*. Londres. 1935. 174 p.

Hayek, Friedrich A. von. *Contra Keynes y Cambridge. Ensayos, correspondencia*. Union Editorial. Edición: (1996b). ISBN: 978-84-7209-308-9. 320 p.

Hayek, Friedrich August von. *La Teoría Monetaria y el Ciclo Económico*. Espasa Calpe. Madrid. 1936. 196 p.

Hicks J. R. "Mr Keynes and the Classics: A Suggested Interpretation". *Económica*. 1937. pp. 147-159.

Huerta de soto, Jesús. "La Escuela Austríaca Moderna Frente a la Neoclásica". *Libertas*, octubre de 1999. N°31, pp. 193 - 228.

Huerta de soto, Jesús. *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*. Ludwig von Mises Institute. Auburn Alabama. Second English edition. 2009. 938 p.

Jovanovic, Boyan. "Inflation and Welfare in the Steady State". *Journal of Political Economy* 1982, 90 (3): 561-577.

Keynes, John Maynard. *Teoría General de la Ocupación el Interés y el Dinero*. 3° edición, 2° reimpresión. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires. 2007. ISBN 978-950-557-494-0. 342 p.

Laidler, David E. W. *La Demanda de Dinero: Teorías y Evidencia*. Bosch, Casa Editorial. Barcelona 1972. 168 p.

Mankiw, Gregory. "Un Curso Rápido de Actualización en Macroeconomía" [en línea]. Boletín Socioeconómico N° 22. Universidad del Valle. Cali. Colombia. Julio 1991. [Citado el 2 de marzo de 2019]. Disponible en:

<http://socioeconomia.univalle.edu.co/nuevo/public/todos%20boletines/No.22%20BOLETIN%20SOCIECONOMICO/Boletin%20No%2022%20articulo%205%20-%20Mankiw.pdf>

Mises, Ludwig v. *The Theory of Money and Credit*. [en línea]. New Haven: Yale UNiversity Press. 1953. Disponible en: <<http://mises.org/books/tmc.pdf>>

Mises, Ludwig von. *La Acción Humana: Tratado de Economía*. 5° Ed. Unión Editorial S.A. Madrid. [1949] (1995) ISBN: 84-7209-292-7. 1068 p.

Poole, William. "Money and Interest Rate". [en línea]. Disponible en: <<http://www.terry.uga.edu/~selgin/econ4100/ReadingsPtII.pdf>>. pp. 178 - 189.

Romer, David. "A Simple General Equilibrium Version of the Baumol-Tobin Model". [en línea] *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. CI. November 1986. Issue 4. Disponible en: <http://paper.blog.eonet.jp/Romer_1986.pdf>.

Rotemberg, Julio J. "A Monetary Equilibrium Model with Transactions Costs". *Journal of Political Economy*. 1984. 92(1). pp. 40-58.

Silva, André C. "Monetary Dynamics in a General Equilibrium Version of the Baumol-Tobin". [en línea] . Universidad de Chicago. July, 2004. Disponible en: <<http://epge.fgv.br/files/1687.pdf>>.

Taylor, John B. "Staggered Wage Setting in a Macro - Model". *American Economic Review*. Vol. 69. N°2. Papers and Proceedings of the Ninety - First Annual Meeting of American Economic Association. May, 1979. pp. 108 -113.

Tirole, Jean. "Asset Bubbles And Overlapping Generations". *Econometrica*. Vol. 53. No. 5. September, 1985. pp. 1071 - 1100.

Tobin, James. "The Interest-Elasticity of the Transactions Demand for Cash". *Review of Economics and Statistics*. Vol. 38, n°3. August 1956. pp. 241 - 247.

Tobin, James. "Liquidity Preference as Behavior Towards Risk". (Cowles Foundation, Yale University). *Published in Review of Economic Studies*. February 1958. Vol. 67. pp. 65 - 86.

Tobin, James. "A General Equilibrium Approach to Monetary Theory". *Journal of Money, Credit, and Banking*. 1.1. 1969. pp. 15 - 29.

UNA EXPLICACIÓN DE LOS PROCESOS ACTUALES DE INNOVACIÓN EMPRESARIAL A LA LUZ DE LA ESCUELA AUSTRIACA DE ECONOMÍA

JOAQUÍN AZPITARTE

Resumen: El mundo de la gestión vive momentos de cambio sin precedentes. Las nuevas organizaciones adaptan sus estructuras con sorprendente velocidad, no sólo con la finalidad de ser más competitivas sino también con el objeto de tener una mayor capacidad de adaptación a la frenética transformación del mundo. Bajo estas circunstancias la innovación empresarial, y la conectividad de las personas, como elemento catalizador, sitúan al individuo como protagonista del cambio. Pocas corrientes de pensamiento han entendido esto como lo ha hecho la Escuela Austriaca de Economía. La visión subjetiva de los medios empleados y de los fines buscados, la constatación de que la información no siempre es estructurable, sino que está dispersa entre los individuos, la capacidad creativa y empresarial del individuo, la inerradicable incertidumbre futura, o la teoría de los órdenes espontáneos, explican con sorprendente clarividencia el nuevo paradigma empresarial. Este trabajo trata de ofrecer una explicación teórica y universal sobre el mismo que a su vez permita aplicaciones prácticas futuras.

Palabras clave: Innovación, Gestión, Autogestión, Organizaciones, Disrupción Códigos JEL: B53, M12, M14, M54, O14, O31, O32, O33

I. INTRODUCCIÓN. EL CONCEPTO DE INNOVACIÓN EMPRESARIAL

Para la Real Academia Española «Innovar» es «mudar o alterar algo, introduciendo novedades» (DRAE, 2019). A partir de esta sencilla definición es fácil colegir que, si nos referimos al ámbito empresarial, innovar consistirá en «alterar o introducir novedades» en cualesquiera áreas de actuación en las que estas (las empresas) o los individuos se desenvuelvan. De esta manera las empresas podrán «innovar» en los productos que ofrecen, pero también en los sistemas de producción que utilizan, el marketing, la organización interna o los propios

procesos de innovación. ¿Cómo podemos explicar estos procesos desde un punto de vista económico?, ¿cómo se llevan a cabo?, ¿qué limitaciones tienen?, ¿de qué manera se están transformando con la revolución tecnológica? Tratemos de entender en qué consisten desde un punto de vista teórico para posteriormente sacar conclusiones de tipo práctico acerca de los mismos.

II. LA INNOVACIÓN DESDE LA ESCUELA AUSTRIACA DE ECONOMÍA

La Escuela Austriaca de Economía (en adelante EAE) fundamenta su pensamiento en el Individualismo Metodológico (Mises, 1949. p. 78). Para la EAE es la perspectiva individual la única que nos puede aportar certezas científicas en el ámbito de lo social y la única que puede crear e innovar, en la medida en que es el individuo el único ente con capacidad de acción y, por lo tanto, el único que puede tomar decisiones. Para la EAE las decisiones grupales no son sino el resultado de decisiones individuales agregadas, siendo que ningún colectivo tiene capacidad propia más allá de esta suma de individualidades. Hasta tal punto es así que incluso en los grupos organizados «siempre será un solo individuo quien diga

«Nosotros»; y aun cuando se trate de varios que se expresen al mismo tiempo, siempre serán diversas manifestaciones individuales» (Mises p. 81).

En el presente opúsculo queremos esbozar una teoría de la innovación empresarial a la luz de las doctrinas de la EAE y mostrar cómo el nuevo paradigma organizativo responde a una aplicación práctica de los principios de esta escuela de pensamiento. Para ello, nos serviremos fundamentalmente de los postulados de dos de sus principales exponentes, Ludwig Von Mises y Friedrich Von Hayek, y de algunas de sus más importantes aportaciones a la teoría económica. El apriorismo metodológico, la teoría de los órdenes espontáneos, la inerradicable incertidumbre del futuro, la innata capacidad empresarial del individuo y la constatación de que la información no siempre es estructurable, sino que está dispersa entre los individuos.

Actualmente el mundo vive una auténtica revolución empresarial. Los cambios tecnológicos se suceden y las formas de organización se transforman a una velocidad sin precedentes. La concepción dinámica de la sociedad, otro de los pilares de la EAE, se hace así más visible

que nunca. El cambio cada vez es mayor en un proceso exponencial que las empresas deberían entender para poder transitar por él con garantías de éxito. Las empresas de hace tan solo 50 años actuaban en ámbitos temporales que apenas interferían en sus proyectos. Una empresa podía concebir un nuevo teléfono sabiendo que, durante el proceso de diseño, producción y venta, el naciente receptor seguiría siendo novedoso. Los procesos de cambio tecnológico, social y empresarial no interferían en el proceso de confección y ejecución del producto.

III. TRANSFORMACIÓN CREATIVA VS DESTRUCCIÓN CREATIVA

Actualmente las cosas ya no son así. El cambio se sucede cada vez más rápido y empresas y trabajadores debemos estar preparados para adaptarnos a esta evolución. Que el mundo es dinámico y que las transformaciones son cada vez más veloces, es más sencillo de observar hoy en día, pero, hasta finales del siglo XX estas realidades sociales no eran tan perceptibles. De ahí que la audaz teorización de los autores austriacos acerca del protagonismo del individuo en la evolución de los órdenes sociales, cobre aún una mayor relevancia.

El fabricante de velas medio del siglo XIX tenía una visión estática de su profesión. Vivía y moría como fabricante de velas, y nada le hacía pensar que las cosas fuesen a cambiar. Sucesos aislados avisaban de la naturaleza dinámica de las sociedades humanas pero estos acontecimientos ocurrían solo unas pocas veces en la vida de un hombre. De ahí que cuando «irrumpió» la bombilla incandescente en el mundo, la resistencia al cambio de los que fabricaban velas fuese enorme. O que cuando «apareció» el coche de combustión, los cocheros de caballos mostrasen sus más vitriólicos instintos, al modo en que lo hacen actualmente los taxistas con las nuevas fórmulas de transporte público como Uber o Cabify.

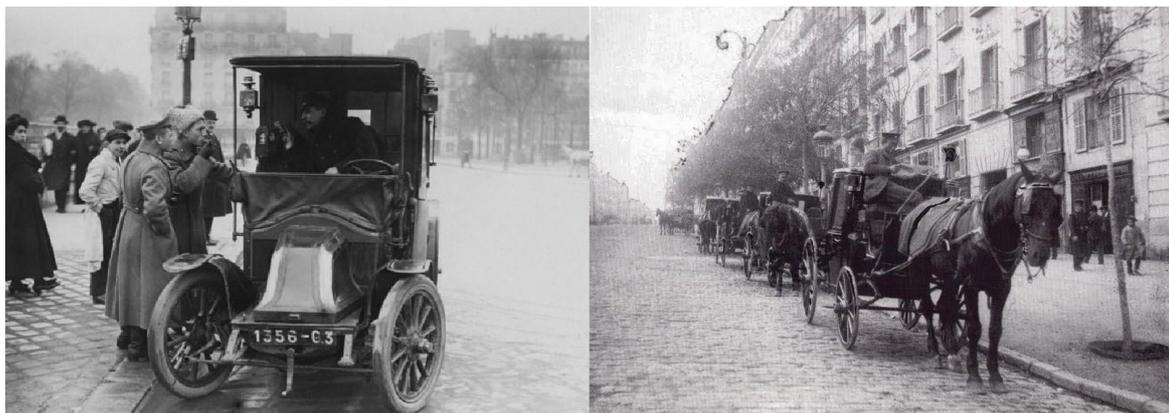


Foto 1. Taxi Renault. París año 1905. en 1904 Luis Renault puso en marcha por primera vez en París sus coches de combustión con taxímetro, de dos cilindros. Fuente texto: <https://www.curiosfera.com> Fuente foto: <https://www.motor.es>. Foto 2. Cocheros esperando clientes. Madrid año 1899

A pesar de que estos acontecimientos creasen importantes tensiones en los profesionales del sector afectado, la realidad era que la prosperidad general de los ciudadanos aumentaba de forma importante y que el capitalismo no ocasiona una «Destrucción Creativa», como aseguraría de forma un tanto catastrofista Schumpeter (Schumpeter, 1942), sino que, produce una «Transformación Creativa». Parece evidente que durante un proceso de innovación lo antiguo desaparece para manifestarse como algo nuevo que satisface mejor al consumidor. Pero esta desaparición de lo antiguo no es pura destrucción sino que es transformación, por lo que creemos que este término es más fiel para describir la innovación como fundamento del capitalismo. La transformación, además, permite la adaptación simultánea del individuo a las nuevas circunstancias, mientras que la destrucción no. De tal manera, bajo esta realidad cambiante, el fabricante de velas nunca debió verse como un profesional de las velas sino como un profesional de la iluminación, pudiendo haber acogido así el surgimiento de la bombilla con ávida ilusión y no con enconado resentimiento. Y ni el cochero de caballos ni el taxista actual deben verse como tales sino como profesionales del transporte. La primera forma de concebir nuestra profesión, por reduccionista y rígida, lleva a una traumática destrucción, mientras que la segunda, por su flexibilidad, conduce a una sana transformación. Lo que percibió Schumpeter no era, por lo tanto, una ley económica inmutable sino el proceso destructivo que se produce cuando el individuo es incapaz de percibir la naturaleza cambiante del mundo y/o se niega a adaptarse a ella.

La revolución tecnológica actual ha traído consigo la posibilidad de interconectar a las personas, y de hacer así más flexibles las organizaciones así como de aprovechar mejor sus recursos. Actualmente, los individuos tienen, por si solos, muchas más oportunidades de interconexión y de emprendimiento. Cuando los teóricos de la «organización científica del trabajo» (Taylor, 1911) estudiaron las empresas y fábricas del momento, hicieron excelentes aportaciones a la optimización de los procesos pero también cayeron en cierta «fatal arrogancia» (Hayek, 1988) al considerar a los trabajadores como meros

elementos mecánicos a los que ordenar la realización de labores concretas, de una determinada forma, para buscar una optimización de los tiempos y la eliminación de los «despilfarros». El individuo, bajo estas circunstancias trabajaba con sus facultades empresariales mer-madas, y no era más que una pieza del engranaje empresarial que se trataba de optimizar a base de mandatos.

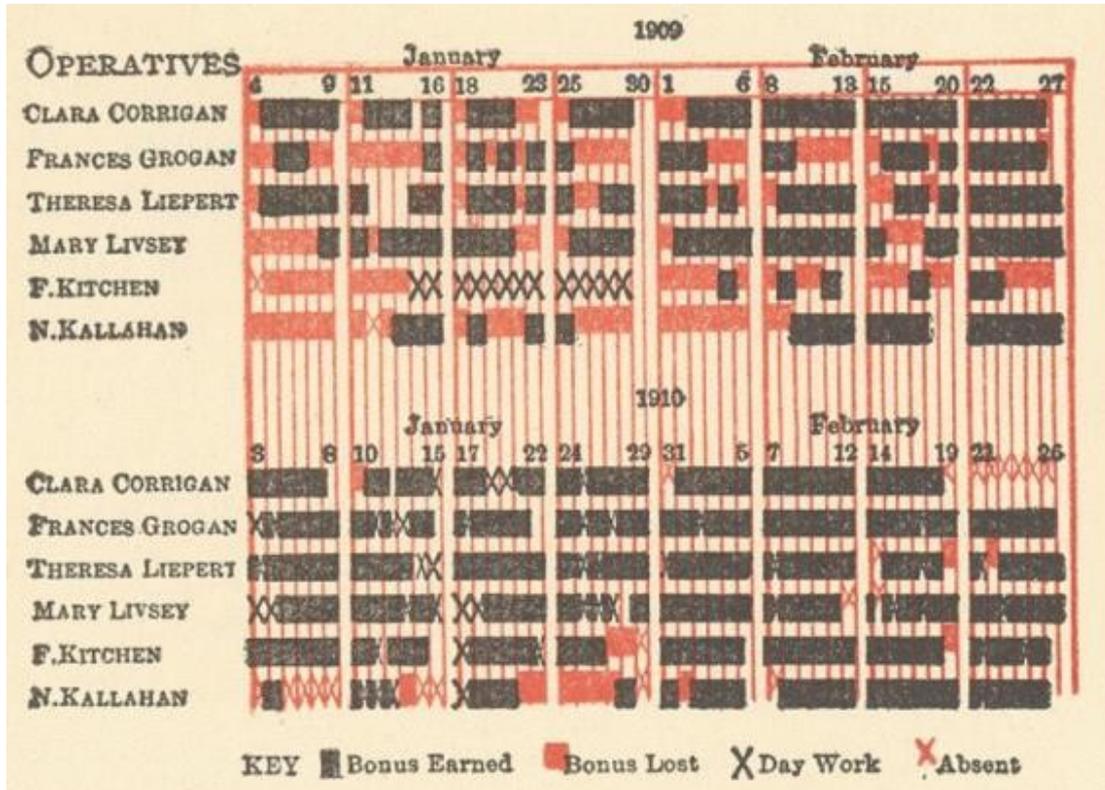


Foto 2. Diagrama de Gantt de 1909. 1ª Guerra Mundial. (Brandon, 2007)

También los procesos de producción se ven afectado en sí mismos con la transformación digital. Las organizaciones utilizan cada vez más los procesos llamados ágiles (especialmente en la industrial del IT) para realizar sus proyectos, y adaptan tanto procesos como productos a los cambios tecnológicos y sociales sobrevenidos. Por otro lado, métodos organizativos que parecían atemporales como algunos de los propuestos por los fundadores de la citada «organización científica del trabajo» empiezan a sucumbir ante la naturaleza cada vez más cambiante del entorno. Así por ejemplo el famoso Diagrama de Gantt, en el que por medio de barras horizontales se representa la planificación temporal de un proyecto, deviene disfuncional debido a su falso dinamismo, en la medida en que plantea ex ante un progreso de acontecimientos que cada vez es menos probable que se cumpla.

Una vez iniciado el proyecto, el diagrama es una herramienta que plantea un futuro predeterminado, y por lo tanto estático, que no tiene por qué coincidir con el que realmente se va ir desarrollando.

IV. LA ACCIÓN HUMANA EN LA INNOVACIÓN

Mises entiende que estamos condicionados en nuestro actuar por un a priori que es fruto de nuestra propia naturaleza humana y en concreto de nuestra estructura cerebral (Mises, 1949, p. 69). De igual modo que las matemáticas pueden explicar los fenómenos de la naturaleza de una forma apriorística (es decir sin ayuda de la experiencia), la praxeología puede explicar, a priori, las categorías del actuar humano. De esta manera y parafraseando al autor austriaco podríamos decir que, sin praxeología, es decir sin comprensión de la acción humana, donde vemos innovación, veríamos un conjunto de gestos diversos e incomprensibles (Mises, 1949, p. 75). Esta constatación de Mises es fundamental porque nos permite explicar cómo se comporta el ser humano cuando actúa y comprender que no puede ser de otra forma.

Como núcleo central del estudio de la acción humana, Mises observa que el ser humano (actor) persigue fines u objetivos (utilizaremos indistintamente estas dos palabras) que subjetivamente considera deseables para sí (Mises, 1949, p. 153). Y además constata que para alcanzar estos fines buscará los medios o recursos que subjetivamente crea más adecuados. En sentido praxeológico, la innovación no es más que una acción humana más, pero en la que el fin será la mejora de los medios (recursos, procedimientos, interacciones, ...) y/o de los fines (productos o servicios en el caso de la empresa) de otras acciones humanas. La condición de subjetivos, tanto de los medios como de los fines, no hace sino acentuar la coherencia con la naturaleza individualista y apriorística del método, ya que será el propio sujeto el que finalmente decidirá qué hacer y cómo. La producción, y en nuestro caso la innovación, no es por lo tanto «un hecho físico, natural y externo», a pesar de que en él puedan estar involucradas materias primas y maquinaria, «antes al contrario, constituye un fenómeno intelectual y espiritual» (Mises, 1949, p. 225). Los medios (o recursos) materiales empleados serán, desde un punto de vista ontológico, simples objetos sin función inherente alguna, siendo exclusivamente

el intelecto humano, y su acción, los capaces de darle una utilidad real, en este caso innovadora, a «lo puramente físico» (Mises, 1949, p.153)

Una primera e interesante conclusión que se infiere de esta visión individualistas, es que el esquema de deseo de alcanzar fines y de apreciación subjetiva de los medios apropiados para ello, es esencialmente aplicable al individuo y que lo será también a la colectividad, pero sólo en la medida en que los individuos vean también a esta como medio subjetivamente relevante para alcanzar los fines. Y esto es finalmente la empresa. Un colectivo que voluntariamente une sus fuerzas y conocimientos para alcanzar un fin determinado. También podemos deducir que, en tanto que las empresas están constituidas por individuos, su naturaleza creativa (la de estos últimos) debería desarrollarse también dentro de esta con cierta autonomía. De manera que no sólo la empresa, como conjunto agregado de voluntades, busque alcanzar objetivos concretos, sino que los propios individuos que la integran puedan percibir los desequilibrios (Huerta de Soto, 2010) internos y perseguir los fines que la beneficien en forma de innovaciones. Parafraseando a Kirzner, el trabajador, dotado de su capacidad empresarial, se convierte así en una de las fuerzas equilibradoras «cuya actividad reacciona a las tensiones existentes y suministra las correcciones por las cuales las oportunidades inexploradas están clamando». (Kirzner, 1973).

Es este fenómeno, por lo tanto, el que fundamentará principalmente la innovación. El ser humano, desde sus orígenes, ha actuado proyectándose hacia el futuro imaginando, gracias a su configuración mental, mejores soluciones para una mejor calidad de vida. No habrá más que trasladar la teoría de la perspicacia (Kirzner, 1989) al interior (y como veremos, también al exterior) de la empresa para entender de qué manera se produce la innovación actualmente. En una primera etapa, el actor, a partir de su estructura cerebral, su experiencia y su capacidad empresarial, buscará posibilidades de mejora de los productos y/o procesos con los que trabaja. Además de su propio raciocinio el actor utilizará otros medios para la innovación que permitirán mejoras que en una empresa pueden tomar la forma de fabricación a unos menores costes, mayor velocidad en la producción o menos fallos en los productos, y que alcanzará fines realmente válidos cuando satisfagan la percepción subjetiva del cliente final. Para Enric Barba, «cuando se trata de un nuevo producto, la innovación solo se produ-

cirá una vez que los consumidores acepten esa nueva propuesta» (Barba, 2011, p.510).

En una hipotética fábrica, un operario llamado A, utiliza un medio que cree adecuado (máquina) para conseguir un fin (mecanizado de piezas). Ese es su trabajo habitual. Sin embargo, otro operario que usa las mismas máquinas, operario B, en una perspicaz observación, podrá detectar que, utilizando placas de anclaje más gruesas (medio), el porcentaje de roturas por vibración de las máquinas se reduce en un 50% (fin) aportando de este modo una innovación trascendental para el proceso en el que interviene y que podrá trasladarse al resto de máquinas de la empresa, que son utilizadas por los operarios A y C. De este modo, en el ámbito de la innovación, el fin que persigue la función empresarial es la transformación de elementos (máquinas, procesos, formas de trabajo, etc.) que son medios para otros fines. Las innovaciones modifican así medios que de otra forma serían totalmente estáticos, en el sentido de ausentes de mejora.

Sin embargo, la innovación no se reduce a modificar los medios. Podemos decir que la innovación se concentra en los dos elementos claves de la actuación humana: los medios pero también los fines. Si en el ejemplo anterior veíamos como un operario llamado B creaba una pequeña innovación para mejorar un recurso (medio). Ahora veremos cómo la innovación también puede afectar a los fines. Así, un empresario perspicaz, puede idear un nuevo sistema de generar luz transformado el producto final llamado bombilla. La bombilla es transformada por el empresario porque cree subjetivamente que de esta forma se satisfará más plenamente (precio más barato, mayor calidad, menor consumo, etc.) la percepción subjetiva del consumidor. De modo que podemos decir que la innovación es un proceso empresarial en el que el individuo es protagonista (ya sea de forma aislada o agrupada) y cuyo objetivo es el cambio del medio o del fin de otro proceso empresarial.

V. INNOVACIONES INCREMENTALES FRENTE A INNOVACIONES DISRUPTIVAS

Otra característica propia de las innovaciones es que estas pueden ser incrementales o disruptivas. Las primeras se configuran a partir de pequeñas variaciones en los medios (como en el caso de la máquina del operario) o en los productos (como en el caso de la bombilla).

Este sistema de innovación es un sistema poderoso y económico. El procedimiento de prueba y error se realiza a un menor coste y permite cambios más adaptativos. Dada su naturaleza transversal es importante que todos los trabajadores de la empresa tomen conciencia de que ellos también deben formar parte de la innovación. Hay que recordar que cada uno de los individuos que integra la empresa atesora la capacidad innata de crear empresarialmente nuevas soluciones en sus respectivos departamentos. Debemos tener en cuenta que fines (u objetivos) de un departamento pueden ser medios (o recursos) para otros. Este entramado o «escalera» (Mises, 1949) para alcanzar el producto final es susceptible de ser modificado en cualquiera de sus etapas por acciones creativas de los trabajadores que, como decimos, no son sino acciones empresariales que los individuos pueden realizar dentro de la propia empresa.

El segundo tipo de innovaciones, las disruptivas (Bower y Christensen, 1995), son producto de importantes cambios de orden cualitativo que suponen una transformación total del medio (recurso) o del fin (producto). En ambos casos la evolución sufre un cambio brusco, de ruptura, con el orden establecido. La innovación disruptiva solo es explicable gracias a una destacada visión empresarial del individuo que la descubre. Idear, diseñar y producir una idea disruptiva supone abrir una nueva dimensión en la satisfacción de las necesidades humanas. Tras el uso de la vela como fuente de iluminación, no cabe duda de que la aparición de la bombilla incandescente supuso un cambio disruptivo. Sin embargo, también esta primera bombilla incandescente ha vivido, con el tiempo, cambios incrementales de indudable utilidad. En cualquier caso, tanto en un tipo de innovación como en el otro opera el mismo esquema apriorístico del ser humano que es propio de la empresarialidad y que forma en un contexto temporal más amplio, un proceso evolutivo complejo (Hayek, 1988). La perspicacia, la observación de desequilibrios (en este caso productivos u organizativos) y la función empresarial (Huerta de Soto, 2010) forman parte de este tipo de cambios.



Foto 3. Evolución de la Bombilla. A pesar de los importantes cambios que se aprecian en esta imagen debemos tener en cuenta que, solo en lo que afecta al filamento de la lámpara incandescente, se produjeron múltiples innovaciones incrementales. En 1878 Swan utilizó un filamento de fibra de carbono derivado del algodón,. En 1879 Thomas Alva Edison inventó un filamento de carbono. En 1880 Edison continuó mejorando su bombilla hasta que pudo durar más de 1200 horas usando un filamento derivado de bambú. En 1903 Willis Whitnew inventó un filamento de carbono recubierto de metal. En 1906 General Electric Company fue la primera en patentar un método para fabricar filamentos de tungsteno. Fuente: <https://ledenergy.ca>

La industria del automóvil, influida por la cultura japonesa de la mejora continua y concretamente de los procesos utilizados por Toyota, ha detectado, con la práctica, estos tipos de innovación sobre los que teorizamos. Kaizen y Kakushin (Barba, 2011) son términos ampliamente utilizados en el mundo de la gestión.



Foto 4. La primera bombilla incandescente supuso una innovación disruptiva de primer orden. Fuente: <https://www.pinterest.es>

VI. EL INDIVIDUO Y LA CONECTIVIDAD COMO ELEMENTOS TRANSFORMADORES

La revolución tecnológica ha permitido, por encima de cualquier otra cosa, conectar a las personas. Este es el gran cambio cualitativo que vivimos y que no puede entenderse sin acudir a los principios de la EAE.

¿Cómo puede entenderse que personas en un principio totalmente ajenas a la empresa cooperen para alcanzar fines comunes, saliendo mutuamente beneficiadas, si no es gracias a la teoría misesiana y la aplicación cruzada del esquema de los medios subjetivamente adecuados para la obtención de los fines subjetivamente deseados? Una empresa persigue un fin que subjetivamente desea, fabricar camisetas con diseños novedosos, y para ello utiliza un medio que subjetivamente cree adecuado, un diseño determinado. El diseño, que es medio para esta empresa, es fin para el diseñador externo que utiliza como medio sus herramientas de trabajo. El comprador, desea alcanzar un fin que subjetivamente cree adecuado, ir elegante, y para ello utiliza un medio, la camiseta, que es fin para la empresa y que utiliza un medio, el diseño, que era fin para el diseñador.

Este complejo proceso de interacción de medios y de fines subjetivamente relevantes, tendrá como protagonista al conjunto de acciones propias de la innovación, que tienen como objeto transformar otros medios u otros fines y que por lo tanto serán las que engendren la evolución. La subjetividad entrecruzada de los actores participantes, que libremente escogen los medios y los fines a su alcance, es la garantía de validez del sistema ya que «ningún adelanto técnico podrá ser aplicado si las gentes no se percatan de su utilidad» (Mises, 1949, p. 756)

En un momento dado el empresario perspicaz, se dio cuenta de que podía utilizar los recursos humanos de la empresa para innovar, dando simplemente mayor libertad de acción a sus trabajadores y canalizando la permanente información creada en su mente y que de otra forma quedaría dispersa (Huerta de Soto, 2010, p.64). Pero también se percató de que los recursos externos en forma de individuos aislados generan una importante información que había que aprovechar. Para Procter & Gamble el razonamiento era simple: «dentro de P & G hay 7.500 científicos y fuera hay 1.500.000, cuyo talento puede ser potencialmente de utilidad. De modo que ¿por qué inventarlo todo internamente? » (Barba, 2011, p.891). La capacidad empresarial (rizando el rizo) innovó así, disruptivamente, los procesos de innovación para crear un nuevo paradigma empresarial que actualmente se desarrolla.

Antes de la aparición de este fenómeno global, liderado por Internet, las personas se agrupaban bajo distintas formas jurídicas para alcanzar fines comunes de producción. Tanto los procesos como las organizaciones podían estudiarse y mejorarse, pero los trabajadores eran vistos, en la mayoría de los casos, como meras máquinas productivas al servicio de cabezas pensantes. El paradigma de la producción solo se entendía de la forma jerárquica y rígida en que estaban organizadas las empresas.

Sin embargo, la interconexión de las personas ha permitido que muchas organizaciones canalicen su creatividad y su función empresarial en múltiples direcciones tejiendo una red de interacciones y de constantes innovaciones que cada vez es más dinámica y compleja. Los recursos que estaban dispersos por doquier han sido conectados tecnológicamente permitiendo una división del trabajo global. Cuando este proceso se vuelve escalable, gracias a las nuevas tecnologías, es decir, cuando la empresa tiene a su disposición miles de medios

(personas) para la innovación, la visión empresarial de todos los ciudadanos del mundo es susceptible de ser aprovechada y la eficiencia en esta materia alcanza cotas asombrosas. Y esto que es aplicable para el diseño de una camiseta (es decir al producto), lo es también para la mejora de los procesos productivos, las técnicas de marketing, o la gestión de equipos.

Actualmente, la innovación se caracteriza por lo que se ha venido en llamar innovación abierta y por los procesos de autogestión en las organizaciones. El primero aprovecha el potencial externo a las mismas y el segundo sus recursos internos. El potencial creativo de los empleados (interno) y de los individuos u organizaciones ajenos a la empresa (externo), es empleado de una forma prolija. Incluso empresas competidoras cooperan para una mejora más eficiente. Así, por ejemplo, Apple creó su reproductor musical iPod con PortalPlayer, a quien subcontrató los componentes del microprocesador, con Pixo, que diseñó el sistema operativo y con Toshiba que aportó el disco duro (Barba, 2011, p.784). Varias están siendo las consecuencias de estos fenómenos. Los individuos externos a las empresas tienen a su disposición más medios que nunca para interactuar con ellas, pero también para crear e innovar de forma independiente. Por otro lado, las personas internas a la empresa aprovechan cada vez más sus capacidades empresariales para crear e innovar de forma interna en lo que constituyen auténticos ecosistemas (en el sentido de sistemas económicos) empresariales.

Si bien todo este proceso de innovación se produce en un escenario de competencia en el que sabemos que los demás van a tratar de satisfacer mejor a nuestros clientes, bajo este nuevo escenario, hasta los competidores colaboran propiciando entornos de cooperación «deliberada» (Mises, 1949, p. 232) en los que todos ganan. Para Enric Barba, «se han acabado los días de innovar en solitario. Ninguna compañía puede esperar saber todas las respuestas» (Barba, 2011, p.742). Así Sony colabora con Toshiba e IBM para fabricar microprocesadores para su consola PlayStation mientras, simultáneamente, su ordenador VAIO compete con los de Toshiba e IBM. (Barba, 2011, p.792)

La compleja red social externa a las empresas es vista como un recurso de un valor incalculable para la producción y la innovación, y tanto las empresas como los individuos, de forma independiente, aprovechan cada vez más esta posibilidad de interacción global. Los trabaja-

dores ya no están únicamente en las empresas, los trabajadores también están fuera y colaboran de forma flexible con distintas empresas e individuos. Buen ejemplo de ellos son prácticas como la Cocreación, el Crowdsourcing (la Wikipedia de Jimmy Wales), la innovación abierta (InnoCentive) o la Hibridación.

Siguiendo a Hayek (Hayek, 1973) podríamos decir que lo que antes era una ordenación jerárquica en el interior de la empresa (Taxis) se ha transformado en un entorno de interacción libre y espontáneo (Cosmos) en el que los individuos se auto gestionan siguiendo unas sencillas reglas y aprovechando con ello, y de una forma mucho más poderosa, sus cualidades empresariales. De esta manera ya no solo hay un Cosmos social externo a la empresa, que además es intensamente aprovechado, sino que las empresas disfrutan de su propio microcosmos interno, mucho más flexible, adaptativo y eficiente que el orden taxonómico anterior.

VII. CONCLUSIONES

Todo este proceso de innovación tiene una relación estrecha con el factor tiempo. Se inserta temporalmente en las distintas etapas de producción de manera que «las diferentes etapas del ciclo de desarrollo de un nuevo producto ofrecen diferentes oportunidades para lograr ventajas en coste» (Barba, 2011, p.1876) y simultáneamente se proyecta hacia el incierto futuro (Huerta de Soto, 2010, p.46) «intuyendo» la aceptación de los consumidores pero asumiendo también el riesgo empresarial al rechazo. Así, el riesgo tiene un papel esencial en la innovación en la medida en que cuando buscamos un cambio nos adentramos en lo desconocido. Sólo su gestión permitirá minimizar su impacto a través de la implantación paulatina de los cambios, del establecimiento de medidas preventivas y/o de contingencia, o mediante la creación de prototipos que permitan incursiones a un bajo coste.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bastiat, F. (1845). *Sophismes économiques*. París: Les Belles Lettres. (2005)
- Barba, E. (2011). *Innovación, 100 Consejos para Inspirarla y Gestionarla*. Barcelona. Libros de Cabecera.

Bower, J. L., y C. M. Christensen (1995). «Disruptive Technologies: Catching the Wave.

» Harvard Business Review 73, no. 1 43-53.

Brandon, D. (2007) «Reinventing Gantt's Chart». IRMA International Conference.

DRAR (2019) Diccionario Real Academia de la Lengua. Recuperado de <https://dle.rae.es/?w=diccionario>

Hayek, F. Von (1988). La Fatal Arrogancia. Madrid. Unión Editorial. (2010)

Hayek, F. Von (1973). Derecho, Legislación y Libertad. Madrid. Unión Editorial. (2014)

Huerta de Soto, J. (2010). Socialismo, Cálculo Económico y Función Empresarial. Madrid. Unión Editorial.

Kirzner (1973). Competencia y Empresarialidad. Madrid. Unión Editorial. (1998)

Kirzner (1989). Creatividad, Capitalismo y Justicia Distributiva. Madrid. Unión Editorial. (1995)

Mian, S., Lamine, W., y Fayolle, A. (2016). «Incubación de empresas de tecnología: una visión general del estado del conocimiento». Tecnología , 50 , 1-12.

Mises, L. Von (1949). La Acción Humana. Madrid. Unión Editorial (1986)

Pisano, G. P. (2015). «You need an innovation strategy». Harvard Business Review, 93(6), 44-54.

Prajogo, DI, y Oke, A. (2016). «Capital humano, ventaja de la innovación en el servicio y rendimiento empresarial: los roles moderadores de los entornos dinámicos y competitivos». Revista Internacional de Gestión de Operaciones y Producción , 36 (9), 974-994.

Schumpeter (1942). Capitalismo, Socialismo y Democracia. Barcelona. Ediciones Folio. (1996)

Souto, Jaime E., 2015. «Business model innovation and business concept innovation as the context of incremental innovation and radical innovation, » Tourism Management, Elsevier, vol. 51(C), pages 142-155.

Taylor, F. (1911). *Los Principios del Management Científico*. Ediciones Digitales 42 Links

Teece, D., & Leih, S. (2016). «Incertidumbre, innovación y capacidades dinámicas: una introducción». *California Management Review* , 58 (4), 5-12.

Teece, D., Peteraf, M., y Leih, S. (2016). «Capacidades dinámicas y agilidad organizacional: Riesgo, incertidumbre y estrategia en la economía de la innovación». *California Management Review* , 58 (4), 13-35.

Valkokari, K. 2015. «Business, Innovation, and Knowledge Ecosystems: How They Differ and How to Survive and Thrive within Them». *Technology Innovation Management Review*, 5(8): 17-24.

Wren, D. (2008). *Historia de la Gestión*. Barcelona. Ediciones de Belloch

TEORÍA FISCAL DEL NIVEL DE PRECIOS: EL CASO DE VENEZUELA

JON ALDEKOA

Resumen: Este documento analiza empíricamente el impacto de la política fiscal en el nivel de precios para Venezuela. Se investiga si la Teoría Fiscal del Nivel de Precios (FTPL, por sus siglas en inglés) puede ofrecer una explicación razonable de la evolución del nivel de precios en este país durante los últimos años. Se aplica un modelo VAR para evaluar la relación entre los superávits o déficits presupuestarios y la deuda pública. El análisis evidencia la falta de reacción de las obligaciones gubernamentales ante un impulso de los superávits. Así mismo, también muestra la misma falta de reactividad para el caso inverso. Esto sugiere que la ecuación de restricción presupuestaria gubernamental se cumple sólo teniendo en cuenta la variación de precios. Esto puede sugerir equilibrio no ricardiano en Venezuela. Se interpreta como una evidencia de que la inflación y la hiperinflación están parcialmente inducidas por choques de política fiscal.

Palabras clave: Política Fiscal, Venezuela, Teoría Fiscal del Nivel de Precios, Deuda pública.

Códigos JEL: E31, H63, E62, E63, E58.

I. INTRODUCCIÓN

La Teoría Fiscal del Nivel de Precios (en adelante FTPL por sus siglas en inglés), desarrollada por Leeper (1991), Sims (1994) y Woodford (1994, 1995) determina cuando la política fiscal juega un papel tan importante como la política monetaria en la determinación del nivel de precios¹. Leeper, Sims y Woodford argumentan que la restricción presupuestaria del gobierno es crucial para su determinación.

El punto principal de la FTPL es la idea de que el nivel de precios está determinado por la restricción interanual presupuestaria. Esto es, el nivel de precios se ajusta para asegurar que el valor nominal de la deuda gubernamental, dividida entre el nivel de precios (esto es, su valor real), iguale al valor real presente del superávit presupuestario futuro. En otras palabras, el nivel de precios es igual a la relación en-

tre los pasivos nominales del gobierno y el valor presente de los superávits presupuestarios futuros en términos reales.

De lo anterior se deriva la ecuación más simple para la valoración de la deuda gubernamental, que sería la siguiente

$$\frac{B_{t-1}}{P_t} = E_t \sum_{j=0}^{\infty} \frac{s_{t+j}}{(1+i_j)^j} \quad (1)$$

Donde B_t es la deuda total nominal gubernamental incluyendo la base monetaria en el momento t , s_t es el superávit presupuestario esperado para el momento t , P_t es el nivel de precios para el momento t , y i_t es el tipo de interés esperado para el momento t .

Además de las condiciones intertemporales de primer orden, se hace necesario añadir la condición de transversalidad, que nos asegura la convergencia de la serie anterior imponiendo que la cantidad real de la deuda no sea explosiva. La ecuación en la que se expresa la condición de transversalidad es la siguiente

$$\lim_{T \rightarrow \infty} \frac{1}{(1+i_T)^T} \left(\frac{B_{T-1}}{P_T} \right)^T = 0 \quad (2)$$

Con la ecuación (1) y con la condición (2), ya se ha establecido el modelo más simple posible para trabajar con la teoría fiscal del nivel de precios.

La literatura sobre la FTPL ha aumentado sustancialmente, resultando difícil mantenerse al día sobre todas las nuevas investigaciones que se van realizando respecto a este tema.

1. LA DETERMINACIÓN DEL NIVEL DE PRECIOS MEDIANTE LA POLÍTICA FISCAL

La idea subyacente al trabajo desarrollado por LSW es que, para algunas combinaciones de políticas fiscales y monetarias, el nivel de precios está determinado por la relación entre los pasivos nominales del gobierno y el valor presente de los activos presupuestarios futuros (superávits presupuestarios). Esto es una cuestión importante desde que los bancos centrales parecen ahora menos entusiastas a la hora de implementar normas monetarias para las decisiones de sus políticas monetarias. La implementación de dichas normas es considerada como un intento de capturar la empírica relación histórica entre dinero y precios.

2. REGÍMENES RICARDIANOS Y REGÍMENES NO RICARDIANOS

La configuración de la FTPL se puede entender mediante la categorización de dos tipos de regímenes fiscales: los regímenes ricardianos y los regímenes no ricardianos. Esta clasificación ya ha sido realizada por Aiyagari y Gertler (1985) quienes sostienen que, en un régimen no ricardiano, el Tesoro no se compromete a cuadrar completamente en el futuro la nueva deuda pública con los impuestos futuros ya que parte de esta nueva deuda será financiada mediante la emisión monetaria, al contrario de lo que ocurre en un régimen ricardiano.

En un régimen ricardiano, el saldo presupuestario primario responde según el nivel de la deuda gubernamental para asegurar la solvencia presupuestaria. En este caso, dinero y nivel de precios puede ser determinado por la oferta y demanda de dinero por lo que se puede considerar que hay una política o estrategia monetaria activa. En otras palabras, se asume que los efectos de los déficits gubernamentales sobre los precios, tipos de interés e ingresos son irrelevantes, en línea con la presunción de la equivalencia ricardiana.

De hecho, en un régimen no ricardiano, el gobierno puede determinar los saldos presupuestarios primarios independientemente del nivel de la de la deuda previa. En este caso, dinero y precios se ajustan al nivel de deuda pública para asegurar el cumplimiento de la restricción presupuestaria. Esta es la principal característica de la FTPL.

Canzoneri y Diba (1996) usan otra terminología ya adoptada por Sargent y Wallace (1981).

Mientras que el régimen ricardiano se caracteriza por ser un “régimen de predominancia monetaria”, ya que la oferta y demanda de dinero es la que establece en este caso el nivel de precios, el régimen no ricardiano se caracteriza por ser un “régimen de predominancia fiscal”, ya que el nivel de precios se determina ahora endógenamente por la restricción presupuestaria del gobierno.

Tabla 1

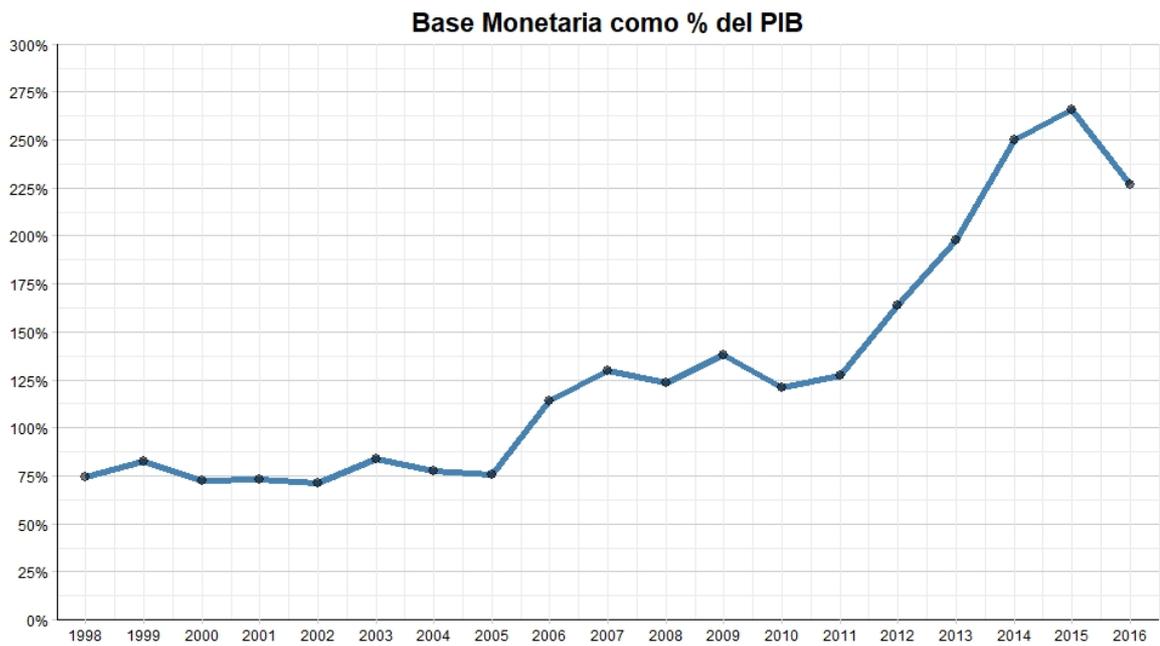
Referencias	Terminología		
Leeper (1991)	Estrategia pasiva por parte del Tesoro; Estrategia activa por parte del Banco Central	vs	Estrategia activa por parte del Tesoro; Estrategia pasiva por parte del Banco Central
Aiyagari y Gertler (1985), Woodford (1995)	Régimen Ricardiano	vs	Régimen no Ricardiano
Canzoneri y Diba (1996)	Régimen de dominancia monetaria	vs	Régimen de dominancia fiscal

II. DATOS

Todos los datos utilizados en este estudio han sido obtenidos del International Financial Statistics del International Monetary Fund (IMF IFS) a excepción de los datos de la Base Monetaria que ha sido extraídos directamente del Banco Central de Venezuela (BCV). Los datos extraídos tienen una frecuencia anual para el período 1998 – 2016.

A continuación, con los datos obtenidos de las fuentes anteriormente citadas, se muestra la cantidad de dinero de alto poder o base monetaria como porcentaje del PIB para el período investigado. Se puede observar cómo la base monetaria se ha triplicado con respecto del PIB, pasando de un 75% en 1998 a un 225% en el 2016.

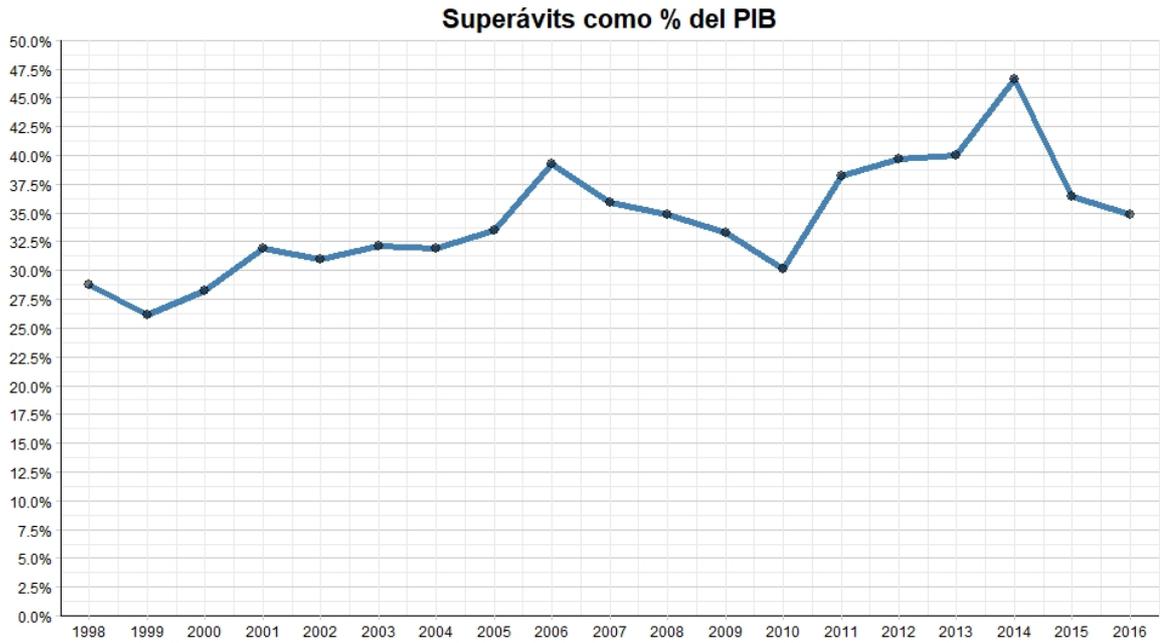
Figura 1



Fuente: International Financial Statistics, Fondo Monetario Internacional.

Por el contrario, el superávit del estado venezolano apenas ha aumentado. Sólo ha subido 5 puntos del PIB por lo que, en comparación con el resto de las series de datos, se podría considerar que ha permanecido constante. El superávit está calculado como los ingresos totales menos los gastos.

Figura 2



Fuente: International Financial Statistics, Fondo Monetario Internacional.

Las obligaciones (calculadas como deudas gubernamentales más base monetaria) también muestran un aumento considerable en el período considerado. Estas pasan de representar alrededor del 100% del PIB hasta un nivel superior al 250%, llegando incluso a superar niveles del 300%.

Figura 3



Fuente: International Financial Statistics, Fondo Monetario Internacional.

Viendo que las obligaciones aumentan enormemente durante el periodo de tiempo estudiado y que los superávits se mantienen prácticamente constantes, esto nos puede indicar que el régimen más apropiado para definir a Venezuela durante este período de tiempo es el régimen no ricardiano ya que el aumento de obligaciones no conlleva un aumento de los ingresos netos del estado. Esto se analiza exhaustivamente a continuación.

III. RESULTADOS

El primer paso es establecer la estacionalidad o no de las series de datos: superávit como porcentaje del PIB, obligaciones como porcentaje del PIB, PIB nominal y tipo de descuento. Para ello se ha utilizado el test de raíz unitaria Dickey-Fuller Aumentado (ADF). Los resultados del test ADF nos indican la aceptación de estas series como series de raíz unitaria, es decir, las series no son estacionarias lo que es indicativo de un proceso I (1) por lo que todas las variables serán tomadas como series en primeras diferencias.

A continuación, se aplica un análisis VAR que permite identificar a los regímenes ricardianos o no ricardianos mediante la función respuesta. El análisis de las respuestas de impulso de las obligaciones futuras como porcentaje del PIB a un choque del superávit del PIB en porcentaje del PIB. Un excedente del PIB con una autocorrelación positiva se considera positivo y persistente; de lo contrario, el superávit se considera autocorrelacionado negativamente, lo que indica una baja persistencia. En este caso se ha obtenido un valor de 2 rezagos como valor óptimo para el análisis.

Existen dos posibles ordenamientos entre las dos series temporales anteriormente expuestas (excedente sobre el PIB y pasivos sobre el PIB). El orden en el que el superávit del PIB es primero permite un efecto desalentador para la innovación en los pasivos / PIB, que es consistente con el régimen no ricardiano o FD (donde el PIB nominal debería saltar en equilibrio para hacer que los pasivos existentes sean iguales al valor actual descontado). de los excedentes). El orden en el que los pasivos frente al PIB son lo primero no permite el efecto contemplativo sobre los pasivos, lo que tiene más sentido en el régimen ricardiano.

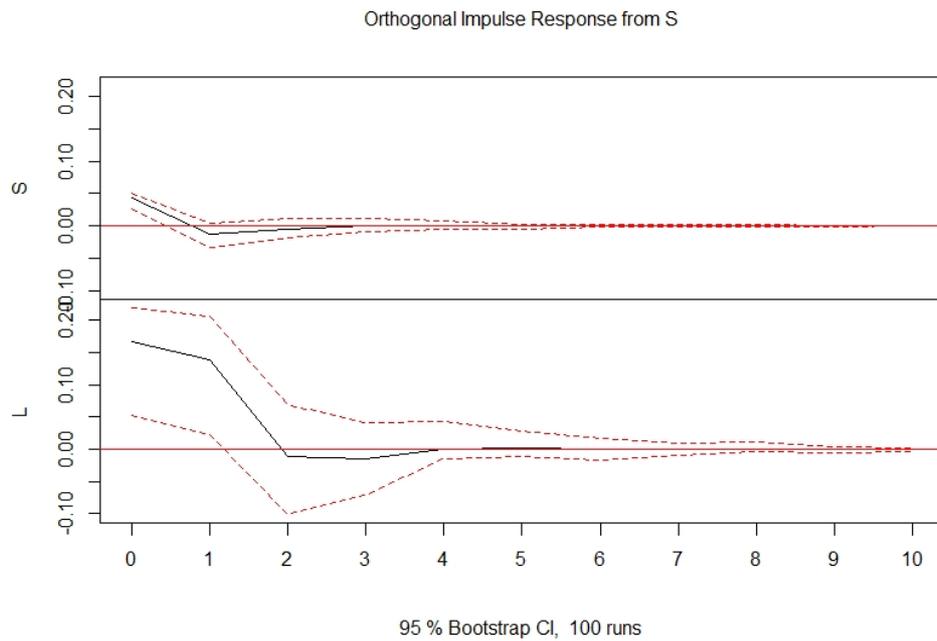
El modelo VAR está estimado para dos rezagos, valor óptimo para los datos disponibles, y con una constante como se expresa en las siguientes ecuaciones

$$S_t = \alpha_0 + \sum_{t=1}^2 \alpha_t S_{t-1} + \sum_{t=1}^2 \beta_t L_{t-1} + \varepsilon_t$$

$$L_t = \alpha_0 + \sum_{t=1}^2 \gamma_t L_{t-1} + \sum_{t=1}^2 \delta_t S_{t-1} + \epsilon_t$$

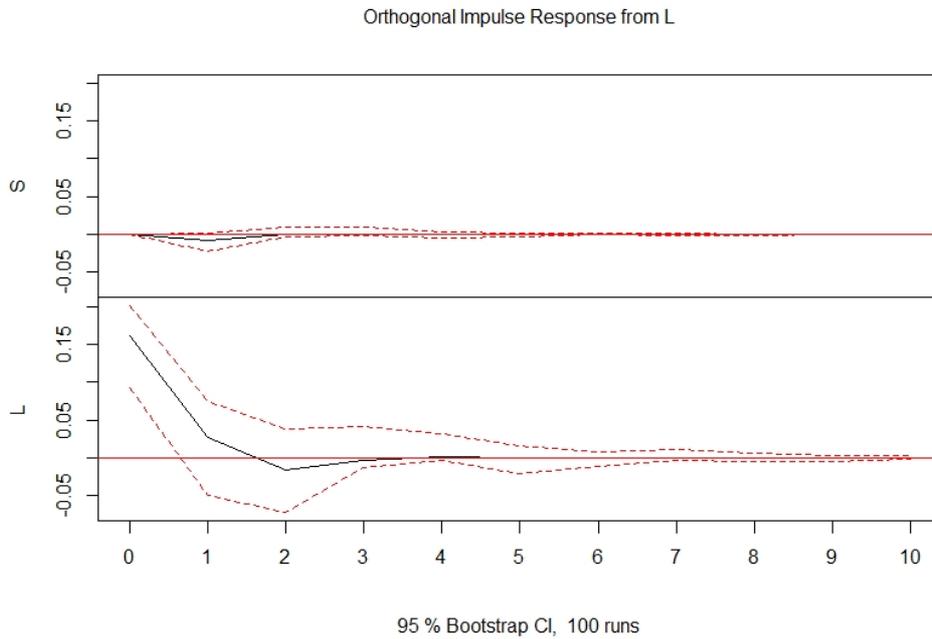
La figura 4 muestra el gráfico de la función impulso respuesta para ambas variables. El impulso proviene de la variable S, superávits y se obtiene la respuesta tanto para S como para L, obligaciones. En el gráfico se puede observar como un impacto positivo en el superávit gubernamental tiene un efecto positivo en las obligaciones, efecto que desaparece rápidamente, en máximo dos períodos para después desvanecerse el efecto y pasar a ser nulo.

Figura 4



La figura 5 muestra el gráfico de la función impulso respuesta para ambas variables. El impulso proviene de la variable L y se obtiene la respuesta tanto para S como para L . Las observaciones que se pueden extraer del gráfico son prácticamente las mismas que para el gráfico anterior. Como dato adicional, en este caso, se muestra que la respuesta en el superávit es incluso negativa para el período 1 aunque se diluye para el resto de la serie. Es decir, el gráfico muestra que un impacto positivo en las obligaciones gubernamentales tiene un pequeño efecto negativo en el superávit gubernamental, efecto que desaparece rápidamente, para pasar a ser nulo.

Figura 5



IV. CONCLUSIONES

El presente estudio provee evidencias cuantitativas en la aplicación de la teoría fiscal del nivel de precios en Venezuela. Se observa que la respuesta a los impulsos de superávits u obligaciones no afecta a largo plazo a la economía del país por lo que puede sugerir que es el aumento de precios lo que se ajusta para mantener la ecuación de restricción presupuestaria expresada en (1). El poco impacto que se registra desaparece en máximo 2 períodos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aiyagari, S. & Gertler, M. (1985). «The Backing of Government Debt and Monetarism». *Journal of Monetary Economics*. vol. 16, issue 1, pp. 19-44.
- Canzoneri, M. & Diba, B. (1996). «The Stability and Growth Pact: A Delicate Balance or an Albatross?». *Empirica*. vol. 26, no 3, pp. 241-258.

Javid, A., Arif, U., & Sattar, A. (2008). «Testing the Fiscal Theory of Price Level in Case of Pakistan». *The Pakistan Development Review*, vol. 47, no 4, pp. 763-778.

Kocherlakota, Narayana R. & Phelan, Christopher. (1999). «Explaining the fiscal theory of the price level», *Quarterly Review*, Federal Reserve Bank of Minneapolis, issue Fall, pp. 14-23.

Leeper, Eric. (1991). «Equilibria Under 'Active' and 'Passive' Monetary Policies». *Journal of Monetary Economics*, vol. 27, issue 1, pp. 129-147.

Loyo, Eduardo. (1999). «Tight Money Paradox on the Loose: A Fiscalist Hyperinflation».

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

Sims, Christopher A. (2011). «Stepping on a rake: The role of fiscal policy in the inflation of the 1970s», *European Economic Review* vol. 55, no 1, pp. 48-56.

Thams, Andreas. (2007). «The Relevance of Fiscal Theory of the Price Level Revisited», *SSRN Electronic Journal*.

Woodford, Michael. (1995), «Price-level Determinacy without Control of a Monetary Aggregate», *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, Elsevier, vol. 43, no. 1, pp. 1-46.

