

Estudios Libertarios

En la tradición de Mises, Rothbard y Sechrest

Vol. 3 | 2020



e-ISSN: 2665-3346



ESTUDIOS LIBERTARIOS

EN LA TRADICIÓN DE MISES, ROTHBARD Y SECHREST

Volumen 3. Año 2020.

Estudios Libertarios es una publicación revisada por pares, de libre acceso, que surgió con el propósito de abordar los problemas de la sociedad contemporánea desde la rigurosidad intelectual de aquella rama de la filosofía política conocida como libertarismo.

Al igual que Murray N. Rothbard, consideramos que el libertarismo es una disciplina emergente que se relaciona con distintas áreas de estudio de la acción humana, como la economía, la filosofía, la teoría política, la historia e incluso la biología, las cuales proporcionan su base de trabajo y ámbito de aplicación. Así mismo, conscientes de la batalla cultural de nuestro tiempo entre el Poder y la Libertad, nuestra revista tiene un interés especial en el análisis de obras literarias desde la perspectiva del libre mercado. Todos estos ámbitos conforman lo que Rothbard denominara como la “ciencia de la libertad”, una ciencia en formación que, al igual que él, esperamos que llegue a ser parte del currículum académico algún día.

Copyright © 2019, David Chávez Salazar & Alejandro Bermeo Rodríguez

e- ISSN: 2665-3346.

Depósito Digital: DD-001076 (Biblioteca Nacional de Colombia).

Contacto: editor@estudioslibertarios.com

ESTUDIOS LIBERTARIOS

En la tradición de Mises, Rothbard y Sechrest

EDITOR EN JEFE

David Chávez Salazar. *Libertas Phyle*.

CONSEJO EDITORIAL

Walter E. Block. *Loyola University New Orleans*. (Editor de Honor).

Jesús Huerta de Soto. *Universidad Rey Juan Carlos*. (Editor de Honor).

Vernon Lomax Smith. *Chapman University*. (Editor de Honor)

Alejandro Bermeo Rodríguez. *Universidad del Tolima*. (Editor de Medios).

Marlene Salazar Ramos. *Universidad del Quindío*. (Editora Técnica).

Gilberto Ramírez Espinosa. *Centro de Innovación y Liderazgo - UGC*. (Editor Académico).

James Durdan. *Carthage College*. (Editor Adjunto).

CONSEJO CIENTÍFICO

Rafael Acevedo Rueda. *Free Market Institute*
– *Texas Tech University*.

Mateo Amaya Quimbayo. *Escuela Superior de*
Guerra – Colombia.

Camilo Araya Pizarro. *Universidad Santo*
Tomás – Chile.

Philipp Bagus. *Universidad Rey Juan Carlos*.

José Manuel Carballido Cordero. *Colegio Los*
Alcázares.

Jorge Eduardo Castro Corvalán. *Unión*
Editorial.

Carlos Augusto Chacón Monsalve. *Centro de*
Estudios Libertad y Paz.

Sebastián Chacón Marín. *Politécnico*
Grancolombiano.

Enrico Colombatto. *Università di Torino*.

Miguel de Zubiría Samper. *FIPCAM*.

Thomas DiLorenzo. *Loyola University*
Maryland.

Kevin Dowd. *Durham University*.

Lucas Engelhardt. *Kent State University*.

Bernardo Ferrero. *Universidad Rey Juan*
Carlos.

Kollin Fields. *University of Texas – Dallas*.

Alan Futerman. *Universidad del Centro*
Educativo Latinoamericano.

Víctor Gaud. *Interamerican University of*
Puerto Rico.

David Gordon. *Ludwig von Mises Institute*.

Robert Higgs. *Independent Institute*.

Thaddeus Hulsey. *Abbeville Institute*.

Vít Jedlička. *CEVRO Institute*.

Meelis Kitsing. *Estonian Business School*.

Peter G. Klein. *Baylor University*.

Barbara Kolm. *Austrian Economics Center*.

Martín Krause. *Universidad Francisco*
Marroquín.

Yuri N. Maltsev. *Carthage College*.

Wendy McElroy. *Independent Institute*.

Roberta Modugno. *Università degli Studi*
Roma Tre.

George Pickering. *London School of*
Economics.

Carlos Puente Martín. *FACUA*.

Lucas Ribeiro. *Universidad Sergio Arboleda*.

Carlos Rodríguez Braun. *Universidad*
Complutense de Madrid.

Andrea Rondón García. *CEDICE*.

Joseph Salerno. *Pace University*.

Mark Thornton. *Ludwig von Mises Institute*.

William Hongsong Wang. *Universidad*
Complutense de Madrid.

Thomas E. Woods, Jr. *Ludwig von Mises*
Institute.

Gabriel Zanotti. *Universidad Austral*.

Índice

Artículos

- Rafael Acevedo, Luis Cirocco and María Lorca-Susino.** 1
Desocialization of Taxes: A Taxation System Proposal for Venezuela.
- Vicente Moreno.** 31
La economía feminista a la luz de la teoría de la Escuela Austriaca.
- Stefano Adamo.** 49
The Italian Financial Novel: Finances as Told by Financial Professionals.
- Agnieszka Plonka.** 74
The Problem of Information War in the Framework of Natural Law – The Paradox of Tolerance Revisited in the Light of Soviet Propaganda.

Reseñas bibliográficas

- Gilberto Ramírez Espinosa.** 92
El manifiesto austrolibertario: Menos Estado, más sociedad, la eterna batalla entre la tiranía y la libertad. (Autor: Pol Victoria).
- Carlos Goedder.** 95
La historia olvidada del liberalismo. (Autora: Helena Rosenblatt).
- Lorena Muñoz del Campo.** 99
Green Market Revolution. (Editores: Christopher Barnard y Kai Weiss).

Traducciones

- Ludwig von Mises.** 108
El cálculo económico en la comunidad socialista. Traducción desde el inglés por: Gilberto Ramírez Espinosa.
- William Barnett III, Walter Block, y Michael Saliba.** 136
Competencia perfecta: Un caso de “falla de mercado”. Traducción desde el inglés por: Dusan Vilicic Held.

Noticias

- David Chávez Salazar.** El libertarismo ante la pandemia. 147
Carta abierta a los lectores de “Estudios Libertarios”.
- Editorial.** Entrevista al editor en jefe de “Estudios 151
Libertarios”, por el Austrian Economics Center.
- Editorial.** Primer “Premio Joseph Schumpeter a la 153
Excelencia Empresarial”.

El Estado tradicional como empresa monopolista no solo es una empresa ineficiente con una pésima relación costo/ingresos, sino que, lo que es más importante, en cuanto mayor tiempo subsiste, mayor peligro representa para la Humanidad

Hans-Adam II, Príncipe de Liechtenstein

Artículos

DESOCIALIZATION OF TAXES: A TAXATION SYSTEM PROPOSAL FOR VENEZUELA

Rafael Acevedo^{*}, Luis Cirocco^Ψ, and María Lorca-Susino^Φ

Abstract

Venezuela requires a change in the economic, fiscal, and political system. Supported on the findings of Acevedo et al. (2020), we argue that the most important challenge is to reduce and starve the government and empower the citizens. This will be only possible through a new taxation system to eradicate the fiscal independency of the State. Following Rothbard (2018, 1992, and 1981) we have developed a proposal that would limit the State and any possibilities to intervene the natural flow of the free market. The paper presents a review of the history and evolution of the exponential increment of the tax burden that Venezuelans taxpayers have experienced through the years, and proposes a fiscal reform based on three main pillars: i) municipalization of the taxation structure; ii) simplification by elimination; and iii) imitate the market as suggested by Rothbard (1992). The main conclusion of this research is that this proposal restricts State's fiscal independence and eradicates the possibility that governments continue applying populist policies and boosting central planning.

Keywords: De-socialization; Privatization; Taxes; Venezuela.

JEL Codes: L33, B53

Receipt date: November 24, 2020.

Acceptance date: January 9, 2021.

^{*} Rafael Acevedo is Research Associate in the Free Market Institute at Texas Tech University. Founder-Director and CEO of Econintech. Corresponding author: rafael.acevedo@ttu.edu

^Ψ Luis Cirocco is Lecturer at Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado. Founder-Director of Econintech.

^Φ María Lorca-Susino is Professor of Economics in the Business School at University of Miami. President of Econintech.

Desocialización de impuestos: Una propuesta de un sistema tributario para Venezuela**Resumen**

Venezuela requiere un cambio en el sistema económico, fiscal y político. Con base en los hallazgos de Acevedo et al. (2020), argumentamos que el desafío más importante es reducir sustancialmente el tamaño del gobierno para empoderar a los ciudadanos. Esto solo será posible a través de un nuevo sistema tributario orientado a la erradicación de la independencia fiscal del Estado. Siguiendo a Rothbard (2018, 1992 y 1981) hemos desarrollado una propuesta que limitaría al Estado y cualquier posibilidad de intervenir el flujo natural del libre mercado. El trabajo presenta una revisión de la historia y evolución del incremento exponencial de la carga tributaria que los contribuyentes venezolanos han experimentado a lo largo de los años, y propone una reforma fiscal basada en tres pilares principales: i) municipalización de la estructura tributaria; ii) simplificación por eliminación; e iii) imitar el mercado como sugiere Rothbard (1992). La principal conclusión de esta investigación es que esta propuesta restringe la independencia fiscal del Estado y erradica la posibilidad de que los gobiernos sigan aplicando políticas populistas e impulsando la planificación centralizada.

Palabras clave: Desocialización; Privatización; Impuestos; Venezuela.

Clasificación JEL: L33, B53

Fecha de recepción: 24 de noviembre de 2020.

Fecha de aceptación: 9 de enero de 2021.

The State is the only legal institution in society that acquires its revenue by the use of coercion, by using enough violence and threat of violence on its victims to ensure they are paying the desired tribute” Rothbard, M. (1981: p.66)

1. Introduction

Over the last century, Venezuela’s socialist and mercantilist economic system has granted privileges to a selected economic elite and institutional array which have limited government’s powers. Hayek’s (1945) foresight is very descriptive of Venezuela’s recent course towards the establishment of a non-democratic regime that attempts against economic freedoms:

In a planned society the law must legalize what to all intents and purposes remains arbitrary action. If the law says that such a board or authority may do what it pleases, anything that board or authority does is legal – but its actions are certainly not subject to the Rule of Law. By giving the government unlimited powers the most arbitrary rule can be made legal; and in this way a democracy may set up the most complete despotism imaginable. (p.69)

We believe that institutions in Venezuela need profound reforms to enjoy a virtuous circle of sustainable prosperity (Acevedo, Cirocco, and Lorca-Susino, 2019). If individual liberties, rule of law, and citizens’ empowerment—three ideas frontally opposed to government’s accumulation of power—are not crucial objectives of the new political and economic structure, the country will not escape the vicious circle of backwardness in which it has been tramped for decades. Thus, every edge of analysis – political, social, economic, judicial, and administrative– is of paramount importance to achieve the virtuoso cycle and the golden goal of individual liberty and wealth. In this paper, we propose a structural reform of the current taxation system, based upon Rothbard’s (1992) statement: *“Taxes are parasitic and statist...invade and aggress against the rights of private property”* (p.68)

In light of promoting economic freedom, we propose a new taxation system for Venezuela abiding by the principles of creating a low and simple taxation system and eradicating government’s independence from taxpayers: a necessary condition to starve the government and firmly establish the rule of law and democracy (Acevedo et al, 2020; Faría, 2008). The purpose of this paper is to propose an alternative tax reform. However, we do not advance this research to the point of defining specific rates for the prevailing taxes category; thus, allowing for further research.

We structured this paper as follows. We first present a general overview of the current state of Venezuela's tax system and how the tax system, related and not related to the oil industry, has consolidated the government fiscal independence from citizens' oversight.

Further, we introduce our structural tax reform proposal based on three pillars:

- i) The municipalization of the tax system where the 335 recognized municipalities should collect and manage taxes and, in turn, support the 23 federal states, the "Distrito Capital," and the national government budget spending.
- ii) The simplification of the tax system through the elimination of a number of taxes leaving just (a) consumption taxes, (b) complementary duties, (c) an emergency tax, and (d) a tax on natural resources which proceeds will be distributed among legal age Venezuelan citizens by birth physically living in the country.
- iii) The introduction of several rules and regulations which are necessary to ensure the efficiency of the tax system such as limits to municipal reserves, public debt and deficits, and a referendum system to approve temporary increases of the spending limits and new taxes.

Moreover, we evaluate the feasibility of our proposed tax system in Venezuela. We highlight that our tax proposal would protect individual rights, minimize the role of the State, force the government to a transparent and auditable administration. Above all, we believe our tax proposal will help to reduce bureaucracy and eliminate pervasive incentives to join the political life for having access to the revenues obtained through the taxation system. However, we understand that this tax reform should not be accomplished in isolation but together with a massive privatization process, a constitutional amendment to eliminate the legal tender, fractional reserve system, and lender of last resort, among other reforms in which further research and proposals are required.

We conclude this work referring to, Rothbard's (1992) famous words, "*unobtrusive and harmless as possible, and imitate the market as closely as it can*" (p.70) that help us support our tax reform proposal and is one of its main pillars.

2. Venezuela's taxation system overview: A destructionist scheme of wealth

Venezuela's constitution contemplates three taxation layers: national, regional, and municipal¹. Nevertheless, the central government –national level– controls almost all three, weakening the taxation autonomy of municipal governments which end up depending on the “good faith” or discipline of the central planners' tax redistribution schemes.

The central government rules, collects and manages the bulk of the most “profitable” taxes, such as those levied on income, company assets, excise, international trade, royalties on mining and oil extraction, and other special categories. In turn, municipalities must wait for the central government to transfer funds or, what is known in Venezuela as “download the required resources”, which are diluted throughout the bureaucratic network. Taxpayers, ultimately, do not enjoy the benefits of an efficient compensation in terms of high-quality services, this is the reason why Rothbard's statement, “taxation is theft,” gains notorious strength.

Vera (2017) presents the evolution of taxes in Venezuela consisting of several historical stages. In this section we will present the historical evolution of taxes in Venezuela. However, given the relevance of taxes related to the oil industry, we will review the evolution of oil taxes as this is paramount to understand the urgency and importance of modernizing the current tax structure. Thus, we will first introduce a brief historical review of the tax system in Venezuela. Second, we will present the evolution of taxes related to oil industries and the rest. Third, we will present how oil fiscal revenues have evolved from concessions to the advent of mixed companies, and his analysis is summarized below. Finally, we will present a non-exhaustive review of the current taxation system.

2.1. Venezuelan taxes over the backdrop of modern history: Non-Oil Industry Related Taxes

Venezuela's independency process started on April 19, 1810 and ended in 1830. Back at the time, internal consumption and international trade were heavily taxed while other economic sectors such as agriculture, manufacturing, and commercial activities were not directly levied.

From 1860 to 1863, governments increased import and export duties from 30% to more than 100%. During the presidency of Guzmán Blanco (1870-1887) Venezuela simplified the tax burden on trade by almost eliminating liens on exports and reducing 70% those on imports. Besides, the government further eliminated taxes levied on transported merchandise within

¹ Venezuela's legal framework divides geopolitics into three levels: national, regional or state, and municipal. In the United States this division would be equivalent to, the Central or Federal Government, the state level and counties.

the country. Nevertheless, governments implemented and increased stamp duties and inheritance taxes.

During the dictatorship of Juan Vicente Gómez (1908-1935), a fiscal reserve fund was created to centralize all state revenues under the public treasury and national budget figures. However, it was not until the advent of the oil boom that the taxation system and, consequently, the government revenues experienced prominent changes. On a regional basis, the legal framework of different countries began to admit and establish taxes on income around the 1920s and 1930s.

In Venezuela, the tariffs law passed in 1936 and the first income tax law in 1942. The income tax law established different rates depending on the source of incomes, based upon the type of economic activity: 1.5% on salaries and pensions, and 2.5% on industrial, mining, and commercial sales.

After WWII, Venezuela experienced the stabilization of fiscal revenues and greater “equality” that were the main justifications to implement the direct income tax. While initially introduced at low tax rates and excluded oil activities, were the prelude of the new Hydrocarbons Law of 1943.

In 1948, the government of General Marcos Perez Jimenez approved a new income tax law on mining and oil activities to guarantee a minimum participation of 50% in those industries by the state with no significant changes until 1958, when his dictatorship was overthrown, (January 23, 1958) and democratic socialism political philosophy formally started to rule Venezuela.

At the beginning of the modern democratic era in 1960's the government of Romulo Betancourt invited a group of consultants led by Carl Shoup from Columbia University. This group produced a technical report on the Venezuelan taxation system championing the increase of rates and progressivity, and the reduction of indirect taxes. It was not until 1966 when President Raul Leoni implemented some of the Shoups' recommendations.

In 1986, the government of Jaime Lusinchi modified the income tax law to include the principle of extra-territoriality which levied incomes earned abroad. This modification eliminated progressivity for companies and only two proportional rates remained, and the executive-granted exemptions. But from this moment, if Venezuelans had earned any income abroad, they had to declare and pay taxes in Venezuela.

The opening of the oil industry is the main characteristic of the 1992-1998 period. During this term, the governments of Carlos Andres Perez and Rafael Caldera (both second mandates of these politicians) applied several modifications to the taxation system, one of which was the resurgence of indirect taxes. They also established a value-added tax (VAT) at the 10% level which was later replaced by a luxury consumption tax and a wholesale sales

tax. Another outstanding feature of this period was the governmental requirement of paying dividends, imposed upon the oil industry by Rafael Caldera. Nevertheless, given the low oil market price at the time, the general tax burden did not increase; thus, the government created a temporal bank debit tax, mainly levying debits or withdrawals made on checking and saving accounts, at the 0.75% level.

In 1999, with the advent of the “socialism of the XXI century” led by Hugo Chávez, the taxation system was modified again. He enabled a tax of 0.5% on financial transactions, replaced the wholesale sales tax with a VAT of 15.5%, reformed the income tax, the inheritance tax, the stamp duties, and tariffs.

A set of enabling laws allowed Nicolás Maduro, after Chávez’s official death on March 5th, 2013, to reform the taxation system yet again to make it “less regressive” and increase money collection. From 2013, those changes focused on eliminating inflationary adjustments used in the balance sheets of financial institutions for income tax declarations. Other changes were setting a VAT surcharge of 15% for luxury goods, declaring in advance taxes on tobacco and cigarettes, increasing the tax rate imposed on alcohol from 15% to 50%, increasing the income tax for financial institutions from 34% to 40%, levying a tax on “big financial transactions” for “special taxpayers” of 0.75% per operation.

2.2.Oil Revenue: Evolution and Consolidation of State’s Fiscal Independence

There is a vast number of studies that have demonstrated that the larger a country's oil reserves, the faster the destruction of its democracy and the rate of freedoms (Cesari, 2014; Hachemaoui and O’Mahony, 2012; Ross, 2012 and 2001; Tsui, 2011; Aslaksen, 2010; Collier and Hoeffler, 2009; among others). Cesari (2014) proved the negative effect of oil on democracy because it induces to economic and political distortions. Her findings are statistically significant and provide an estimation of the oil-democracy demultiplier. According to Ross (2012, 2001) the data shows that oil resources hurt democracy and that there tend to be a correlation between oil resources and authoritarian regimes. Tsui (2011) explains that the discovery of oil dwells of 100 billion barrels has caused a progressive loss of democratic quality of 20% during the next three decades. Collier and Hoeffler (2009) demonstrate that income from natural resource might have a negative effect on democracy and that well-endowed countries in natural resources require a solid democracy with a strong system of checks and balances.

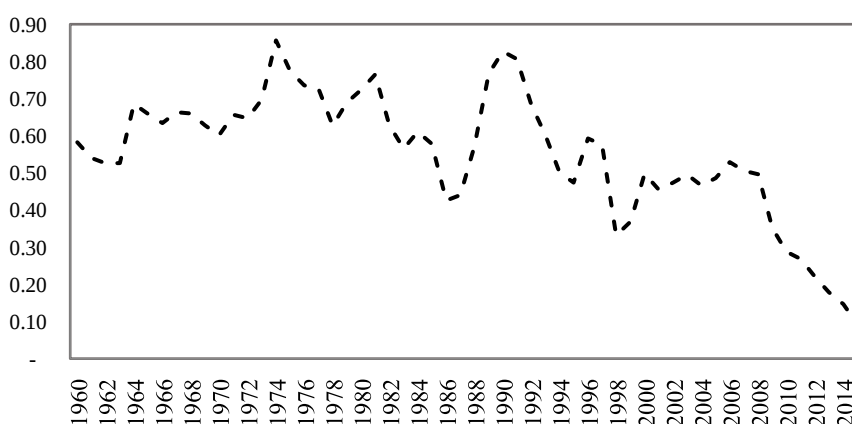
The oil sector has, historically, been the main source of income for the Government of Venezuela; thus, we believe taxes related to this sector and its proceeds should have a thorough analysis. Fiscal income obtained by the government from the oil sector, from 1960 to 1986, represented the bulk part of the nation income which, through the

institutionalization of populism and corruption, has undermined economic freedom as well as deteriorated democracy setting the urgency of the fiscal independence argument we defend in this paper.

The government of Venezuela enjoyed the highest degree of fiscal independency during the Yom Kippur War, and other regional conflicts, which helped increase the price of oil. Despite, the average was around 70% up to 1990, since that year, the participation of fiscal incomes from the oil sector in the current incomes has decreased. This might be promoted for some reasons, among them: i) the decrease of oil prices; ii) despite some episodes of increase of the oil price, the decrease of the production; iii) reforms of other taxes that incremented the tax burden in non-oil sector.

Graph 1 shows the percentage that fiscal incomes, from the oil sector, represents over the current incomes.

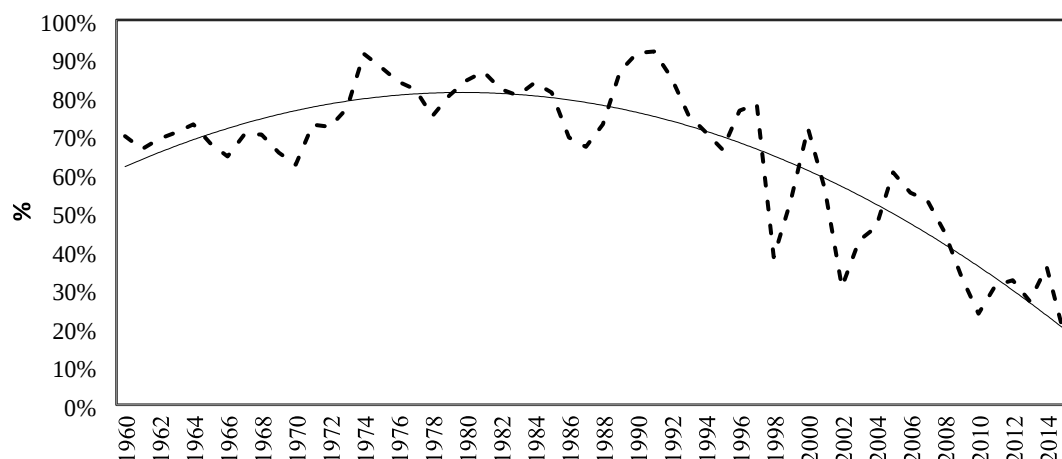
Graph 1. Fiscal Incomes Oil Sector / Current Incomes 1960 – 2015.



Source: Vera (2017).

This scenario was not different from specific taxes such as income tax from oil rent. Graph 2 shows the percentage that income tax represented from the oil sector the total income tax collected from 1960 to 2015. The graph below shows that in certain years, over 90% of the total income tax collected came from the oil sector.

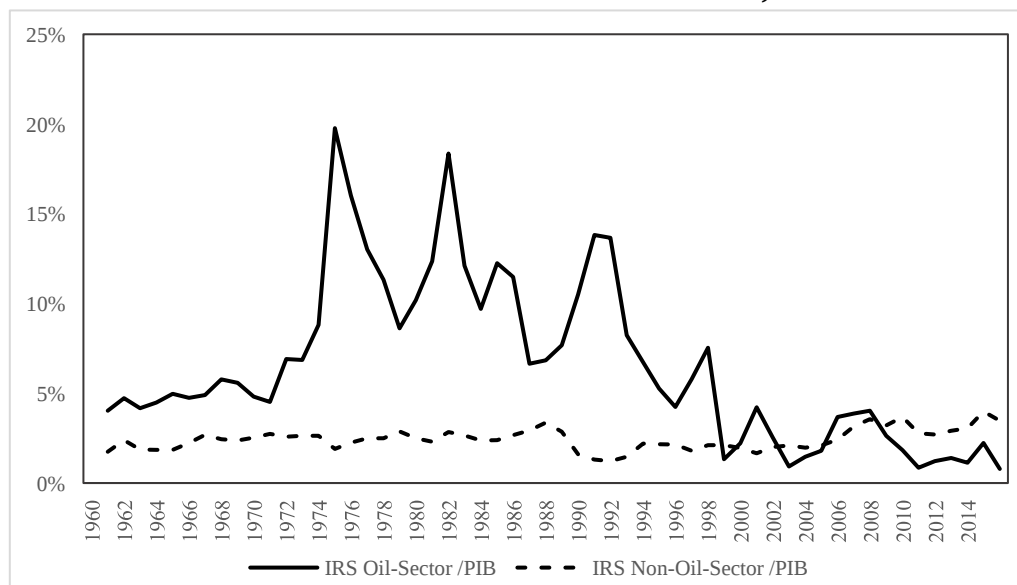
Graph 2. Income Tax Oil Sector / Total Income Tax Collected 1960 – 2015.



Source: Vera (2017).

Graph 3 shows that the income tax as percentage of GDP has been higher on the oil sector than on the non-oil sector. However, in 1992 Venezuela experience the “Apertura Petrolera” (the oil opening), which seems to have resulted in a decreased in the income tax as percentage of GDP on oil sector. Further the reduction that stars in 2008 could be explained as the result of the low maintenance which resulted in services disruption.

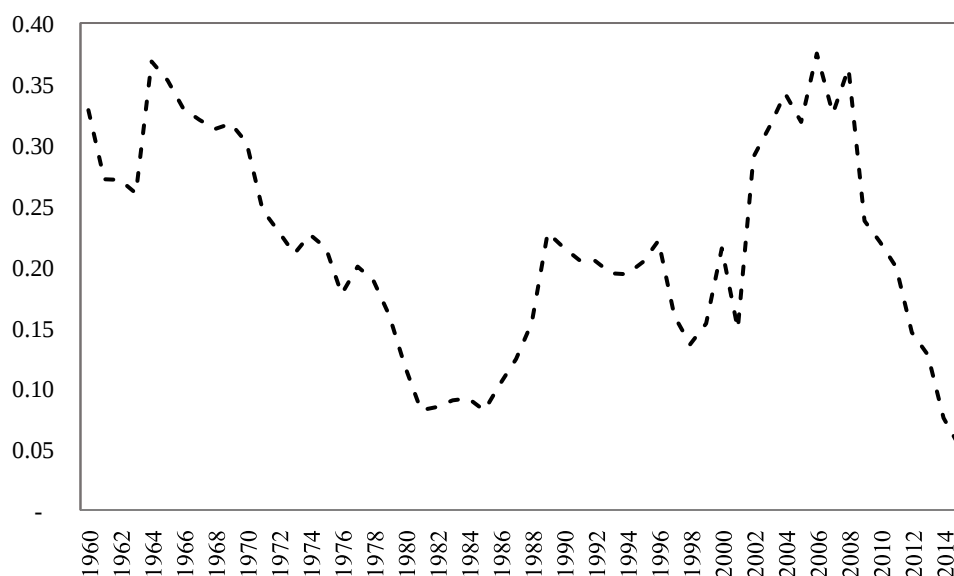
Graph 3. Income Tax as of the GDP Oil and Non-Oil Sectors, from 1960 to 2015.



Source: Vera (2017).

Graph 4 shows the percentage that royalties represented over fiscal incomes from 1960 to 2015 and it shows that this revenue accounts from 5% to 40% source of income for fiscal independence for the Venezuelan Government. Under the logic of Venezuela's laws, royalties are a kind of tax that all oil companies have to pay to the State for the extraction of oil.

Graph 4. Royalties Oil Sector / Total Fiscal Income 1960 – 2015.



Source: Vera (2017).

2.3.Oil Revenue: Evolution and Consolidation of Fiscal Independency

Nevertheless, understanding the evolution of the Venezuelan oil fiscal revenues is necessary to analyze the different stages this sector has experience. For Viloria (2018) there are six well-defined stages, from concessions to the advent of mixed companies, and his analysis is summarized below.

Concessions. Starting in the 1920's, oil exploration, exploitation and export activities were possible through concessions granted by President Gómez to international companies, for periods of 20 to 40 years. After some modifications of the initial legal framework structuring the rising hydrocarbons industry, oil related revenues began to increase for the government with the implementation of surface taxes and production royalties. The Hydrocarbons Law of 1920 was the first of its kind and introduced the concept of payment of oil taxes by contract.

The Hydrocarbons Law of 1943, reformed in 1965 and in 1967, consolidated the role of the Venezuelan state as the only owner of the nation's oil resources and sole entity able to

structure and administer oil related taxes. Such law allowed the government to retain 50% of the net profit resulting from selling the extracted oil, set production royalties at a level of 16.67%, and established the following three mechanisms to exercise the right to explore, exploit, manufacture, and transport hydrocarbons:

- Directly through the government.
- Through autonomous bodies and state companies by assigning certain areas to them. Such bodies and companies could promote the creation of mixed companies.
- Through concessions to private companies, which did not imply transferring the property of the wells and had the following characteristics:
 - The exclusive right to exploit oil for 40 years within the assigned tracts.
 - The right to manufacture refine and transport oil up to the ports.
 - Continuous exploitation for three consecutive years, without interruption.
 - Termination by resignation, breach, reduction of the granted area, expiration or maturity. The corresponding tracts and its infrastructure were transfer onto the state with no compensation.
 - Taxes on exploration, initial exploitation, exploitation, surface, production (in the form of royalties), manufacturing, transport, and income.

Service contracts. In 1959, the democratic socialist government of Rómulo Betancourt stopped concessions and started a regime of service contracts. In 1960, the government created the Venezuelan Petroleum Corporation (from now CVP for its name in Spanish: Corporación Venezolana de Petróleo) to achieve the following two main objectives:

- Explore, exploit, transport, trade, and exchange hydrocarbons within the country or abroad.
- Promote companies to develop the hydrocarbons commerce by contributing to their equity.

Under this new system, the state assigned contracts to CVP to initiate operations while under the concession system, the operations were organized by private companies.

The Hydrocarbons Law of 1967 introduced the legal framework for the service contracts, and granted the right to explore, exploit, refine and transport hydrocarbons to autonomous organizations and state companies. If contracts were more favorable to the nation, compared to the benefits provided by concessions, those public entities could create mixed companies.

Right before the nationalization of the oil industry, the concession system that was introduced in the 1920's was operating alongside the new service contracts introduced by the CVP. In 1971, Rafael Caldera signed into law the Hydrocarbons Reversion Law, which mandated that all oil company assets would revert to the state once concessions times expired precluding the oil industry nationalization. President Caldera carried out a reform of the income tax in 1970, which allowed the government to unilaterally determine the price of the extracted oil to be used for income tax calculations.

Nationalization. Carlos Andrés Pérez in his first mandate signed a new Hydrocarbons Law on August 29, 1975 which came into effect on January 1, 1976. This law helped the government nationalized the oil industry at all production stage. The result of this legislation can be summarized as follows: i) the government had the right to terminate in advance concessions and service contracts (see Table 1); ii) the government had the exclusive right to engage in international trade operations; iii) all assets, but not liabilities, of companies under concessions were transferred to the states; iv) private companies were compensated; and v) the government started managing the industry.

Table 1. Scheduled expiration year of concessions.

Expiration year	Fraction of the total number of running concessions
1983	8%
1984	63%
1985	11%
1986	1%
1988	8%
1989	2%
1990-1997	7%

Source: Vilorio (2018).

The birth of *Petróleos de Venezuela S.A (PDVSA)*. Through public enterprises, the state would manage the main industry of the country. For this reason, the government created *Petróleos de Venezuela S.A*. This company acted as the headquarters of a series of subsidiaries to manage 2.5 million hectares of land containing 7,000 wells, 10,000 kilometers of oil pipelines and 12 refineries. The 14 initial subsidiaries became only three, after a complex process of administrative optimization, namely: Lagoven, Corpoven and Maraven.

The oil opening. With the purpose of assuring a stable positioning of the Venezuelan oil and its derivatives, PDVSA began an internationalization process called "the oil opening"

starting in 1983, by partially or totally acquiring refineries and distribution and commercialization systems. PDVSA bought Citgo in USA (8 refineries and 16,000 gas stations), rented a refinery in Curacao, and took part in four refineries in Germany, two in UK and one in Belgium. This “oil opening” process began in 1992 and consisted of establishing strategic associations for oil production, association agreements for exploration and outsourcing for service activities with private national or international capitals.

In light of the increasing demand projections, the main objective was to expand the production capacity of hydrocarbons, to decrease the costs of exploring, extracting and operating, to improve the available information on the capacity and reserves, to open new markets and enhance existing ones, and to promote the incorporation of other productive sectors into the most important industry of the country.

To attract investors, the government modified the income tax law applicable to oil activities from 67.7% to 34%. Royalties (although not considered as a tax in a formal way, they take part in fiscal revenues) were reduced to 1% for the first ten years and then adjusted to 16.67% thereafter. With these reforms, the fiscal participation of the oil sector in government’s revenues decreased from 65% to around 33%.

PDVSA considered three modes of operation within the context of the opening process: *operating agreements*, *shared earnings schemes*, and *strategic associations*.

The first model aimed at granting *operating agreements* to private companies for 20 years for mature or inactive oil fields. Those contractors received a monetary compensation from PDVSA per extracted barrel limited by the maximum quarterly price in USD per barrel based upon a previously agreed product basket. Those companies paid a tax rate of 34% while PDVSA owned the extracted products.

The second type of opening process was based on the idea of *shared earnings* granted a period of 20 years to private companies for initial exploration (three to five years of those twenty) and posterior production of light and medium crude oils. Private companies had to take all the risk involved in exploration; however, once oil was discovered, PDVSA became a shareholder with a stake of 1% to 35% of the whole equity. Nonetheless, production was distributed among the members of the consortium (private companies and PDVSA) and every member was authorized to become an independent seller. PDVSA’s subsidiary company CVP managed this modality and fiscal revenues under these schemes were:

- Royalties of 16.67%
- Income tax of 67.7%
- Between 29% to 50% of income before taxes.
- Dividends paid to CVP according to stakes.

The third type of opening process was the strategic associations granted by periods of 30 to 35 years for exploration and production of heavy and extra heavy crude oils in the Orinoco Oil Belt. Private companies formed consortiums with PDVSA with a stake varying between 30% and 49.9% of the whole equity.

Mixed companies. Starting 1999, the government started a process to turn all service contracts and strategic associations into mixed companies. Venezuela participated in those mixed companies with the CVP as a major stakeholder. In the process, some companies did not agree with the new conditions and sued the Venezuelan State.²

Given the new rules, fiscal revenues, coming from the oil industry, changed as follows:

1. *Income tax* of 50% and a VAT, although government exempted oil companies to pay this last one.
2. *Surface*: equivalent to 100 tax units per squared kilometer of the assigned area.
3. *Own consumption*: 10% of the value of each cubic meter of produced and consumed oil in their internal operations.
4. *Extraction*: 1/3 of the extracted hydrocarbons, calculated upon the same basis used for royalties; the law allowed companies to discount the amounts paid as royalties or “special advantages.”
5. *Import registration*: 0.1% of the total volume calculated upon the sale price if they export.
6. *Royalties*: although not considered a tax by the Organic Hydrocarbons Law in force, they represent a fiscal revenue source directly paid to the Public Treasury of 30% of the extracted hydrocarbons value, reducible to 20% for mature wells.
7. *Special advantages*: additional royalty of 3.33% of which 2.2% goes to the municipalities where the companies operate, plus a “shadow tax” to assure that the government of Venezuelan received 50% of the extracted and sold hydrocarbons value.
8. *Windfall*: it is a tax applicable to companies exporting liquid hydrocarbons, both natural and improved, and derivatives. It consists of taxing companies depending on a benchmark price of 70 USD per barrel. If the Brent price of the moment were greater than the benchmark but less than 100 USD per barrel, the oil companies would pay 50% of the difference to the government. If the Brent price exceeded the level of 100 USD per barrel, oil companies had to pay 60% of the difference. The collected liens would not go to the public treasury but to a national development fund (FONDEN)

² Crystallex International Corp v. Bolivarian Republic of Venezuela, No. 18-2797 (3d Cir. 2019). ConocoPhillips v. Venezuela ConocoPhillips Petrozuata B.V., ConocoPhillips Hamaca B.V. and ConocoPhillips. Gulf of Paria B.V. v. Bolivarian Republic of Venezuela (ICSID Case No. ARB/07/30)

administered by and for the central government. In 2013, the benchmark price increased to 80 USD per barrel.

2.4. The Current Landscape: A Non-Exhaustive Review

The tax system in Venezuela is based on the revenues obtained with income on corporate and individual bases, capital gains, consumption in the form of VAT, customs (imports, exports, and transit), excise, and inheritance. On the other hand, there are non-tax revenues which include royalties on mining and oil activities, dividends paid by PDVSA and the mixed companies of the oil sector, profits from the central bank of Venezuela, foreign exchange profits, and transfers among public bodies. Vera (2017) explained that this tax system revenue was a major concern for its lack of progressivity caused by the oil proceeds and the need to increase non-oil fiscal revenues. Although we do not agree with progressivity and aim at the objective of reducing taxes in Venezuela as much as possible, we consider that the overall picture presented in his work is sufficiently descriptive of the current system. We take upon his analysis to provide a description of the major tax categories in force.

Income tax. It is levied on individuals and corporations. Article 50 of Decreto No. 2.163 (2015) establishes eight rates imposed on individual incomes for residents, expressed in tax units.³ (Table 2). Incomes from non-resident individuals are taxed at a flat rate of 34%.

Table 2. Rates for individuals based on Tax Units.

Ranges in tax units (TU)	Rate
Up to 1,000	6%
Greater than 1,000 but less than or equal to 1,500	9%
Greater than 1,500 but less than or equal to 2,000	12%
Greater than 2,000 but less than or equal to 2,500	16%
Greater than 2,500 but less than or equal to 3,000	20%
Greater than 3,000 but less than or equal to 4,000	24%
Greater than 4,000 but less than or equal to 6,000	29%
Greater than 6,000	34%

Source: Article 50 Decree No. 2.163, 2015.

³ By the time this paper is written, a tax unit (TU) in Venezuela is equivalent to 50 bolívares soberanos (Bs.S or VES).

Banks and insurance companies had to applicate a 40% rate; However, for other non-oil and non-mining corporations, article 52 of Decreto No. 2.163 (2015) sets the rates as shown in Table 3.

Table 3. Rates for banks and insurance companies based on Tax Units.

Ranges in tax units (TU)	Rate
Up to 2,000	15%
Greater than 2,000 but less than or equal to 3,000	22%
Greater than 3,000	34%

Source: Article 52 Decree No. 2.163, 2015.

Vera (2017) explains that taxation on capital gains is included in the income tax, while multinational companies operating in Venezuela must pay this income tax based on the income generated in country and concludes that mining and oil activities are taxed at a rate of 50%.

Value-added tax. It is levied on the sale or transfer of consumable items, good imports, and the provision of services. It is a cascade tax because each stage of the productive chain transfers it on to the next stage up to the final consumer.

Article 27 of Decreto No. 1.436 (2014) set the following well-structured categories: 1) A 16%⁴ applicable to the import or sale of certain products for direct human consumption, as well as exemptions on some others; 2) A 0% on exports of consumable items and services; 3) A 15% to 20% varying tax on luxury goods and services; 4) A 0% on natural hydrocarbons sales. The executive branch can modify all those rates within the limits established by this decree.

Customs. This category includes tariffs imposed on ordinary imports as well as on the imports of postal packages and alcoholic species; these tariffs comprise customs service rates, as well as merchandise in transit and exports.

Excise. Imposed on alcoholic beverages, tobacco, cigarettes, and gambling. Rates on alcoholic beverages can vary depending on the alcoholic content and its origin (national or imported) and based on production, imports, and final consumption. It imposes a tax of 70% for cigarettes and tobacco, and 0% when these products are for export.

⁴ Maduro's regime established a reduced rate of 8%.

Oil royalties. The current general rate is 30% of the oil production, but the government can decrease it to 20% for mature wells and extra heavy crude oil.

Hyperinflation. Although this is not a formal type of tax approved by congress, the inflationary tax imposes, if not the heaviest burden in the world, one of the heaviest ones on Venezuelan citizens. Inflation skyrocketed over the last 21 years, during the period known as the era of the *socialism of the 21st century* under the mandates of Hugo Chávez and Nicolás Maduro. In fact, using purchasing power parity (PPP) from free and black-market exchange rates, Hanke's last calculations (2020) estimate an annual inflation rate of more than 3,270%, the highest of the world (Table 4).

Table 4. Annual Inflation Estimated by Prof. Hanke.

Country	Free-Market Exchange Rate (1 USD)	Date of Hanke Measurement	Hanke Annual Measured Inflation Rate	IMF Year-End Inflation Projection	Hanke-IMF Differential
Venezuela	179,222.60 VES	05/14/2020	3,275%	15,000,000%	-11,725% pts
Zimbabwe	50.50 "zollars"	05/14/2020	934%	154.3%	780% pts
Lebanon	4,230.00 LBP	05/14/2020	181%	17.5%	164% pts
Syria	1,580.00 SYP	05/14/2020	179%	N/A	-
Sudan	130.00 SDG	05/14/2020	110%	96.1%	14% pts

Source: <https://www.cato.org/research/troubled-currencies>

However, it is important to know that high inflation is not the exclusive result of the monetary and fiscal policies implemented by Chavez and Maduro. Governments during the social democracy period (1958-1998) made reforms to strengthen central planning and increase government spending and fiscal deficit contributing to periods of high inflation. Faría and Filardo (2015) depict the major changes in the economic arena implemented during every presidential period from 1958 to 1998. Besides devaluation, one of the paramount changes associated with the high inflation was the amendment of the Central Bank Law, approved during Rómulo Betancourt's mandate to allow the central bank to lend to the government.

3. A structural reform to empower citizens: A minimum tax burden approach.

We believe that Venezuela needs to implement radical institutional reforms. We defend that today's technological advancements (e.g., Blockchain and others) should be part of political and administrative processes to allow more transparent mechanisms for the people to audit and supervise these processes.

We believe that it is necessary to eliminate almost all existing taxes as well as exemptions and any other kind of "progressivity" and propose a radical overhaul of all remaining sources of fiscal revenues. Our suggested taxation system for Venezuela should rest on three pillars.

- i) The municipalization of the tax system
- ii) The simplification of the tax system through the elimination of certain taxes.
- iii) Follow the market efficiency.

3.1. Municipalization of the tax system.

Municipalities are the cornerstones of our study. We believe that municipalities should receive fiscal revenues directly from taxpayers and transfer a fraction of the revenues to the states and the national government. We propose that the 335 municipalities should collect and manage taxes and, in turn, sent a percentage of that revenue to support the 23 federal states, the "Distrito Capital," and the national government budget spending. In detail, each municipality should send 20% of the total collected taxes to state government which, in turn, sends 25% of the total incomes received from all counties to the national government.

We believe that municipal governments are closer to citizens in terms of serving them. Then, we consider that this approach –*bottom up*– would be much more efficient than the current *top-down* current mechanism. This last scheme allows the national government to enjoy an exaggerated control of fiscal revenues while leaving municipalities weaker and highly dependent on the "good will" of national authorities to transfer resources.

3.2. Simplification by Elimination

We believe that heavy tax burdens and progressivity should be subject to either removal or drastic reduction. This simplistic approach would be feasible in the context of further deep reforms and a significant decrease of the government expenditure; thus, this proposal unfortunately cannot be applied if politicians and society insist to keep a populist spendthrift government.

We propose maintaining the following taxes: a) consumption taxes, (b) complementary duties, (c) an emergency tax, and (d) a tax on natural resources which proceeds will be distributed among legal age Venezuelan citizens by birth physically living in the country.

This proposal promotes a country with sustainable prosperity, efficiency, and minimum government meddling in economic affairs. The unilateral elimination of all trade barriers, which includes the total removal of tariffs, customs service rates and other taxes imposed on imports, exports, and merchandise in transit within Venezuela, is the first and even fundamental step of this proposal. Our study defends the removal of the inefficiency costs of cronies who do not compete in price and quality against imported goods. We further believe that the political appetite for more revenues onto the citizens in the form of a higher cost of living, is a protectionist, unfair, and unethical practice that should be eliminated.

In addition, we promote replacing the VAT, as a form of consumption tax, for a low sales tax, without exemptions. Although our intent is to simplify and minimize the state intervention on fiscal revenue, we still consider it is necessary for Venezuela given its current conditions. That is the reason why we implement a sales tax and two additional categories.

The elimination of the income tax and capital gains on individuals and corporations (including banks and insurance companies) is another important purpose of this proposal. With this, it would be possible to establish healthier incentives to work and produce. As well as other taxes such as inheritance and capital transfers, tobacco, cigarettes, and alcohol.

3.2.1. Taxation on consumption.

Taxation theory explains that government can levy a consumption tax on consumption spending on goods and services. Value-Added, sales, excise, and expenditure taxes are the four most common types of taxes used tax consumption. According to OECD (2019)⁵ “consumption taxes accounted for 30.6% of all tax revenues in OECD countries in 2016 on average.” This study further reported that OECD countries had relied increasingly on taxes on general consumption since 1972. Value-added taxes have become the largest source of revenue representing over 20% of total tax revenues in OECD countries in 2016.

Following Rothbard (2018), we lean toward the direction of a unique low and nonprogressive sales tax instead of a Value Added Tax (VAT), since the first one is less intrusive, in terms of government meddling, and less distorting of the production structure than the second one. Since the tradeoff between current and future consumption is always part of the individual preferences, Rothbard (2018) dismantles the argument that a consumption tax would not punish savings as an income tax does. However, because we are drastically simplifying the complexity of the current Venezuelan taxation scheme and reducing its burden, we consider

⁵ OECD (2019), "Countries with VAT", in Consumption Tax Trends 2018: VAT/GST and Excise Rates, Trends and Policy Issues, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/ctt-2018-7-en>.

that a sales tax is an appropriate category to maintain, along with the other two taxes explained in this paper and in the context of our reforms program, a minimum state and a government accountable to its people.

Each municipality will have the autonomy to impose a flat rate on consumption varying from 0% to a maximum of 30% but the constitution should establish this limit. Through this discretionally, we intend to promote competition among counties to attract investments and people. Each municipality must conduct specific research to establish the rate more adequate to their own situation, necessities, and objectives.

3.2.2. Complementary duties

Municipalities will collect and manage all complementary duties such as stamp duties, motor vehicles (i.e., cars, trucks, aircrafts, boats, etc...) registration fees, dividends from concessions (i.e., roads, parks, etc...). All other state or central governments level complementary duties will be eliminated. In the case of stamp duties, we propose that documents should be stamped with the county stamps where the official document was issued. The national vital record office⁶ should be supported through the fees that municipalities collect and send to the state and national governments and using a Blockchain system that allows the validation and eliminate possible frauds.

3.2.3. Emergencies

We believe the National government should impose and manage a temporal tax on consumption or on bank transactions in the case of a natural disaster or any other extraordinary catastrophe. Municipalities would collect this temporal tax and send the 100% collected funds directly to the National Government. These taxes would be limited as follow: i) government can impose just one of them; ii) the tax would not last more than 3 months in a year; iii) the rate would not be more than 3% for sales and 0.5% for bank transactions; iv) the tax could not be imposed more than twice in each presidential term.

3.2.4. Taxation on natural resources

Traditionally, taxes, royalties and dividends paid by oil and other natural resources corporations (companies combining international capitals and the government) represent a significant source of government income which provides independence and lack of

⁶ This office is responsible for holding personal information about registrations, and other civil acts such as natural resources royalty payment system registration, marriages, divorces, born, and death registrations, among others.

democratic accountability. These are, therefore, not directly extracted from the pockets of the citizens, the ultimate taxpayers.

Within the context of the privatization process of all state-owned companies and assets, suggested by Acevedo, Cirocco, and Lorca-Susino (2019), we propose the equal distribution of all oil proceeds among Venezuelans by birth and of legal age (18 years). The aim of this proposal rest on the idea that removing the direct tax collection authority from the government of Venezuela will deny it from a massive source of revenue which is currently providing the government with much independence to implement regime-friendly fiscal and monetary policies. Thus, the main purpose is to remove such source of political independence for the government. By limiting the economic power of the government and making it totally dependent—in fiscal terms—on its citizens, the civil society would have a louder voice to demand services of higher quality, and an appropriate check-and-balance mechanism. The same distribution procedure would take place, by virtue of this reform, in all other natural resources industries such as iron, natural gas, coal, etc.

Nowadays, oil proceeds mostly consist of the items listed in subsection 2.1.1 of this paper, under the subtitle of *Mixed companies*. Our proposal is to simplify the tax system scheme by allowing a reasonable type of royalty on production, and exploration just applicable for natural resources companies. Companies would pay the royalty through a bank system—we proposed using the Blockchain—and funds would be equally distributed and deposited in the accounts of all Venezuelans by birth and aged 18 years or older, in US dollars or any other sound or stable currency. The exact same reasoning described here for the oil business would apply for the other natural resources industries.

In addition, dividends should go directly to the citizens and companies holding shares of the business, by definition⁷. It is worth remembering that, as part of the privatization process mentioned earlier as the main context of our new tax system, Venezuelan citizens would take part in the oil business (and in all-natural resources businesses) by receiving a fraction of its total shares.

As we envision this tax as a kind of price that producers should pay to Venezuelans for the exploitation of a natural resource, we propose that free-market forces must establish the specific rates for the natural resources tax. As a benchmark, we suggest the average of those rates imposed in other countries. For example, graph 4 is from the Annual Statistic Bulletin of OPEC (2019) and shows the composite barrel and its components.

From there it is easy to estimate the tax burden on oil barrel. The UK, the highest, in 2018 taxed each barrel on approximately 61.3 percent, while in the USA, the lowest, is around

⁷ We do not suggest a kind of oil fund such as in Norway and other countries as history has demonstrated that in Venezuela institutions and politicians do not share the same understanding of regulation as the representatives from those countries. Moreover, Venezuela has had already that kind of funds, but politicians have squandered them.

19.7 percent. Then a good starting rate could be the average of the two or three higher and the two or three lower rates, in this example for 2018 would be around a 35 percent for each oil barrel produced⁸.

Graph 4. Composite barrel and its components percentage.



Source: <https://asb.opec.org/index.php/interactive-charts/taxes-on-oil>

Cirotto (2019) explains and refutes the main arguments used by the detractors of this specific reform to discredit it, by differentiating it from populist proposals emerging from the own government and the so called official “opposition” in Venezuela. Our reform implies a structural and profound change that has nothing to do with such palliatives and superficial attempts disseminated with electoral purposes.

⁸ We are not saying that this is the real starting rate of our proposal. For establishing this starting rate, it is necessary further research and deep analysis of the international market of the specific natural resource at the immediate moment to be applied, otherwise we would be forecasting the market behavior based on historical data and despite it is relatively easy using some estimation techniques, that is a task that we prefer to leave for social engineers and Keynesians and that it would not be pertinent in a research paper with an Austrian Economics approach. After the initial rate, it should fluctuate depending on the international market.

3.2.5 Alaska: A comparative case study

Alaska is the only exception in the United States confederation where subsurface mineral resources are owned by the state. However, it is often categorized as a successful case of natural resource management as the oil market allows the participation of its residents in the production business. For this reason, we believe this system is worthy of being replicated.

Alaska Department of Revenue Tax Division (2019) explains sources of income and spending restrictions that the Alaskan government typically faces described in its official report as the following:

- 1) The government receives four types of revenues: oil, non-oil, federal, and investment. Oil revenues come from royalties and taxes on production, ownership and corporate income charged to oil and gas exploration and exploitation companies in Alaskan territory. Non-oil revenues come from a series of taxes, rents and royalties charged to non-oil companies, licenses, permits, fines, confiscations, and service charges. The federal taxes come from federal government transfers for specific purposes, such as road repair, school support, and the Medicaid program. Finally, investment revenues are the result of the profits generated by certain state assets.
- 2) A fraction of the total income is considered unrestricted from the point of view of the use that the government may give it while the other fraction is considered restricted because it must be used for specific purposes, as provided for in the Alaska Constitution, in its laws, in federal law, in historical practices or designated to honor debt commitments. In 2019, 48% of total income was formally classified as unrestricted and 52% was classified for restricted.
- 3) The Alaskan government is responsible for managing various state assets, essentially investment funds, from which profits draw money to cover commitments. Table 5 shows the value of each of the major funds in 2019 and their expected long-term returns, according to Callan Associates, Inc.

Table 5. Investment Funds of the Alaska government

Acronym	Name	Assets value (millions USD)	Long-term expected return
APF	Alaska Permanent Fund	66,300.3	7.00%
CBRF	Constitutional Budget Reserve Fund	1,963.9	3.01%
GeFONSI I	General Fund and Other Non-Segregated Investment – Pool I	1,513.8	2.65%
GeFONSI II	General Fund and Other Non-Segregated Investment – Pool II	1,449.4	3.30%
PSTF	Public School Trust Fund	698.8	6.58%

Source: Alaska Department of Revenue – Tax Division (2019).

4) For decades, the Alaska Permanent Fund (APF) has been the state's largest asset. It receives a portion of all total royalty revenue from the oil, gas, and other minerals industries; thus, it has been the main source of financing for the annual dividends that Alaskan residents receive (Permanent Fund Dividend Program). The Constitution and Alaskan laws state that 25% or 50% of total royalty income must be deposited in the APF, while another 0.5% must be deposited with the Public-School Trust Fund (PSTF).

The Constitutional Budget Reserve Fund (CBRF)—the state's second largest asset—was created in 1990 and receives tax, royalty payments and settlements in audit or dispute between the state and production companies, after deducting 25% or 50% corresponding to the fraction to go to the APF.

5) The main state savings funds are CBRF and APF, constitutionally established. There is also, for this purpose, the Statutory Budget Reserve Fund (SBRF), created in 1986 by the legislature. The balance sheets and profits of these funds may be taken to cover government obligations, after meeting the conditions set out in Table 6.

Table 6. Conditions

Fund	Conditions to approve the appropriation for any purpose	
	Earnings	Principal balance
APF	Simple majority vote of the Legislature	Requires an ammendment of the Constitution
CBRF	Three-fourth vote of each body of the Legislature	Three-fourth vote of each body of the Legislature
SBRF	Simple majority vote of the Legislature	Simple majority vote of the Legislature

6) Traditionally, a portion of the APF's profits is used to pay dividends to residents. As of fiscal year 2019, a portion of such earnings is classified as unrestricted income and is used not only to cover dividends but also to finance public spending, in response to the fall in crude oil prices internationally. In 2019, that share of such earnings amounted to \$2,722.6 million.

This model has proven to procure participation of citizens and residents in the business of natural resource production by means of its dividend distribution program, government management of investment funds, support for services such as education and health, and of legislative control. However, we consider that this model could not be replicated in Venezuela. It would be incompatible with the objective of achieving limited and responsible government for the Venezuelans. Further, economic, and political institutions are embedded in a political culture which is not inducive to promote government independence and directionality for administering these funds.

3.3. Imitate the market as much as possible.

We understand that any taxation system tends to empower the State and affects the citizen. Our tax proposal will force the State to compete in the market where to obtain economic resources it will have to offer quality services to the citizens. The idea of "municipalization" described above will help competition among municipalities offering a lower level of consumption taxes, complementary duties and offering high quality services. Our proposal empowers citizens to control the State which will be subject to citizens demands and allowing for easy government audits to foster a true, healthy, and sustainable democracy and free market economy.

To implement this proposal, Venezuela requires strong free-market oriented reforms as those proposed in Acevedo (2019). Some Eastern European countries, like Georgia and Poland,

have succeed applying such as kind of reforms that many western economists called “shock policies.” Venezuela needs these kinds of “shock policies” to change the whole system; otherwise, any reform will certainly fail. We strongly believe that “freeing only a few areas at a time will only impose continuous distortions that will cripple the workings of the market and discredit it in the eyes of an already fearful and suspicious public” (Rothbard, 1992: p. 66). We defend that no plan will bring effective results if applies progressivism, interventionism, and partial liberalization rather than real free-market reforms such the ones we propose.

For that reason, we believe that the new taxation system proposed should be complemented by other reforms for monetary freedom, privatization of state-owned enterprises and assets⁹, privatizations of the healthcare and education system, a new government structure fully municipalized, decentralized, and collegiate similar to the government structure enjoyed in Switzerland. We also think that it is required a constitutional arrangement to protect the spontaneous order such as the right of citizens to organize them and offer any service that the State is not offering with the quality people wants, specific requirements to split oversized municipalities, and the possibility of cessions of Municipalities. We understand that the success of this taxation system requires some of those reforms to ensure that nothing intervenes in the natural flow of free markets, in this article we briefly explain what we think are the most important for this proposal. However, these, as well other, reforms should be addressed and depth in further research.

3.4. Some Required Reforms

Municipal Reserves: We propose that if municipalities generate fiscal surpluses, these could be accumulated and saved in certified reserves deposited in renowned international banks in the form of gold, silver, or other kinds of sound money. It is easier to audit a reserve at the municipal level that at a country-level. Each municipality, in turn, could distribute reserves among different specific budgets: natural disasters, backing of loans received and —even— backing of their own municipal currency or cryptocurrency. But every specific reserve will be tied to a very particular objective, and resources will be prohibited to be diverted for other purposes. For the case of reserves intended to back municipal currency issuing, the local government could use them right after a previous decrease of their own money in circulation, with the intent to protect its purchasing power.

Public expenditure, debt level, and annual budget deficit limit: We believe that it would be necessary to implement a law that limits public expenditures, government debt and annual budget deficit following the case of Georgia (Lawson and Powell, 2019). We consider that even further measures should be needed, we think that given the Venezuela’s situation, it

⁹ See Acevedo, Cirocco, and Lorca-Susino (2019)

should be necessary include fiscal limits in the constitution to avoid possible manipulations and changes of the law.

We specifically propose an annual government spending limited to 25% of the Gross Domestic Product (GDP) which could only be overridden with Parliamentary approval in case of natural disasters and other catastrophes occurs in a specific year, and just for a specific year. We propose further fiscal controls. We believe that all levels of government (central, regional, and municipal) can borrow from any national or international organization to finance their projects. However, under no circumstance any level of government could borrow an amount representing more than twice the average of the last three years of fiscal incomes. Neither could any level of government borrow an amount that will increase the public debt more than four times of the last three years of fiscal incomes.

Finally, the limit of the annual budget deficit at any government level should be no more than 10% the average of the last three years of fiscal incomes. All officers of the governments must oversee the accomplishment of these limitations. If any level of government breaks the limits, its main officers would be prosecuted for corruption, mismanagement of public funds, bad practice in public administration, and seized all their properties.

Referendums: Switzerland has a wide referendum system when it comes to implementing new taxes and social assistance. Our proposal includes such as system because shifts the decision of increasing, the time frame, and the approval of taxes to who are precisely the taxpayers, the citizens. This proposal gives the decision-making power to individuals and they would decide whether allow any proposal that directly or indirectly involves taxes. Thus, if the central government or any municipality needed to increase the rates above the maximum, impose a new tax or keep the temporary tax for more than 3 months, they would have to call for a referendum specifying rates and terms for the citizens to decide. The central government and/or municipality would not be able to impose or increase a tax if people disapprove it.

4. Caveats and Closing Remarks

We have analyzed the structure of the tax system in Venezuela using the Austrian School Approach which is a challenge for three reasons.

First, we have paid much attention to the quality and presentation of our numerical data to make sure it conveyed the information of the ideas we were presenting. In addition, this article presents the evolution of modern times tax and oil income which has granted to the State a fiscal independence, which has promoted the undermining of economic freedom and progressive deterioration of democracy as well as other relevant institutions. Thus, this research contributes to the scientific literature embedded in the Austrian applied economics spirit because it proposes a taxation system following the suggestions of one of the more controversial but also clear modern Austrian economist, Murray Rothbard.

Second, we have kept a neutral political position at all time because our objective was to develop an academic article that proposes a taxation system following the Austrian School approach rather than just a policy proposal with the intention of catching the attention of any politician. However, we are conscious that despite its benefits it is very likely that our proposal will not be implemented, at least in Venezuela, because it restricts State's fiscal independence and eradicates the possibility that governments continue applying populist policies and boosting central planning.

Third, our tax proposal can be applied to any country as it helps to limit the tax burden and will promote a free market economy. Municipalities charging high taxes would be accountable to provide high quality services to taxpayers. Some Austrian economist scholars could argue that this would result in a sort of "cartelization" where municipalities could collude to keep high tax rates while maintaining a low-quality service. However, if this were possible, citizens and businesses would be free to move to the municipality offering the best, or at least the less bad, quality of services in return for the amount paid in taxes. Thus, we believe that municipalities will eventually adjust tax rates and/or quality of services to stop the exodus of citizens and businesses.

Finally, we know that this tax proposal could be implemented once citizens realize the need and urgency of a tax system that promotes the right and lowest fiscal pressure. According to our research, this will be possible if real free-market reforms are applied.

Hence, as this is just a part of a macro-proposal that follows the Austrian Economic School, we can conclude citing Rothbard (1992) to state that this new taxation system is as "unobtrusive and harmless as possible and imitate the market as closely as it can" (p. 70).

References

- Acevedo, R. (2019). *Prosperity and Liberty: What Venezuela Needs*. Econintech.
- Acevedo, R., Faría, H., Montesinos, H., and Navarro, C. (2020). "The Quality of Democracy and Governments Fiscal Dependency". Econintech's Series Working-Papers.
- Acevedo, R., Cirocco, L., and Lorca-Susino, M. (2019). How to Desocialize Enterprises: A Privatization Program for Venezuela. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 22 (2), pp. 271-297.
- Alaska Department of Revenue – Tax Division. 2019. Revenue Sources Book Fall 2019. Rev. December 18, 2019. Retrieved from: www.tax.alaska.gov.
- Aslaksen, S. (2010). Oil and Democracy: More than a cross-country correlation? *Journal of Peace Research*, 47 (4), 421-431

Cesari, A. (2014). Oil and Democracy. *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*, 122 (3), 265-274

Cirotto, L. (2019). The Genesis of Evil, pp. 17-25 in *Prosperity and Liberty, What Venezuela Needs*, ed. Rafael Acevedo. Econintech.

Collier, P., & Hoeffler, A. (2009). Testing the neocon agenda: Democracy in resource-rich societies. *European Economic Review*, 53 (3), 293-308.

Decreto No. 2.163. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, Caracas, Venezuela, 30 de diciembre de 2015.

Decreto No. 1.436. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, Caracas, Venezuela, 18 de noviembre de 2014.

Faría, H. (2008). Hugo Chávez Against the Backdrop of Venezuelan Economic and Political History. *The Independent Review*, 12 (4), 519–535.

Faría, H., & Filardo, L. (2015). Venezuela: Without Liberals, There Is No Liberalism. *Econ Journal Watch*, 12 (3), 375-399.

Hachemaoui, M., & O'Mahony, M. (2012). Does rent hinder democracy? A critical review of the “rentier state” and “Resource curse” theory. *Revue Française de Science Politique*, 62 (2), 1-24

Hanke, S. (2020). The Troubled Currencies Project, Cato Institute - Johns Hopkins University. Retrieved on 07/15/2020. <https://www.cato.org/research/troubledcurrencies>.

Hayek, F. (1945). *The Road to Serfdom*. London: The Institute of Economic Affairs.

Lawson, R. & Powell, B. (2019). *Socialism Sucks: Two Economists Drink Their Way Through the Unfree World*. USA: Regnery Publishing.

Ross, M. (2001). Does Oil Hinder Democracy? *World Politics*, 53 (3), 325-331

_____. (2012). *The Oil Curse: How Petroleum Wealth Shapes the Development of Nations*. Princeton: Princeton University Press.

Rothbard, M. (1981). The Myth of Neutral Taxation. *The Cato Journal*, Fall, 519-564.

_____. (1992). How and How Not to Desocialize. *The Review of Austrian Economics*, 6 (1), 65-77

_____. (2018). “The Consumption Tax: A Critique.” Mises Daily Articles, January 13. <https://mises.org/library/consumption-tax-critique>

Tsui, K. (2011). More Oil, Less Democracy: Evidence from Worldwide Crude Oil Discoveries. *The Economic Journal*, 121 (551), 89-115

Vera, L. (2017). *La tributación en Venezuela: desafíos con sentido de equidad*. Bogotá: Bibliothek der Friedrich-Ebert-Stiftung.

Viloria, E. (2018). “Cien años de la industria petrolera venezolana: de las concesiones a las empresas mixtas.” pp. 73-88 in *Crónica de una destrucción: concesión, nacionalización, apertura, constitucionalización, desnacionalización, estatización, entrega y degradación de la industria petrolera*, ed. Allan Brewer Carías. Universidad Monteávila - Caracas: Editorial Jurídica Venezolana.

LA ECONOMÍA FEMINISTA A LA LUZ DE LA TEORÍA DE LA ESCUELA AUSTRIACA

Vicente Moreno Casas*

Resumen

Este trabajo es un análisis general sobre la economía feminista desde el paradigma de la Escuela Austriaca de economía. Como se destaca en el paper, no es la primera vez que la economía feminista es discutida desde la Escuela Austriaca, pero fueron pocas las contribuciones, y además, hace bastante tiempo de aquello, mientras que la economía feminista se ha desarrollado mucho más. Por ello, este trabajo pretende exponer de forma general los postulados de la economía feminista, la literatura austriaca al respecto, las similitudes y críticas hasta ahora establecidas y algunos posibles puntos de unión, para que en un futuro pueda desarrollarse una rama de economía austriaca dentro de la economía feminista. Tal y como se puede apreciar como conclusión del trabajo, la Escuela Austriaca es la escuela de pensamiento más capacitada para dar respuesta y solución a todas las hipótesis e ideas planteadas por economistas feministas, lo que, en definitiva, contribuye a un entendimiento más acertado de la realidad y permite mejorar las condiciones de vida y desarrollo económico de las mujeres.

Palabras clave: economía feminista; Escuela Austriaca; epistemología; metodología; teoría económica.

Clasificación JEL: B53; B54.

Fecha de recepción: 27 de abril de 2020.

Fecha de aceptación: 15 de agosto de 2020.

* Vicente Moreno Casas es estudiante de Economía en la Universidad Loyola, España. Interesado en la epistemología de la ciencia económica, y en la unión entre la economía feminista y la Escuela Austriaca.
Correo: vimoca1999@gmail.com

Feminist economics in the light of the theory of the Austrian School**Abstract**

This work is a general analysis on Feminist Economics from the Austrian School standpoint. As is underlined in the paper, it is not the first time that Feminist Economics is examined from Austrian economics. However, there were few contributions long ago, while Feminist Economics has developed much more in recent years. For this reason, this work aims to expose in a general way the postulates of Feminist Economics, the Austrian literature on the matter, the similarities and criticisms hitherto established and some points of union, so that in the future we can develop an Austrian branch within Feminist Economics. As it is concluded, the Austrian School is the school of thought most capable of responding and solving all the hypothesis and ideas proposed by feminist economists, which contributes to a more accurate understanding of reality and allows to improve women's freedom and standard of living.

Keywords: Feminist Economics; Austrian School; epistemology; methodology; economic theory.

JEL Classification: B53; B54.

Receipt date: April 27, 2020.

Acceptance date: August 15, 2020.

Mientras el movimiento feminista se limite a igualar los derechos jurídicos de la mujer con los del hombre, a darle seguridad sobre las posibilidades legales y económicas de desenvolver sus facultades y de manifestarlas mediante actos que correspondan a sus gustos, a sus deseos y a su situación financiera, sólo es una rama del gran movimiento liberal en donde encarna la idea de una evolución libre y tranquila.

Ludwig von Mises

1. Introducción

La economía feminista es una corriente de pensamiento dentro de la ciencia económica que renace en los años 90 con la publicación de Waring (1988), titulada *If Women Counted* (Folbre, 2009). Hoy cuenta con una potente asociación internacional, IAFEE (International Association for Feminist Economics), que publica la revista *Feminist Economics*, indexada en JCR. Además, figuras prestigiosas dentro de la economía, como el Nobel Amartya Sen, han contribuido al desarrollo de esta vertiente, incluso, llegando a ser considerado economista feminista. Dicha corriente busca que las pretensiones del feminismo también se manifiesten en la ciencia económica como tal, no solo en la realidad económica. Así, no solo buscan que las mujeres mejoren su posición en la economía o que haya más mujeres dentro de la ciencia, sino que aspiran a repensar los fundamentos últimos de la ciencia económica, pasando luego por la metodología, la teoría, la política económica y acabando con las políticas públicas, que tienen más contacto con la realidad.

Las primeras ideas venían a denunciar la ausencia del papel de la mujer en la economía. El trabajo no remunerado que realizaban muchas mujeres, como las tareas domésticas o de cuidados, no eran intercambiadas en los mercados por lo que no eran monetizadas ni remuneradas. Esto hacía que no se contabilizaran dentro de los indicadores económicos tradicionales como el PIB, y perpetuaba la idea de que la contribución de la mujer no era productiva o no tenía valor. Sin embargo, descubrieron que no era un mero problema técnico o de contabilidad, sino que iba más allá: estaba en las raíces de la ciencia económica. Para ello, la primera crítica empieza por la propia epistemología y metodología hacia el mainstream económico. Se acusa a la economía neoclásica de estar fundamentada en conceptos sesgados por el género (Nelson, 1993; Jennings, 1993), de construir sobre esos fundamentos una metodología igualmente sesgada que conduce a la ciencia económica y a todas sus teorías al androcentrismo (Nelson, 1995). Esto, en definitiva, acaba traducándose en políticas económicas que no contribuyen a la mejora de las circunstancias económicas y sociales de la mujer, o incluso, las empeoran.

A raíz de estas críticas, algunas académicas han buscado refundar el mainstream económico y corregir los fundamentos de la economía neoclásica. Sin embargo, muchas otras han considerado que lo que conocemos como economía neoclásica y todos sus conceptos son eminentemente masculinos y que, por tanto, cambiar estos significaría cambiar el propio

sentido de la economía neoclásica (Strassmann, 1999). Algo que viene a decir que la economía neoclásica, por su propia concepción, no puede ser refundada desde la economía feminista. Ante esto, muchas economistas feministas han decidido adoptar o acercarse a los principios de otras corrientes y escuelas de pensamiento dentro de la economía: socialismo (Folbre, 1993), postkeynesianismo (van Staveren, 2010) o institucionalismo (Waller, 1999). Como sabemos, todas estas escuelas aceptan en mayor o menor medida la intervención del Estado en la economía, pues creen que el mercado no es completamente eficiente o incluso, no termina de ser justo. El objetivo de este trabajo es, en primer lugar, hacer una exposición de los principios fundamentales de la economía feminista, para posteriormente, ofrecer una revisión de cuál ha sido la literatura de la Escuela Austriaca al respecto y presentar un avance de las posibles similitudes y diferencias entre ambas corrientes.

2. Economía feminista

Como establecimos en la introducción, la economía feminista es una corriente dentro de la ciencia económica que busca repensar la economía como ciencia al completo, desde sus pilares conceptuales más básicos hasta las más superficiales políticas económicas. Precisamente, en los fundamentos más elementales de la ciencia económica es donde empieza todo el problema, que la propia ciencia acaba arrastrando durante todo el proceso hasta la construcción de la teoría y política económica. En consecuencia, el punto de partida debería ser la epistemología económica, para revisar la propia definición de economía, su enfoque y los conceptos más básicos.

2.1. Epistemología

En primer lugar, la economía feminista parte de la idea de que la ciencia económica es una construcción social, y como tal construcción, se encuentra entonces impregnada de muchos valores e ideas previas, es decir, que no es una ciencia libre de valores o sesgos (Ferber & Nelson, 1993). Esto afecta a la economía desde sus concepciones más simples, empezando por su misma definición. De esta forma, Nelson (1993) afirma que la definición más común de economía, la desarrollada por Robbins¹ (1932), está impregnada de conceptos e ideas sesgados por el género como la escasez de medios, que sugiere que la naturaleza es estática y hostil, algo que aún está basado en la concepción de hombre dominante de la naturaleza femenina. Por tanto, ella propone una nueva definición y concepto de economía, que llama *provisioning*, algo que en español se ha llamado *aprovisionamiento*. En vez de ser una ciencia enfocada en la decisión de los agentes económicos, debería ser una ciencia que

¹ La definición de Robbins (1932, p. 15) reza: “Economics is the science which studies human behavior as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses”.

estudiara como los seres humanos “aprovisionamos” nuestras vidas. Es decir, cómo los seres humanos garantizamos la supervivencia de la vida. De esta manera, muchas actividades que mayoritariamente realizan mujeres, que no se monetizan y parecen no ser escasas, que son contribuciones fundamentales para sostener el resto de actividades económicas, como el trabajo doméstico o los cuidados de ancianos o niños, cobrarían una especial relevancia para la economía.

En cuanto al enfoque de la economía neoclásica, la economía feminista establece que, ya que la economía también es normalmente definida como el estudio del intercambio para satisfacer necesidades, muchas de las actividades que realizan mujeres y que no se intercambian -trabajo doméstico y de cuidados- quedan fuera del enfoque de la economía. Esto hace que el trabajo de muchas mujeres, importante para el resto de la economía, sea considerado muchas veces no productivo o no económico. Ante esto, dice Nelson (1995) que su propuesta de definir la ciencia económica como el estudio del *aprovisionamiento* para la supervivencia de la vida humana, incluiría todas las contribuciones de las mujeres dentro del enfoque de la ciencia económica, pues, principalmente las tareas que desempeñan las mujeres suelen estar enfocadas a conseguir la supervivencia humana. En una ciencia económica centrada en el *aprovisionamiento*, el trabajo doméstico y de cuidados no pasarían desapercibidos.

Esa definición y enfoque de la economía neoclásica están sesgados porque usamos un lenguaje cargado de dualismos. Concretamente, el lenguaje económico, con el que empezamos a construir la propia ciencia, está plagado de dicotomías. Jennings (1993) destaca varios ejemplos: público/privado, (mercado) economía/familia, eficiencia/ineficiencia, objetivo/subjetivo, individual/social, egoísta/altruista, competición/cooperación, economía/sociología, racional/emocional, independiente/dependiente. Todas estas dicotomías se pueden ver actualmente encuadradas dentro del dualismo: masculino/femenino. Si tuviéramos que atribuir a cada palabra de la dicotomía el adjetivo masculino o femenino, seguramente tendríamos que lo masculino se ve reflejado en lo público, en el mercado, la eficiencia, lo objetivo, lo racional, el egoísmo, la competición, la economía, la racionalidad o la independencia. Por el contrario, si ahora buscamos atributos que hoy se suelen considerar femeninos, tendríamos que lo femenino es lo privado, la familia, la ineficiencia, lo subjetivo, social, altruista, lo cooperativo, la sociología, lo emocional y la dependencia. Precisamente, la economía neoclásica está centrada en exclusiva en el estudio de los rasgos masculinos, dejando lo que consideramos femenino fuera de la economía (Nelson, 1992). Ejemplo de ello es el *homo economicus*: el sujeto prototípico de la economía neoclásica es egoísta, racional, autónomo, competitivo y solo está guiado por la maximización del beneficio (Nelson, 1996). Para corregir esto, la economía debería de atribuir al sujeto de estudio en sus modelos cualidades que actualmente se consideran femeninas, como el altruismo, la cooperación, la irracionalidad o la dependencia. De esta forma, conseguiríamos abarcar las características positivas de lo femenino y lo masculino, con el ánimo de crear una ciencia más humanista (Nelson, 1995).

2.2. Metodología

Después de saber que los principios más básicos de la principal corriente en economía están sesgados por el género, es de suma importancia identificar cómo estos sesgos acaban afectando a todo el desarrollo posterior de la ciencia. El primer punto, antes de la teoría, será la metodología.

Los dualismos y la exclusiva centralidad de las características masculinas, conducen a la ciencia económica a una metodología impregnada de dichos conceptos: individualismo. Este individualismo metodológico deriva del estudio de un sujeto independiente y racional, aislado de la sociedad. De esta forma, la perspectiva individualista limita cualquier consideración de las normas sociales o las relaciones de poder (Jennings, 1999), que mayoritariamente, afectan a las mujeres. El empleo del individualismo metodológico implica obviar fenómenos sociales como las relaciones de poder, que verdaderamente son escollos al desarrollo económico de la mujer. Es una metodología con severas limitaciones, pues no es capaz de captar la realidad.

Otro ejemplo de la influencia de las dicotomías en la metodología tiene que ver con el formalismo matemático y el rigor dentro de la ciencia económica. Las matemáticas, al ser algo objetivo, científico y cuantitativo -características entendidas como masculinas-, automáticamente se entienden como el método más riguroso para aplicar a las cuestiones económicas. El formalismo verbal, que tiene más relación con lo subjetivo, emocional o cualitativo -características femeninas-, queda como método sin rigor para la economía. Esto es un sesgo de género, consecuencia de los dualismos y de la epistemología económica androcéntrica (Nelson, 1995). Como consecuencia, muchos fenómenos económicos que no son cuantificables o expresables mediante números, no son investigados. Como respuesta, la economía feminista plantea una metodología humanista, que recurra a varias disciplinas como la psicología o la sociología, y también al formalismo verbal, para poder explicar de forma más completa todos los fenómenos económicos (Nelson, 1995). Más concretamente, Power (2004) plantea cinco principios fundamentales para la metodología que propone la economía feminista, a la que llama, *social provisioning*:

- (1) El trabajo de cuidados y doméstico debe incluirse en los análisis desde el principio, no al final como si fuera algo residual o accesorio.
- (2) El bienestar debe ser la medida central de la economía.
- (3) La acción humana es importante. Importan el proceso y los resultados. Por eso hay que estudiar muy bien el poder y cómo está desigualmente distribuido.
- (4) Los juicios éticos no pueden faltar en el análisis económico.
- (5) Otras consideraciones más específicas sobre raza o género también son importantes, para no hablar siempre de la mujer como algo homogéneo.

Estos principios deberían estar dentro de cualquier análisis que se realice desde el enfoque de la economía feminista, para evitar los sesgos androcéntricos neoclásicos y conseguir una ciencia económica que englobe todos los fenómenos económicos que se den, incluidos todos aquellos que repercuten positiva y negativamente a la mujer.

2.3. Teoría económica

En base a esa epistemología y metodología, la economía feminista ha comenzado a construir teorías económicas. Son muchas las contribuciones que han desarrollado, pero mencionaremos algunas principales que tienen más relación con lo que en este trabajo tratamos.

En primer lugar, debemos observar la crítica que la economía feminista hace al capitalismo. Sus teóricas afirman que el sistema capitalista es algo creado con un sesgo por el género, no es algo neutral. Como formación social, interactúa con el sistema social del patriarcado para mantener y crear jerarquías económicas y sociales (Brown, 1999). El capitalismo, como sistema con propia ideología y filosofía, centra su atención en el mercado, de ahí que muchos también lo llamen economía de mercado. Por tanto, la actividad comercial es eje central de dicho sistema, todo lo que no esté en el mercado pierde visibilidad e importancia. De ahí podemos explicar que, quedando la mujer fuera del mercado por las actividades del hogar que realizaba, los hombres hayan recibido toda la visibilidad y hayan participado en las estructuras sociales y económicas de poder, subordinando a la mujer. Además, también destacan que el avance económico que ha traído el capitalismo condena a la mujer a cargar con un doble trabajo, el de casa y el del mercado, haciendo que trabajen más (Brown, 1999). También, destacan los fenómenos que ocurren en el mercado, donde es evidente la desigualdad que viven las mujeres, con cosas como la “feminización de la pobreza”, la “brecha salarial” o el “techo de cristal”. La alternativa es buscar un sistema económico más justo, donde las variables género, raza o clase sean tenidas en cuenta y observadas para corregir las desigualdades.

El individualismo metodológico que inunda la corriente neoclásica obvia muchas realidades, como previamente hemos comentado. En este caso, England (1993) destaca como, en los modelos económicos habituales, los individuos son egoístas y autónomos en el mercado -en la esfera pública-, pero en familia -en la esfera privada-, son individuos dependientes y altruistas. Esto, además de ser una inconsistencia, obvia todas las desigualdades dentro de la unidad familiar. Las familias no viven en armonía, hay relaciones de poder, jerarquías y distintos poderes de negociación. Para estudiar lo que tiene que ver con las decisiones conjuntas en una situación de desigualdad de poderes de negociación, han recurrido a la teoría de juegos (Seiz, 1999). De esta forma, pueden hallar distintos escenarios que serán más ilustrativos sobre las decisiones que vayan a tomar las familias, teniendo en cuenta las condiciones reales de las mismas.

A raíz de las consideraciones de lo que, según el sesgado planteamiento económico del mainstream, es considerado como económico/no económico o como productivo/no productivo, la economía feminista ha buscado construir teorías alternativas que incluyan lo que habitualmente es tratado como no económico dentro de la economía. Por el lado más teórico, tenemos el ejemplo de Picchio (2003), que incluye dentro del flujo circular de la renta la esfera de trabajo que no se realiza en los mercados, y acaba creando un esquema que denomina *flujo de la riqueza social*. Pero, sobre todo, destacan aquí grandes contribuciones de economistas feministas en lo que refiere a indicadores económicos para medir el trabajo no remunerado o el bienestar. Centrarse solo en la riqueza, lo material y objetivo, es resultado de un sesgo androcéntrico. La economía debe estudiar, y por tanto medir, el bienestar de las personas². Así surgen indicadores alternativos como el IDH (Índice de Desarrollo Humano), elaborado por el PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo).

Muchas más teorías sobre mercados de trabajo, discriminación o economía del hogar han sido potenciadas por la economía feminista en estos últimos años. Aquí, solo hemos querido mostrar algunas de ellas y su conexión con las primeras reclamaciones epistemológicas y metodológicas que hacían las economistas feministas.

2.4. Unión con otras corrientes

Previamente destacamos que muchas economistas feministas no se indetificaron con la refundación de la escuela neoclásica y prefirieron recurrir a otras escuelas de pensamiento. A continuación concretaremos brevemente en qué consiste la unión con cada corriente.

En primera instancia, nos topamos con el socialismo. De acuerdo con Hopkins (1999), la economía feminista puede encontrar en el análisis socialista una respuesta a la relación entre el sistema económico y la opresión de la mujer. Por el lado del socialismo marxista, destacan que Marx no se centrara en el análisis de la opresión de la mujer, y solo lo hiciera en el de clase. Sin embargo, Engels ([1884] 2004) sí lo hizo en su famoso libro *The Origin of the Family, Private Property and the State*, donde dice que la propiedad privada de los medios de producción y la exclusión de la mujer de la producción social fueron los culpables de la opresión de la mujer. Aun así, desde la economía feminista se han alzado críticas frente al marxismo, al considerar que la opresión de clase estaba por encima de la de género, cuando también, mujeres burguesas sufrían discriminación y subordinación, aunque fueran de la clase económicamente privilegiada. Además, el marxismo comete un sesgo androcéntrico al estar basado en la cuestión de la producción y no en la del aprovisionamiento, con lo que obvian de nuevo el papel de la mujer en lo económico.

² Esto está basado en el enfoque de capacidades desarrollado por Sen (1999) y Nussbaum (2003).

Folbre (1993) propone mirar a los socialistas utópicos y premarxistas, que ya empezaron a hacer las críticas al sistema capitalista que posteriormente desarrollaría la economía feminista, como, por ejemplo, que la maternidad repercutía negativamente a la mujer en comparación con el hombre o la idea de que los hombres son egoístas entre ellos, pero en casa se comportan de forma altruista, idea que England (1993) destaca como contradicción dentro del mainstream económico.

Posteriormente, la economía feminista también ha encontrado similitudes con el postkeynesianismo (van Staveren, 2010). Levin (1995) establece una comparación entre la epistemología postkeynesiana y la economía feminista³, donde el punto de unión es la noción anti-objetivista del conocimiento. La consideración realista, tanto de la economía feminista como del postkeynesianismo, ha motivado la inclusión de ciertas consideraciones epistemológicas feministas (como la idea del género) en los análisis económicos postkeynesianos (Lavoie, 2002). Sobresale también la importancia del análisis de las instituciones en la microfundamentación del postkeynesianismo, lo que nos lleva a hablar de otra gran síntesis que la economía feminista ha construido.

Esa síntesis de la que hablamos es la relación con el institucionalismo. Las similitudes comienzan con la propia conceptualización de la economía y el objeto de estudio de la misma. El institucionalismo, al igual que la economía feminista, se centra en cómo las economías son organizaciones sociales para el *aprovisionamiento* (*provisioning*) de la sociedad (Mayhew, 1999). Además, la importancia dada a la influencia de las instituciones en el comportamiento humano es fundamental para la economía feminista, sobre todo, en lo que tiene que ver con el debate entre lo cultural y lo innato o natural. El propio Veblen (1898, 1899) dice que la propiedad privada no es algo natural, sino una regla resultado de la evolución cultural. Incluso intuye que el origen (1) de la idea de propiedad, (2) de los roles sociales de género y (3) del hogar patriarcal, puede estar en la apropiación de la mujer por parte del hombre para (1), y como resultado de la predación entre grupos para (2) y (3). En definitiva, el institucionalismo comparte muchos principios epistemológicos con la economía feminista, lo que les permite combinar ideas y teorías de forma sencilla.

La economía feminista comienza su crítica desde la epistemología y la metodología, lo que les permite ser mucho más consistentes y abarcar más aspectos teóricos con otras escuelas de pensamiento. De ahí que, en vez de encontrar coincidencias puramente teóricas, empiecen con similitudes epistemológicas que les guían o ayudan a alcanzar conclusiones teóricas de forma independiente o simbiótica con otras corrientes dentro de la economía; como hemos visto a modo de ejemplo, con el marxismo, postkeynesianismo o institucionalismo.

³ En su trabajo hace también referencia a la epistemología austriaca, al subjetivismo radical. Hacen una interpretación posmoderna de autores como Lachmann o incluso Hayek (Burczak, 1994).

3. La Escuela Austriaca sobre la economía feminista

Diversos autores de la Escuela Austriaca han tratado temas donde la cuestión de la mujer se ha visto claramente presente, o incluso han hecho su crítica sobre la propia economía feminista.

El primer caso lo encontramos en Block y Williams (1981), que aunque no hablan de economía feminista -por aquella época no se habían sintetizado aún todos los trabajos sobre economía y feminismo en una única corriente, como en unos pocos años se haría- abordan la cuestión de la desigualdad salarial, algo muy tratado dentro de la literatura feminista. En su trabajo destacan como factores clave de la desigualdad salarial el matrimonio, el desigual reparto de las tareas domésticas e incluso, la subordinación de la carrera profesional de la mujer a la carrera profesional del hombre. No todo se debe a la pura discriminación por género que pudiera ocurrir en el mercado.

Refiriéndose ya a la economía feminista como tal, Vaughn (1994) hace una reseña al famoso libro *Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics* (1993) desde la perspectiva de la Escuela Austriaca. Destaca la común crítica de la Escuela Austriaca y la economía feminista hacia la economía neoclásica, más concretamente, hacia la idea de Gary Becker de que todo lo que no es trabajo de mercado, es tiempo libre. También subraya que el concepto de racionalidad dentro de la Escuela Austriaca es otro distinto al del que siempre hablan neoclásicos y feministas. Igualmente, apunta que la Escuela Austriaca sí tiene en cuenta el análisis de cómo influye la cultura en el individuo, sin perder de vista que es el individuo el objeto de estudio de la economía. Aunque dice que el análisis del bagaje cultural tiene que ser analizado por la sociología o la psicología, más que por la economía. Vaughn (1994) cree que no hay ningún inconveniente en analizar el hogar, trasladando el análisis del mercado, y el concepto de cooperación, competencia y orden espontáneo. Sin embargo, no termina de compartir la definición de Nelson (1993) sobre el *aprovisionamiento*. Entre otras cosas, porque lo que quiere hacer Nelson es extrapolar al resto de situaciones económicas lo que ocurre en determinados hogares. Además, considera que eso que llaman *provisioning*, es algo poco definido. Al igual que Block y Williams (1981), ella afirma que las diferencias no solo se explican por la discriminación, sino que hay muchas decisiones marginales de mujeres que, en el largo plazo, afectan más a su situación que la mera discriminación; sin obviar que existen influencias culturales que, como antes decía, han de ser estudiadas desde la sociología o psicología. En resumen, cree que falta otra visión feminista más liberal dentro de la obra de Nelson y Ferber (1993).

Walker (1994) continúa en la línea de Block y Williams (1981) y Vaughn (1994), y de nuevo establece que la discriminación no puede explicar todas las diferencias salariales entre hombres y mujeres. En este punto, ella habla de que lo que se desea es la igualdad de oportunidades. Aunque primero conceptualiza qué es eso que normalmente entendemos por igualdad de oportunidades: (1) la interpretación liberal clásica de que, independientemente de cualquier condición, puedo ofrecerme libremente al mercado laboral sin restricciones

legales, o (2) que el empleador se vea obligado a considerar a todos los que hacen ofertas en el mercado, esto es, obligar al empleador a no discriminar. Si confiamos en el mercado, nosotros nos posicionaremos en el primer caso. Entonces, en este punto, Walker plantea dos preguntas:

- (1) Si creemos en el mercado, entonces ¿debemos de dejar de creer que existe discriminación o que no es un problema social? O, si lo creemos, ¿cómo puede la libertad contractual y de mercado superar o tratar el problema de la discriminación?
- (2) Y la segunda pregunta sería: ¿esto significa que tenemos que contentarnos con el *statu quo*? ¿es el cambio social deseable? Y si lo es ¿lo pueden conseguir los mercados de forma más efectiva que, por ejemplo, mediante medidas legislativas?

A todo ello responde Walker (1993) diciendo que hay algunas discriminaciones y circunstancias en el mercado que no son deseables. Otras veces sí hay una discriminación que es racional y que es deseable. Y, por último, que el Gobierno empeora los problemas sociales con sus políticas antidiscriminación.

En referencia a la discriminación deseable, pone el ejemplo de ciertos trabajos en los que se requiere x característica física para guardar la seguridad de los procesos. Si no se discriminase, estarían incurriendo en una falta de seguridad; algo no deseable. Respecto a la discriminación no deseable, Walker (1993) sentencia que el mercado competitivo tiende a eliminar la discriminación ya que resulta más costosa para las empresas. Así, las empresas que no discriminan tienen más beneficios y se sobreponen a las que discriminan. Además, los mercados libres permiten que haya libre negociación entre empleador y empleada, lo que hace más cómoda la situación de la mujer, al adaptarse a sus circunstancias.

Acaba criticando las leyes antidiscriminación porque (1) hacen que haya gente de minorías que reporte menos productividad, y esto merma la productividad de las empresas y (2) a su vez, desanima a los trabajadores que no están en el colectivo, haciendo que vean la ley como algo injusto, carguen la culpa en las minorías, y se esfuercen menos por formarse o mejorar su productividad. En resumidas cuentas, perjudica la eficiencia económica.

Un año después, Horwitz (1995) realiza una crítica más amplia a la epistemología y metodología de la economía feminista. Empieza remarcando las similitudes en la revisión a la economía neoclásica: el rechazo del racionalismo cartesiano positivista, de la objetividad, el *homo economicus*, el individualismo atomista o de la idea de racionalidad. Pero también resalta dos críticas: una a England (1993), por suponer que mediante un comportamiento más empático o altruista podemos llegar a hacer comparaciones interpersonales de utilidad, cosa que Horwitz (1995) dice que es imposible a la luz de la teoría hayekiana del conocimiento. Y la segunda, a la dicotomía de competencia y cooperación. Dice la economía feminista, que los hombres son competitivos o agresivos, y

las mujeres más cooperativas y empáticas, y que el modelo neoclásico de competencia refleja eso, la agresividad masculina. Precisamente, Horwitz (1995) señala que el modelo neoclásico de competencia perfecta enfatiza la pasividad, y no la agresividad, y que si acaso, ese concepto de agresividad o destrucción tendría que ver con el concepto de empresario schumpeteriano, más que con el austriaco, que se entiende que es cooperativo y coordinador, a la vez que también compite en el mercado. Horwitz (1995) concluye que sería compatible introducir algunas cuestiones del género en la economía, pero que las feministas deberían de apostar por el no intervencionismo y la Escuela Austriaca.

Finalmente, Walker et al. (2004) retoma la segunda idea crítica de Horwitz (1995) sobre la dicotomía cooperación/competencia, para demostrar que, a la luz de la teoría de la Escuela Austriaca, el proceso de mercado requiere de competencia y cooperación, y que la función empresarial compite cooperando y coopera compitiendo, concluyendo que tal dicotomía no se corresponde con la realidad.

4. Algunas similitudes y diferencias entre la Escuela Austriaca y la economía feminista

Aunque algunos economistas austriacos ya hayan debatido sobre las premisas de la economía feminista, aún queda mucho que analizar. Es posible una unión entre la economía feminista y la Escuela Austriaca, pero todavía no está bien desarrollada (Waller, 1999). Para ello, es primero importante conocer a fondo la epistemología y metodología de la Escuela Austriaca, luego su teoría, para poder leer y analizar los postulados de la economía feminista de una manera crítica pero constructiva. La futura investigación puede seguir las siguientes líneas.

Epistemología: ya han señalado otros autores como Vaughn (1994) o Horwitz (1995) las similitudes epistemológicas entre la economía feminista y la Escuela Austriaca: rechazo de la objetividad, del concepto de racionalidad neoclásico o del *homo economicus*. Aún quedan muchos puntos de unión por estudiar, con las posibles correcciones que puedan los austriacos proporcionar a las economistas feministas. ¿Hasta donde podemos creer la idea de que todo es un constructo social? ¿dónde están los límites de lo natural y cultural? ¿Es correcta la idea de *provisioning* en un marco praxeológico? ¿es una definición insuficiente? ¿cuál es el objeto de estudio de la economía? ¿cómo habría de caracterizarse la función empresarial que realiza la mujer en las tareas no remuneradas? ¿se puede mezclar lo cualitativo y lo cuantitativo para hallar indicadores macroeconómicos sobre el bienestar? Todo ello, y muchas preguntas más, han de ser respondidas si queremos conseguir que la economía feminista no acabe transformándose en un movimiento únicamente intervencionista.

Metodología: la crítica al formalismo matemático y al individualismo metodológico atomista es común para la economía feminista y la Escuela Austriaca. Aun así, la economía feminista sigue recurriendo al uso de métodos cuantitativos y modelos matemáticos. El claro ejemplo es la obsesión con la medición del bienestar o de actividades no remuneradas, que desde la Escuela Austriaca sabemos que son imposibles de medir por cuestiones epistemológicas relacionadas con el subjetivismo. El holismo metodológico tampoco es una opción para los austriacos. El individualismo metodológico no atomista es mucho más consistente a nivel epistemológico y, además, nos permite comprender cómo el marco institucional condiciona e influye en la acción individual (Moreno Casas, 2020). En ese sentido, el individualismo metodológico no atomista puede ser la mejor herramienta para estudiar las relaciones de poder y dar una respuesta a ellas desde el no intervencionismo y la empresariedad.

Teoría: en materia de teoría económica es donde existen más divergencias entre la Escuela Austriaca y la economía feminista. Aunque haya actualmente puntos de unión en la epistemología e incluso metodología, ambas corrientes divergen en cuanto avanzan en la construcción de la teoría económica. No obstante, hay puntos interesantes donde la Escuela Austriaca puede dar mejores respuestas que cualquier otra escuela de pensamiento. Podemos citar algunos ejemplos.

La crítica feminista al capitalismo y su relación con el patriarcado, como sistema diseñado para oprimir, no se sostiene desde la teoría del orden espontáneo y la división del conocimiento (Hayek, 1945, 1948, [1973] 1998, [1988] 1992). Esto se debe a que, como la teoría hayekiana avanza, no es posible que la mente humana pueda llegar a diseñar estructuras, sistemas e instituciones sociales tan complejas. Es decir, el capitalismo no ha sido diseñado, sino que surge en orden espontáneo. ¿Esto implica negar la existencia de relaciones de poder? En absoluto. El carácter evolutivo de las instituciones, que también subraya la teoría hayekiana, indica precisamente que las instituciones (entre las que se pueden encontrar determinadas normas sociales) están sujetas a un continuo proceso de evolución por el que pueden ser mejoradas. De hecho, el avance en el desarrollo económico y libertad de la mujer ha sido causado por un cambio en las instituciones y normas sociales. Este enfoque implica el rechazo al racionalismo constructivista, y por ende, a la intervención y planificación económica y social. Este campo es el que quizás requiere con más urgencia producción académica y debate.

Otra idea que destacan es que las mujeres son más perjudicadas por las crisis crediticias que los hombres. Esto es así pues normalmente son propietarias de pequeños negocios y además tienen peor acceso al crédito (Manning & Graham, 1999). Esto casa a la perfección con la teoría austriaca del ciclo económico [ver Young (2015)]. Sabemos que con la expansión crediticia ocurre un proceso redistributivo: los primeros receptores del crédito son capaces de hacerse con más bienes a un menor precio por un determinado tiempo, a la vez que los

últimos receptores del crédito ven mermado su poder adquisitivo por la inflación. Si, como demuestra la economía feminista, las mujeres son las últimas receptoras del crédito, es lógico también que sean las más perjudicadas por las expansiones crediticias que finalmente acaban en crack económico. Para evitar eso, la economía feminista puede apoyar la teoría austriaca del ciclo económico que, concretamente, busca acabar con esa expansión crediticia y con la redistribución arbitraria de la renta que conlleva, y que tanto perjudica a las mujeres. Esto es un camino abierto a la investigación y al consenso desde la teoría monetaria.

Es muy interesante también la idea de estudiar cómo lo que no es intercambiado o monetizado contribuye a la economía y a la sociedad. En este caso, sería bueno estudiar cómo repercute económicamente la maternidad. Para ello, autores austriacos como Hayek ([1988] 1992) establecen, al revés que muchos enfoques basados en la teoría malthusiana, que los aumentos de población contribuyen al crecimiento económico y a la vez se retroalimentan con él. Un mayor número de personas permite que aumente el grado de división del conocimiento y de especialización, lo que nos permite aumentar nuestra productividad y ser más ricos. Ahora bien, esto solo es posible mediante instituciones que respeten el orden extenso y el mercado como herramientas de cooperación y coordinación. En ese mismo trabajo, Hayek destaca la importancia de la tradición y de las instituciones que heredamos, y pone como ejemplo la Religión como salvaguarda de las instituciones que facilitan el orden extenso. En esa misma línea, Huerta de Soto (2004) destaca la importancia de la moralidad individual para contribuir a la eficiencia dinámica⁴ de una economía. Un ejemplo que proporciona es el del respeto a la institución de la familia y el matrimonio. Él dice que si hubiera un deterioro generalizado en la moralidad de los padres de familia, y estos rompieran sus matrimonios con tal de irse con mujeres más atractivas, a la larga habría menos familias y matrimonios, pues las mujeres no querrían casarse con hombres que las dejarían por otras. Esto, concluye Huerta de Soto, sería perjudicial para la sociedad en términos de eficiencia dinámica, pues seguramente la tasa de natalidad caería y el ritmo del crecimiento poblacional se frenaría, con lo que el grado de especialización y división del conocimiento aumentaría en menor medida. Como podemos observar, en ambas teorías, la maternidad o reproducción es fundamental. Por la maternidad vienen los incrementos de población y, en consecuencia, el crecimiento económico desde un punto de vista dinámico. De esta idea pueden nacer análisis sobre las instituciones y su evolución y cómo contribuyen a la reproducción, o incluso, cómo podría incluirse la reproducción de la fuerza de trabajo en teorías austriacas o su modelización en teorías como la de Garrison ([2001] 2005).

⁴ Huerta de Soto (2004) desarrolla el concepto de eficiencia dinámica, en contraposición al habitual concepto de eficiencia estática que deriva de un entendimiento mecanicista y fijo de la economía. Además, enlaza su teoría con una argumentación sobre la ética y la moral, en línea con lo que Kirzner ([1989] 2016) hizo previamente desde una visión igualmente dinámica de la economía.

5. Conclusión

La economía feminista es una corriente que actualmente está recibiendo mucha atención, dentro y fuera del mundo académico. Han intentado construirla desde la epistemología y metodología, y han preferido unirse a escuelas de pensamiento cuyo análisis y teoría económica no terminan de ser los más acertados, a ojos de un economista de la Escuela Austriaca. Por ello, es importante que la Escuela Austriaca provea de ideas y correcciones a la economía feminista. Como hemos visto, hay similitudes epistemológicas y metodológicas, y también, muchas aportaciones y mejoras que pueden hacerse desde el sólido marco epistemológico de la Escuela Austriaca. Aún queda mucho por estudiar, pues hay relativamente pocos trabajos sobre la unión de ambas corrientes, pero seguramente, la Escuela Austriaca pueda ser la escuela que más similitudes presenta con la economía feminista, y a la vez, la que más puede beneficiar al entendimiento y comprensión de los fenómenos económicos y de la realidad, y en última instancia, a mejorar las condiciones y libertad de las mujeres en el mundo.

Referencias

- Block, W., & Williams, W. (1981). Male-Female Earnings Differentials: A Critical Reappraisal. *Journal of Labor Research*, 2(2), 385-388.
- Brown, D. (1999). Capitalism. En J. Peterson, & M. Lewis, *The Elgar Companion to Feminist Economics* (págs. 33-39). Cheltenham: Edward Elgar.
- Burczak, T. A. (1994). The Posmodern Moments of F.A. Hayek's Economics. *Economics and Philosophy*, 10, 31-58.
- Engels, F. ([1884] 2004). *The Origin of the Family, Private Property, and the State*. Chippendale: Resistance Books.
- England, P. (1993). The Separative Self: Androcentric Bias in Neoclassical Assumptions. En M. Ferber, & J. Nelson, *Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics* (pp. 37-53). Chicago: The University of Chicago Press.
- Ferber, M. A., & Nelson, J. A. (1993). The Social Construction of Economics and The Social Construction of Gender. En M. A. Ferber, & J. A. Nelson, *Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics* (págs. 1-22). Chicago: The University of Chicago Press.
- Folbre, N. (1993). Socialism, Feminist and Scientific. En M. Ferber, & J. Nelson, *Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics* (pp. 94-110). Chicago: The University of Chicago Press.
- Folbre, N. (2009). *Greed, Lust and Gender. A History of Economic Ideas*. Oxford: Oxford University Press.

- Garrison, R. W. ([2001] 2005). *Tiempo y Dinero: la Macroeconomía de la Estructura del Capital*. Madrid: Unión Editorial.
- Hayek, F. A. ([1973] 1998). *Law, Legislation and Liberty* (Vol. I). London: Routledge.
- Hayek, F. A. (1945). The Use of Knowledge in Society. *The American Economic Review*, 35(4), 519-530.
- Hayek, F. A. (1948). *Individualism and Economic Order*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Hayek, F. A. ([1988] 1992). *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*. London: Routledge.
- Hopkins, B. (1999). Socialism. En J. Peterson, & M. Lewis, *The Elgar Companion to Feminist Economics* (pp. 681-687). Cheltenham: Edward Elgar.
- Horwitz, S. (1995). Feminist Economics: An Austrian Perspective. *Journal of Economic Methodology*, 2(2), 259-279.
- Huerta de Soto, J. (2004). La teoría de la eficiencia dinámica. *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, 1(1), 11-71.
- Jennings, A. (1993). Public or Private? Institutional Economics and Feminism. En M. Ferber, & J. Nelson, *Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics* (pp. 111-129). Chicago: The University of Chicago Press.
- Jennings, A. (1999). Theories of Labour Markets. En J. Peterson, & M. Lewis, *The Elgar Companion to Feminist Economics* (pp. 511-521). Cheltenham: Edward Elgar.
- Kirzner, I. M. ([1989] 2016). *Discovery, Capitalism and Distributive Justice*. Indianapolis: Liberty Fund.
- Lavoie, M. (2002). The Tight Links Between Post-Keynesian and Feminist Economics. *Post-autistic economic review*, 11, Article 2.
- Levin, L. B. (1995). Toward a Feminist, Post-Keynesian Theory of Investment. En E. Kuiper, & J. Sap, *Out of the Margin: Feminist Perspectives on Economics* (pp. 100-119). New York: Routledge.
- Manning, L. M., & Graham, P. (1999). Banking and Credit. En J. Peterson, & M. Lewis, *The Elgar Companion to Feminist Economics* (pp. 27-32). Cheltenham: Edward Elgar.
- Mayhew, A. (1999). Institutional Economics. En J. Peterson, & M. Lewis, *The Elgar Companion to Feminist Economics* (pp. 479-485). Cheltenham: Edward Elgar.
- Moreno Casas, V. (2020, abril 21). *Individualismo metodológico*. Obtenido de Instituto Juan de Mariana: <https://www.juandemariana.org/ijm-actualidad/analisis-diario/individualismo-metodologico>
- Nelson, J. (1992). Gender, Metaphor, and the Definition of Economics. *Economics and Philosophy*, 8(1), 103-125.

- Nelson, J. (1993). The Study of Choice or the Study of Provisioning? En M. Ferber, & J. Nelson, *Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics* (pp. 23-36). Chicago: The University of Chicago Press.
- Nelson, J. (1995). Feminism and Economics. *Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 131-148.
- Nelson, J. (1996). *Feminism, Objectivity and Economics*. New York: Routledge.
- Nelson, J. A., & Ferber, M. A. (1993). *Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics*. Chicago: University of Chicago Press.
- Nussbaum, M. (2003). Capabilities as Fundamental Entitlements: Sen and Social Justice. *Feminist Economics*, 9(2-3), 33-59.
- Picchio, A. (2003). A macroeconomic approach to an extended standard of living. En A. Picchio, *Unpaid Work and the Economy: a gender analysis of the standards of living* (pp. 11-28). London: Routledge.
- Power, M. (2004). Social Provisioning as Starting Point for Feminist Economics. *Feminist Economics*, 10(3), 3-19.
- Robbins, L. (1932). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan.
- Seiz, J. A. (1999). Game Theory and Bargaining Models. En J. Peterson, & M. Lewis, *The Elgar Companion to Feminist Economics* (págs. 379-390). Cheltenham: Edward Elgar.
- Sen, A. (1999). *Development as Freedom*. New York: Anchor Books.
- Strassmann, D. (1999). Feminist Economics. En J. Peterson, & M. Lewis, *The Elgar Companion to Feminist Economics* (págs. 360-370). Cheltenham: Edward Elgar.
- van Staveren, I. (2010). Post-Keynesianism Meets Feminist Economics. *Cambridge Journal of Economics*, 34(6), 1123-1144.
- Vaughn, K. (1994). Beyond Economic Man: A critique of feminist economics. *Journal of Economic Methodology*, 1(2), 307-313.
- Veblen, T. (1898). The beginnings of ownership. *The American Journal of Sociology*, 4(3), 352-365.
- Veblen, T. (1899). The Barbarian Status of Women. *The American Journal of Sociology*, 4(4), 503-514.
- Walker, D. (1994). Economics of Gender and Race. En P. Boettke, *The Elgar Companion to Austrian Economics* (pp. 362-371).
- Walker, D., Dauterive, J., Schultz, E., & Block, W. (2004). The Feminist Competition/Cooperation Dichotomy. *Journal of Business Ethics*, 55(3), 243-254.

Waller, W. (1999). Austrian Economics. En J. Peterson, & M. Lewis, *The Elgar Companion to Feminist Economics* (pp. 18-26). Cheltenham: Edward Elgar.

Waller, W. (1999). Institutional Economics, Feminism, and Overdetermination. *Journal of Economic Issues*, 33(4), 835-844.

Waring, M. (1988). *If Women Counted. A New Feminist Economics*. New York: Harper and Row.

Young, A. T. (2015). Austrian Business Cycle Theory: A Modern Appraisal. En P. J. Boettke, & C. J. Coyne, *The Oxford Handbook of Austrian Economics* (págs. 186-212). New York: Oxford University Press.

THE ITALIAN FINANCIAL NOVEL: FINANCE AS TOLD BY FINANCIAL PROFESSIONALS ^{II}

Stefano Adamo*

Abstract

The global financial crisis of 2008 and the sovereign debt crisis of 2011 have raised the salience of finance as a subject of public interest among the Italian public. Banking and financial affairs have become a recurring theme in Italian cultural productions, such as novels and films in the last decade. Stories that revolve around banking or the financial rise and fall of characters have received remarkable critical attention and media coverage.

This paper presents a review of four recent Italian novels that constitute a mini canon of their own for two reasons: they have addressed the theme of finance with critical or commercial success, and they are written by authors who are or who have been banking professionals. The texts in question are *I diavoli*, by Guido Maria Brera (*The Devils*, 2014); *La pesca dello spada*, by Eugenio Tornaghi (*Fishing for Swordfish*, 2015); *Sabbie mobili*, by Fabio Innocenzi (*Quicksand*, 2016) and *Lealtà*, by Letizia Pezzali (*Loyalty*, 2018). The study does not aim to explore the artistic merits of these texts, but rather to show how they depict finance and what ideas they propagate about it. For this reason, literary interpretation was combined with a series of interviews with the authors aimed at gaining a deeper insight into the genesis of the novels and the ideas that emerge from them.

Keywords: Finance in literature; 2008 financial crisis; Banking in literature; Finance in Italian culture; Finance (public discourse); Contemporary Italian Literature.

JEL Classification: Z11, G00

Receipt date: October 25, 2020.

Acceptance date: December 28, 2020.

^{II} Research for this paper was facilitated by a grant from IREF (Institut de Recherches Economiques et Fiscales), whom I thank for their support and generosity. I would also like to thank Kerry Halferty Hardy for her invaluable editing assistance, and writers Eugenio Tornaghi, Letizia Pezzali and Guido M. Brera for taking the time to grant me an interview. I am grateful to the two anonymous reviewers for their very useful suggestions on how to improve the earlier draft of this paper.

* Stefano Adamo is Assistant Professor of Italian Culture and Chair of the Italian Studies Program (University of Banja Luka (BiH)). E-mail: stefano.adamo@flf.unibl.org.

La novela financiera italiana: Las finanzas relatadas por los profesionales financieros**Resumen**

La crisis financiera mundial de 2008 y la crisis de la deuda soberana de 2011 han aumentado la relevancia de las finanzas como tema de interés entre el público italiano. Los asuntos bancarios y financieros se han convertido en un tema recurrente en las producciones culturales italianas en la última década, tales como novelas y películas. Las historias que giran en torno a la banca o el ascenso y caída de determinados personajes del mundo financiero han recibido una atención crítica y una cobertura mediática notables.

Este artículo presenta una revisión de cuatro recientes novelas italianas que constituyen un mini canon propio por dos razones: han abordado el tema de las finanzas con éxito crítico o comercial, y están escritas por autores que son o han sido profesionales de la banca. Los textos en cuestión son *I diavoli*, de Guido Maria Brera (Los diablos, 2014); *La pesca dello spada*, de Eugenio Tornaghi (La pesca del pez espada, 2015); *Sabbie mobili*, de Fabio Innocenzi (Arenas movedizas, 2016) y *Lealtà*, de Letizia Pezzali (Lealtad, 2018). El estudio no tiene como objetivo explorar los méritos artísticos de estos textos, sino más bien mostrar cómo describen las finanzas y qué ideas propagan al respecto. Por ello, se combinó la interpretación literaria con una serie de entrevistas a los autores con el objetivo de profundizar en la génesis de las novelas y las ideas que surgen de ellas.

Palabras clave: Finanzas en la literatura; Crisis financiera de 2008; Banca en literatura; Finanzas en la cultura italiana; Finanzas (discurso público); Literatura italiana contemporánea.

Clasificación JEL: Z11, G00

Fecha de recepción: 25 de octubre de 2020.

Fecha de aceptación: 28 de diciembre de 2020.

1. Introduction

The global financial crisis of 2008 and the Italian sovereign debt crisis of 2011 have rendered finance a subject of salient interest among the Italian public. This heightened awareness and scrutiny resulting from banking scandals and the heated debates that followed them have served as a catalyst for the Italian government to take action to increase the population's financial literacy. While several experimental projects for introducing financial education in primary and secondary schools have existed for almost a decade (e.g., Bank of Italy, 2017), in 2017 the Italian Ministries of the Economy, Education, and Economic Development created a standing "Committee for Financial Education."¹ The committee is integrated into the legal system, and its stated mission is to "promote and plan financial education and awareness" (Decreto Costituzione Comitato Educazione Finanziaria, 2017). Interestingly, over the last decade, banking and financial affairs also began to appear as a recurring theme in Italian cultural productions, including novels and films. Stories involving banking or the characters' financial rise and fall have received remarkable critical notice and media coverage. Consequently, such topics have become ever more familiar to the public, though arguably no less obscure.

Storytelling's impact on shaping public opinion—and potentially voter behavior—has been the object of considerable attention in the social sciences in the last decade (T. Adkins & Castle, 2014; Glas & Taylor, 2018; Prior, 2007; Salmon, 2007)². Throughout history, narratives have helped humans make sense of their environment. However, in today's overly complex world they might instead delude people into underestimating the true extent of their knowledge gaps (Kruger & Dunning, 1999), conversely reinforcing a defective comprehension of complex issues with what cognitive scientists have termed "an illusion of explanatory depth" (Rozenblit & Keil, 2002). In economic affairs, this means that ideological approaches to policy issues that resonate with popular biases may be received with favor by the public regardless of their merits. A recent pamphlet in which two French economists address how economic theory gets thwarted by economists themselves in the public sphere was swiftly translated into several languages, including Spanish (Cahuc & Zylberberg, 2018).

The centrality of the role that finance has come to occupy in the Italian political and cultural sphere has added significance to a long-lasting debate on modern literary realism and civic engagement (Antonello et al., 2009; Willman, 2019)³. In the last decade, literary critics have observed that, coincidental with the worldwide success of Roberto Saviano's *Gomorra* (2007) and the literary debate it provoked, many Italian writers have abandoned the postmodern conception of the novel dominant in the literary landscape since the early

¹ The initiative, however, was initially hampered by the Senate (Imperatore, 2017).

² An extended discussion of how social science research on this subject connects with work done in the humanities can be found in (Adamo, 2017).

³ Italophone readers may also refer to (Bertoni, 2007; Donnarumma et al., 2009; Palumbo, 2011).

1980s. It is also worth mentioning that in the years following the financial crisis of 2007-2008, literary works set in the worlds of work, business, and finance have achieved success in the most important national literary competitions (Adamo & Toracca, 2020, p. 7). Since novels that emerge from the prize circuit generally receive significant media coverage, it is fair to assume that the book industry has bet on the curiosity similar stories may arouse on the part of the audience. The bet, if such it was, was not misplaced. Writers such as Edoardo Nesi and Paolo Di Paolo have been consecrated as public intellectuals following the success (and awards) obtained with books of this type. Nesi won the Strega prize in 2011 with a novelized memoir about the takeover of Prato's textile industry by the Chinese business community (Nesi, 2010/2012); Di Paolo was awarded the Mondello prize in 2012 for a novel depicting the preceding thirty years of Italian history as a period of civic and economic decline (Di Paolo, 2011). A similar fate has befallen Stefano Massini, who now appears as a regular guest on television programs and as a columnist in important online newspapers following the considerable success of his play, *Lehman Trilogy* (2020), and a novel in verse, *Qualcosa sui Lehman* (2016), recounting the story of the eponymous dynasty in epic form⁴. Furthermore, one of the most celebrated and successful contemporary writers, Walter Siti, won the Premio Strega with a novel focusing on the world of high finance entitled *Resistere non serve a niente* (Siti, 2012)⁵.

The purpose of this paper is to analyze a group of four recent critically or commercially successful Italian novels centered on the theme of finance and to examine their portrayals of the banking sector and financial markets. It is a first step toward a more ambitious study, that of describing the discourse strategies of those novels and understanding what political-economic implications may be drawn from them by readers who are unversed in finance. The texts in question are *I diavoli*, (Devils, 2014) by Guido Maria Brera; *La pesca dello spada* (Fishing for Swordfish, 2015), by Eugenio Tornaghi; *Sabbie mobili* (Quicksand, 2016), by Fabio Innocenzi, and *Lealtà* (Loyalty, 2018), by Letizia Pezzali. What is of particular interest in these finance-themed novels is that their authors are (or have been) professionally engaged in finance or banking. Guido M. Brera is currently an executive at Kairos partners, an asset management company he also co-founded; Eugenio Tornaghi has worked for commercial banks for twenty-five years in various capacities and is today marketing and sales director at SIA group, a technology and infrastructure provider for the banking and financial sectors; Fabio Innocenzi is managing director of *Gruppo Banca Carige*; and Letizia Pezzali is a former analyst at J.P. Morgan. Novels that revolve around

⁴ The latter won the *Selezione Campiello* prize, *SuperMondello* prize, the *Prix Médicis* and, in France, the *Prix du Meilleur Livre Étranger*.

⁵ Note that between 2011 and 2013, at the height of what has come to be called the "great recession," the most popular and coveted literary prize, the Strega, was awarded to novels that focused on industry and finance. To put this in perspective, only two novels revolving around economic matters were conferred that award since its inception in 1947. Those were *La chiave a stella* (The Wrench), by Primo Levi, published in 1978, and *Donnarumma all'assalto* (Donnarumma's assault), by Ottiero Ottieri, published in 1959. For an analysis of the representation of finance in *Resistere non serve a niente*, see (Adamo, 2016).

the theme of finance are not an exclusively Italian phenomenon (the entire trend may have started with Preston, 2010), and both the academic sphere and the online world have begun to pay attention (Colella, 2017; Williams, 2013). The film industry has exploited the 2008 crash with memorable works (e.g., Chandor, 2011; Ferguson, 2010; Hanson, 2011; McKay, 2015). To my knowledge, however, it is only in Italy that several finance and banking world insiders have decided to take up the pen and express their reflections in the form of narratives—all within the span of four years⁶.

Analysis of the economic ideas that emerge from the four novels at the center of this study is supported by two in-person and one online interview that I carried out with the authors. These interviews have helped clarify the ethical and, in some cases, political stances these authors have taken on the 2008 crash and explain why they put most of the blame on the private sector. Taken together, the interviews touch on controversial aspects of the finance industry that already populate public discourse such as political cronyism, excessive risk taking, moral hazard, insufficient regulation, and the questionable reliance on government-sponsored relief programs in times of crisis. From a libertarian perspective, it is striking to note that the authors show no awareness of the Austrian school's long-standing intellectual commitment against the artificial manipulation of the market interest rate by central bankers, even as they fully acknowledge the responsibility of the Federal Reserve Bank in the creation of financial bubbles, especially under Alan Greenspan's tenure. The lack of knowledge of (or consideration for) the Austrian theory of the business cycle speaks to the poor circulation of this body of knowledge among the Italian public, possibly not only at the grassroots level.

The analytical portion of the paper is divided in four parts. Sections two and three address the novels *I diavoli* and *Lealtà*, which focus on international finance; sections four and five are devoted to *La pesca dello spada* and *Sabbie mobili*, which shed a critical light on the Italian banking industry.

2. *I diavoli*

I diavoli, by Guido Maria Brera was published in 2014 by Rizzoli, one of the major Italian publishers. In 2020, it was turned into a successful television series that has since been broadcast in more than a dozen countries, including in North and South America. The novel's subtitle reveals the content in figurative but unambiguously evocative terms: "Finance Told from its Black Box." Brera has stated on several occasions that his purpose in authoring the book was both to popularize the world of finance and to denounce its shortcomings. In one interview he goes so far as to say that his greatest ambition was to

⁶ While this paper was already in an advanced phase, I came across another novel that may fit in with this group, even though it is significantly less known than the other four. It is entitled *Pecunia Olet?* and is written by a self-described Italian private banker who hides behind the *nom de plume* of Michael Perth.

make economics intelligible even to a child (Rizzoli Libri, 2014). Ever since the publication of the novel, Brera has become a public intellectual. He often participates in televised talk shows, writes columns for newspapers, and has even published a popular essay on economic policy with writer and former business owner Edoardo Nesi (Brera & Nesi, 2017). In 2020 he published another novel *La fine del tempo* (The End of Time), which is the second installment of what will be a trilogy with recurring characters, further expanding on several topics addressed in his previous work.

I diavoli tells the story of a successful Italian stockbroker, Massimo De Ruggero, who works in London for an unspecified investment bank simply referred to as *la grande banca*, an expression that in Italian may mean both the “big” as well as the “great” bank. Massimo is a legend among his co-workers and the story begins with him receiving a partnership proposal from his boss, the American banker Derek Morgan. Among the many symbols that constellate the book, the name of Derek Morgan stands out for two reasons. On the one hand, it sounds like a wink at a mafioso character in Walter Siti’s *Resistere non serve a niente* who goes by the name of Morgan Lucchese⁷. On the other hand, like Siti’s character, it echoes legendary Welsh privateer Henry Morgan, making the character an archetypal symbol of unscrupulous acquisitiveness.

Massimo possesses many of the qualities found in the traders who populate films such as Oliver Stones’s *Wall Street* (1987). The words employed to describe him on the job revolve around the semantic areas of war and hunting. Massimo has a nose for moneymaking: he seems to know in advance which stocks will boom and which will go bust, he acts fast, he thinks fast, he is all that the reader would expect to see in a successful stockbroker who collects year-end bonuses worth millions of dollars.

Massimo’s private life reflects the stereotypes of many similar characters seen in film and literary fiction. He has two children from a former wife and a romance with a colleague. Nothing outside the common *topos* here. The plot twist occurs when he realizes that his former boss is engaged in an organized short-selling of Italian government bonds with the aim of weakening the euro and consolidating the strength of the dollar as a world currency in the aftermath of the subprime loan crisis. Disgusted by what he observes, Massimo reacts by tearing apart the plan and retiring from finance. It is at this point that the reader realizes that the novel is in fact a fictionalized account of the 2010-2012 euro crisis and of the speculative attack on the Greek and Italian public debts that took place in those years⁸.

⁷ It should be noted that the novel’s protagonist is inspired by Guido Maria Brera himself and that Walter Siti is credited in *I Diavoli*’s acknowledgments page as an artistic mentor.

⁸ The idea of a group of executives who meet at night inside a midtown Manhattan skyscraper to strategize and conspire recalls certain scenes of *Too big to fail*, an HBO movie for television released in 2011, in which the executives of the biggest Wall Street banks meet with U.S. treasury secretary Henry Paulson and Federal Reserve chairman, Ben Bernanke, after the bankruptcy of Lehman Brothers resolving that the FED will implement a quantitative easing program in an attempt to save the finance industry. The meeting recreated in

One obvious purpose of the book is to sensitize readers to the cleavage between the finance industry and the rest of the economy. In so doing, the novel joins a sizable collection of fiction and non-fiction books that tackle the issue from every possible angle⁹.

From the earliest pages, the world of finance is represented in the novel as a world of its own hidden behind an impenetrable language. Massimo, is described as fantasizing in front of his computer screen while letters and numbers run through and the third-person narrator adds the following comment:

The symbols of the arcane. The arcane that is finance. Bund, Gilt, Treasury, DTC, OAT, BOT, BTP. Government bonds, bonds, Treasury bills. Each corresponds to a maturity, a yield, an interest. Acronyms and words compose a single sinuous mantra: "Trust me. Subscribe to the debt. Buy, buy, buy (Brera, 2014, pp. 20–21).

When referring to a specialist in quantitative analysis, a hint at the dissipation of talent that finance allegedly fosters by hiring STEM graduates who might be more gainfully employed in other industries, one of the characters expresses the view that finance is a zero-sum game:

His studies in fluid dynamics are more useful for the bank than for any university. After all, it is the financial flows that have spread the network, and now we compete everywhere, all over the planet. The world has become flat: no states, multinationals, or anything else, only individuals who play the game on an equal footing. This is the beauty of it. Same information, same chances. In the end: one wins, the other loses and the sum is always zero (Brera, 2014, p. 30).

The floor—the place where transactions take place—is presented in terms evoking conflict and competition:

There is nothing unnecessary, apparently, on the floor. Yet on the floor there is everything. There is the most advanced technology and the gut feeling that vibrates. There is calculation and intuition, cunning and brutality. There are tactics and animal sniffing. There is the staff, which plans the strategy around a large table surrounded by the other stations. There are veterans of many wars and recruits to the first battles. There is the functional essentiality of an operations room and the sophisticated subtlety of reasoning. There is progress, and there is profit. There are those who believe in something. There are those who used to believe in it and those who have never believed in anything (Brera, 2014, pp. 59–60).

the film took place in real life. *I diavoli* draws on events that may have caught the imagination of the public adding new meanings to them.

⁹ Criticism of the deeds of large financial institutions such as the one depicted in the novel can be found in L. Adkins, 2018; Elton, 2010; Lacalle, 2015; Lanchester, 2010; Marsh, 2007; Martin, 2002; Shiller, 2008; Tooze, 2018 to mention just a few. In *La fine del tempo*, Brera writes explicitly against long-term low interest rates policies, which may remind of the libertarian accounts of financial crashes voiced in Woods 2009 and Stockman 2013. Brera's purpose for criticizing quantitative easing and other such interventions is not inspired by libertarian convictions though, as shown in the pages below.

Unsurprisingly, Massimo makes his decisions following inspirational quotes from Sun Tzu's *The Art of War* (Brera, 2014, p. 81).

The narrator indulges in descriptions of the characters' spending capacity. Sports cars, private jets, one-day trips across Europe for the sole pleasure of enjoying a sunset while holding a glass of wine a couple of thousand kilometers away from home. An endless sense of possibility. And yet: Massimo is anxious. Some of his character traits do not align with the world in which he operates, however successful a professional he may be. He repeats in his head the verses of an Italian popular anarchic songwriter, Fabrizio De André, that sound like a manifesto: *in direzione ostinata e contraria*, "in an obstinate and contrary direction." While talking to his children, he constructs similes between the Sicilian ritualized tuna slaughter, *la mattanza*, which conjures up an ancestral world of violence, and the destruction of the middle classes through monetary policy, an idea I illustrate below. He realizes that modern finance runs counter to the concepts of fairness and social justice that he cherishes. By the end of the novel, Massimo will no longer be a London trader. He will have moved back to Italy, living with his children, and in the hope of saving an endangered animal species—an allusion to the sense of guilt for having contributed of the demise of the Western middle classes—he will have become active in bluefin tuna farming¹⁰.

I diavoli was conceived and written as a reaction to the financial crash of 2007-2008. Brera describes that event as overturning the way he saw his job and making him examine the entire financial industry more critically. It drove him to look back to his lower-middle-class upbringing and the intellectual mentorship he received at the publicly-funded University of Rome "La Sapienza," which he describes as "a college that in the mid-1980s functioned effectively as a social elevator granting anyone who had talent and good will a quality education" (G. M. Brera, personal communication, November 12, 2020). He expresses regret for the loss of this aspect of welfare in today's world, where, he adds, even high-income families are forced to set money aside for years in order to afford an effective education for their children (G. M. Brera, personal communication, November 12, 2020; Logic & knowledge, 2015). The novel dramatizes what Brera sees as a thirty-year long class struggle in which the top earners of the developed world have increased their wealth at the expense of the middle class. He describes this process as resulting from the confluence of the emergence of globalized trade and the erosion of the twentieth century welfare state. In this theory, finance has come to replace the welfare state by making credit available to a larger pool of clients and a wider range of purposes, thus making up for the compression of salaries in large sectors of Western economies due to global trade. For the same reason, Brera surmises, finance has allowed the fortunes of businesses and stock

¹⁰ During a conversation with his colleagues, Massimo mentions the fact that an exemplar of bluefin tuna was sold at the Tokyo fish market for 1.3 million dollars. Massimo uses this story to make the case that the Fed's prolonged low interest rate policies have endangered the value of the currency.

owners to spiral upward, thanks to the overvaluation of stocks that resulted from the low level of interest rates. His novel dramatizes this theory, adding the idea that because finance has found itself at the center of a momentous historical transition, it has ended up replacing politics itself over the years. “If today university education is made possible by student loans instead of government subsidies, then finance has replaced government as a provider of welfare,” Brera surmises. “The ways in which this power shift may impact democracy as we know it are appalling,” he concludes (G. M. Brera, personal communication, November 12, 2020).

Brera does not ignore that the change in fortune of the Western middle classes has been mostly related to the technological paradigm shift that got under way in the 1990s and fully developed in the following two decades, from the digital revolution to transport and logistics innovations (Chauvel & Hartung, 2016; Cowen, 2013; Milanović, 2016; Reich, 1991, 2007). However, he relates these innovations to the low interest rate policies that the Federal Reserve Bank adopted under Alan Greenspan which, in Brera’s opinion, funneled enormous resources towards what was then called the “new economy,” a high-skill and non-labor-intensive sector involving risks that investors might have avoided had the cost of borrowing been higher (G. M. Brera, personal communication, November 12, 2020).

Brera’s dramatization of the regressive effects of low interest rate policies conveys to the Italian audience, for whom the term “quantitative easing” has a mostly positive connotation, a debate that has been taking place for some time in the anglophone world (Acemoglu & Johnson, 2012; Dolado et al., 2018; IMFBlog, n.d.; Lenza & Slacalek, 2018; Spitznagel, 2012). In Italy, that technical phrase entered public discourse after 2012, when the European Central Bank adopted innovative monetary policies to rescue the euro area. The received view among Italian politicians and commentators is that the ECB’s public debt relief programs benefitted Italy. In this context, Brera’s voice may sound a discordant note, but that is not entirely the case. As a writer, Brera has a remarkable ability to present unorthodox ideas within what is for its intended audience a well-established intellectual framework, in this case that of Italian neo-Keynesianism. In particular, he draws on the teachings of Federico Caffè¹¹, and wraps his views within keywords that resonate with the Italian left, such as qualifying labor as an “independent variable.” To Italian ears, the idea of labor as an “independent variable” recalls 1970s labor union demands based on the belief

¹¹ Federico Caffè (d. 1987) is known in Italy for having popularized Keynes’s ideas and mentored, as a professor at Sapienza University, future politicians and civil servants of fame, such as Mario Draghi, among others. Brera cites Caffè’s *Lezioni di politica economica* (1978) and *La solitudine del riformista* (1990) as the books that have most informed his world view. It may help understanding Caffè’s place in Italian public discourse to point out that a posthumous collection of his papers was issued in 2014, and reprinted two years later, meaningfully entitled *The Dignity of Labor* (Caffè, 2014).

that labor should not be tied to productivity¹². When I asked him to elaborate on this claim, he replied:

Today it would be a provocation to say something like that. But it is also true that we have reached the exact opposite of that position, and I think that the point we are at today with respect to labor is equally undesirable. Labor is really the elephant in the room nowadays. The race to lower the cost of labor is frantic and crazy, and governments encourage it to keep inflation in check. So, the old paradigm has been completely overturned, and this situation is not sustainable in the long run (G. M. Brera, personal communication, November 12, 2020).

When I asked how he would suggest safeguarding labor in a globalized world, his answer veered decisively toward an appeal for strong government intervention at home and diplomatic activism abroad:

You need to impose rules on capital movements and restrain producers from relocating wherever it is more convenient. You must make sure hardware is not produced in factories where civil and social rights are trampled on... You must take the risk of becoming less competitive until labor rights are adopted also by competing countries. You must refuse to raise the bar of competitiveness and productivity to the detriment of the weak. After all, it is a matter of finding the right balance (G. M. Brera, personal communication, November 12, 2020).

As he spoke, the answer gradually revealed his awareness of the inextricable complexity of the problem. It remains, nonetheless, a remarkable feat to have raised an unpopular and counterintuitive issue, that of the regressive effects of quantitative easing on “main street” economy, through literary narration.

Literature opens scenarios that theory cannot give you. You can find literature where it is least expected. Draghi’s famous “whatever it takes” speech was literature: it was a vivid example of words that do things, that make the world. It feels like leaning forward towards a future that is built through words. That is what literature is about for me (G. M. Brera, personal communication, November 12, 2020).

Taken literally, the above reflection begs the question, will the gigantic debt of countries such as Italy be restructured as in the ending on *La fine del tempo*, his latest novel, one that ends with a ceremony held in Tokyo celebrating the decision to restructure the Japanese debt? He answers without hesitation: “We do not know how, or when, but we are heading there. We are heading toward a massive restructuring of sovereign debts, because the system is unsustainable as it is” (G. M. Brera, personal communication, November 12, 2020).

The vision of finance that Brera's novel delivers, that of a competitive and rapacious world where action is determined by self-possessed, goal-oriented men, is in stark contrast with the reflections on the irrationality of human behavior expounded in *Lealtà*, the following novel of this review.

¹² The claim was allegedly warranted by the studies of Keynesian economist Pietro Sraffa whose work *Production of Commodities by Means of Commodities* (1960) was thought to warrant such a conclusion.

3. *Lealtà*

Letizia Pezzali's *Lealtà* (Loyalty) tells a story of romantic love between a young female Italian student, Giulia, and a professor twenty years her senior. Giulia, who is now a thirty-two-year-old single financial analyst working at a big bank at Canary Wharf, narrates the story while looking back on the affair. As the story unfolds and its various pieces assemble into a coherent whole, it becomes a reflection on human irrationality. And because the main character is a financial analyst, her reflection develops into a critical look at the divide between what she sees as a mostly irrational human nature and the assumptions of rationality that underpin the mathematical models neoclassical economists have devised to describe human behavior. Published in 2018, the novel has already been translated into eight languages.

In the book, Canary Wharf symbolizes our modern tropes about finance.

Things happen all the time, on the computer screens of Canary Wharf: a merger between two companies that disrupts the lives of ten thousand people in distant lands, a gamble on the currency market that changes the purchasing power of entire nations. However, the events that really persist in the common imagination are those that if only for a moment shift attention to the outside world (Pezzali, 2018a loc. 123).

In fact, for much of the novel, the narrator attempts to convince the reader that the perception they have of the world of finance is almost entirely wrong. In a fairly didactic way, she often evokes a characterization that the reader might expect, only to contradict it thereafter:

In films about finance, people run, fret, move their fingers on keyboards, observe fickle numbers, speak at high speed using an obscure code that communicates an elementary message, simple as an ad: "I know what I want". In real life, things have always seemed a bit different to me. More viscous, more fragmented, less shiny. As if the air inside the offices was too thick and the rapidity of gestures was affected, degenerating into friction, into complications, into the opacity of the consequences (Pezzali, 2018a loc. 108).

In fact, a couple of pages later, the narrator becomes outspoken in expressing her views about the financial environment:

I myself do not know how long I will last. No one knows it, of themselves. I know that through phases of tepid professional enthusiasm followed by moments of darkness, of aversion to my days; nothing original, it's a widespread attitude, you only have to carefully look at others to understand it: the drawers full of pills for head- and stomachaches, the anti-stress toys scattered on the desks, the vacation photos as screensavers, the quick but not sporty gait of those who go to the printer, the young faces dehydrated by staying in an artificial environment (Pezzali, 2018a loc. 149).

"The opacity of the consequences," the narrator writes. It may sound like a tautologically opaque phrase in itself, however that is exactly what the book is about: the opacity of feelings, of the irrational behavior of humans. It is also the story of Giulia herself, a student

who falls in love with her university professor and goes through life with a vivid memory of that affair ever after interfering in critical moments of her sentimental life. This is in stark contrast with the received view of the social sciences whereby individuals are self-interested, utility-maximizing decision-makers. Through this realization and other incidents in the book, Giulia, the narrator, concludes that:

[It is not true that humans] always act in their own interest, just think of addictions, whether it is an addiction to substances or to a certain behavior, or people, or aspirations. The cages which are often invisible. Classical economic theories are based on a comfortable and wrong hypothesis: an individual who is rational, driven only by an unobstructed vision of his own interests. Such an individual does not exist—or at least is rare. To imagine that it describes humanity means making a gigantic distortion. Humanity moves in a state of confusion, fear, burning enthusiasm, uncertainty. Of violence, above all, towards oneself and others (Pezzali, 2018a loc 1243).

The idea that humans are irrational and that, therefore, an economic theory that describes human action as rational is inevitably destined to be proven wrong may rest on the *micro*-level conclusion sketched above. However, by talking to Letizia Pezzali, who worked as an analyst for J. P. Morgan prior to becoming a full-time writer, one learns that human irrationality is not the only reason why markets are unstable, and this sheds a different light, or rather gives a different nuance, to the book. Two things stand out from the interview. The first is when I ask her what she thinks of the low interest rates policy carried out by Alan Greenspan in the years leading to the subprime loans crisis. She says quite clearly that keeping interest rates low was a mistake because by artificially inflating the value of stocks, it fueled the hyper-competitive and risk-prone traders to make ever more hazardous decisions with the consequences that we all now know (L. Pezzali, personal communication, January 2020). Moreover, a market artificially maintained at bull levels would inevitably incentivize a short-term strategy on the part of financial operators because the competition became so harsh that any quarter result below the industry average would be perceived as an irremediable failure (L. Pezzali, personal communication, January 2020). Macroeconomic decisions, the role of the central banks, all of this, of course, matters. But there is more. The chaotic world evoked in the novel is not a depiction thrown in there merely for the sake of narration. It reflects a deeper belief about how modern finance works. When I ask Letizia Pezzali what economic qualifications are required to work at Canary Wharf, she answers that not all those who work in finance are economists by training.

The fact is that economic training is not a requirement, she says. We also had engineers and lit people for that matter. That is not so much of a problem, in reality, because if people learn fast and are talented on the job there is no reason, in principle, not to hire them. However, you start reconsidering this view when you realize that the reputation of the institution in which you earned your degree is more important than what you studied in it. In a sense, the banks are hiring the aura of Oxbridge and the like, which means that the environment you come from is more important than your technical knowledge (L. Pezzali, personal communication, January 2020).

As a result, Pezzali tells me, many people do not grasp the larger picture surrounding their day-to-day trade. Like students who are perfectly skilled at regurgitating the contents of their assigned pages, but who lack familiarity with the book from which those same pages are excerpted, Pezzali, much as Brera and Tornaghi, describes traders, analysts, portfolio managers and other finance operators as professionals who have a specialized and myopic understanding of what their job is about, and a limited consciousness of how it connects with the rest of the economy. Moreover, as she points out, incentives tend to skew towards risk-taking over prudence.

An investment bank earns most of its revenue from leveraged investments (those which involve debt), which are risky by definition. For this reason, structured banks, such as J. P. Morgan, also have *credit teams* in place whose purpose is to evaluate the risk positions taken by the bank and keep the work of the *debt team* under control, as if the bank wished to set up a system of checks and balances. The problem is that the debt team is the one that earns the bank its fees and gets the big bonuses at the end of the year when things go well. The credit team is much less incentivized. Credit team people are generally paid a little less and don't get directly involved in operations (L. Pezzali, personal communication, January 2020).

Having different incentive structures also means that these two types of jobs tend to attract different kinds of individuals. Pezzali continues:

Debt and credit teams tend to attract different personalities because they involve different job requirements and offer different potential rewards. In an investment bank, the overachievers—the more ambitious, aggressive, and motivated among the employees—do not usually want to work in the credit area. There is a generally shared feeling, especially among new hires, that credit is for losers—if I may say so. You are perceived as the “party pooper”, you have no role in the bank's most profitable businesses, you are supposed to act as a hand brake for the real doers. That's not a role in which a major university graduate who got a job at a place like J. P. Morgan can feel accomplished and fulfilled. As a result, the credit team gets filled with people who tend to be quieter, less ambitious, people who may have other priorities than a shiny career or getting rich quickly. In the credit area, the job is more predictable, you have fewer or no relationships with the outside world, you don't work weekends and so on. So, although the two areas of the bank are there to counterbalance each other and keep the institution from taking too much risk, the debt team usually prevails (L. Pezzali, personal communication, January 2020).

All of this does not imply, however, that trading is a form of gambling. “That idea works well in the movies, but it is simply not true,” she tells me. “What finance institutions do is called risk management, it involves an extraordinarily rich and complex body of knowledge and resembles gambling only very superficially,” she says, echoing words I have heard from Eugenio Tornaghi as well (L. Pezzali, personal communication, January 2020; E. Tornaghi, personal communication, November 12, 2019).

Why then are the images of financial markets as casinos and trading as betting so popular among the public? The answer may be found in the novel itself, when Giulia relates a conversation she has with her late mother's partner. The question “what do markets think?” has no meaning, Giulia maintains, because:

Markets are what some people think others think. They are the construction that one mind makes of the thought of another mind. All multiplied by many minds... They are the concise rationalization of a fabric made of hopes, envy, perceived mysteries, bad moods, desires, malice, instincts. The analogy with human relationships and the distortions that we make when we try to interpret them is all too strong (Pezzali, 2018a loc. 2093).

The next two novels take the reader into a contiguous but different narrative universe from that of multinational investment institutions. They focus on Italian commercial banks, but also give politics ample space.

4. *La pesca dello spada*

Eugenio Tornaghi's *La pesca dello spada* is a crime story set in the Italian banking environment. The book's blurb says that the novel—while being “original and compelling”—guides the reader in understanding the obscure mechanisms of banking and finance. The plot takes place in Milan—Italy's financial capital—and revolves around the character of a police commissioner, Cattaneo, trying to solve the mystery that surrounds the murder of a big bank C.E.O. This protagonist comprehends little of finance and banking and, as the story moves forward, it becomes clear that readers are expected to identify with him, as they gradually realize how the banking system functions.

The title refers to the scheme through which Cattaneo's opponents try to stop him from uncovering the secrets surrounding the bank executive's death. The inspiration is derived from traditional swordfish fishing, which, the reader is told, is carried out by hitting a female exemplar first and then waiting for the male to come to her rescue, thus allowing the fishers to capture both fish at once. In this case, the scheme against Cattaneo consists in placing his daughter within the reach of a notorious pedophile with the expectation that the commissioner's paternal feelings will push him to react wrathfully and be brought down in a scandal of police violence.

The core of the story addresses bank mergers and their malcontents. The characters frequently mention how banking has changed since the 1990s compared to the preceding era and how their original mission of building bridges between businesses and savers has been abandoned in favor of rent-seeking through political cronyism. The complexity of the intrigue serves an entertainment purpose, but this does not mean that finance is merely a backdrop used to provide topical relevance—and therefore interest—to the crime story. That the culprit should be a bank employee who kills the bank's top executive in order to prevent a merger that would have come at an exorbitant cost for workers and account holders, speaks to Tornaghi's vision of what went wrong with banking in Italy, and why. In the book, commercial banks appear to have betrayed their original mission; they are no longer pursuing the community's interests. Rather, they manage power and seek expeditious profits at the expense of savers and investors.

Tornaghi describes his approach to literature as a Stendhalian endeavor. Like the French novelist, his ambition is to give an account of noteworthy aspects of the time in which he lives, by focusing on what he knows best, the world of banks.

La pesca dello spada—Tornaghi says—is a contemporary novel with two goals: to explain what a bank is and what it does, and to say, with a sense of despair, how in Italy nothing ever changes. We seem to never learn anything in this country and that is really embarrassing and sad (E. Tornaghi, personal communication, November 12, 2019).

What does not change in Italy, according to the writer, is the long-term and ongoing entanglement between financial and political power. In popular imagination, this entanglement evokes bank scandals of old such as those of Michele Sindona and Roberto Calvi. The former, a convicted felon with clear connections with the Sicilian mafia, died of poisoning in 1986 while in prison for the murder of the official receiver charged with liquidating his bank, the Banca Privata Italiana. The latter, surnamed ‘God’s Banker’ by the press because of his close association with the Holy See, was found hanged under the Blackfriars bridge in London after the collapse of the Banco Ambrosiano, which he involved in one of Italy’s biggest banking and political scandals via his capacity as chairman.

It is against the backdrop of stories such as these that Tornaghi sketches his representation of banking in the novel. *Banca Alleanza*, the bank at the center of the novel, is described along the lines of the via Verdi Intesa-San Paolo bank in Milan—a building whose column-bedecked facade is reminiscent of a Greek temple. The ceilings of the novel’s bank are high, the walls covered in marble, everything is designed to make the customer feel insignificant and impotent, to send the message that: “In this austere and solemn environment we do things that you cannot understand; it is a place for the initiated only” (E. Tornaghi, personal communication, November 12, 2019). This deliberately inaccessible self-fashioning of the Italian banking world gives Tornaghi, who comes from a working-class family, a sense of revulsion:

I found myself as a young guy amid a world that arouses reverential fears and speaks an abstruse language, and then I realized that whatever banks do, it is nothing that cannot be understood by a six-year-old child. We are not talking about the Kantian noumenon here! (E. Tornaghi, personal communication, November 12, 2019).

Why, then, are banks entrenched behind a jargon, I ask. He responds:

The problem is not so much the jargon, but the abysmal ignorance that people have regarding finance. The scams that banks make also derive from this state of affairs. For example, a basic truth in finance is that risks add up. When you buy a bank’s bond, for example, the yield incorporates systemic risk first (in our case the risk of Italian government bonds) and then the risk of the bank itself. For years, however, Italian banks sold bonds with a lower yield than the Italian treasury bond. When savers—common folks with no idea how all this works—asked how the yield of the bank’s bond could be inferior to that of the BTP, the vendor would say: “well, the Italian debt is riskier than ours”, and people would buy into that explanation (E. Tornaghi, personal communication, November 12, 2019).

This toxic amalgam of ignorance and profiteering in the relationship between the public and banks leads to resentment on the part of the former. This antagonistic sentiment also appears in the novel. As chief police commissioner Cattaneo conducts his investigation, he comes across a few threatening letters addressed to the victim.

"Why all these threatening letters?" Cattaneo asked, "what are they complaining about?" I distinguish three periods", replied Arosio, counting with his hands, "the first one, that of frauds, goes from 2001 to 2005. In those years, between Cirio, Parmalat and Argentinian bonds, savers lost about twenty-eight billion euros. As you can well imagine, more than one of them let off steam wishing the worst to bankers. The second one I have called it the exodus period and includes the letters sent by colleagues forced to retire between 2006 and 2010. The third period, finally, is what we are experiencing now. I call it the great crisis. Here the authors are the most varied: entrepreneurs who have had their loans revoked, ordinary citizens who have had their house mortgaged, pensioners who have lost their savings under the collapse of the stock markets..." (Tornaghi, 2015, p. 143).

This paragraph synthesizes the main shocks that the Italian banking system has undergone in the twenty-first century. The topic itself is not new and is of course discussed extensively both in the specialized and the popular literature (e.g., Bergamaschini Morpurgo et al., 2017; Bitetti & Darova, 2017). However, Tornaghi's prose effectively conveys it to the audience by going beyond the expression of outrage and delving into the causal mechanisms as shown in various moments of the story (e.g., Tornaghi, 2015, pp. 173, 186, 264 and passim). Cattaneo's character in the novel often projects uninitiated bafflement and must be schooled in the way things work in the industry. In a sense, it is also a reflection of what the author himself felt when he took his first steps into the world of banks, as referenced above. A remarkably similar view of Italian banking is also found in the last book to appear in this review, which is also the most atypical of the lot.

5. *Sabbie mobili*

Sabbie mobili (Quicksand), by Fabio Innocenzi, was published in 2016 by Codice, a small Turinese publishing house known for its quality catalog. Although marketed as a novel on the front page, it is in fact a memoir with few literary concessions, one being the eventful prologue in which the protagonist is nearly shot by a Belfast soldier for being at the wrong place at the wrong time. At the book's core, however, is the story of a real-world bank fraud—the Italease scandal—that made Italian newspaper headlines in 2006. The author was personally involved in the scandal and eventually cleared of all charges (Bloomberg - la Repubblica 2013). Published ten years after the events, this five-hundred-page memoir reads like an extensive act of self-defense and an attempt at restoring reputation. At the time of writing, Fabio Innocenzi is the chief executive officer at *Gruppo Banca Carige*, an institution he helped to surmount a legal scandal in 2019 as a special commissioner appointed by the European Central Bank (Adnkronos newsroom, 2019). In January 2021, he will assume the lead role at *Banca Finint*, an institution that operates in the fields of

corporate and investment banking, rooted in the highly industrialized north-east area of Italy (Secolo XIX newsroom, 2020).

In successive episodes, Innocenzi gives the reader a close look at the daily life of a modern banker, showing how decisions are made at the highest levels and what structure of incentives a person in that position may face. The content of the book indeed aligns with the author's stated motivation for writing it:

With this book I wanted to open a glimpse of truth about banks: how decisions are made, how bankers are chosen and paid, how it is also possible to organize giant scams. I named names and surnames ... But it is not a polemical book; it does not aim to defend or attack the banks. It is a book that explains how elements linked to human weakness or even chance have often been the driving force behind financially major events (Zapponini, 2016).

In this context, the author spares no criticism of the interlacement between banks and government in Italy. It is therefore from a critical standpoint that the reader will discover the hesitation with which government eventually decided to privatize banks in the 1990s, even though it still managed to retain some form of intervention in them through a system of banking foundations that, following a 1991 law, gave these public bodies significant control over banks. Innocenzi writes:

The real underlying fear was always the same: a lighter state would manage less power. Fewer jobs, fewer contracts with suppliers, fewer transactions for politicians. Better to try to postpone everything by saying that it was not the right time, that better times had to wait. The delaying technique in Italy had always worked: to postpone today meant to postpone forever (Innocenzi, 2016, p. 22).

Regarding banking foundations, he adds:

Foundations are strange entities: private subjects from a formal point of view, but also radically public and political if you look at how the members of their governing body are chosen: local politicians, municipalities, provinces, actors more inclined to compromise and mediations and distant from market logic. UniCredit, after having managed to drive IRI and politics out of its rooms, is now forced to ask for help from a foundation in order to grow (Innocenzi, 2016, p. 30).

Innocenzi effectively denounces the cronyism that exists between various layers of government and the banking system in Italy. In this respect, his oeuvre contributes to a groundswell of criticism coming from academia and the public sphere more generally. He convincingly lays out how options are weighted in managerial decision making, how bank executives are selected and paid, how fraudulent schemes can be hatched within the existing rules of the game.

Innocenzi certainly succeeds in denouncing wrongdoings of (and distortions within) the Italian banking system. He also proves himself capable of illustrating in plain language such complex matters as how derivatives function and why they are risky; what brought about the American housing bubble; why at the time of writing, the oldest bank in the world, the Monte dei Paschi di Siena, was due to go bankrupt —and in fact did so a few months following the book launch. Innocenzi's reconstruction of the complex interweaving of

rules, decisions, possibilities, and conflicting interests that led to the explosion of the subprime bubble is one of remarkable clarity and eloquence (Innocenzi, 2016, pp. 291–294).

As stated previously, while the author insists that he did not intend to write a polemical book—the book is, in fact, quite polemical. It is this characteristic that makes those book passages that read like personal vindication gain prominence over the more literary adventures of a bank executive grappling with the failings of the Italian banking system. As a result, *Sabbie mobili* does not create the immersive reading experience one would expect from a novel. Hence it is curious that it should be marketed as such. One explanation is that the author and the publisher may have agreed on using a novelistic form of narrative to infuse interest and add nuance to what would otherwise appear as a lengthy self-defense. In essence, it was perhaps a marketing move. Despite several attempts, Fabio Innocenzi did not respond to my requests for a conversation about the literary aspects and economic contents of his book.

6. Conclusions

With this paper I have attempted to review an atypical collection of fiction and fictionalized narratives on banking and finance authored by insiders of those industries and issued in Italy between 2014 and 2018. In the conversations I have had with the authors, both Eugenio Tornaghi and Guido Maria Brera mentioned that among the main drivers behind their decision to write was to expose how those industries had come to betray their original social and economic mission, one that is often expressed through the metaphor of an economy's chain of transmission. This is particularly true in the case of Brera, who has continued to publish additional books—both fiction and non-fiction—even though he expresses great anxiety with respect to the writing. In the case of Tornaghi, on the contrary, a love for literature precedes his career in banking. In fact, *La pesca dello spada* is not his first novel and likely will not be his last. A penchant for literature played an equally important role in the life of Letizia Pezzali, whose recourse to finance as a background to the plot she weaved in *Lealtà* serves the purpose of exemplifying the consequences of human irrationality on collective as well as individual lives. More surprising is the position of Fabio Innocenzi. His memoir seems dictated by the necessity of safeguarding his reputation in that same professional world he often criticizes in the book. However, his work also seems to respond to an inner urge to contribute to the public debate around the Italian economy more generally. This can be seen in the long appendices section filled with pages that may have not found a proper place in the narration, but remain interesting, nonetheless. They include the author's experiences in bank restructuring, industry-specific collective agreements, the political implications of transforming a bank's status from local to public, and even a reconstruction project in war-torn Kosovo.

When it comes to the representation of finance, they all stress that the industry, though inherently complex, is made to appear unnecessarily opaque to the public. Tornaghi and Innocenzi have made clarification of the meaning of finance keywords that have entered ordinary language a central feature of their texts. They address terms such as “derivatives” or “subprime loans,” and describe at length how the credit industry works and why the mechanisms on which it relies sometimes fail. Brera and Pezzali depict the world of finance by making references to cinematic imagery borrowed from the many film renditions of the 2008 financial crash. Their intentions for doing so, however, are at odds. Brera uses the imagery of gifted and hyper-confident men in white shirts and dark suits to consolidate the popular idea of an international elite that extracts wealth and redistributes it to the top. Pezzali demystifies that imagery by having her narrator giving a much less flattering account of what big bank offices look like. For Brera, working in finance is like hunting, warring, competing in sports. For Pezzali, it means hiding one’s fragility behind a display of self-confidence and making sure the painkillers are always within reach.

Although the books each present a critical view of the impact that the banking and financial sectors have had on the real economy in the last thirty years, the interviews I had with the authors highlighted crucial differences in the way they look at this matter. According to Brera, financial markets have come to replace the role of the state in what he sees as a phony form of wealth redistribution that deludes people into trading rights and entitlements for the ephemeral sensation of material wealth given by an abundance of inexpensive consumer goods. Tornaghi stresses that the banking sector in Italy has been instrumental in supporting the privileges of local long-established industrial-political elites, which has resulted in a compression of credit availability for the rest of the public with negative consequences on innovation and growth. Pezzali maintains that there is an irreconcilable contradiction between human nature and the expectations society has of the markets. An anecdote she recounted in an article for the newspaper *la Repubblica* expresses her vision with poignance and irony and is therefore worthy of being quoted in full:

Years ago, the head of a hedge fund suggested to his subordinates (all men, as almost always in funds of that type) to take estrogen to add “a feminine touch” to strategies. He argued that excess masculinity was at the root of not always rational choices. I wonder why he didn't think about hiring women. A rational human being would have done so (Pezzali, 2018b).

One thing on which they all do agree is that the industry’s alleged flaws can only be addressed through stricter regulations; however, they also think that the public has a fundamentally incorrect understanding of the role of finance in a modern market economy and express concern about the political demagoguery that may occur as a result.

Whereas Hollywood blockbuster films prior to the subprime loan crisis (such as *Wall Street*, with the iconic Gordon Gecko and his notorious motto “Greed is Good”, and *Trading Places*’ final trading scene) depicted a glamorized and idealized world of finance and its denizens even as they mocked them, the Italian novels mentioned here and written after the

crash take the opposite tack: they are written by disillusioned insiders with deep knowledge who deconstruct the surface appeal and show the unsavory aspects at the heart. Government, however, seems to be mostly spared from their critical look with the exception of Innocenzi. When government is evoked, it is mostly in association with regulatory capture or the so called “revolving door” phenomenon, thus forming a narrative in which government plays a passive role and the industry an active one.

There is no doubt that finance has become a controversial industry in the first two decades of the 21st century. However, downplaying the responsibility of government for this state of affairs appears naïve at best. Fictional depictions of finance that resonate with an already existing resentment toward the industry may weaken the public’s trust even further and engender a vicious circle. In a presidential address to the American Financial Association later published with the meaningful title “Does Finance Benefit Society?”, Luigi Zingales pointed out that

[w]hen the anti-finance sentiment becomes rage, it is difficult to maintain a prompt and unbiased enforcement of contracts, the necessary condition for competitive arm’s length financing. Without public support, financiers need a political protection to operate, but only those financiers who enjoy rents can afford to pay for the heavy lobbying. Thus, in the face of public resentment only the noncompetitive and clubbish finance can survive. The more prevalent this bad type of finance is, the stronger the anti-finance sentiment will become. Hence, a deterioration of the public perception of finance risks triggering a vicious circle, all too common around the world (Zingales, 2015, p. 3).

Pondering on the cultural influence similar novels may have, one wonders if there is a risk that the baby be thrown out with the bathwater.

References

- Acemoglu, D., & Johnson, S. (2012, March 29). Who Captured the Fed? *Economix Blog*. <https://economix.blogs.nytimes.com/2012/03/29/who-captured-the-fed/>
- Adamo, S. (2017). The Italian ‘economic miracle’ in coeval cinema: A case study on the intellectual reaction to Italy’s social and economic change. *Italian Quarterly*, 50(195–98), 46–64.
- Adamo, S. (2016). Animal Spirits in Designer Suits. The Representation of Finance in Walter Siti’s *Resistere non serve a niente*. *Rivista Di Storia Economica*, 32(3), 351–380.
- Adamo, S., & Toracca, T. (2020). Introduction. In S. Adamo & T. Toracca (Eds.), *Narrativa (special issue): “Letteratura e economia nell’Italia degli anni Duemila”* (pp. 7–23). Presses universitaires de Paris Nanterre.
- Adkins, L. (2018). *The time of money*. Stanford University Press.

- Adkins, T., & Castle, J. J. (2014). Moving Pictures? Experimental Evidence of Cinematic Influence on Political Attitudes. *Social Science Quarterly*, 95(5), 1230–1244. <https://doi.org/10.1111/ssqu.12070>
- Adnkronos newsroom. (2019, January 2). *La Bce commissaria Banca Carige*. Adnkronos. https://www.adnkronos.com/soldi/finanza/2019/01/02/bce-commissaria-banca-carige_0NIgNiVLhXAwkZtwXHQLQO.html
- Antonello, P., Mussgnug, F., & Lang Peter Oxford. (2009). *Postmodern impegno: Ethics and commitment in contemporary Italian culture*. Peter Lang.
- Bank of Italy. (2017, November). *Decima edizione del programma della Banca d'Italia "Educazione finanziaria nelle scuole" per l'anno scolastico 2017/2018* [Institutional website]. Banca d'Italia. <https://www.bancaditalia.it/media/notizia/decima-edizione-del-programma-della-banca-d-italia-educazione-finanziaria-nelle-scuole-per-l-anno-scolastico-2017-2018/>
- Bergamaschini Morpurgo, A., Brogi, M., Caselli, S., & D'Amico, L. (2017). *Les Liaisons Dangereuses. Politically Connected Directors and the Governance of Banks* (SSRN Scholarly Paper ID 2861403). Social Science Research Network. <https://papers.ssrn.com/abstract=2861403>
- Bertoni, F. (2007). *Realismo e letteratura: Una storia possibile*. G. Einaudi.
- Bitetti, R., & Darova, O. (2017, August 4). Politica nelle banche, un indice racconta l'effetto sui bilanci. Con sorpresa. *Econopoly*. <http://www.econopoly.ilsole24ore.com/2017/08/04/politica-nelle-banche-un-indice-racconta-leffetto-sui-bilanci-con-sorpresa/>
- Brera, G. M. (2014). *I diavoli: La finanza raccontata dalla sua scatola nera*. Rizzoli.
- Brera, G. M. (2020, November 12). *Conversazione su I diavoli* (S. Adamo, Interviewer) [Google Meet].
- Brera, G. M. & Nesi, E. (2017). *Tutto e in frantumi e danza*. Milano: La nave di Teseo.
- Caffè, F. (1978). *Lezioni di politica economica*. Boringhieri.
- Caffè, F. (1990). *La solitudine del riformista* (M. Franzini & N. Acocella, Eds.). Bollati Boringhieri.
- Caffè, F. (2014). *La dignità del lavoro* (G. Amari, Ed.). Castelvechi.
- Cahuc, P., & Zylberberg, A. (2018). *El negacionismo económico: Un manifiesto contra los economistas secuestrados por su ideología* (J. M. Salmerón Arjona, Trans.). Deusto.
- Chandor, J. C. (2011). *Margin Call* [Drama, Thriller]. Before The Door Pictures, Benaroya Pictures, Washington Square Films.

- Chauvel, L., & Hartung, A. (2016). Malaise in the Western Middle Classes. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3035220>
- Colella, S. (2017). Narrating the Crisis. In *Fictions of Finance in Contemporary British Novels* (pp. 15–37). Carlos III University of Madrid.
- Cowen, T. (2013). *Average is over*. Dutton.
- Di Paolo, P. (2011). *Dove eravate tutti*. Feltrinelli.
- Dolado, J., Motyovszki, G., & Pappa, E. (2018, May 17). Monetary policy and inequality: A new channel. *VoxEU.Org*. <https://voxeu.org/article/monetary-policy-and-inequality-new-channel>
- Donnarumma, R., Policastro, G., & Taviani, G. (Eds.). (2009). Ritorno alla realtà? Narrativa e cinema alla fine del postmoderno. *Allegoria*, 20(57).
- Elton, B. (2010). *Meltdown*. Black Swan.
- Ferguson, C. (2010, February 2). *Inside Job* [Documentary, Crime]. Sony Pictures Classics, Representational Pictures, Screen Pass Pictures.
- Glas, J. M., & Taylor, J. B. (2018). The Silver Screen and Authoritarianism: How Popular Films Activate Latent Personality Dispositions and Affect American Political Attitudes. *American Politics Research*, 46(2), 246–275. <https://doi.org/10.1177/1532673X17744172>
- Hanson, C. (2011, May 23). *Too Big to Fail* [Biography, Drama, History]. Deuce Three Productions, HBO Films, Home Box Office (HBO).
- IMFBlog. (n.d.). Monetary Policy for all? Inequality and the Conduct of Monetary Policy. *IMF Blog*. Retrieved November 22, 2020, from <https://blogs.imf.org/2020/09/30/monetary-policy-for-all-inequality-and-the-conduct-of-monetary-policy/>
- Imperatore, V. (2017, January 27). *Italiani popolo bue della finanza: Così ci vogliono banche e politici*. Lettera43. <https://www.lettera43.it/italiani-popolo-bue-della-finanza-cosi-ci-vogliono-banche-e-politici/>
- Innocenzi, F. (2016). *Sabbie mobili: Esiste un banchiere perbene?* Codice.
- Decreto costituzione comitato educazione finanziaria, (2017). http://www.mef.gov.it/ministero/comitati/comitato-educazione-finanziaria/documenti/Decreto_costituzione_Comitato_Educazione_finanziaria.pdf
- Kruger, J., & Dunning, D. (1999). Unskilled and unaware of it: How difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(6), 1121–1134. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.77.6.1121>

- Lacalle, D. (2015). *Life in the Financial Markets: How They Really Work and Why They Matter to You*. Wiley.
- Lanchester, J. (2010). *I.O.U: Why Everyone Owes Everyone and No One Can Pay*. Simon & Schuster.
- Lenza, M., & Slacalek, J. (2018). *How does monetary policy affect income and wealth inequality?: Evidence from quantitative easing in the euro area*. (Working Paper No. 2190; ECB Working Paper Series, pp. 1–50). European Central Bank. <https://data.europa.eu/doi/10.2866/414435>
- Logic & knowledge. (2015, June 5). *Brera vs Codagnone, “Capitalismi e Capitalisti”* [Youtube video]. <https://www.youtube.com/watch?v=wl4ouZpTX6k&t=3487s>
- Marsh, N. (2007). *Money, Speculation and Finance in Contemporary British Fiction*. Bloomsbury Publishing.
- Martin, R. (2002). *Financialization Of Daily Life*. Temple University Press; JSTOR. <https://www.jstor.org/stable/j.ctt14bsxq4>
- Massini, S. (2016). *Qualcosa sui Lehman: Romanzo/ballata*. Mondadori.
- Massini, S. (2020). *The Lehman trilogy* (R. Dixon, Trans.). HarperVia.
- McKay, A. (2015, December 23). *The Big Short* [Biography, Comedy, Drama, History]. Paramount Pictures, Regency Enterprises, Plan B Entertainment.
- Milanović, B. (2016). *Global inequality*. The Belknap Press of Harvard University Press.
- Nesi, E. (2012). *Story of My People* (A. Shugaar, Trans.). Other Press. (Original work published 2010)
- Palumbo, R. (2011). Narrazioni spurie: Letteratura della realtà nell’Italia contemporanea. *MLN*, 126(1), 200–223.
- Pezzali, L. (2018a). *Lealtà* (Kindle edition). Einaudi.
- Pezzali, L. (2018b, February 25). *La Sexy Bolla Del Desiderio*. Repubblica.it. <https://ricerca.repubblica.it/repubblica/archivio/repubblica/2018/02/25/la-sexy-bolla-del-desiderio62.html>
- Pezzali, L. (2020, January). *Conversazione su Lealtà* (S. Adamo, Interviewer) [Live interview].
- Preston, A. (2010). *This bleeding city*. Faber and Faber.
- Prior, M. (2007). *Post-broadcast democracy: How media choice increases inequality in political involvement and polarizes elections*. Cambridge University Press.

- Reich, R. B. (1991). *The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st-Century Capitalism*. Knopf.
- Reich, R. B. (2007). *Supercapitalism*. Alfred A. Knopf.
- Rizzoli Libri. (2014, February 6). *Guido Maria Brera—I diavoli* [Youtube video]. <https://www.youtube.com/watch?v=G6NCbZDjvXc>
- Rozenblit, L., & Keil, F. (2002). The misunderstood limits of folk science: An illusion of explanatory depth. *Cognitive Science*, 26(5), 521–562.
- Salmon, C. (2007). *Storytelling: Machine à fabriquer des histoires et à formater les esprits*. La Découverte.
- Saviano, R. (2007). *Gomorra* (V. Jewiss, Trans.). Farrar Straus and Giroux.
- Secolo XIX newsroom. (2020, November 26). *Banca Finint, da gennaio il nuovo ad sarà Fabio Innocenzi*. Il Secolo XIX. <https://www.ilsecoloxix.it/economia/2020/11/26/news/banca-finint-da-gennaio-il-nuovo-ad-sara-fabio-innocenzi-1.39587368>
- Shiller, R. J. (2008). *The subprime solution: How today's global financial crisis happened and what to do about it*. Princeton University Press.
- Siti, W. (2012). *Resistere non serve a niente*. Milano, Rizzoli.
- Spitznagel, M. (2012, April 19). How the Fed Favors The 1%. *Wall Street Journal*. <https://online.wsj.com/article/SB10001424052702304356604577343430113336486.html>
- Stockman, D. (2013). *The Great Deformation: The Corruption of Capitalism in America*. New York, PublicAffairs.
- Tooze, J. A. (2018). *Crashed: How a decade of financial crises changed the world*. Viking.
- Tornaghi, E. (2015). *La pesca dello spada*. Novecento Media.
- Tornaghi, E. (2019, November 12). *Conversazione su La pesca dello spada* (S. Adamo, Interviewer) [Live interview].
- Williams, J. J. (2013). The Plutocratic Imagination. *Dissent Magazine*. <https://www.dissentmagazine.org/article/the-plutocratic-imagination>
- Willman, K. E. (2019). *Unidentified narrative objects and the New Italian Epic*. Legenda/Modern Humanities Research Association.
- Woods, T. E. (2009). *Meltdown: A Free-Market Look at Why the Stock Market Collapsed, the Economy Tanked, and Government Bailouts Will Make Things Worse*. Washington, DC, Regnery Publishing.

Zapponini, G. (2016, October 13). *Vi racconto vizi e virtù dei banchieri. Parola del banchiere Fabio Innocenzi*. Formiche.net. <https://formiche.net/2016/10/banca-banchiere-fabio-innocenzi-sabbie-mobili/>

Zingales, L. (2015). Does Finance Benefit Society? *Chicago Booth Research Paper*, 15-09. <http://ssrn.com/abstract=2585194>, checked on 7/8/2015

**THE PROBLEM OF INFORMATION WAR IN THE FRAMEWORK OF
NATURAL LAW – PARADOX OF TOLERANCE REVISITED IN THE LIGHT
(OR DARKNESS) OF SOVIET PROPAGANDA**

Agnieszka Płonka*

Abstract

In the framework of the natural law, only direct aggression or call to direct aggression may be legally punishable. However, the methods of information war and ideological subversion, while non-violent in the first stages of the long-term subversion process, are intentionally engineered to end in aggression (note: “information war” is here understood as conscious manipulation of cultural perception for future political gains, not cyberwarfare).

The paper examines whether it is possible to extend the notion of aggression in the framework of the natural law to include self-defense against ideological subversion. We use the information war tactics carried out in the XX century by the KGB propaganda department (as described by Eastern bloc defectors) as the most incisive example. We show that in order to proceed with defense against such strategies, due to the subtle, stretched in time and mostly psychological nature of propaganda – we would necessarily have to break the natural law ourselves. However, we also argue that for such subversion strategies to be successful, they must be carried out in a society with an already overgrown political system where one group can exert power over another group. Therefore, to ask if we can extend the definition of aggression to information war in the framework of the natural law is meaningless, because for an information war tactic to be successful, the natural law must already be violated in the targeted society.

We also examine the Popperian paradox of tolerance in this light and claim the clear demarcation line between “the tolerant” and “the intolerant” is impossible to be drawn.

Finally, we propose maximum decentralization and mature culture of self-reliance as the only possible defense strategies against ideological subversion, which also ensure a sustainable, relatively free society. We must note though that there might exist trade-offs between defenses against an ideological and an energetic attack.

Keywords: Natural Law; Propaganda; Information war; The paradox of tolerance; Cold War.

Receipt date: May 12, 2020.

Acceptance date: August 28, 2020.

* Agnieszka Płonka holds a B.Sc. in theoretical physics (Jagiellonian University), a M.Sc. in geophysics (University of Warsaw), and she is an external Ph.D candidate in Polish Academy of Sciences. She has stood out for her research in various fields of exact sciences such as data science and computational geophysics, and of social sciences such as political philosophy, libertarian thinking and psychology. *Email: aiplonka@protonmail.com*

El problema de la guerra de información en el contexto del Derecho Natural – la paradoja de la tolerancia revisada a la luz (u oscuridad) de la propaganda soviética

Resumen

En el contexto del Derecho Natural, solo la agresión directa o el llamado a la agresión directa pueden ser punibles legalmente. Sin embargo, los métodos de la guerra de información y de la subversión ideológica, aunque no son violentos en las primeras etapas del proceso de subversión a largo plazo, están diseñados intencionalmente para terminar en agresión (nótese que: "guerra de información" se entiende aquí como manipulación consciente de la percepción cultural para futuros réditos políticos, no tiene que ver con guerra cibernética).

El artículo examina si es posible extender la noción de agresión en el marco del Derecho Natural para incluir la autodefensa contra la subversión ideológica. Usamos las tácticas de guerra de información llevadas a cabo en el siglo XX por el departamento de propaganda de la KGB (como lo describen los desertores del bloque del Este) como el ejemplo más incisivo. Demostramos que, para proceder con la defensa contra tales estrategias, debido a la naturaleza sutil, prolongada en el tiempo y principalmente psicológica de la propaganda, necesariamente tendríamos que violar el Derecho Natural nosotros mismos. Sin embargo, también argumentamos que para que tales estrategias de subversión tengan éxito, deben llevarse a cabo en una sociedad con un sistema político ya demasiado grande donde un grupo puede ejercer poder sobre otro grupo. Por lo tanto, preguntar si podemos extender la definición de agresión a la guerra de información en el marco del Derecho Natural no tiene sentido, porque para que una táctica de guerra de información tenga éxito, el Derecho Natural ya debe ser violada en la sociedad objetivo.

También examinamos la paradoja popperiana de la tolerancia desde este punto de vista, y afirmamos que es imposible trazar la clara línea divisoria entre “el tolerante” y el “intolerante”.

Finalmente, proponemos que las únicas estrategias de defensa posibles contra la subversión ideológica son: la descentralización en el ámbito político llevada a su máxima expresión y una cultura madura basada en la autosuficiencia, elementos que garantizan la consolidación de una sociedad sostenible y relativamente libre. Sin embargo, debemos señalar que pueden existir compensaciones entre las defensas contra un ataque ideológico y uno enérgico.

Palabras clave: Derecho Natural; Propaganda; Guerra de información; La paradoja de la tolerancia; Guerra Fría.

Fecha de recepción: 12 de mayo de 2020.

Fecha de aceptación: 28 de agosto de 2020.

1. Introductory remarks on the legal framework

Following the tradition of Aristotle, Cicero, St Thomas Aquinas, and finally, John Locke, Thomas Paine, Thomas Jefferson and Lysander Spooner, throughout this paper we define “crime” as violation of natural law, namely, the inalienable right of an individual to their property and physical integrity, the right not to be silenced or otherwise oppressed, which can be summarized as the right to non-aggression. In this non-positivist framework, no human being has the power to declare what is a crime and what is not, since laws are not man-made (Claude Frederic Bastiat in: *The Law*; Lysander Spooner in *Vices are not Crimes*; Aristotle, *Nicomachean Ethics*, in: 1180 a, Neal Wood, 1988; St Thomas Aquinas, *De Iure*, kw. 91; John Locke in *Second Treatise on Government*; Thomas Paine in *The Rights of Man*; Thomas Jefferson in *the Unanionous Declaration of the Thirteen United States of America*). In the previous century, their ethical arguments have been fully developed by Murray Rothbard (*For a New Liberty: The Libertarian Manifesto*).

Under such assumptions, it is seemingly easy to pinpoint what is and what should not be punishable: direct violence understood as violation of property or physical integrity is in all cases a crime, and an individual has the right to self-defense against it. The criminal case may be extended to open and easily identifiable calls for such violence.

The real difficulty then raises in issues that are more hidden and nuanced than the straightforward to discuss aggression. Where does violence, understood as behaviour that calls for intervention, start? Again, in the framework of natural law, it is easy to argue that only the cases discussed above (direct assault on property or physical integrity) are to be punished. It is an inalienable right of a person to express themselves and take responsibility for their own choices as long as they do not violate other's right to non-aggression, therefore, self-harm cannot be treated as a crime. If it is, it means that the judicial system is in itself violating the natural law, placing the lawmakers above other human beings. By doing so, the law-makers step on the right to self-ownership, and, according to the values we see as valid, it is them who become criminals: they force onto another person their own morality. Similarly, no person can be in the position to regulate what another person can say, and to place oneself in such position means to commit a crime of violating the right to self-expression. Regulating speech and morality is not only unethical in the personalist sense, but also leads to creation of a rapidly growing control system, and finally, a totalitarian state.

Moreover, such expansion, as argues Rothbard (1973), can be ultimately described as violation of the property rights of media owners – as information necessarily exists in a physical form. The right to self-expression can be then treated as a property right, which additionally – as it is due to each exemplary newspaper owner to decide what they distribute – furthers the ethical argument for decentralization made in the next sections of this paper.

The naturalist framework would let society develop with morality and religion separated from legislative power, deriving its laws from ethics, and putting high value on decentralization and individuality. This kind of organization of public life holds objective truth above dogmas and subjects everyone equally, including the king and his commands, to ethics, which is separated from the state (historically, some argue such ethical system was provided by Catholicism in what civilization theorists such as Koneczny call Latin civilization, theoretically, such organization of society allows for religious freedom as long as common ethics is agreed upon). As a result, it gives autonomic value to the individual and allows for development of morality and self-reliance. It is only under such organization that the power of the state is sufficiently restricted by the higher law that leaves no person exempt. Opposed to the personalism and bottom-top organization of Latin civilization, other civilization types distinguished in the quoted theory are collective and organized by state or military violence (Koneczny, 1962, Kuriański, 2011).

Even if (in a somewhat outdated manner) we agree with Koneczny that certain forms of such arrangement of public life (excluding the implications of the feudal system) existed in the Western Catholic Europe, no contemporary government is subject to ethics and derives the state laws from the notion of natural law - rather, we find ourselves in the world of growing suppression of the freedom of speech and press, redistribution, and nanny states that violate the law to self-ownership and cause harm to the culture of responsibility. One could therefore wonder if there exists a certain flaw in such construction of society that proves unsustainable in the long run.

Throughout this paper, we derive the public law from the natural law, maximally limiting the power of the government. In this framework, legislative power is held to the minimum, letting personal ethics organise the society.

We hold the foregoing description as the ideal and we ask under which conditions such organization is sustainable. If it is not, we ask whether the notion of self-defense can be extended within legal naturalism.

2. The methods of information war

The situation to investigate is where aggression, the only behaviour that calls for intervention according to the legal theory we work in, is only the last stage of a wider and more stretched in time psychological war: it has been written already by Sun Tzu in 500 B.C. that most wars are carried out by deceiving the enemy and by undermining everything that is positive and valuable in their culture. The strategies he mentions include ridiculing the values of the opponent's country and escalating conflict between various groups in the targeted society (Sun Tzu, in: *The Art of War*, Chapter III: Strategic Attack).

Similar tactics are described by Alinsky (1971), as well as Bezmenov, a KGB propaganda department defector (1984). In *The Rules for Radicals* Alinsky, a bottom-top organizer of the discontented among XX century Americans without proven ties to any intentional foreign influence agents, and a skilled psychologist, argues it is most important that the enemy thinks the subverter group has power - and fears it. He advocates for ridicule, constant pressure, identifying the enemy clearly and personalizing the struggle, aiming for emotional reaction on both sides of conflict. All these tactics are not violent but rely on persistent agitation and skilled manipulation through various media. In *The love letter to America*, Bezmenov outlines clear instructions to propaganda agents issued from Moscow, repeating largely what has been written 2500 years ago by Sun-Tzu. The rules include spreading contempt and ridicule for leaders of the targeted society, escalating conflicts between various groups, most importantly racial conflicts in the United States, emphasizing controversial issues with no importance, creating distrust between the old and the young, and causing breakdown of old moral virtues.

We can see that carrying out such orders does not require any direct aggression and is not done through agitation that is explicitly political. The first stages of subversion are rather a slow psychological war through molding the perceptions of mass culture.

We must note that certainly not all demoralization of society starts with an intentional agent of influence behind them, however, once they gain momentum and political influence, they will be undoubtedly steered by a person or organization that is fighting an information war. If they are small enough not to interfere with other people's rights, they are to be tolerated as we stated above. We should also note not all information war is foreign in its origin (it can also be started by groups tied with the local government) – this paper uses the propaganda tactics from the Cold War era as the most extreme example of the phenomena we examine.

2.1 A brief summary of the history and tactics of Soviet propaganda (with selected non-violent examples)

The process of culturally subverting capitalist countries started as early as in 1919, when the communist parties throughout the world received instructions from the Kremlin on how to “awaken the masses” and start their persistent agitation and disruption (Hutton, 1972). A more dynamic, new type of warfare has been launched by Stalin in 1948, at the beginning of the Cold War: the Red Fifth Column, a network of highly trained communist subverters was to infiltrate all environments of the Western world, operating under cover with respectable formal occupations and no detectable links to any communist party. Their tactics included provoking strikes, inciting riots, aiding existent terrorist organizations such as IRA and escalating conflicts, sabotage and all kinds of disruption in the society of their “class enemy” (Whitney, 1970; Klehr et al, 1995, Hutton, 1972). Their actions

included launching a radio programme (Klehr et. al., 1995), spreading radical pamphlets on campuses, as Moscow specifically targeted young malleable minds (Whitney, 1970, Hutton, 1972), publication of legally permissible newspapers (Whitney, 1970), escalating racial conflicts that lead to riots (Whitney, 1970, Hutton, 1972). It is easy to pinpoint which of these actions would not be punishable in a free society – a lot of them were indeed non-violent. According to the four stages of psychological war that Bezmenov quotes, only the last one is actual aggression¹ – the process begins with demoralization (Bezmenov, 1984). Additionally, while in operation, it was proven nearly impossible to detect the conspiracy, as most of these actions were carried out not by influence agents, but by people that were genuinely drawn to the movement, unaware of what it entails. However, the ties of the CPUSA to the Kremlin is recognized now a well-founded claim (Whitney, 1970; Klehr et al, 1995, Hutton, 1972). We should also note that the Soviet bloc agents of influence, due to the nature of their actions, were not subject to prosecution under Western espionage laws (Pacepa, 1987).

According to Bezmenov, communist propaganda in the USA has mostly been distributed by Americans, with the communist subverters providing ideological help. Their actions were legitimate, overt, and easily identifiable; however, the consequences of these actions are stretched over a long period of time, which makes it impossible for the majority to perceive it as a consistent effort of a conscious mind.

Other tactics of Moscow included changing the general perception of history and aiding all kinds of movements that would help their interest. General Ion Pacepa, the highest-ranking defector of the Eastern Bloc, extensively writes about KGB's and DIE's (Departamentul de Informatii Externe, Romanian foreign intelligence service) disinformation tactics in "Disinformation" (Pacepa and Rychlak, 2013). The examples he makes involve actions that are unviolent and seemingly tolerant.

They include the following:

- In order to defame the name of Pius XII, Erwin Piscator, a German director who have created the genre of political theatre (and a KGB influence agent), have directed a play entitled "The Deputy", written by Rolf Hochhuth. Pacepa claims Hochhuth was inspired to write the play by general Iwan Agajanc, which was a part of KGB operation "Seat-12". The purpose of the play was to portray Pius XII as a person who did not condemn nazism with all strength, which was untrue. Such presentation would then create discord between Jews and Catholics and weaponize the Kremlin against its grave enemy – the Catholic Church.

¹To be exact, some of the medium stages of subversion require direct violence from the hands of the local (not yet subverted) government system, but not from the hands of the subverters themselves

- Yuri Andropov has launched operation “Ares”, which resulted in today’s American peace movement. The purpose was to create a force that would hold the USA back from interventions against worldwide communist expansion, defame American military in general and magnify the feud between Europe and the USA.

The Soviet disinformation department also proceeded to influence Christian environments by inventing what was called “liberation theology”, which was a Marxist attempt at portraying the teachings of Christ.

For now, it appears that in certain environments Moscow has won the mass cultural part of the Cold War, its narrative having a visible impact on how an average person in the Western world perceives history. A major part in this victory was a subtle play of words – for instance, most initiatives linked with the Kremlin claim to be providing “liberation from oppression” in a Marxist framework. The 1930s narrative of communism as opposing nazism is still vital in left-wing environments. The hammer and sickle is perceived as symbolising “a good idea with a bad outcome” rather than praising genocide, and the Soviet crimes are hardly existent in history curricula.

Such methods are invisible to the eye of the public. If we follow the quoted examples – “The Deputy” was a theatre play, and Hochhuth dismissed the criticism by stating that as an artist, he does not need to be objective. However, the cultural perception was shifted according to the Kremlin’s interest. The peace movement in the USA does not encompass intolerant people that advocate for violence, but those that advocate for peace. Yet, in the geopolitical situation of the XX century, the peace advocates were, mostly innocently, serving the interest of those that would spread violence overseas. The general perception of history does not come from objective critical thinking, rather from what Stephen Davies describes as metapolitics, which are certain emotions and preconditions that precede forming a judgement. Mass culture serves much more prominent role in shaping societies than academic discussions. One could argue that the most harmful effect of the Cold War is, in the long run, the deception of mass culture and perception of history.

3. Can the definition of aggression be extended to incorporate information war?

The relevant question is what measures should be taken if influence agents are actively trying to put society in the middle of a process that is intentionally designed to end in aggression, but the first stages of such process are not aggression in themselves. Is it then possible to extend the definition of aggression and still be a legal naturalist?

Another question that remains to be answered is how to effectively defend a free society against ideological subversion: if such defense is legally impossible in the first stages of subversion, would it be too late when we progress to the directly aggressive stage of the information war?

One could argue that action that is not aggression, but an intentional, political prelude to violence, also breaks the natural law, and so, in order not to violate the right to self-defense of the citizens, the influence agents that are in the long run trying to overthrow the rule of law should be unmasked and punished.

However, looking closely at what would be needed to proceed with the defense against it, we see that such extension of the definition of crime is impossible within legal naturalism.

Only the first “spark” comes from the agents that know clearly what they are doing - the process is basically carried out by deceived, yet certainly non-violent people. The subversion is scattered and consists of elements that are impossible to punish in a free society. Fighting an information war essentially means engaging in a process of unmasking influence agents based on the non-violent behaviour of the first stages of subversion (which is an almost impossible counter-intelligence task), punishing people that are contributing to the demoralization process, closing down all the newspapers that are encouraging the young to be superficial and renounce the morality of their parents. Effective action would mean the end of the same values that would in theory be fought for.

Here the notion of such “spark” should be expanded on. It should be stressed out that violent riots, revolutions, or other kinds of disruptions (which clearly violate the natural law) come at the end of the process described by Bezmenov. Due to the nature of the subject (mostly limited access to relevant archives and the general lack of transparency in political manipulation), we must admit all claims concerning this process, including the claims of who starts it and how it progresses, will be debatable. However, by “spark” we do not mean the direct cause of a riot, but the beginning of the cultural process that leads certain society to such an unstable state. To exemplify, the death of George Floyd was not the “spark” behind the Black Lives Matters riots of 2020. Such “spark” happened in mid-XX century (or we can even claim in 1919; see Section 2) - foreseen by President McCarthy - and was most probably carried out by a number of conscious influence agents aided by non-violent ideological communists. During the Cold War, the American society has slowly been fed the idea of conflict between classes turned conflict between races, “being on the wrong side of history” and other disturbing notions with clearly Marxist origins. Such narrative came from colleges, mass culture and media. Only after at least one generation of the duration of such process could we arrive at a society so divided and emotionally invested that a wave of violent riots can break out. We should notice that the mentioned protests openly used the narrative of Critical Race Theory, which is openly the variation of the Marxist class conflict rewritten to suit the divisions of the American society (originating from the Frankfurt school and developed on American universities, for example see: *Critical Race Theory, an introduction*, Delgado and Stefancic, 2001). The co-founder of the Black Lives Matters movement, Patrisse Cullors, has even stated to be a “trained Marxist” (NY Post, 2020). The question to find the beginning of the exemplified process of subversion would be as follows – we would need to ask who came up with the idea of training them as Marxists, what was

their purpose and, additionally, where their loyalty lied. Once started in the XX century, such process took many small steps in all areas of public life, steps that are not openly political and not aggressive. Therefore, it is an impossible task to identify what Bezmenov calls the first “spark” and to dissect every manifestation of subversion in its non-violent phase. We need to again point out this phase consists of slightly changing history textbooks, screening films that emphasize societal divisions, adding to the curricula university classes that are subjective and sympathetic to the class war, culturally changing the perception of truth and the truth-seeking attitudes of the young - and such.

It can be easily seen that none of the described disinformation operations could be prevented in a free society. Dismantling a propaganda machine this wide and subtle would mean putting an end to free expression - ironically, in the geopolitical context of the XX century, also of those who were peace activists.

This kind of slippery slope has been described by Judge Andrew Napolitano in *The Nation of Sheep: A history of Abuse* (Napolitano, 2007), dealing with events as early as the Lusk Committee: the efforts of Senator J. Henry Walters to fight Bolshevism resulted in fighting free speech in the State of New York, infiltrating meetings, investigating documents, and arresting thousands of peaceful citizens.

Bolshevism may righteously be called one of the biggest imaginable threats to humanity – however, trading natural freedoms for security against its mere presence in the discourse (as against all kinds of totalitarian propaganda) would need expanding the structure of power, invasion of privacy and suppression of the freedom of speech. Such measures would lead to progressive enslavement, possibly more stretched in time than under the totalitarian system we would try to defend itself against - yet, we would eventually start resembling our own enemy, engaging in a broadly understood cold war of ideas, propaganda, and surveillance. It would be impossible to defend a free society against ideological subversion and still end up in a free society. The nature of this fight would mean that it is state violence and not ethics that organizes social life, morality is legislated, and free expression suppressed. In order for our natural rights not to be violated by an ideological enemy at some distant point in the future, we would have to violate them ourselves, creating a ruling cast of people that have more executive “rights” than others – and are eligible to force the others to live as they see fit or say only what they proclaim harmless in the state of ideological war (by the “ideological war” we mean the non-violent actions of a potentially subversive organization - a movement can be righteously outlawed if it becomes directly violent; for a modern model of tolerance in this respect see Galeotti, 2001).

As a side effect, such censorship measures would lead to polarization of society, making what is prohibited even more attractive: Alinsky praises public prosecution of a radical as establishing credentials and gaining platform (Alinsky, 1971).

In extreme cases, some utilitarians could argue that if, given an external threat, we only have the choice between different time rates of stepping into totalitarianism, we should make what Mises described in *Liberalism in the Classical Tradition* (1927) as an “emergency makeshift”. However, leaving aside the efficiency of such control, once the power is transferred from the people to the government, it is almost impossible to transfer it back and dismantle the control system. It is the essence of human behaviour in the position of power - once this power is not restrained by ethics that applies to everyone, but gives some people control over other people's non-violent behaviour, the government will keep on growing dangerously, unstoppable in its crave for more control, even if the process has different time-spans for different systems and historical settings. Even John Adams, having signed his name under the Jeffersonian view of the natural law in 1776, 13 years later, as a president, facing an undeclared war with France and fearing the possible rise of movements similar to the French Revolution in the United States, ratified The Alien and Sedition Acts, repealing the freedom of speech - and proving that the government looks dangerously different from the inside than from the outside (only the principled Thomas Jefferson himself declared this Act unlawful later, proving that the birth of the United States was still a historically unique process) (Napolitano, 2007).

However, as it has been stressed, we do not carry out our argumentation from a utilitarian perspective. Extending the definition of aggression to information war would be unethical and incompatible with the notion of the natural law.

Similar questions have been asked before. While in *For a New Liberty* (1973), Rothbard offers a full argument on how the Non-Aggression Principle exhausts the naturalist legal framework and how natural rights can be expressed in terms of property rights, a number of debates addressing more nuanced crime definitions have been conducted on top of his theory. An issue similar to one discussed in this paper has been raised by O'Neill and Block (2013), in which they attempt to characterize a call for aggression or an attempt of aggression without said act - so called inchoate crimes, ones incomplete in some respect. They argue incitement, a non-direct call for aggression based on emotional manipulation, cannot be recognized as crime under natural law, however, a free decentralized society respectful of property rights would otherwise limit its negative impact. However, the propaganda war as understood in this work, while it also consists of incitement, appears to be more wide-stretched and subtle than incitement alone. Calls for aggression may be initially so indirect that they can hardly be recognized as such, and theatre plays – like *The Deputy* – are legally merely means of artistic expression, even though they cause moral breakdowns, ignite conflict, and spread misinformation. There is hardly any possibility one might call out a particularly demoralizing theatre play as means of political subversion, especially if it is virtually impossible to unmask the influence agents behind it at the time of its making, and no intent of aggression can be proven to make a legal case.

Thus, it seems that if we were to directly address the subtle propaganda tactics, we would have to engage in state censorship, which goes against the values we initially declared as valid and is itself a crime under the natural law.

If the described situation means a free society would perish either from its own hands or from external propaganda - does it mean freedom is unsustainable? We argue that the possibility to subvert a free society (in a way other than energetic assault) means that substantial mistakes in the legal framework have been made beforehand, and such society is not to be called “free” to begin with.

A closer examination of what any information war or a violent political movement is intended to achieve concludes that it does need some kind of power structure in the society it wants to subject to its rule. If the power structure is not there, it would need to create it with – either loud or silent – agreement of the citizenry. For instance, in *The love letter to America* Yuri Bezmenov cites a secret document entitled “Rules of Revolution”, enlisting several rules for the communist subverters. One of the points states “By encouraging government extravagances, destroy its credit, produce years of inflation with rising prices and general discontent” (Bezmenov, 1984, Kossecki, 1997). Yet, that plot would be impossible to carry out without the government controlling the monetary supply and spending excessively in the first place. This example is violent in the sense that it requires the execution of policies violating property rights from the hands of the local government. However, we can also find non-violent instructions for information war that would require an aggressive structure for their ends to be successful - another point from the document states: “Cause breakdowns of the old moral virtues: honesty, sobriety, self-restraint, faith in the pledged word”. This is intended as a part of a long-term process that would eventually lead to adopting damaging policies, but it would not cause any harm to the society if the moral standards of one group would have no power to rule over another group. Subversion already needs an overgrown political system.

In the most extreme example, CheKa, which later became KGB, took over the already existed structures of the Tsarist state police, Ochrana (Solzhenitsyn in: *The Gulag Archipelago*). Russia used to be a state of total control for many years prior to the October Revolution, with its people so used to being ruled that they met terror with not enough resistance, as Aleksandr Solzhenitsyn regrettably writes in *The Gulag Archipelago*: “We didn't love freedom enough”.

The Americans may still be on the other side of this cultural spectrum, yet we can here state that by renouncing their own rights and placing the government in control of their lives and property, they already took the first steps towards being victims of an information war. Generally, if we are not immune to subversion and internal propaganda, it is because we already live in a system that does not respect our natural rights. Asking whether one can punish agents of influence and still be a legal naturalist is meaningless, because the very

existence and possible success of influence agents means that the natural law has been renounced a while ago – and the states are just criminals fighting other criminals.

Above we asked whether it is possible to fight subversion and remain in a free society but having to fight it may mean that we are not living in a society that we could call “free” by our standards - unless the process of subversion is in its very early stages, when citizens are slowly molded into renouncing their ethical standards and enhancing a structure of power that would place their rulers above them. However historically, such process was never a part of any plan of an influence agent, and in most cases, except the United States, it did not occur bottom-top (Napolitano, 2007). It happened already much earlier, when rulers opened to ideas that they could stop being subject to ethics – when it started to be acceptable for a state official to be aggressive and to regulate the lives of other people without being punished. The process which escalated in XX century totalitarianisms began centuries before, some could argue that with the ideas of Machiavelli - with the notion that the rules of morality could be dispensed in an emergency. It led to progressive centralization and degrading self-determination – even more rapid after the French Revolution. When applied, those ideas were met either with failed defense or lack of reaction, proving the ideal system we described beforehand historically never existed on a large scale - and people never had the chance to become mature enough for actual self-ownership (Young, 2010).

4. Relations to the paradox of tolerance

While we carry out the main argumentation with respect to the natural law, the issue relates clearly to the paradox of tolerance mentioned by Karl Popper in 1945, in the footnote to Chapter 7 of *The Open Society and Its Enemies* (Popper, 1945). His argument follows that as long as it is possible to uphold reasonable discussion, all views should be tolerated, and then, if such discussion becomes impossible, we should suppress the freedom of speech of those who are openly intolerant and advocate for violence, while keeping the distinction between attack and defense clear (the use of the word “paradox” stems from the fact that according to Popper, freedom of speech must be sometimes violated in order to be upheld, otherwise it is self-destructive).

Similar problems are described in Rawls’s *Theory of Justice* (Rawls, 1971), in the “Toleration of the Intolerant” chapter. Rawls examines a case in which an intolerant sect lives in a tolerant society with a just constitution. He claims that the tolerant, well-ordered society can persecute the intolerant only if there is a justified belief that they act in self-preservation. However, he later argues that such intolerant sects will in the end be drawn to freedom, seeing its merits.

The XX century have proven both Popper’s and Rawls’s statements unrealistic or even naive.

Firstly, it is mass culture, not rational and overtly political discussions that shape public opinion (Alinsky, 1971), so it is not straightforward to identify influencers. Secondly, and most importantly – the advocacy for violence that in the last century has been the most persistent was wide, subtle, present in work of arts (*The Deputy* was a theatre play), schools, campuses, and other institutions of learning, long-term – and mostly carried out by well-meaning citizens. One will not be able to suppress the freedom of speech of such propagandists without creating a prelude to a totalitarian state themselves. Therefore, the sharp distinction between defense and attack required by Popper to “not tolerate the intolerant” is a condition that can never be fulfilled given the nature of propaganda. Especially that the intolerant distinguishes themselves as tolerant masterfully.

Now, let us imagine that “the intolerant sect” mentioned by Rawls is indeed a group of communist subverters aided, either wittingly or not, by a Soviet propaganda department. Before anyone in the tolerant society could see them as a potential threat to the rule of law, they would have already launched their psychological warfare by non-violent means, and any possible defense will be carried out too late. Also, such subverters would be continuously hardened in their role as class warriors and would recruit more discontented members of such tolerant society. Rather than gradually seeing any merits of freedom and converting, they would professionally train others to see the perceived merits of slavery – all under the banner of liberation and tolerance as seen by a Marxist.

5. The ethical case for decentralization

If today, as a result of these long-term mechanisms, we live in a world of endless wars and control – is there a way of dismantling these systems and giving the power back to the people, at the same time promoting the culture of self-reliance and making them immune to overgrown governments? How could we go back to personalist ethics and, with the more recent development of laissez faire capitalism, promote a truly tolerant society, in which disagreement is indeed peaceful and natural rights – respected, and under what political organization self-defense against ideological threats proves the most efficient?

In this chapter, we will try to answer whether there exists an option of creating a long-standing defense against psychological war, while at the same time respecting the inalienable rights of each person to their body, property, and expression.

The map of Europe from the times in which, according to Koneczny, the Latin civilization – the only individual-centered civilization that left nobody exempt from the Christian values and proved the most peaceful and prosperous – flourished, encompasses a mosaic of independent counties, lands, and free cities. However, with growing power and the slow turn from ethics to control, the states started the process of centralization, inevitably linked with deterioration of the freedoms the highly decentralized Europe used to enjoy. The dangers of centralization are manifold and in the long run, as they create societies that have

no culture of self-determination, allowing for even more rapid progression of the processes we previously described.

The power of the state not only grows extensively with more regulations, but also with the size of its area and population – bigger states have no interest in engaging in reasonable economic policies. Since they do not fear competition from the surrounding areas and people “voting with their feet”, they can afford more regulation. It proves to affect all aspects of life, including the quality of the defense system, monetary policy or trade embargos. The bigger the population of a given state, the less representation each individual or community have in the power structure, and the more they would have to be subject to the will of others (Hoppe, 2011). Centralization employs unnecessary middlemen and by its nature creates and extends the control system that would be later needed for influence agents to start the process of subversion. It makes certain groups of interests seek control over others, rendering true peaceful disagreement impossible. Adding to the argument the economic side of information distribution, if only very few information outlets exist in a given political system, they may be easily controlled or taken over. One could then argue that a certain volume of independent journalists (also those radical or considered novelty acts) must act freely in a free society to ensure all possible information is accessible, no narrative is banned, and the media are not easily corrupted. Such multitude of agents is in a way similar to the multitude of circumstances in the Hayekian knowledge problem, and, as Rothbard points out, can only exist if the property rights of media owners are not violated (Rothbard, 1973).

Therefore, in order to fight the information war in an ethical way, we need to reverse the process of creating big and centralized governments ruling over people who due to that, in most cases, have little say about their property, defense rights, means of exchange or even expression. Going back to an ethical system based on the natural law essentially means returning to maximum decentralization – due to the nature of state control.

Small states cannot be self-sufficient and must engage in free trade, small number of population means more transparency, failed economic policies are bound to collapse earlier and it is easier to trace their effects - meaning there are more incentives not to engage in them. More action is carried out on a local level. With more decentralization, competition between currencies makes inflation policies undesirable (so one of the points from “Rules of Revolution” quoted above would not be possible).

Maximally scattered power is the first step for true self-determination and the prerequisite for our natural rights to property, physical integrity, and expression to be respected. We strive for conditions in which anything we may call evil affects only those who are willing to subject to it - in which there is no way one group of people would be able to violently rule another. In such system, provided it is stable and it grew bottom-top through the will of mature citizens, influence agents are helpless.

However, building communities of stable political culture of self-ownership takes time, wise policies, and specific natural conditions. Today, it is increasingly hard to promote mature culture of self-defense against energetic assault – to convince that one needs a gun to defend from a gunman. defense against subversion would be even more difficult to implement – it essentially needs generations of stable culture of economic freedom and private property, alongside with classical education in history, logic, and the art of debate.

What we require to become ready for such defense are years of peaceful trade without an overgrown political system, which in the contemporary world seems like a political fantasy.

As a side note, maximum decentralization may be the best possible defense against a cultural war, but we would have to retain the means of carrying out an actual energetic war in a world full of massive armies led by massive governments. What treaties are sustainable and how to ideally outsource such defense is beyond the scope of this discussion.

Let us trace a reverse process where power is given back from the government to the people. If we start from a totalitarian system, we would have to first implement economic freedom and more stable rule of law, then slowly proceed with more and more direct democracy, until we arrive at self-determination at a local level (Hans Adam II von un zu Liechtenstein, 2009, Young, 2010). Such process would take generations – we need a culture of self-rule, so that people would take responsibility for their lives and will not give it away anymore. Yet if it succeeds, we arrive in a situation in which no propaganda can harm us, and our rights are respected. Then, if a group wants to try out a communist system, it could in principle live peacefully alongside other local communities, but it would have no way of implementing it large-scale on unwilling individuals.

We could even take a step further and arrive at secession of an individual, private law fully based on property and fixed accountable contracts (Hoppe, 2005), exchanging politics for markets. If geopolitically stable, such system would never be able to violate anyone's natural rights.

The more decentralized the power, the more crime is being called “crime” for what it truly is - and the less the lawmakers engage in it. However, it requires communities to understand that ultimately, it is the individual that has the power of acting and they should not search for their ends in violent political means, since it is not only unethical, but also inefficient.

6. Conclusions

We carry out the argumentation in the naturalist framework, stating that tolerance applied to not only direct aggression, but also behaviours or words that we may find demoralizing - cannot be called a crime, and that demoralization should not pose a problem if it affects only the people that willingly subject to it.

However, in some cases, such as operations carried out by the KGB propaganda department, demoralization may be used as a part of a long-term political agenda that is intended to end in a wide-scale violence.

We examine whether it is possible within legal naturalism to extend the definition of aggression to entail the early stages of the subversion process. We conclude it is not, and to punish the early-stage demoralization and agitation of the influence agents would deteriorate freedom.

We also claim that the statements of Popper and Rawls considering the handling of the intolerant in a tolerant society were proven unrealistic by the XX century – due to the nature of propaganda that we describe.

We argue that such information wars may only be successfully carried out if the societies they plan to subvert are already subject to a structure of power in which the individual has no right to self-determination. Therefore, we state that a long-term immunity to intentional propaganda alongside with respect of the natural law is only possible in the case of maximum decentralization and mature culture of self-ownership and responsibility.

References

- Alinsky, S. (1971). *Rules for Radicals*. New York City: Random House.
- Aquinas. *Summa Theologica* (Questions 90-97): With a New Introduction by Ralph McInerney, University of Notre Dame. (Washington, D.C.: Gateway Editions, Regnery Publishing, Inc. 2001).
- Aristotle. (2014). *Nicomachean Ethics*. Indianapolis/Cambridge: Hackett Publishing Company Inc. (Translated with Introduction and Notes by C.D.C. Reeve).
- Bastiat, C. (2007). The Law. In: *The Bastiat Collection*. Auburn, AL.: Ludwig von Mises Institute.
- Bezmenov, Y. (1984). *The love letter to America*. Los Angeles: W.I.N. Almanac Panorama.
- Davies, S. (July 2018). Metapolitics - The Way to Understand Politics, Philosophy, Literature, Art and Music Together. In P. Garelo (President). Europe & Liberty: Seminar. Institute for Economic Studies Europe, Gummersbach, Germany.
- Delgado, R. & Stefancic, J. (2001). *Critical Race Theory: An Introduction*. 2 ed. New York City: NYU Press.
- Galeotti, A. (2001). Do we need toleration as a moral virtue? *Res Publica*, No. 7, pp. 273-292

Hans Adam II von und zu Liechtenstein. (2009). *The State in The Third Millenium*. London: I. B. Tauris.

Hoppe, H.H. (2005). *The Advantages of Small States and the Dangers of Centralization*, in V for Voluntary Library (Lecture in Antwerp).

_____. (2011). *A Private Law Society*. Talk at the Mises Seminar in Sydney, Australia.

Hutton, J. (1972). *The Subverters*. New York City: Arlington House.

Klehr, H., Haynes, J., & Firsov, F. (1995). *The Secret World of American Communism*. New Haven: Yale University Press.

Koneczny, F. (1962). *On the Plurality of Civilisations*. London: Polonica Publications. (Originally published in 1935 as *O wielości cywilizacyj*).

Kossecki, J. (1997). *Tajniki wojny informacyjnej (The secrets of information war)*. WSP Kielce.

Kuriański, M. (2011). Feliksa Koniecznego charakteryzacja siedmiu cywilizacji (*The characteristics of seven civilizations by Feliks Koneczny*). *Perspectiva Legnickie Studia Teologiczno-Historyczne*, 1 (18), PP. 104-130.

Locke, J. (1986). *The Second Treatise on Civil Government*. Amherst, NY.: Prometheus Books. (Originally published in 1689).

Mises, L. (2002). *Liberalism in the Classical Tradition*. Auburn, AL.: Ludwig von Mises Institute. (Originally published in 1927).

Napolitano, A. (2007). *The Nation of Sheep*, Nashville: Thomas Nelson Inc.

O'Neill, B. & Block, W. (2013). *Inchoate crime, accessories, and constructive malice in libertarian law*. *Libertarian Papers*. 5 (2), pp. 219-250

Pacepa, I. (1987). *Red Horizons: Chronicles of a Communist Spy Chief*. Washington D.C.: Regnery Gateway.

Pacepa, I, & Rychlak, R. (2013). *Disinformation: Former Spy Chief Reveals Secret Strategies for Undermining Freedom, Attacking Religion, and Promoting Terrorism*, WND Books.

Paine, T. (1996). *The Rights of Man*. Hertfordshire: Wordsworth Editions.

Popper, K. (1945). *The Open Society and Its Enemies*. London: Routledge.

Rawls, J. (1971). *A Theory of Justice*. Cambridge, MA.: Harvard University Press.

Rothbard, M. (2006). *For a New Liberty: The Libertarian Manifesto*. Auburn, AL.: Ludwig von Mises Institute. (Originally published in 1976).

Solzhenitsyn, A. (1973). *The Gulag Archipelago: An Experiment in Literary Investigation*. Paris: Éditions du Seuil.

Spooner, L. (2012). Vices are not Crimes, I: A Vindication of Moral Liberty. In: *The Lysander Spooner Reader*. Laissez Faire Books

Steinbuch, Y. (2020). Black Lives Matter Co-Founder Describes Herself as “Trained Marxist”. Retrieved from: <https://nypost.com/2020/06/25/blm-co-founder-describes-herself-as-trained-marxist/>

Tzu, S. (2017). *The Art of War*. New York City: RacePoint Publishing.

Whitney, R.M. (1970). *Reds in America: The Present Status of the Revolutionary Movement in the United States*. Western Islands Edition. (Originally published in 1923).

Wood, N. (1988). Cicero’s Social and Political Thought. In *IV: Law, Justice and Human Nature* (P. 70). Oxford: UC Press.

Young, A. (2010). Freedom and Prosperity in Liechtenstein: A Hoppean Analysis. *Journal of Libertarian Studies*, 22 (1), pp. 273–293

Reseñas bibliográficas



EL MANIFIESTO AUSTROLIBERTARIO: MENOS ESTADO, MÁS SOCIEDAD, LA ETERNA BATALLA ENTRE LA TIRANÍA Y LA LIBERTAD

Victoria, P. (2019). *El manifiesto austrolibertario: Menos Estado, más sociedad, la eterna batalla entre la tiranía y la libertad*. Madrid: Unión Editorial, 234 p.

Gilberto Ramírez Espinosa *

El primer libro del colombo-español Pol Victoria es a su vez el primer texto en afirmar en que consiste ser “austrolibertario”. Posiblemente sea además la lengua española el primer idioma en ver a la luz un texto que sistemáticamente defienda y promueva el correspondiente “austrolibertarianismo”. Publicado el pasado año del 2019 por “Unión Editorial” en Madrid, España, el autor nos invita en sus poco más de dos centenares de páginas que tiene la obra a “edificar una civilización de ciudadanos libres y responsables”. En las cuatro partes en las que se divide el libro se procede a sustentar en que radica la libertad y como se procede a su respectiva defensa, ya que de ello depende edificar la civilización a la que nos invita Pol Victoria a pertenecer.

Con lo anterior en mente es que la primera parte del libro se encarga de resumir los principios sobre las cuales edificar dicha civilización como las correspondientes ideas y referentes teóricos con las cuales comprenderlos y explicarlos. Dichos principios son cinco: no-agresión, libre asociación, libre expresión, propiedad privada y libre comercio. Las ideas y referentes teóricos con los cuales entender tales principios son básicamente tres: la Escuela Austriaca de Economía, la Doctrina Política Libertaria y el Derecho Natural. Todo aquel que

* Gilberto Ramírez Espinosa es historiador de la Universidad Nacional de Colombia y tiene un Magíster en Geografía (Universidad de Los Andes - Colombia). Sus áreas de investigación incluyen geografía histórica e historia económica. Actualmente se desempeña como Director Editorial de Unión Editorial Colombia y es docente investigador del Centro de Innovación y Liderazgo de la Universidad La Gran Colombia.

E-mail: gilberto.ramirez@ugc.edu.co

defiende tales principios sobre el entendimiento que de ellos tendría por los referentes teóricos aludidos, sería un austrolibertario, es decir, quien:

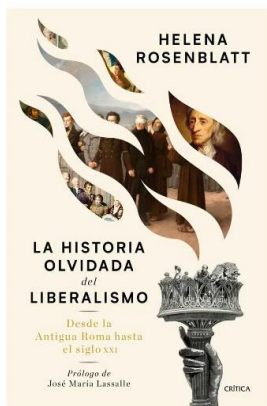
“Está a favor de la libertad personal y la responsabilidad individual, del orden social natural y espontáneo, de la sociedad auto-organizada desde abajo, con procesos de cooperación humana voluntaria, y carente de toda ingeniería social, coacción sistemática y agresión institucionalizada contra el libre ejercicio de la acción humana y de la función empresarial”.

Todos aquellos que coincidan en lo anterior y se reconozcan a sí mismos como austrolibertarios tendrían como reto llegar a una agenda de acción conjunta, es decir, la política a seguir. La segunda parte del texto se encarga de ahondar en dicha política a seguir, la cual es fundamental la constitución de una autoridad política que salvaguarde el bien común. Sostiene el autor que para ello no hace falta apelar a ficciones como el “contrato social” ni mucho menos invocar una falaz “justicia social”, sino básicamente que los individuos libres y personas responsables *autoricen* la intervención de un gobierno ante las perturbaciones al orden natural, es decir, el quebrantamiento de los principios ya aludidos. De esa manera las competencias legítimas un gobierno con autoridad política son las que preservan la seguridad y moralidad públicas, ya que cualquier intervención más allá de ello se presta a todo tipo de ingeniería social y por ende inadmisibles para cualquier austrolibertario.

Sin embargo, la “República de Vive y Deja Vivir” exige una singular virtud: tolerar la tolerancia. La sinceridad con la que las personas harían valer sus preferencias y asociarse con sus semejantes y segregarse de los diferentes supone el reconocimiento de la contingencia de nuestros proyectos de vida en ausencia de coacción que nos los impongan. De esa manera la existencia de las comunidades en las que vivimos se tornaría genuinamente auténtica y desprovistas de fraude y violencia para hacerlas viables.

Conscientes de las exigencias que el austrolibertarianismo supone, el autor recoge los dilemas que se plantean a la hora de desafiar a otras propuestas sobre la libertad y el orden derivado de su defensa, como las que plantea el socialismo, el liberalismo, el minarquismo, el anarquismo, el libertarismo y el capitalismo. Todas dichas alternativas suelen subestimar la libertad y sobrevalorar el Estado (socialismo, liberalismo, minarquismo), o sobrevalorar la libertad y subestimar el Estado (anarquismo, libertarismo, capitalismo). Y es que finalmente el texto concluye que el austrolibertarianismo simplemente es realista, comprende al ser humano tal cual como es, es decir, no pretende ser utópico ni mucho menos revolucionario, algo que dejaría la duda de si realmente es transformador como para justificar pronunciar un manifiesto en favor de este. La respuesta a ese dilema es mucho más sencilla y hasta desconcertante, porque lo que sugiere el autor es que el austrolibertarianismo no garantiza el mejor mundo posible, pero es la mejor alternativa para hacerlo existir.

Cabría preguntarse entonces si quien suscribe la presente reseña suscribe el manifiesto, de la misma forma que lo hacen el inversionista y académico belga Brecht Arnaert, quien prologa el libro, como el economista y empresario español Jesús Huerta de Soto, que cierra el texto con un epílogo. A decir verdad, la expresión “austrolibertario” me parece un tanto esotérica y propia de los iniciados en una logia, provista de ritos y juramentos; no es que me disgusten las organizaciones y su simbología, ya que incluso no tendría inconveniente en jurar, con manifiesto austrolibertario en mano, “nunca ceder ante el mal sino combatirlo con mayor audacia”. Lo cierto es que prefiero identificarme como un conservador anarquista y un liberal reaccionario, pero como curioso de la libertad y escéptico del poder no solo suscribo el manifiesto austrolibertario de Pol Victoria, sino que invito a quienes lo lean, independientemente de si están de acuerdo o no con sus tesis, que se atrevan a mejorarlo, superarlo o refutarlo, ya que la defensa de la libertad no solo lo merece: lo exige.



**LA HISTORIA OLVIDADA DEL LIBERALISMO:
DESDE LA ANTIGUA ROMA HASTA EL SIGLO XXI**

Rosenblatt, H. (2020). *La historia olvidada del liberalismo: Desde la Antigua Roma hasta el siglo XXI*. Madrid: Grupo Planeta, 295 p.

Carlos Goedder*

La profesora Helena Rosenblatt enriquece la tradición liberal, al mostrarnos sus raíces europeas y todas las dificultades para consolidarse desde la Revolución Francesa.

Editorial Planeta ha publicado en castellano, en marzo de 2020, la primera edición castellana del libro “La Historia Olvidada del Liberalismo. Desde la Antigua Roma hasta el Siglo XXI”. La autora, Helena Rosenblatt, Doctora en Historia, nos da una perspectiva mucho más amplia sobre la tradición liberal. Que nos enlaza con su motivación moral y empatía social.

Los liberales podríamos estar teniendo una visión limitada sobre nuestro concepto de Libertad. Podríamos estar circunscritos a lo que la profesora Rosenblatt denomina “liberalismo del miedo” o “filosofía de mero control de daños” (p. 219). Como reacción ante el totalitarismo nazi y soviético, el liberalismo de Guerra Fría coloca su acento estrictamente en los derechos individuales y olvida responsabilidades sociales que eran valiosas a la tradición liberal, desde la Revolución Francesa.

Precisamente las Guerras Mundiales desterraron todos los aportes liberales hechos por Francia y Alemania. Estas conflagraciones colocaron a Alemania como enemigo del mundo anglosajón y luego a buena parte de Francia como colaboracionista de los nazis. De tal modo que el “nuevo liberalismo”, a partir de 1950, se viene interpretando como una filosofía proveniente de Estados Unidos, con aportes británicos previos en Locke (1632-1704) y Hobbes (1588-1679).

* Carlos Goedder es economista. Sus áreas de investigación incluyen: libertad económica, economía de la salud y mercados financieros. Desde 1996 ha estado vinculado al *think-tank* venezolano CEDICE Libertad.

E-mail: cfo@carlosgoedder.com

Esta visión es incompleta. Además de dejar fuera muchos aportes conceptuales, olvida toda la lucha que confrontaron los pensadores liberales durante siglo y medio contra muchos enemigos, desde instituciones tradicionalistas. El enfoque estrecho del liberalismo pierde de vista la heterogeneidad dentro de él. No todos los liberales han tenido durante la historia una visión uniforme sobre temas tan importantes como el grado de intervención del Estado en la economía o cuál es la relación entre Libertad y Religión.

El propio término “liberal”, durante el Siglo XIX, era considerado francés por los autores estadounidenses o británicos. Hasta 1811 no se empleaba la palabra “liberal” y la aportan pensadores franceses como Madame de Staël (1766-1817), Benjamin Constant (1767-1830) y el Marqués de Lafayette (1757-1834). Constant viene a ser una de las figuras más atractivas que rescata el libro de Rosenblatt para el debate contemporáneo. Personajes como él estuvieron activamente inmersos en la agitación política de su tiempo. Alguna vez le denominaron “el Inconstante Constant” porque militó en distintos partidos, durante el tumultuoso período que se inició con la Revolución Francesa, a la que sucedió el Terror, el Imperio Napoleónico y el regreso de los Borbones.

Precisamente el concepto de Liberalismo va construyéndose durante las grandes agitaciones francesas de 1830, 1848 y 1870. Estas otras Revoluciones añadieron nuevas dificultades sociales y desafíos para los pioneros liberales. En especial, les colocaron en una relación tensa con instituciones tradicionales, incluyendo a Gobiernos Monárquicos o Republicanos, a la Iglesia Católica o a los protestantes. Muchos políticos en un principio tendieron puentes hacia los liberales, llegando incluso a manipularlos. Asociarse a los liberales ayudaba a mejorar la imagen de muchos aspirantes a la tiranía. Una vez obtenido el poder, estos políticos inescrupulosos se olvidaban de los amigos de la Libertad, les incumplían las reformas prometidas e incluso les perseguían.

Los liberales franceses van a enfrentarse a varias contradicciones internas y enemigos externos. Entre ellos mismos, los liberales tenían varias divergencias. Algunos consideraban que el Estado no debía intervenir en materia económica, asociando esta actuación a una inútil beneficencia o caridad, incluso contraproducente – hoy en día oímos este mismo discurso, entre quienes hablan de “igualdad sólo en derechos” o consideran que la educación pública, uno de los mayores logros de los activistas liberales decimonónicos, es una “aspiración”, en lugar de un derecho. En cambio, otros liberales sí eran favorables a la actuación gubernamental en ciertas esferas. En particular, a muchos liberales europeos les preocupaba el tema de desarrollar las capacidades para vivir la libertad plenamente.

Nos sorprendería también ver que desde el albor del Liberalismo se le diferenciaba de la Democracia. Muchos de los primeros liberales consideraban a la democracia como un régimen que podía acabar con las libertades, por el apasionamiento o irracionalidad de las muchedumbres. El liberalismo se asociaba a cierto ideal aristocrático, una actitud de mejoramiento personal y compromiso con el bienestar común que no era accesible a

cualquiera. Su raíz está en la “liberalidad”, virtud moral propuesta en la Roma Republicana por Cicerón y también elaborada por Séneca o Plutarco.

Otra sorpresa es que, durante un buen tiempo, se podía ser un “liberal socialista”. El pensador J.S. Mill podría ser colocado bajo este rótulo. La disociación entre liberales y socialistas se convierte en abismo cuando el marxismo se radicaliza y el movimiento obrero se siente insuficientemente atendido por las reformas políticas liberales.

Otra tradición liberal que nos presenta Rosenblatt proviene de Alemania y desde la reflexión religiosa. Destaca Johann Salomo Semler (1725-1791), quien toma parte en la fundación de la “teología liberal” o “cristianismo liberal”. Fue un movimiento ilustrado donde los liberales buscaban de alejar la vivencia religiosa del dogma o la coerción institucional. En este esfuerzo, tuvieron en ciertos momentos aliento o, más frecuentemente, frontal oposición de las instituciones eclesiásticas. Desde el Vaticano o los pastores protestantes se generaron condenas hacia los liberales. Incluso hoy día persiste una visión según la cual el Liberalismo, al cuestionar la autoridad religiosa o querer laicizar el Estado, habría destruido uno de los sustentos para la moralidad individual y la solidaridad social. Para algunos, un relativismo en valores o un nuevo hedonismo egoísta serían el resultado trágico del ideario liberal.

Si hemos de buscar algo común entre los liberales franceses y alemanes, cuyas ideas y actuación tuvieron eco transatlántico, fue su optimismo. Realmente creían en el ser humano como perfectible y veían su libertad como parte de un compromiso por mejorar la sociedad. Se era libre en compañía de los congéneres. Había una obligación moral entre los liberales, que les diferenciaba de las otras corrientes que querían encadenar al ciudadano o lo consideraban malo por naturaleza. Los liberales eran contrarios a Autoridades que se sostuvieran en la coerción, la fuerza, la tradición o las supersticiones. En el caso alemán, hubo una particularidad: hasta finales del Siglo XIX, Alemania no existía como Estado. Era una colección de principados y por ello los liberales tuvieron que transar sus ideales para apoyar a Bismarck, un déspota, en logar la unificación alemana. De modo más general, uno de los grandes inconvenientes para los liberales fue cuando se comprometieron con implementar reformas desde la política. Encontraron represión, fueron decepcionados o hubieron de ceder algunos de sus principios. Hoy día se tiene este mismo desafío para cualquier liberal que desee dar el salto a la acción, desde alguna plataforma partidista o cargo público.

La historia del Liberalismo tiene claroscuros. La esclavitud se mantuvo por décadas en una sociedad que se hacía llamar libre: los Estados Unidos de América y cuya Constitución era un referente institucional para todos los amigos de la Libertad. El derecho al voto, durante buena parte del Siglo XIX, se mantuvo restringido a un grupo limitado de ciudadanos, considerando que sólo debían ejercerlo los hombres propietarios. Las mujeres fueron las que menos lograron disfrutar de los beneficios de la Libertad e incluso muchos pensadores

liberales seguían considerándolas incapaces para ella, por su supuesta emotividad e incluso el temor de que el credo liberal las alejase de sus obligaciones familiares.

En ciertos momentos de la historia también se intentó justificar algunas instituciones añadiéndoles el adjetivo “liberal”. Entre ellas, por ejemplo, el colonialismo o el imperialismo. Se consideraba que las poblaciones negras o indígenas no tenían la capacidad para el ejercicio liberal con la que sí contaban los europeos blancos y que era incluso un deber propagar la Libertad mediante este tipo de intervención.

El libro de Rosenblatt, con maestría, nos va conectando a los heterogéneos pensadores liberales europeos con la complejidad de su tiempo. Nos muestra su diálogo transatlántico y como en Estados Unidos se enriquecen o reconstruyen sus planteamientos. Nos los coloca ante las vicisitudes políticas mientras el mundo se industrializa, al punto que en algún momento se llega a creer que sólo un líder logrará hacer viable la supervivencia del ideario liberal en la práctica. Estos “caudillos liberales” como Lincoln o Gladstone tampoco serían percibidos como íntegros o consistentes por varios liberales. Y, peor aún, en algunos casos los liberales apoyaron a “Cesaristas”, déspotas como Napoleón III o Bismarck, quienes les fallaron o engañaron.

Con Rosenblatt, rescatamos las mayores riquezas del Liberalismo: su orientación ética hacia el bienestar social, en lugar del acento exclusivo en el individuo; la gran paleta de colores liberales, donde conviven visiones diversas en lugar del pensamiento único que caracteriza a las doctrinas o ideologías. Y, en especial, la persistencia del ideario liberal para seguir alejando las sombras de la tiranía o el egoísmo en medio de tiempos difíciles.



GREEN MARKET REVOLUTION: HOW MARKET ENVIRONMENTALISM CAN PROTECT NATURE AND SAVE THE WORLD

Barnard, C., & Weiss, K. (Eds.). (2020). *Green Market Revolution: How Market Environmentalism Can Protect Nature and Save the World*. Vienna and London: Austrian Economics Center and the British Conservation Alliance, 174 p.

Lorena Muñoz del Campo*

Green Market Revolution nos presenta una colección de reflexiones respecto de la implementación de la sustentabilidad desde la perspectiva de actores claves del tema en Estados Unidos y Europa. Por supuesto cada cual puede o no concordar con las visiones entregadas. Sin embargo, pese a lo anterior, en la actualidad no cabe la menor duda que la globalización de las actividades planetarias ha generado una presión sobre los recursos naturales. Ello ha provocado a la fecha una desestabilización de los ecosistemas terrestres que nos tienen al borde la sexta extinción más grande del planeta, una crisis climática de proporciones y altas tasas de desigualdad. Tal como Michel Camdessus¹ indica, estamos ante una crisis compleja que abarca un entramado de aspectos ambientales, económicos, financieros y demográficos que pone en riesgo un orden mundial que hasta la fecha no consigue enfrentar el problema.

En la actualidad, resulta claro que, desde el advenimiento de la revolución industrial, el modelo económico imperante ha sido un modelo lineal en el que las externalidades negativas son vistas como una consecuencia natural del crecimiento económico y de la generación de riqueza. El modelo económico actual cuenta con la inyección de recursos naturales a la economía, la que entrega productos y servicios al mercado y residuos a la naturaleza. El

* Lorena Pilar Muñoz del Campo es bioquímica. Diplomada de Negocios. Magíster en Finanzas y candidata a Doctora en Derecho Internacional y Administración. Ha desarrollado su carrera en las áreas de medio ambiente y desarrollo sostenible. Ha sido consultora para el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, la Caja Andina de Fomento, entre otros.

E-mail: munoz.lorena@gmail.com

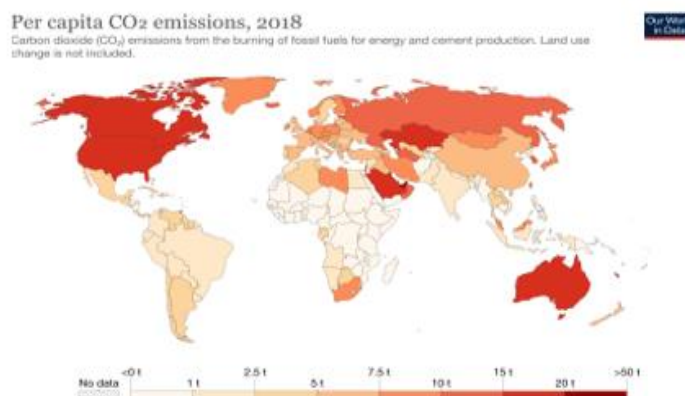
¹ Fue director gerente y presidente del directorio ejecutivo del [Fondo Monetario Internacional](#) (FMI) a partir del 16 de enero de 1987 hasta el 14 de febrero del año 2000.

crecimiento económico sostenido y la consecuente creación y acumulación de riqueza ha sido soportada por la depredación de los ecosistemas y el incremento de las desigualdades.

Como consecuencia, en las últimas décadas del siglo XX, se ha buscado iniciar un tránsito hacia lo que llamamos *desarrollo sostenible*. Este tránsito ya no resultaría cuestionable, el único la única duda actual, es en qué momento de la desestabilización del sistema climático ocurriría dicho tránsito.

Considerar que la actual crisis resultaría del impacto del desarrollo lineal de un bloque económico en particular (economías centralmente planificadas) u otro (capitalismo occidental) - como plantean los autores de los capítulos iniciales en algunos puntos - me parece del todo desafortunado e inexacto. De tal suerte entonces, la responsabilidad de la actual crisis no quedaría en tal o cual fracción política, sino más bien en la humanidad como un todo. Pienso entonces que esta visión que busca culpar a uno u otro bloque político adolece de un prisma y sesgo del todo ilógico. Resulta espurio criticar los movimientos sociales actuales desde el púlpito que le otorga residir en el país que ostenta uno de los más altos impactos per cápita sobre el planeta. Distraernos de la realidad que significa exhibir una huella ecológica por habitante igual a 5 planetas² y una huella de carbono que supera las 16 toneladas de CO₂e por persona³, sería poco razonable. Por otro lado, si consideramos que esta generación Z, es aquella que morirá de cambio climático y ha nacido con una mochila equivalente a 100,000 US\$ per cápita (en términos de detrimento de su bienestar y salud futuras), resultaría absolutamente comprensible su actuar. Es más, dichos movimientos actuales piden inclusión de la ciencia en decisiones políticas - uno de los puntos agendados, pero finalmente no tratados en la COP25 en 2019.

Emisiones de gases de efecto invernadero (año 2018)



Fuente: Global Footprint Network National Footprint and Biocapacity Accounts, 2021. Recuperado de: <https://data.footprintnetwork.org>.

² Global Footprint Network National Footprint and Biocapacity Accounts (2021).

³ Ritchie, H. (2019). Where in the world do people emit the most CO₂. Website: <https://ourworldindata.org/per-capita-co2>.

En tal sentido mi pensamiento va más relacionado al cambio del modelo económico - que en cierta medida se transluce de los siguientes capítulos del libro - y tal vez de la gobernanza actual que nos esboza Antonio Guterres⁴ en sus últimos mensajes.

En la actualidad, la consecución de las actividades humanas presenta una importante huella ecológica. De acuerdo con lo indicado por *Global Footprint Network* la humanidad requirió en 2019, 1,75 planetas para mantener nuestro estilo de vida. Las perspectivas de la OCDE indican la necesidad de reducir las emisiones de GEI para mantener el cambio climático bajo límites seguros, 30% para 2030 y 50% para 2050. Estas acciones tendrían un impacto potencial en el PIB global del 5,5% para 2050⁵.

La huella global real nos deja la necesidad de centrarnos en cuatro prioridades: el cambio climático, la biodiversidad, el agua y el impacto de la contaminación en la salud. Considerando este escenario, surge la necesidad de generar nuevos modelos económicos que nos permitan evolucionar de una economía lineal a un sistema económico que posibilite un crecimiento sostenido y sostenible. Lo anterior nos facultaría para mantener un pool viable de recursos naturales y asegurar la bio-preservación de la especie.

Por tanto, la discusión a mi entender no debería centrarse en los aspectos políticos del crecimiento económico en ambos bloques de las décadas de la “*guerra fría*” - ya pasada y obsoleta. Los primeros capítulos al generar e introducir esta discusión, incluirían a mi gusto una distracción en la visión global del problema. Ya que, para ser justos, no sólo tendríamos que discutir la productividad y externalidades de los países de la “*ex-cortina*” de hierro (del todo correcta en términos de su impacto); si no que también cabría cuestionarse el comportamiento de corporaciones internacionales en los países en vías de desarrollo en los cuales basan su producción con bajos estándares ambientales y sociales - rayando incluso en violación a los derechos humanos alcanzando.

Debemos recordar que, en la actualidad, 20 compañías canadienses mantienen 22 causas judiciales de violación a los derechos humanos, corrupción y contaminación en 9 países de la región Latino Americana⁶. Pienso que esta distracción con aspectos políticos irrelevantes a la fecha resta a la medula de la temática que el libro nos presenta. Pues quién causó más o menos contaminación en las décadas recientes (1945 en adelante), resulta poco significativo si consideramos que el problema se viene acumulando desde hace al menos 250 años. Discutir quién contaminó más, o contaminó menos, resulta superficial y extemporáneo a estas alturas que tenemos las consecuencias en nuestras narices. La discusión relevante se

⁴ Noveno Secretario General de las Naciones Unidas, asumió el cargo el 1 de enero de 2017

⁵ OCDE (2012) Perspectivas ambientales de OCDE para 2050. Consecuencias de la Inacción. ISBN 978-92-64-122161

⁶ Observatorio Latinoamericano de Conflictos Ambientales OLCA (2014). Observatorio de Conflictos Mineros de América Latina (OCMAL, 2018).

centraría por tanto en considerar cómo implementamos un cambio en el modelo económico imperante desde 1780⁷ que nos permita salir del problema.

Número de conflictos mineros en Latinoamérica y el Caribe

Países	Número de conflictos		
	mar-14	oct-18	Δ
Argentina	26	29	↑
Bolivia	9	10	↑
Brasil	20	26	↑
Chile	34	43	↑
Colombia	12	16	↑
Costa Rica	2	2	↔
Ecuador	8	8	↔
El Salvador	3	3	↔
Guatemala	10	10	↔
Guayana Francesa	1	1	↔
Honduras	5	5	↔
México	29	45	↑
Nicaragua	7	7	↔
Panamá	7	7	↔
Paraguay	1	1	↔
Perú	39	39	↔
República Dominicana	3	3	↔
Trinidad y Tobago	1	1	↔
Uruguay	1	1	↔
Venezuela	2	2	↔

Fuente: Observatorio Latinoamericano de Conflictos Ambientales OLCA (2014) y Observatorio de Conflictos Mineros de América Latina OCMAL (2018).

Si partimos del supuesto que, en ausencia total de externalidades, un individuo promoverá el *bienestar* individual; no es extraño encontrar que en la actualidad la sociedad civil, considera al medio ambiente y *el crecimiento económico “verde”* como una parte importante de este *bienestar*. Así mismo, a nivel internacional, los stakeholders están dispuestos a pagar por productos ambientalmente seguros, se inclinan a invertir en corporaciones con altos gastos en materias ambientales y/o que generen productos limpios generándose la consecuente perspectiva positiva de dichos los flujos futuros. En este punto, resulta interesante la discusión planteada por los autores respecto a las interacciones que se generan entre el mercado y la economía. Ello, nos lleva a plantearnos cómo se impactarían entonces el medio ambiente al crecimiento del PIB y al crecimiento de la riqueza al momento de establecer políticas sostenibles. De igual manera, como sociedad, nos complica plantearnos cómo afectaría la sostenibilidad al crecimiento de la empresa o de la economía. Ello pues tememos las repercusiones de incluir en la ecuación macro y microeconómica la cuestión ambiental.

⁷ Momento del take-off de la revolución industrial en Reino Unido -Hobsbawm, E. (1998). La era de las revoluciones. CRÍTICA, Barcelona.

Estos cambios necesariamente implicarían nuevos modelos económicos y una nueva manera de formular e implementar la estrategia de las empresas. Los autores abordan entonces esta relación de manera interesante, muy dentro del ámbito de la clásica discusión del *Bien Común* que Pigou⁸ y Coase⁹ nos planteaban ya a inicios del siglo XX.

Las preguntas que surgen en este contexto y que se busca responder a través de este libro son las siguientes. ¿Cómo abordamos esta variable hasta ahora cualitativa? ¿Es posible transformar la sociedad a partir de iniciativas bottom up? ¿Son éstas últimas más efectivas que las iniciativas top down? ¿Como impactan los impuestos al carbono? ¿Como incidirían los mecanismos de compensación de emisiones, el mercado del carbono y el Acuerdo e Paris? Finalmente, ¿Debemos entonces replantearnos el ámbito de la empresa y el entorno económico?

Si consideramos que el objetivo principal de los entes que operan en el mercado es crear valor económico. Ello resultará en acciones tendientes a reducir el costo de capital, maximizar la rentabilidad del patrimonio invertido y minimizar el riesgo en que opera la empresa. Desde esta visión clásica emergen entonces las herramientas de mercado para lograr un equilibrio socio ambiental. Los autores, exponen en la práctica y a través de su experiencia personal y conocimientos, sus puntos de vista respecto de cómo alcanzar este equilibrio, la implementación de políticas bajas en carbono y modelos económicos sustentables.

El punto de vista que ha estado primando en el proceso de toma de decisiones de las compañías es el de dejar los efectos externos alero de los gobiernos. Ello, en una visión de *bienestar* asegurado por el Estado, su marco institucional y sus posibilidades de *fiscalización*.

Es más, los autores señalan lo ineficaz que esto ha resultado a lo largo de los años. Este hecho trae varias implicancias tácitas significativas, las cuales incluyen por un lado la separación de la ocurrencia del daño y la solución del mismo; y por otro, la socialización tanto del efecto externo, como del costo de reparación; sin siquiera analizar el precio de transferencia del mismo. Esto último se debería a un hecho en particular - y este es la falta de asignación de derechos de propiedad. En tal sentido, los autores muestran los beneficios de la asignación de derechos de propiedad entrefinos de la administración de aspectos ambientales y los beneficios que se logran a través de estos. Si volvemos a “*el problema del costo socia*” expuesto por Coase podemos explicar los planteamientos de los autores. Se evitarían de esta manera tanto la socialización de costos ambientales como la externalización del daño. El Estado pasa entonces de fiscalización a garante del marco institucional que permite el intercambio de recursos y tecnologías que permitirían prevenir y/o tratar las

⁸ Arthur Cecil Pigou fue un economista inglés, conocido por sus trabajos en la economía del bienestar (1877 - 1959)

⁹ Ronald Harry Coase fue un economista y abogado británico (1910 - 2013). Fue laureado con el Premio Nobel de Economía en 1991 por el descubrimiento y aclaración del significado de los cotos de transacción y derechos de propiedad para la estructura institucional y el funcionamiento de la economía. Padre del “teorema de la sustentabilidad de Coase”

externalidades de la empresa, generando una eficiencia en la ejecución de acciones bottom-up.

Es en este punto podemos indicar que, al reconocer por parte de la institucionalidad vigente la propiedad sobre activos y por tanto sobre pasivos ambientales, si las acciones de la empresa pueden tener consecuencias, tal como indica Coase, estas deberían ser valuadas de alguna manera para ser incluidas como parte de los costos de ésta. En este punto, vemos que habría aspectos con consecuencias financiero/estratégicas, pero también aspectos sociales, mediáticos y de marketing significativos. Estos impactos mediáticos, ya tienen un vínculo significativo con el desempeño financiero de una empresa. El sistema contable actual, focalizado en registrar los flujos (sean estos de energía, materiales, agua residuos, emisiones, etc) permite explotar financieramente los ahorros de costos que pueden derivar de uso de los recursos, manejo de agua y energía, en los cuales se basan los ejemplos demostrados por los autores.

A partir de esta información, ciertamente pueden establecerse nuevas maneras de diseñar la estrategia de la empresa con el objeto de mantener su sustentabilidad económica y financiera en el largo plazo. Ello pues a la luz de la evidencia y los ejemplos aportados por a través de una forma que permita la cuantificación de políticas de bajo carbono y sustentables mediante herramientas de gestión clásicas.

Si consideramos las empresas como entidades individuales que se desempeñan en el mercado; ello le otorga elementos que la diferencian y la delimitan. La existencia de la firma vendría dada por la forma en que las decisiones serían tomadas, pues estas serían coordinadas y conscientes dependiendo directamente del criterio del empresario. No se producirían entonces transacciones que no sean requeridas y estas estarían vinculadas necesariamente a las necesidades operacionales; un decisor único tratará, mediante relaciones contractuales explícitas e implícitas, de coordinar los aspectos de la empresa. Esto otorga al enfoque bottom-up propuesto por los autores, un asidero más allá de la mera observación del mercado o la liviana justificación de quién ha contaminado más o menos que se trata de introducir en los primeros capítulos. Son por tanto los capítulos más allá de esta primera visión sesgada, serían a mi gusto los que aportan a la visión del management con una lectura agradable y práctica.

Es así, que, en esta visión, la empresa cuenta con una existencia que le permite surgir, crecer, desarrollarse, estancarse y/o desaparecer, todo ello a través del mecanismo de precios y costos de transacción que ocurren en la interfaz empresa -medio social e institucional. Por tanto, este la firma al tratar de maximizar el ahorro de estos costos e incrementar la riqueza creada, generará - de acuerdo a esta visión que comparto con los autores - naturalmente oportunidades de mejoras ambientales. La incertidumbre se generaría al momento de considerar que los individuos poseen racionalidad limitada y serán oportunistas. Por tanto, se ofrecerán problemas de adaptación tanto al ambiente como, asociados a la conducta. Estos

ocurren debido a las condiciones cambiantes que obligan a modificar términos de los acuerdos comerciales y sus respectivos costos; y, a las dificultades de evaluar el rendimiento asociado al cumplimiento de los acuerdos. Esto resultaría particularmente válido en la actualidad pues estamos ante un cambio significativo que acelera la necesidad de adaptación de las firmas a los desafíos planteados tanto por la crisis de desigualdad como por la crisis ambiental (en sus dos vertientes climática y de biodiversidad).

Al hacerse más compleja la estructura de las interacciones, la empresa (como ente que se desarrolla en un mercado) verá afectada su capacidad de interactuar para obtener productos y servicios debido a costos de coordinación y el nivel de costos de transacción. Pienso que este punto pudo ser abordado de mejor manera por los autores, pero claro, el objetivo inicial de los autores es mostrarnos la posibilidad de esta solución, más allá de la tutela que el Estado ejerce en un enfoque top-down.

Si consideramos tanto los aspectos legales como el entramado social y cultural cada vez más complejo - se establece entonces que ante la presencia de “*efectos externos*”, será posible alcanzar una externalidad óptima – aunque no necesariamente la desaparición total de este *efecto externo*. Si consideramos que la externalidad sería resultado de la diferencia producida entre el costo privado y el costo social, normalmente el enfoque top-down visualiza que estas externalidades podrían ser corregidos mediante diversos mecanismos de tuición del Estado. Sin embargo, esta visión en que los mecanismos institucionales - impuestos por ejemplo o incentivos económicos - no es aplicable a cabalidad. Lo anterior debido a que – por un lado - no todas las externalidades resultan inicialmente relevantes o significativas; y, por otro lado, el entramado de la relación entre los afectados por las externalidades y los generadores de las mismas son más complejas que lo que proyecta la teoría planteada originalmente por *Pigou*. Se observa que, las soluciones que surgen en el mercado resultarían más aplicables y representativas que las soluciones del Estado, primando entonces en la práctica una visión *Coasiana* en los autores. Estas soluciones del mercado buscarán lograr a través de negociaciones alcanzar esta externalidad óptima de lo cual los autores nos muestran extensamente a través de ejemplos que nos dan una visión bastante interesante.

Frente a las dificultades que presenta la situación anterior, los autores deciden cambiar la mirada. En lugar de estudiar la situación desde el punto de vista del pago de servicios ambientales y por tanto del bien común; proponen estudiar el mejoramiento del manejo de la variable ambiental desde el punto de vista de la empresa y su interacción con el mercado. Los autores muestran lo efectivos de esta mirada utilizando la información recabada a través de su valiosa experiencia. Este enfoque tiene la dificultad de poder contar con información confiable y trazable. En este sentido será importante considerar los derechos de propiedad de los recursos y activos ambientales, así como las responsabilidades sobre las obligaciones y pasivos ambientales involucrados. En un escenario de recursos naturales finitos, resulta indispensable que los derechos de propiedad se encuentren asignados. Al valorizar los activos

y pasivos ambientales de corto y largo plazo (incluyendo malas prácticas pasadas) estamos abocándonos en la asignación de derechos de propiedad de los activos y asignación de responsabilidades de las obligaciones que resultan indispensables en el análisis.

Los nuevos modelos económicos ejemplificados por los autores buscan entonces favorecer un crecimiento sostenido y sostenible. Por tanto, al adjudicar los derechos de propiedad de activos y pasivos deberían por tanto incluir los costos de transacción asociados con el medio ambiente y el apalancamiento que éste realiza al crecimiento económico y la creación de riqueza. En la actualidad, el velo causado por la subvaloración o la valoración nula de esta variable en el modelo económico imperante, junto a la falta de inclusión de estos aspectos en los precios de transacción, sumado a la evaluación cualitativa de la responsabilidad social, han dado lugar al "lavado verde" o "*Green washing*". La consecuencia natural es la sobrevaloración de la percepción de las acciones de responsabilidad social por las empresas, principalmente en el caso de la industria con alto impacto socioambiental. Tal como se menciona anteriormente, considerando que se observa una mejora en la perspectiva respecto de los flujos futuros de empresas con perfil "verde" o sostenible, se crea una necesidad en la empresa por mostrar alguna clase de mejora de su perfil ambiental. Esto último se alcanza ya sea a través del ya mencionado "lavado verde" o mediante la implementación de mejoras ambientales. Consecuencia directa de lo anterior, surge el hecho de que las empresas que implementan políticas ambientales más allá de los requisitos reglamentarios mínimos no reciben suficientes incentivos. Por lo tanto, se produciría una tergiversación del real aporte de los sectores de la economía al crecimiento económico y la creación de riqueza.

A partir del análisis propuesto por los autores, observamos que se devela el impacto ambiental en la creación y destrucción de valor económico y el valor añadido a la sociedad, así como el flujo de externalidades desde la economía hacia el medio ambiente.

Sin embargo, queda pendiente a mi gusto tratar un punto; aún en la actualidad, las empresas que implementan políticas verdes más allá de los requerimientos normativos mínimos no reciben incentivos suficientes. Ello, pues el Estado fracasa en traducir apropiadamente los servicios de los ecosistemas y su valor a mecanismos como impuestos o incentivos. Se generaría entonces más allá de la ineficiencia del enfoque top down, un incentivo perverso hacia las políticas no sustentables. Consecuencia de todo lo anterior, se evidencia en la pérdida de activos ambientales naturales y un flujo neto de externalidades ambientales negativas desde el mercado hacia el medio ambiente.

La aplicación de la teoría requeriría en la práctica contar con datos, trazabilidad y manejo de información que no necesariamente se recopila. Por tanto - en este punto - las medidas se complican y se hace en la práctica imposible para el Estado cautelar adecuadamente el medio ambiente. Por lo tanto, del desarrollo de la tesis propuesta por los autores - más allá de algunas desafortunadas situaciones en los primeros capítulos - se derivarían naturalmente en

instrumentos que permitan un mejor uso y eficiencia del apalancamiento ambiental en la economía. Así mismo, favorecería el desacoplamiento de la economía.

Yo, en lo personal me permito ir más allá de lo planteado por los autores e indicar que se evidenciaría la necesidad de realizar cambios más allá de la tesis de los autores para permitir la generación de flujos de activos ambientales netos de la economía al medio ambiente y no sólo la emisión de externalidades negativas. Ello permitiría definir y mejorar las acciones tendientes a desincentivar el agotamiento de recursos y depredación de los mismos evidentemente el enfoque bottom-up es a mi gusto la mirada correcta, pero con la adecuada generación de incentivos económicos tendientes favorecer el mejoramiento del comportamiento ambiental de las firmas más allá de la externalidad óptima.

Traducciones

EL CÁLCULO ECONÓMICO EN LA COMUNIDAD SOCIALISTA

Título original: *Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen*

Ludwig von Mises

Hacia noviembre de 1919, Mises había terminado unos escritos a publicar como artículo donde sistematizaría sus críticas a la economía de guerra, el intervencionismo estatal en la economía y el socialismo, que a su vez darían pie a una conferencia que dictaría en enero de 1920 en la Nationalökonomische Gesellschaft (Sociedad económica), donde se encargaría de refutar las tesis favorables a la planificación central, como las que recientemente venían siendo esgrimidas por políticos como Otto Neurath (1882-1945), quien defendió como exitosas sus políticas de socialización aplicadas bajo la dirección de la Zentralwirtschaftsamt (Oficina Central de Economía) de la efímera República Soviética de Baviera (Alemania). El artículo finalmente sería publicado en abril de 1920 en el volumen 47 del Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik (Archivo de Ciencias Sociales y Política Social), revista que dirigía Max Weber, con el título de *Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen* (El cálculo económico en la comunidad socialista).

Con motivo de su centenario (1920/2020), nos complace anunciar que “Estudios Libertarios” es la primera revista académica en traer al español esta importante pieza del pensamiento económico. Ello ha sido posible gracias al profesor Mg. Gilberto Ramírez Espinosa, director editorial de Unión Editorial Colombia, Fellow Investigador de Libertas Phyle y Director Académico de nuestra revista, quien tradujo el artículo a la lengua castellana a partir de su versión en inglés.

TRADUCCIONES

EL CÁLCULO ECONÓMICO EN LA COMUNIDAD SOCIALISTA

Ludwig von Mises

1920/2020

Introducción

Hay muchos socialistas que nunca se han enfrentado de ninguna manera a los problemas de la economía y que no han intentado en absoluto formarse una concepción clara de las condiciones que determinan el carácter de la sociedad humana. Hay otros que han investigado profundamente la historia económica del pasado y del presente, y se han esforzado, sobre esta base, por construir una teoría de la economía de la sociedad "burguesa". Han criticado con bastante libertad la estructura económica de la sociedad "libre", pero han descuidado consistentemente aplicar a la economía del estado socialista en disputa la misma perspicacia cáustica, que han revelado en otros lugares, no siempre con éxito. La economía, como tal, figura muy escasamente en los glamurosos cuadros pintados por los utopistas. Invariablemente explican cómo, en los terrenos de nubes de cucú de su fantasía, las palomas asadas volarán de alguna manera a las bocas de los camaradas, pero omiten mostrar cómo se va a producir este milagro. Cuando de hecho comienzan a ser más explícitos en el dominio de la economía, pronto se encuentran perdidos (uno recuerda, por ejemplo, los fantásticos sueños de Proudhon de un "banco de cambio"), de modo que no es difícil señalar sus falacias lógicas. Cuando el marxismo prohíbe solemnemente a sus adherentes preocuparse por los problemas económicos más allá de la expropiación de los expropiadores, no adopta ningún principio nuevo, ya que los utopistas a lo largo de sus descripciones también han descuidado todas las consideraciones económicas y han concentrado su atención únicamente en pintar imágenes espeluznantes de las condiciones existentes y cuadros brillantes de esa edad de oro que es la consecuencia natural del Nuevo Orden.

Ya sea que se considere la llegada del socialismo como un resultado inevitable de la evolución humana, o se considere la socialización de los medios de producción como la mayor bendición o el peor desastre que puede sobrevenir a la humanidad, al menos hay que reconocer que la investigación de las condiciones de la sociedad organizada sobre una base socialista tiene valor como algo más que "un buen ejercicio mental y un medio para promover la claridad política y la coherencia del pensamiento"¹. En una época en la que nos acercamos cada vez más al socialismo, e incluso, en cierto sentido, estamos dominados por él, la investigación de los problemas del Estado socialista adquiere un significado añadido para la explicación de lo que sucede a nuestro alrededor. Los análisis previos de la economía de intercambio ya no son suficientes para una comprensión adecuada de los fenómenos sociales en Alemania y sus vecinos orientales en la actualidad. Nuestra tarea a este respecto es abarcar dentro de una gama bastante amplia los elementos de la sociedad socialista. Los intentos de lograr claridad sobre este tema no necesitan más justificación.

¹ Karl Kautsky, *The Social Revolution and On the Morrow of the Social Revolution* (Londres: Twentieth Century Press, 1907), Parte II, pág. 1.

1. La distribución de los bienes de consumo en una comunidad socialista

Bajo el socialismo, todos los medios de producción son propiedad de la comunidad. Es la comunidad la que puede disponer de ellos y determinar su uso en la producción. Huelga decir que la comunidad sólo estará en condiciones de utilizar sus poderes de disposición mediante la creación de un organismo especial a tal efecto. La estructura de este organismo y la cuestión de cómo articulará y representará la voluntad comunal es para nosotros de importancia subsidiaria. Se puede suponer que esto último dependerá de la elección del personal y, en los casos en que el poder no recaiga en una dictadura, del voto mayoritario de los miembros de la corporación.

El propietario de los bienes de producción, que ha fabricado bienes de consumo y, por lo tanto, se convierte en su propietario, ahora tiene la opción de consumirlos él mismo o que otros los consuman. Pero cuando la comunidad se convierte en propietaria de los bienes de consumo, que ha adquirido en la producción, ya no se tendrá esa opción. No puede consumir por sí misma; tiene forzosamente que permitir que otros lo hagan. Quién debe consumir y qué debe consumir cada uno es el meollo del problema de la distribución socialista.

Es característico del socialismo que la distribución de los bienes de consumo debe ser independiente de la cuestión de la producción y de sus condiciones económicas. Es irreconciliable con la naturaleza de la propiedad comunal de los bienes de producción que deba depender, incluso para una parte de su distribución, de la imputación económica del rendimiento a los factores de producción particulares. Es lógicamente absurdo hablar de que el trabajador disfruta del "pleno rendimiento" de su trabajo y luego someter a una distribución separada la participación de los factores materiales de producción. Porque, como veremos, está en la naturaleza misma de la producción socialista que la participación de los factores de producción particulares en el dividendo nacional no puede determinarse y que, de hecho, es imposible calibrar la relación entre gasto e ingreso.

La base elegida para la distribución de los bienes de consumo entre los camaradas individuales es para nosotros una consideración de importancia más o menos secundaria. Si se repartirán de acuerdo con las necesidades individuales, de modo que obtenga más el que más lo necesite, o si el hombre superior recibirá más que el inferior, o si se prevé una distribución estrictamente igualitaria como ideal, o si el servicio al Estado debe ser el criterio, es indiferente al hecho de que, en todo caso, las porciones serán impuestas por el Estado.

Asumamos la simple proposición de que la distribución estará determinada por el principio de que el Estado trata a todos sus miembros por igual; no es difícil concebir una serie de peculiaridades como la edad, el sexo, la salud, la ocupación, etc., según las cuales se calificará lo que cada uno recibe. Cada camarada recibe un paquete de cupones, canjeable dentro de un cierto período por una cantidad definida de ciertos bienes específicos. Y así

puede comer varias veces al día, buscar alojamiento permanente, entretenimientos ocasionales y un traje nuevo de vez en cuando. Si dicha provisión para estas necesidades es amplia o no, dependerá de la productividad del trabajo social.

Además, no es necesario que cada hombre consuma la totalidad de su porción. Puede dejar que algo perezca sin consumirlo; puede regalarlo; muchos, incluso en la medida en que lo permita la naturaleza de los bienes, lo atesoran para uso futuro. Sin embargo, también puede intercambiar algunos de ellos. El bebedor de cerveza con gusto dispondrá de las bebidas no alcohólicas que se le asignen, si puede obtener más cerveza a cambio, mientras que el abstemio estará dispuesto a renunciar a su porción de bebida si puede conseguir otros bienes a cambio. El amante del arte estará dispuesto a disponer de sus entradas de cine para escuchar con mayor frecuencia buena música; el filisteo estará dispuesto a renunciar a las entradas que le permiten asistir a exposiciones de arte a cambio de oportunidades de placer que comprenda más fácilmente. Todos darán la bienvenida a los intercambios. Pero el material de estos intercambios siempre serán bienes de consumo. Los bienes de producción en una comunidad socialista son exclusivamente comunales; son una propiedad inalienable de la comunidad y, por tanto, *res extra commercium*.

Por tanto, el principio de intercambio puede operar libremente en un estado socialista dentro de los estrechos límites permitidos. No siempre es necesario que se desarrolle en forma de intercambios directos. Las mismas bases que siempre han existido para la construcción del intercambio indirecto continuarán en un estado socialista, para colocar ventajas en el camino de quienes se entregan a él. De ello se deduce que el estado socialista también dará lugar al uso de un medio de intercambio universal, es decir, el dinero. Su papel será fundamentalmente el mismo en una sociedad socialista que en una sociedad competitiva; en ambos sirve como medio universal de intercambio. Sin embargo, la importancia del dinero en una sociedad donde los medios de producción están controlados por el Estado será diferente de la que se le atribuye en una sociedad en la que son de propiedad privada. Será, de hecho, incomparablemente más estrecho, ya que el material disponible para el intercambio será más estrecho, en la medida en que se limitará a los bienes de consumo. Además, sólo porque ningún bien de producción se convertirá jamás en objeto de intercambio, será imposible determinar su valor monetario. El dinero nunca podría desempeñar en un estado socialista el papel que desempeña en una sociedad competitiva al determinar el valor de los bienes de producción. El cálculo en términos de dinero será aquí imposible.

Las relaciones que resultan de este sistema de intercambio entre camaradas no pueden ser ignoradas por los responsables de la administración y distribución de productos. Deben tomar estas relaciones como base, cuando buscan distribuir bienes per cápita de acuerdo con su valor de cambio. Si, por ejemplo, 1 puro se vuelve igual a 5 cigarrillos, será imposible para la administración fijar el valor arbitrario de 1 puro = 3 cigarrillos como base para la distribución equitativa de puros y cigarrillos, respectivamente. Si los cupones de

tabaco no se van a canjear uniformemente para cada individuo, en parte por puros, en parte por cigarrillos, y si algunos reciben solo puros y otros solo cigarrillos, ya sea porque ese es su deseo o porque la oficina de cupones no puede hacer nada más en el momento, las condiciones de intercambio del mercado tendrían que ser observadas. De lo contrario, todos quienes obtienen cigarrillos sufrirían frente a quienes consiguen puros. Porque el hombre que consigue un puro puede cambiarlo por cinco cigarrillos, mientras que el puro solo se cobra por tres cigarrillos.

Las variaciones en las relaciones de intercambio en los tratos entre camaradas implicarán, por tanto, variaciones correspondientes en las estimaciones de las administraciones sobre el carácter representativo de los diferentes bienes de consumo. Cada una de estas variaciones muestra que ha aparecido una brecha entre las necesidades particulares de los camaradas y sus satisfacciones porque, de hecho, una mercancía es más deseada que otra.

De hecho, la administración se esforzará por tener en cuenta este punto también en lo que respecta a la producción. Los artículos de mayor demanda deberán producirse en mayores cantidades mientras que la producción de los menos demandados deberá sufrir una reducción. Tal control puede ser posible, pero una cosa no será libre de hacer; no debe dejar que el camarada individual pregunte el valor de su boleto de tabaco, ya sea en puros o cigarrillos a voluntad. Si el camarada tuviera el derecho de elección, entonces bien podría ser que la demanda de puros y cigarrillos supere la oferta, o viceversa, que los puros o cigarrillos se amontonen en las oficinas de distribución porque nadie los acepta.

Si se adopta el punto de vista de la teoría del valor trabajo, el problema admite libremente una solución simple. El camarada es luego marcado por cada hora de trabajo realizada, y esto le da derecho a recibir el producto de una hora de trabajo, menos la cantidad deducida por cumplir con las obligaciones de la comunidad en su conjunto como manutención de los no aptos, educación, etc.

Tomando la cantidad deducida para cubrir los gastos comunales como la mitad del producto laboral, cada trabajador que hubiera trabajado una hora completa tendría derecho únicamente a obtener la cantidad del producto que realmente respondiera a media hora de trabajo. En consecuencia, cualquier persona que esté en condiciones de ofrecer el doble del tiempo de trabajo que se tarda en fabricar un artículo, podría sacarlo del mercado y transferirlo a su propio uso o consumo. Para aclarar nuestro problema, será mejor asumir que el Estado no deduce nada de los trabajadores para cumplir con sus obligaciones, sino que impone un impuesto sobre la renta a sus miembros trabajadores. De esa manera, cada hora de trabajo invertida conlleva el derecho de tomar para sí una cantidad de bienes que suponga una hora de trabajo.

Sin embargo, tal forma de regular la distribución sería inviable, ya que el trabajo no es una cantidad uniforme y homogénea. Entre varios tipos de trabajo existe necesariamente una diferencia cualitativa, lo que conduce a una valoración diferente según la diferencia en las

condiciones de demanda y oferta de sus productos. Por ejemplo, el suministro de pinturas no puede aumentarse *ceteris paribus*, sin dañar la calidad del producto. Sin embargo, no se puede permitir que el trabajador que haya realizado una hora del tipo de trabajo más simple tenga derecho al producto del tipo de trabajo superior de una hora. Por tanto, en cualquier comunidad socialista se vuelve completamente imposible postular una conexión entre la importancia para la comunidad de cualquier tipo de trabajo y la distribución del rendimiento del proceso de producción comunal. La remuneración del trabajo no puede sino proceder sobre una base arbitraria; no puede basarse en la valoración económica del rendimiento como en un estado competitivo de la sociedad, donde los medios de producción están en manos privadas, ya que —como hemos visto— tal valoración es imposible en una comunidad socialista. Las realidades económicas imponen límites claros al poder de la comunidad de fijar la remuneración del trabajo de manera arbitraria: en ningún caso la suma gastada en salarios puede exceder los ingresos por un período de tiempo determinado.

Dentro de estos límites, puede hacer lo que quiera. Puede decidir de inmediato que todo trabajo debe ser considerado de igual valor, de modo que cada hora de trabajo, cualquiera que sea su calidad, conlleva la misma recompensa; también puede hacer una distinción con respecto a la calidad del trabajo realizado. Sin embargo, en ambos casos debe reservarse el poder de controlar la distribución particular del producto de trabajo. Nunca podrá disponer que quien haya realizado una hora de trabajo tenga también derecho a consumir el producto de una hora de trabajo, incluso dejando de lado la cuestión de las diferencias en la calidad del trabajo y de los productos, asumiendo además que sería posible medir la cantidad de trabajo que representa un artículo determinado. Porque, más allá del trabajo real, la producción de todos los bienes económicos implica también el costo de los materiales. Un artículo en el que se utiliza más materia prima nunca puede considerarse de igual valor que uno en el que se utiliza menos.

2. La naturaleza del cálculo económico

Todo hombre que, en el curso de la vida económica, elige entre la satisfacción de una necesidad y la de otra, *eo ipso* hace un juicio de valor. Tales juicios de valor incluyen a la vez sólo la mera satisfacción de la necesidad misma; y a partir de esto, se reflejan sobre los bienes de un orden inferior y luego sobre los bienes de un orden superior. Por regla general, el hombre que conoce su propio parecer está en condiciones de valorar bienes de orden inferior. Bajo condiciones simples, también le es posible sin mucho preámbulo formarse algún juicio sobre la importancia para él de los bienes de orden superior². Pero donde el estado de cosas es más complicado y sus interconexiones no son tan fácilmente discernibles,

² [Por “orden inferior” Mises se refiere a aquellos bienes hechos para consumo final, y por “orden superior” aquellos usados en la producción.]

se deben emplear medios más sutiles para lograr una valoración correcta³ de los medios de producción. No sería difícil para un agricultor en aislamiento económico distinguir entre la expansión de la ganadería y el desarrollo de la actividad en el campo de la caza. En tal caso, los procesos de producción involucrados son relativamente cortos y los gastos e ingresos que conllevan pueden medirse fácilmente. Pero es muy diferente cuando se elige entre la utilización de un curso de agua para la generación de electricidad o la ampliación de una mina de carbón o la elaboración de planes para el mejor aprovechamiento de las energías latentes en el carbón crudo. Aquí los procesos indirectos de producción son muchos y cada uno es muy largo; aquí las condiciones necesarias para el éxito de las empresas que se van a poner en marcha son diversas, de modo que no se pueden aplicar valoraciones meramente vagas, sino que se requieren estimaciones bastante más exactas y algún juicio de las cuestiones económicas realmente implicadas.

La valoración solo puede tener lugar en términos de unidades, pero es imposible que alguna vez haya una unidad de valor de uso subjetivo para los bienes. La utilidad marginal no postula ninguna unidad de valor, ya que es obvio que el valor de dos unidades de un stock dado es necesariamente mayor que, pero menor que el doble, del valor de una sola unidad. Los juicios de valor no miden; simplemente establecen grados y escalas⁴. Incluso Robinson Crusoe, cuando tiene que tomar una decisión en la que no aparece ningún juicio de valor inmediato y en el que debe construir uno sobre la base de una estimación más o menos exacta, no puede operar únicamente con el valor de uso subjetivo, sino que debe tener en cuenta la intersustituibilidad de los bienes sobre la base de la cual puede formar sus estimaciones. En tales circunstancias, le será imposible remitir todas las cosas a una sola unidad. Más bien, en la medida de sus posibilidades, referirá todos los elementos que deben tenerse en cuenta para formar su estimación a aquellos bienes económicos que pueden ser aprehendidos por un juicio de valor obvio, es decir, a bienes de orden inferior y al costo de esfuerzo. Que esto solo es posible en condiciones muy simples es obvio. En el caso de procesos de producción más complicados y prolongados, claramente no será la solución.

En una economía de cambio, el valor de cambio objetivo de las mercancías entra como unidad de cálculo económico. Esto conlleva una triple ventaja. En primer lugar, permite basar el cálculo en las valoraciones de todos los participantes en el comercio. El valor de uso subjetivo de cada uno no es inmediatamente comparable como fenómeno puramente individual con el valor de uso subjetivo de otros hombres. Sólo lo es en el valor de cambio, que surge de la interacción de las valoraciones subjetivas de todos los que participan en el intercambio. Pero en ese caso, el cálculo por valor de cambio proporciona un control sobre el empleo apropiado de los bienes. Cualquiera que desee hacer cálculos con respecto a un complicado proceso de producción se dará cuenta de inmediato si ha trabajado más

³ Usando ese término, por supuesto, solo en el sentido del sujeto que valora, y no en un sentido objetivo y universalmente aplicable.

⁴ Franz Čuhel, *Zur Lehre von den Bedürfnissen* (Innsbruck: Wagner'ssche Universität-Buchhandlung, 1907), págs. 198 y sig.

económicamente que otros o no; si encuentra, por referencia a las relaciones de intercambio que se obtienen en el mercado, que no podrá producir de manera rentable, esto demuestra que otros entienden cómo hacer un mejor uso de los bienes de orden superior en cuestión. Por último, el cálculo por valor de cambio permite volver a referir valores a una unidad. Para ello, dado que los bienes son mutuamente sustituibles de acuerdo con las relaciones de intercambio que se obtengan en el mercado, se puede elegir cualquier bien posible. En una economía monetaria, lo que se elige así es el dinero.

El cálculo monetario tiene sus límites. El dinero no es un criterio de valor, ni tampoco de precio. De hecho, el valor no se mide en dinero, ni tampoco el precio. Consisten simplemente en dinero. El dinero como bien económico no tiene un valor estable como se ha asumido ingenua pero erróneamente al usarlo como un "estándar de pagos diferidos". La relación de intercambio que se da entre dinero y bienes está sujeta a fluctuaciones constantes, aunque (por regla general) no demasiado violentas, que se originan no sólo del lado de otros bienes económicos, sino también del lado del dinero. Sin embargo, estas fluctuaciones perturban los cálculos de valor sólo en un grado mínimo, ya que generalmente, en vista de las incesantes alternancias en otros datos económicos, estos cálculos se referirán solo a períodos de tiempo comparativamente cortos, períodos en los que el dinero "bueno", al menos normalmente, sufre fluctuaciones comparativamente triviales con respecto a sus relaciones de intercambio. La insuficiencia del cálculo monetario del valor no tiene su origen principal en el hecho de que el valor se calcula en términos de un medio de cambio universal, a saber, el dinero, sino más bien en el hecho de que en este sistema es el valor de cambio y no el valor de uso subjetivo en el que se basa el cálculo. Nunca puede obtenerse como medida para el cálculo de aquellos elementos determinantes del valor que se encuentran fuera del dominio de las transacciones de cambio. Si, por ejemplo, un hombre calculara la rentabilidad de construir una planta de agua, no podría incluir en su cálculo la belleza de la cascada que el esquema podría perjudicar, excepto que podría prestar atención a la disminución del tráfico turístico o cambios similares, que pueden valorarse en términos monetarios. Sin embargo, estas consideraciones bien podrían ser uno de los factores a la hora de decidir si el edificio se levantará o no.

Es habitual denominar estos elementos como "extraeconómicos". Quizás esto sea apropiado; no nos preocupan las disputas sobre terminología; sin embargo, las valoraciones en sí mismas difícilmente pueden calificarse de irracionales. En cualquier lugar donde los hombres consideren importantes la belleza de un vecindario o de un edificio, la salud, la felicidad y la satisfacción de la humanidad, el honor de los individuos o las naciones, son tanto fuerzas motrices de conducta racional como los factores económicos en el sentido propio de la palabra, incluso cuando no son sustituibles entre sí en el mercado y, por tanto, no establecen relaciones de intercambio.

Que el cálculo monetario no pueda abarcar estos factores radica en su propia naturaleza; pero para los propósitos de nuestra vida económica diaria esto no quita valor al cálculo monetario. Porque todos esos bienes ideales son bienes de orden inferior y, por lo tanto, pueden incluirse directamente en el ámbito de nuestro juicio de valores. Por tanto, no hay dificultad para tenerlos en cuenta, aunque deben permanecer fuera del ámbito del valor monetario. El hecho de que no admitan tal cálculo hace que su consideración en los asuntos de la vida sea más fácil y no más difícil. Una vez que vemos claramente lo mucho que valoramos la belleza, la salud, el honor y el orgullo, seguramente nada podrá impedirnos prestarles la misma consideración. Puede parecer doloroso para cualquier espíritu sensible tener que equilibrar los bienes espirituales con los materiales. Pero eso no es culpa del cálculo monetario; reside en la naturaleza misma de las cosas. Incluso cuando los juicios de valor pueden establecerse directamente sin cálculo en valor o en dinero, no se puede eludir la necesidad de elegir entre satisfacción material y espiritual. Robinson Crusoe y el estado socialista tienen la misma obligación de tomar la decisión.

Cualquiera que tenga un sentido genuino de los valores morales no experimentará dificultades para decidir entre el honor y el sustento. Conoce su simple deber. Si un hombre no puede hacer del honor su pan, puede renunciar a su pan por el honor. Sólo aquellos que prefieren ser aliviados de la agonía de esta decisión, porque no pueden renunciar a la comodidad material en aras de la ventaja espiritual, ven en la elección una profanación de los verdaderos valores.

El cálculo monetario solo tiene sentido en el ámbito de la organización económica. Es un sistema mediante el cual las reglas de la economía pueden aplicarse en la disposición de los bienes económicos. Los bienes económicos sólo tienen parte en este sistema en proporción a la medida en que puedan ser intercambiados por dinero. Cualquier extensión de la esfera del cálculo monetario provoca malentendidos. No puede considerarse que constituya una especie de vara de medir para la valoración de los bienes, y no puede tratarse así en las investigaciones históricas sobre el desarrollo de las relaciones sociales; no puede utilizarse como criterio de riqueza e ingresos nacionales, ni como medio para medir el valor de bienes que se encuentran fuera de la esfera del intercambio, ya que ¿quién debería tratar de estimar el alcance de las pérdidas humanas por emigraciones o guerras en términos de dinero?⁵. Esta es una mera tontería científica, por mucho que la puedan permitir economistas perspicaces.

Sin embargo, dentro de estos límites, que en la vida económica nunca sobrepasa, el cálculo monetario cumple todos los requisitos del cálculo económico. Nos proporciona una guía a través de la opresiva plenitud de las potencialidades económicas. Nos permite extender a todos los bienes de orden superior el juicio de valor, que está ligado y es claramente evidente en el caso de los bienes listos para el consumo o, en el mejor de los casos, de los

⁵ Cf. Friedrich von Wieser, *Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Eertes* (Vienna: A. Hölder, 1884), págs. 185 y sig.

bienes de producción del orden inferior. Hace que su valor pueda computarse y, por lo tanto, nos da la base principal para todas las operaciones económicas con bienes de un orden superior. Sin él, toda la producción que involucre procesos que se remontan mucho en el tiempo y todos los procesos indirectos más largos de la producción capitalista serían tanteos en la oscuridad.

Hay dos condiciones que gobiernan la posibilidad de calcular el valor en términos monetarios. En primer lugar, no sólo los bienes de orden inferior, sino también los de orden superior, deben entrar en el ámbito del intercambio, si serán incluidos en el cálculo. Si no lo hacen, no surgirán relaciones de intercambio. Ciertamente es que las consideraciones que deben obtenerse en el caso de Robinson Crusoe dispuesto, dentro del alcance de su propio hogar, para intercambiar, por producción, trabajo y harina para pan, son indistinguibles de las que obtiene cuando está dispuesto a intercambiar pan por ropa en el mercado libre y, por lo tanto, es cierto en cierta medida decir que toda acción económica, incluida la propia producción de Robinson Crusoe, puede denominarse *intercambio*⁶. Además, la mente de un solo hombre, por más astuta que sea, es demasiado débil para comprender la importancia de uno solo entre los innumerables bienes de un orden superior. Ningún hombre puede dominar jamás todas las posibilidades de producción, por innumerables que sean, como para estar en condiciones de hacer juicios de valor evidentes sin la ayuda de algún sistema de cálculo. La distribución entre varios individuos del control administrativo sobre los bienes económicos en una comunidad de hombres que participan en el trabajo de producirlos y que están interesados económicamente en ellos, implica una especie de división intelectual del trabajo, que no sería posible sin algún sistema de cálculo de la producción y sin la economía.

La segunda condición es que exista, de hecho, un medio de intercambio universalmente empleado, a saber, el dinero, que también desempeña el mismo papel como medio en el intercambio de bienes de producción. Si este no fuera el caso, no sería posible reducir todas las relaciones de intercambio a un denominador común.

Sólo en condiciones sencillas puede la economía prescindir del cálculo monetario. Dentro de los estrechos confines de la economía doméstica, por ejemplo, donde el padre puede supervisar toda la gestión económica, es posible determinar la importancia de los cambios en los procesos de producción, sin tales ayudas para la mente y, sin embargo, con más o menos precisión. En tal caso, el proceso se desarrolla bajo un uso relativamente limitado de capital. Aquí se introducen pocos de los procesos indirectos capitalistas de producción: lo que se fabrica son, por regla general, bienes de consumo o, al menos, bienes de un orden superior que se encuentran muy cerca de los bienes de consumo. La división del trabajo se encuentra en sus etapas rudimentarias: un mismo trabajador controla el trabajo de lo que es en efecto, un proceso completo de producción de bienes listos para el consumo, de principio

⁶ Cf. Mises, *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel* (Munich y Leipzig: Duncker & Humblot, 1912), pág. 16, con las referencias allí dadas.

a fin. Sin embargo, todo esto es diferente en la producción comunitaria desarrollada. Las experiencias de un período remoto y pasado de producción simple no proporcionan ningún tipo de argumento para establecer la posibilidad de un sistema económico sin cálculo monetario.

En los estrechos confines de una economía doméstica cerrada, es posible revisar el proceso de producción de principio a fin y juzgar todo el tiempo si uno u otro modo de procedimiento produce más bienes consumibles. Sin embargo, esto ya no es posible en las circunstancias incomparablemente más complicadas de nuestra propia economía social. Será evidente, incluso en la sociedad socialista, que 1.000 hectolitros de vino son mejores que 800, y no es difícil decidir si desea 1.000 hectolitros de vino en lugar de 500 de aceite. No es necesario ningún sistema de cálculo para establecer este hecho: el elemento decisivo es la voluntad de los sujetos económicos involucrados. Pero una vez tomada esta decisión, sólo comienza la verdadera tarea de la dirección económica racional, es decir, económicamente, poner los medios al servicio del fin. Eso solo se puede hacer con algún tipo de cálculo económico. La mente humana no puede orientarse adecuadamente entre la masa desconcertante de productos intermedios y potencialidades de producción sin esa ayuda. Simplemente se quedaría perplejo ante los problemas de gestión y ubicación⁷.

Es una ilusión imaginar que en un Estado socialista el cálculo *in natura* pueda reemplazar al cálculo monetario. El cálculo *in natura*, en una economía sin intercambio, sólo puede abarcar bienes de consumo; fracasa por completo cuando se trata de productos de orden superior. Y tan pronto como se abandona la concepción de un precio monetario establecido libremente para los bienes de un orden superior, la producción racional se vuelve completamente imposible. Cada paso que nos aleja de la propiedad privada de los medios de producción y del uso del dinero también nos aleja de la economía racional.

Es fácil pasar por alto este hecho, considerando que la manera en que el socialismo se manifiesta entre nosotros constituye sólo un oasis socialista en una sociedad con intercambio monetario, que sigue siendo una sociedad libre hasta cierto punto. En cierto sentido, podemos estar de acuerdo con la afirmación de los socialistas, que de otro modo es totalmente insostenible y se presenta solo como un punto demagógico, en el sentido de que la nacionalización y municipalización de la empresa no es realmente socialismo, ya que estas preocupaciones en sus organizaciones empresariales son tan dependientes sobre el sistema económico circundante con su libre comercio que no se puede decir que participen hoy de la naturaleza realmente esencial de una economía socialista. En los emprendimientos estatales y municipales se introducen mejoras técnicas porque se percibe su efecto en empresas privadas similares, nacionales o extranjeras, y porque las industrias privadas que producen los materiales para estas mejoras impulsan su implantación. En estas preocupaciones pueden establecerse las ventajas de la reorganización, porque operan dentro

⁷ Friedrich von Gottl-Ottlilienfeld, *Wirtschaft und Technik (Grundriss der Sozialökonomik, Sección II;* Tübingen: J.C.B. Mohr, 1914), pág. 216.

de la esfera de una sociedad basada en la propiedad privada de los medios de producción y en el sistema de intercambio monetario, siendo así capaz de computación y contabilidad. Este estado de cosas, sin embargo, no podría darse en el caso de las empresas socialistas que operan en un entorno puramente socialista.

Sin cálculo económico no puede haber economía. Por tanto, en un Estado socialista en el que la búsqueda del cálculo económico es imposible, no puede haber —en nuestro sentido del término— economía alguna. En cuestiones triviales y secundarias, la conducta racional aún podría ser posible, pero en general sería imposible hablar más de producción racional. No habría forma de determinar qué es racional y, por tanto, es obvio que la producción nunca podría ser dirigida por consideraciones económicas. Lo que esto significa es bastante claro, aparte de sus efectos sobre la oferta de productos básicos. La conducta racional estaría divorciada de la base misma que es su dominio propio. ¿Habría, de hecho, algo parecido a la conducta racional o, de hecho, algo parecido a la racionalidad y la lógica en el pensamiento mismo? Históricamente, la racionalidad humana es un desarrollo de la vida económica. ¿Podría entonces obtenerla al divorciarse de ella?

Durante un tiempo, el recuerdo de las experiencias adquiridas en una economía competitiva, que se ha obtenido durante algunos miles de años, puede constituir un freno al colapso total del arte de la economía. Los métodos de procedimiento más antiguos podrían conservarse no por su racionalidad sino porque parecen estar consagrados por la tradición. En realidad, mientras tanto se habrían vuelto irracionales, ya que ya no se ajustan a las nuevas condiciones. Eventualmente, a través de la reconstrucción general del pensamiento económico, experimentarán alteraciones que los harán de hecho antieconómicos. El suministro de bienes ya no procederá anárquicamente por sí solo; eso es verdad. Todas las transacciones que sirvan al propósito de cumplir con los requisitos estarán sujetas al control de una autoridad suprema. Sin embargo, en lugar de la economía del método de producción "anárquico", se recurrirá a la producción sin sentido de un aparato absurdo. Las ruedas girarán, pero funcionarán sin ningún efecto.

Se puede anticipar la naturaleza de la futura sociedad socialista. Habrá cientos y miles de fábricas en funcionamiento. Muy pocos de ellos producirán productos listos para su uso; en la mayoría de los casos, lo que se fabricará serán bienes sin terminar y bienes de producción. Todas estas preocupaciones estarán interrelacionadas. Todo producto pasará por una serie de etapas antes de que esté listo para su uso. Sin embargo, en el incesante trabajo y esfuerzo de este proceso, la administración no tendrá ningún medio de probar sus resultados. Nunca podrá determinar si un bien dado no se ha conservado durante un período de tiempo superfluo en los procesos necesarios de producción, o si no se ha desperdiciado trabajo y material en su terminación. ¿Cómo podrá decidir si este o aquel método de producción es el más rentable? En el mejor de los casos, solo podrá comparar la calidad y la cantidad del producto consumible final producido, pero en los casos más raros estará en condiciones de comparar los gastos de producción. Conocerá, o creará conocer, los fines que debe alcanzar

la organización económica, y tendrá que regular sus actividades en consecuencia, es decir, tendrá que lograr esos fines con el menor gasto. Tendrá que hacer sus cálculos con miras a encontrar la forma más barata. Este cálculo, naturalmente, tendrá que ser un cálculo de valor. Es eminentemente claro, y no requiere más pruebas, que no puede ser de carácter técnico y que no puede basarse en el valor de uso objetivo de bienes y servicios.

Ahora bien, en el sistema económico de propiedad privada de los medios de producción, el sistema de cálculo por valor es necesariamente empleado por cada miembro independiente de la sociedad. Todo el mundo participa de su surgimiento de doble forma: por un lado, como consumidor y por otro, como productor. Como consumidor establece una escala de valoración de bienes listos para su uso en el consumo. Como productor, utiliza bienes de un orden superior para que produzcan el mayor rendimiento. De esta manera todos los bienes de orden superior reciben una posición en la escala de valoraciones de acuerdo con el estado inmediato de las condiciones sociales de producción y de las necesidades sociales. Mediante la interacción de estos dos procesos de valoración, se proporcionarán los medios para gobernar tanto el consumo como la producción mediante el principio económico en su totalidad. Todo sistema graduado de precios se basa en el hecho de que los hombres siempre y por siempre armonizaron sus propios requisitos con su estimación de los hechos económicos.

Todo esto está necesariamente ausente en un estado socialista. La administración puede saber exactamente qué bienes se necesitan con mayor urgencia. Pero al hacerlo, sólo ha encontrado lo que, de hecho, es uno de los dos requisitos previos necesarios para el cálculo económico. Sin embargo, por la naturaleza del caso, debe prescindir del otro: la valoración de los medios de producción. Puede establecer el valor alcanzado por la totalidad de los medios de producción; esto es obviamente idéntico al de todas las necesidades satisfechas. También puede calcular el valor de cualquier medio de producción calculando la consecuencia de su retiro en relación con la satisfacción de necesidades. Sin embargo, no puede reducir este valor a la expresión uniforme de un precio monetario, como puede hacerlo una economía competitiva, en la que todos los precios pueden remitirse a una expresión común en términos monetarios. En una comunidad socialista que, si bien no necesita prescindir necesariamente del dinero por completo, sin embargo, encuentra imposible utilizar el dinero como expresión del precio de los factores de producción (incluido el trabajo), el dinero no puede desempeñar ningún papel en el cálculo económico⁸.

Imagínese la construcción de un nuevo ferrocarril. ¿Debería construirse en absoluto y, de ser así, cuál de una serie de rutas concebibles debería construirse? En una economía

⁸ Este hecho también es reconocido por Otto Neurath (*Durch die Kriegswirtschaft zur Naturalwirtschaft* [Munich: G.D.W. Callwey, 1919], págs.216 y sigs.). Avanza la opinión de que toda economía administrativa completa es, en el análisis final, una economía natural. "La socialización", dice, "es, por tanto, la búsqueda de la economía natural". Neurath simplemente pasa por alto las insuperables dificultades que tendrían que desarrollarse con el cálculo económico en la comunidad socialista.

competitiva y monetaria, esta pregunta se respondería mediante el cálculo monetario. La nueva ruta hará menos costoso el transporte de algunas mercancías, y es posible calcular si esta reducción de gastos trasciende lo que implica la construcción y mantenimiento de la siguiente línea. Eso solo se puede calcular en dinero. No es posible alcanzar el fin deseado simplemente contrarrestando los diversos gastos y ahorros físicos. Cuando no se pueden expresar las horas de trabajo, hierro, carbón, todo tipo de material de construcción, máquinas y otras cosas necesarias para la construcción y el mantenimiento del ferrocarril en una unidad común, no es posible hacer cálculos en absoluto. La elaboración de facturas sobre una base económica solo es posible cuando todos los bienes en cuestión pueden devolverse al dinero. Es cierto que el cálculo monetario tiene sus inconvenientes y graves defectos, pero ciertamente no tenemos nada mejor que poner en su lugar, y para los propósitos prácticos de la vida, el cálculo monetario, tal como existe bajo un sistema monetario sólido, siempre es suficiente. Si prescindieramos de él, cualquier sistema económico de cálculo se volvería absolutamente imposible.

La sociedad socialista sabría aguardarse por sí misma. Emitiría un edicto y decidiría a favor o en contra del edificio proyectado. Sin embargo, esta decisión dependería en el mejor de los casos de estimaciones vagas; nunca se basaría en la base de un cálculo exacto de valor.

La economía estática puede prescindir del cálculo económico. Porque aquí siempre se repiten los mismos acontecimientos en la vida económica; y si asumimos que la primera disposición de la economía socialista estática sigue sobre la base del estado final de la economía competitiva, podríamos en todo caso concebir un sistema de producción socialista que esté controlado racionalmente desde un punto de vista económico. Pero esto solo es posible conceptualmente. Por el momento, dejamos de lado el hecho de que un estado estático es imposible en la vida real, ya que nuestros datos económicos están cambiando constantemente, de modo que la naturaleza estática de la actividad económica es solo una suposición teórica que no corresponde a ningún estado de cosas real, por muy necesario que sea para nuestro pensamiento y para la perfección de nuestro conocimiento de la economía. Aun así, debemos asumir que la transición al socialismo debe, como consecuencia de la nivelación de las diferencias de ingresos y los consiguientes reajustes en el consumo, y por tanto en la producción, cambiar todos los datos económicos de tal manera que se vuelva imposible un vínculo de conexión con el estado final de las cosas en la economía competitiva previamente existente. Pero luego tenemos el espectáculo de un orden económico socialista que se tambalea en el océano de combinaciones económicas posibles y concebibles sin la brújula del cálculo económico.

Así, en la comunidad socialista, todo cambio económico se convierte en una empresa cuyo éxito no puede ni evaluarse de antemano ni determinarse posteriormente retrospectivamente. Solo hay tanteos en la oscuridad. El socialismo es la abolición de la economía racional.

3. El cálculo económico en la comunidad socialista

¿Realmente estamos tratando con la consecuencia necesaria de la propiedad común de los medios de producción? ¿No hay forma de que algún tipo de cálculo económico pueda estar ligado a un sistema socialista?

En toda gran empresa, cada negocio o rama de actividad en particular es, hasta cierto punto, independiente en su contabilidad. Considera el trabajo y el material entre sí, y siempre es posible que cada grupo individual logre un equilibrio particular y se acerque a los resultados económicos de sus actividades desde un punto de vista contable. De este modo podemos determinar con qué éxito ha trabajado cada sección en particular y, en consecuencia, sacar conclusiones sobre la reorganización, reducción, abandono o expansión de los grupos existentes y sobre la institución de otros nuevos. Es cierto que algunos errores son inevitables en tal cálculo. Surgen en parte de las dificultades derivadas de la asignación de gastos generales. Sin embargo, otros errores surgen de la necesidad de calcular con datos que no son desde muchos puntos de vista rigurosamente comprobables, por ejemplo, cuando en la determinación de la rentabilidad de un determinado método de procedimiento calculamos la amortización de las máquinas utilizadas en el supuesto de una duración dada por su utilidad. Sin embargo, todos estos errores pueden limitarse a ciertos límites estrechos, de modo que no perturben el resultado neto del cálculo. Lo que queda de incertidumbre entra en el cálculo de la incertidumbre de las condiciones futuras, que es un concomitante inevitable de la naturaleza dinámica de la vida económica.

Parece tentador por consiguiente intentar construir por analogía una estimación separada de los grupos de producción particulares en el Estado socialista. Pero esto es absolutamente imposible. Porque cada cálculo por separado de las ramas particulares de una misma empresa depende exclusivamente del hecho de que es precisamente en las transacciones de mercado donde se forman los precios de mercado que deben tomarse como base de cálculo para todo tipo de bienes y mano de obra empleados. Donde no hay mercado libre, no hay mecanismo de precios; sin un mecanismo de precios, no hay cálculo económico.

Podríamos concebir una situación en la que se permite el intercambio entre ramas particulares de negocios, para obtener el mecanismo de las relaciones de intercambio (precios) y así crear una base para el cálculo económico incluso en la comunidad socialista. En el marco de una economía uniforme que no conoce la propiedad privada de los medios de producción, los grupos de trabajo individuales se constituyen por disposición independiente y autorizada, que tienen de hecho que comportarse de acuerdo con las instrucciones del consejo económico supremo, pero que, no obstante, se asignan entre sí bienes y servicios materiales sólo a cambio de un pago, que debería efectuarse en el medio general de intercambio. Es más o menos así como concebimos la organización del funcionamiento socialista de los negocios cuando hoy hablamos de socialización completa y cosas por el estilo. Pero todavía no hemos llegado al punto crucial. Las relaciones de

intercambio entre bienes de producción sólo pueden establecerse sobre la base de la propiedad privada de los medios de producción. Cuando el "sindicato del carbón" proporciona carbón al "sindicato del hierro", no se puede formar ningún precio, excepto cuando ambos sindicatos son propietarios de los medios de producción empleados en su negocio. Esto no sería socialización sino capitalismo y sindicalismo obrero.

De hecho, el asunto es muy simple para aquellos teóricos socialistas que se basan en la teoría del valor trabajo.

Tan pronto como la sociedad toma posesión de los medios de producción y los aplica a la producción en su forma directamente socializada, el trabajo de cada individuo, por diferente que sea su utilidad específica, se convierte a priori y directamente en trabajo social. Entonces no es necesario establecer indirectamente la cantidad de trabajo social invertido en un producto; la experiencia diaria nos dice inmediatamente cuánto es necesario en promedio. La sociedad puede simplemente calcular cuántas horas de trabajo se invierten en una máquina de vapor, un *quarter* del trigo de la última cosecha y 100 yardas de lino de determinada calidad... Sin duda, la sociedad también tendrá que saber cuánta mano de obra se necesita para producir cualquier bien de consumo. Tendrá que organizar su plan de producción de acuerdo con sus medios de producción, a los que pertenece especialmente el trabajo. La utilidad producida por los diversos bienes de consumo, comparados entre sí y contra la cantidad de trabajo necesaria para producirlos, determinará en última instancia el plan. La gente simplificará todo sin la mediación del notorio "valor"⁹.

Aquí no es nuestra tarea una vez más presentar objeciones críticas contra la teoría del valor trabajo. A este respecto, sólo pueden interesarnos en la medida en que sean relevantes para una evaluación de la aplicabilidad del trabajo en los cálculos de valor de una comunidad socialista.

A primera vista, el cálculo en términos de trabajo también tiene en cuenta las condiciones naturales de producción no humanas. La ley de los rendimientos decrecientes ya está reconocida en el concepto de tiempo de trabajo medio socialmente necesario en la medida en que su funcionamiento se debe a la variedad de las condiciones naturales de producción. Si aumenta la demanda de un bien y se deben explotar peores recursos naturales, entonces también aumenta el tiempo de trabajo socialmente necesario promedio requerido para la producción de una unidad. Si se descubren recursos naturales más favorables, la cantidad de trabajo socialmente necesario disminuye¹⁰. La consideración de la condición natural de producción es suficiente sólo en la medida en que se refleja en la cantidad de trabajo socialmente necesario. Pero es en este sentido que falla la valoración en términos de trabajo. Deja fuera de la cuenta el empleo de factores materiales de producción. Sea 10 horas la cantidad de tiempo de trabajo socialmente necesario requerido para la producción de cada una de las mercancías P y Q. Además, en adición al trabajo, la producción de P y Q requiere

⁹ Friedrich Engels, *Herrn Eugen Dührings Umwälzung des Wissenschaft*, 7ª ed., págs. 335 y sig. [Traducido por Emile Burns como *Herr Eugen Dühring's Revolution in Science—Anti-Düring* (Londres: Lawrence & Wishart, 1943).]

¹⁰ Karl Marx, *Capital*, traducido por Eden y Cedar Paul (Londres: Allen & Unwin, 1928), pág. 9.

la materia prima A, una unidad de la cual se produce mediante una hora de trabajo socialmente necesario; en la producción de P se utilizan 2 unidades de A y 8 horas de trabajo, y una unidad de A y 9 horas de trabajo en la producción de Q. En términos de trabajo, P y Q son equivalentes, pero en términos de valor, P es más valioso que Q. Lo primero es falso y sólo lo segundo corresponde a la naturaleza y propósito del cálculo. Es cierto que este excedente, por el cual según el cálculo del valor P es más valioso que Q, este sustrato material "viene dado por la naturaleza sin ninguna adición del hombre"¹¹. Sin embargo, el hecho de que solo esté presente en cantidades tales que se convierta en objeto de economizar, debe tenerse en cuenta de una forma u otra en el cálculo del valor.

El segundo defecto en el cálculo en términos de trabajo es ignorar las diferentes calidades del trabajo. Para Marx, todo el trabajo humano es económicamente del mismo tipo, ya que siempre es "el gasto productivo del cerebro, la fuerza muscular, los nervios y la mano humanos"¹².

El trabajo calificado cuenta solo como trabajo simple intensificado, o más bien multiplicado, de modo que una cantidad menor de trabajo calificado es igual a una mayor cantidad de trabajo simple. La experiencia muestra que la mano de obra calificada siempre puede reducirse de esta manera a los términos del trabajo simple. Independientemente de que una mercancía sea el producto del trabajo más calificado, su valor puede equipararse al del producto del trabajo simple, de modo que representa simplemente una cantidad definida de trabajo simple.

Böhm-Bawerk no se equivoca mucho cuando llama a este argumento "un malabarismo teórico de ingenuidad casi pasmosa"¹³. Para juzgar el punto de vista de Marx, no necesitamos preguntarnos si es posible descubrir una única medida fisiológica uniforme de todo el trabajo humano, ya sea físico o "mental". Porque es cierto que existen entre los hombres diversos grados de capacidad y destreza, que hacen que los productos y servicios del trabajo tengan diferentes cualidades. Lo que debe ser concluyente para decidir si el cómputo en términos de trabajo es aplicable o no es si es o no posible traer diferentes tipos de trabajo bajo un denominador común sin la mediación de la valoración de sus productos por parte del sujeto económico. La prueba que Marx intenta dar no tiene éxito. De hecho, la experiencia muestra que los bienes se consumen en las relaciones de intercambio sin tener en cuenta el hecho de que se producen mediante trabajo simple o complejo. Pero esto sólo sería una prueba de que determinadas cantidades de trabajo simple se igualan directamente a determinadas cantidades de trabajo complejo, si se demostrara que el trabajo es su fuente de valor de cambio. Esto no sólo no está demostrado, sino que es lo que Marx está tratando de demostrar mediante estos mismos argumentos.

Ya no es una prueba de esta homogeneidad que las tasas de sustitución entre trabajo simple y complejo se manifiesten en la tasa salarial en una economía de intercambio, un hecho al

¹¹ Ibid., pág. 12.

¹² Ibid., pág. 13 et seq.

¹³ Cf. Eugen von Böhm-Bawerk, *Capital and Interest*, traducido por William Smart (Londres y Nueva York: Macmillan, 1890), pág. 384.

que Marx no alude en este contexto. Este proceso de igualación es el resultado de transacciones de mercado y no su antecedente. El cálculo en términos de trabajo tendría que establecer una proporción arbitraria para la sustitución de trabajo complejo por simple, lo que excluye su empleo para fines de administración económica.

Durante mucho tiempo se supuso que la teoría del valor trabajo era indispensable para el socialismo, por lo que la demanda de nacionalización de los medios de producción debería tener una base ética. Hoy sabemos que esto es un error. Aunque la mayoría de los partidarios socialistas han empleado este concepto erróneo, y aunque Marx, por mucho que adoptó fundamentalmente otro punto de vista, no estaba del todo libre de él, está claro que el llamado político para la introducción de la producción socializada no requiere ni puede obtener el apoyo de la teoría del valor trabajo, por un lado, y que, por el otro, las personas que tienen diferentes puntos de vista sobre la naturaleza y el origen del valor económico pueden ser socialistas según sus sentimientos. Sin embargo, la teoría del valor trabajo es inherentemente necesaria para los partidarios de la producción socialista en un sentido distinto al que se suele pretender. En general, la producción socialista sólo podría parecer racionalmente realizable, si proporcionara una unidad de valor objetivamente reconocible, que permitiera el cálculo económico en una economía en la que ni el dinero ni el cambio estuvieran presentes. Y nada más el trabajo puede concebirse como tal.

4. Responsabilidad e iniciativa en los asuntos comunitarios

El problema de la responsabilidad y la iniciativa en las empresas socialistas está estrechamente relacionado con el del cálculo económico. Actualmente se acepta universalmente que la exclusión de la libre iniciativa y la responsabilidad individual, de las que depende el éxito de la empresa privada, constituye la amenaza más grave para la organización económica socialista¹⁴.

La mayoría de los socialistas ignoran este problema en silencio. Otros creen que pueden responder con una alusión a los directores de empresas; a pesar de que no son los dueños de los medios de producción, las empresas bajo su control han de crecer rápidamente. Si la sociedad, en lugar de los accionistas de la empresa, se convierte en propietaria de los medios de producción, nada se habrá alterado. Los directores no trabajarían menos satisfactoriamente para la sociedad que para los accionistas.

Debemos distinguir entre dos grupos de sociedades anónimas y preocupaciones similares. En el primer grupo, formado en su mayor parte por empresas más pequeñas, algunas personas se unen en una empresa común en la forma jurídica una compañía. Muchas veces

¹⁴ Cf. *Vorläufiger Bericht der Sozialisierungskommission über die Frage der Sozialisierung des Kohlenbergbaues*, concluida el 15 de febrero de 1919 (Berlín, 1919), pág. 13

son los herederos de los fundadores de la empresa o, con frecuencia, competidores anteriores que se han fusionado. En este caso, el control y la gestión reales de los negocios está en manos de los propios accionistas o al menos de algunos de los accionistas, que hacen negocios en su propio interés; o en el de accionistas estrechamente relacionados como esposas, menores de edad, etc. Los consejeros en su calidad de miembros del consejo de administración o del consejo de control, y en ocasiones también en una capacidad jurídica atenuada, ejercen ellos mismos la influencia decisiva en la dirección de asuntos. Esto tampoco se ve afectado por la circunstancia de que a veces parte del capital social esté en manos de un consorcio financiero o un banco. Aquí, de hecho, la empresa solo se diferencia de la compañía pública comercial por su forma jurídica.

La situación es bastante diferente en el caso de las empresas de gran tamaño, donde solo una fracción de los accionistas, es decir, los grandes accionistas, participan en el control real de la empresa. Y estos suelen tener el mismo interés en la prosperidad de la empresa que cualquier propietario. Sin embargo, es muy posible que tengan intereses distintos a los de la gran mayoría de los pequeños accionistas, que quedan excluidos de la gestión, aunque posean la mayor parte del capital social. Pueden producirse graves colisiones cuando el negocio de la empresa se maneja de tal manera en nombre de los directores que los accionistas resultan perjudicados. Pero sea como fuere, está claro que los verdaderos poseedores del poder en las empresas dirigen el negocio en su propio interés, coincida o no con el de los accionistas. A largo plazo, en general, será ventajoso para el administrador de la empresa sólido, que no está simplemente empeñado en obtener un beneficio transitorio, representar los intereses de los accionistas no más que en todos los casos y evitar manipulaciones que puedan dañarlos. Esto es válido en primera instancia para los bancos y los grupos financieros, que no deben jugar a costa del público con el crédito del que disfrutan. Por tanto, el éxito de las empresas no depende únicamente de la prescripción de los motivos éticos.

La situación se transforma por completo cuando se nacionaliza una empresa. La fuerza motriz desaparece con la exclusión de los intereses materiales de los particulares, y si las empresas estatales y municipales prosperan, se debe a la toma del control de la "gestión" de parte de la empresa privada, o al hecho de que siempre son impulsados a reformas e innovaciones por parte de los empresarios a quienes compran sus instrumentos de producción y materia prima.

Dado que estamos en condiciones de examinar décadas de esfuerzo estatal y socialista, ahora se reconoce generalmente que no hay presión interna para reformar y mejorar la producción en las empresas socialistas, que no pueden ajustarse a las condiciones cambiantes de la demanda y que, en una palabra, son una rama muerta del organismo económico. Todos los intentos de darles vida hasta ahora han sido en vano. Se suponía que una reforma en el sistema de remuneración podría lograr el fin deseado. Si los gerentes de estas empresas estaban interesados en el rendimiento, se pensaba que estarían en una

posición comparable a la del gerente de empresas de gran escala. Este es un error fatal. Los gerentes de empresas a gran escala están vinculados con los intereses de las empresas que administran de una manera completamente diferente de lo que podría ser el caso en las preocupaciones públicas. O ya son propietarios de una fracción nada despreciable del capital social, o esperan serlo a su debido tiempo. Además, están en condiciones de obtener beneficios mediante la especulación bursátil con las acciones de la empresa. Tienen la perspectiva de legar sus posiciones a sus herederos, o al menos asegurar parte de su influencia. El tipo al que se debe atribuir el éxito de las sociedades anónimas no es el de un director gerente complacientemente próspero que se parezca al funcionario público en su perspectiva y experiencia; más bien es precisamente el gestor, promotor y hombre de negocios, quien se interesa como accionista, a que toda nacionalización y municipalización que se tenga por objeto sea evitada.

En general, no es legítimo apelar en un contexto socialista a tales argumentos para asegurar el éxito de un orden económico construido sobre bases socialistas. Todos los sistemas socialistas, incluido el de Karl Marx y sus partidarios ortodoxos, parten del supuesto de que en una sociedad socialista no podría surgir un conflicto entre los intereses de lo particular y lo general. Todo el mundo actuará en su propio interés en dar lo mejor de sí mismo porque participa del producto de toda la actividad económica. La objeción obvia de que al individuo le preocupa muy poco si él mismo es diligente y entusiasta, y que es de mayor importancia para él que todos los demás deberían serlo, es completamente ignorada o insuficientemente tratada por ellos. Creen que pueden construir una comunidad socialista basándose únicamente en el imperativo categórico. Kautsky demuestra mejor cuán a la ligera es su costumbre de proceder de esta manera cuando dice: “Si el socialismo es una necesidad social, entonces sería la naturaleza humana y no el socialismo la que tendría que reajustarse, si alguna vez los dos chocaran¹⁵”. Esto no es más que puro utopismo.

Pero incluso si por el momento admitimos que estas expectativas utópicas pueden realmente realizarse, que cada individuo en una sociedad socialista se esforzará con el mismo celo que lo hace hoy en una sociedad en la que está sujeto a la presión de la libre competencia, aún permanece el problema de medir el resultado de la actividad económica en una comunidad socialista que no permite ningún cálculo económico. No podemos actuar económicamente si no estamos en condiciones de entender la economía.

Un lema popular afirma que, si pensamos menos burocráticamente y más comercialmente en las empresas comunales, estas funcionarán tan bien como las empresas privadas. Las posiciones de liderazgo deben estar ocupadas por comerciantes, y luego los ingresos crecerán rápidamente. Lamentablemente, la “mentalidad comercial” no es algo externo, que puede transferirse arbitrariamente. Las cualidades de un comerciante no son propiedad de una persona en función de las aptitudes innatas, ni se adquieren mediante estudios en una

¹⁵ Cf. Karl Kautsky, prefacio de “Atlanticus” [Gustav Jaechh], *Produktion und Konsum im Sozialstaat* (Stuttgart: J.H.W. Dietz, 1898), pág. 14.

escuela comercial o trabajando en una casa comercial, ni siquiera por haber sido un hombre de negocios durante algún tiempo. La actitud y actividad comercial del empresario surge de su posición en el proceso económico y se pierde con su desaparición. Cuando un hombre de negocios exitoso es nombrado gerente de una empresa pública, aún puede traer consigo ciertas experiencias de su ocupación anterior y poder aprovecharlas de manera rutinaria durante algún tiempo. Sin embargo, con su entrada en la actividad comunal, deja de ser un comerciante y se convierte en un burócrata como cualquier otro empleado del lugar. No es un conocimiento de teneduría de libros, de organización empresarial, o del estilo de correspondencia comercial, ni siquiera una dispensa de un bachillerato comercial, lo que hace al comerciante, sino su posición característica en el proceso productivo, que permite la identificación de los intereses de la empresa y los suyos propios. No se soluciona el problema cuando Otto Bauer, en su obra más recientemente publicada, propone que los directores del Banco Central Nacional, a quienes se conferirá el liderazgo en el proceso económico, sean nominados por un Collegium, a la que también pertenecerían representantes del personal docente de los liceos comerciales¹⁶. Como los filósofos de Platón, los directores así nombrados pueden ser los más sabios y mejores de su clase, pero no pueden ser comerciantes en sus puestos como líderes de una sociedad socialista, incluso si deberían haberlo sido previamente.

Es una queja generalizada que la administración de empresas públicas carece de iniciativa. Se cree que esto podría remediarse con cambios en la organización. Esto también es un grave error. La gestión de una empresa socialista no puede estar enteramente en manos de un solo individuo, porque siempre debe existir la sospecha de que permitirá errores que inflijan graves daños a la comunidad. Pero si las conclusiones importantes dependen de los votos de los comités o del consentimiento de las oficinas gubernamentales pertinentes, entonces se imponen limitaciones a la iniciativa del individuo. Los comités rara vez se inclinan a introducir innovaciones audaces. La falta de libre iniciativa en los negocios públicos no se basa en la ausencia de organización, es inherente a la naturaleza del negocio en sí. No se puede transferir la libre disposición de los factores de producción a un empleado, por muy alto que sea su rango, y esto se vuelve aún menos posible cuanto más intensamente está materialmente interesado en el desempeño exitoso de sus funciones; porque en la práctica, el administrador sin propiedad sólo puede ser considerado moralmente responsable por las pérdidas incurridas. Y así las pérdidas éticas se yuxtaponen con oportunidades de ganancia material. El dueño de la propiedad, por otro lado, es él mismo responsable, ya que él mismo debe sentir principalmente la pérdida que surge de los negocios realizados de manera imprudente. Precisamente en esto hay una diferencia característica entre la producción liberal y socialista.

¹⁶ Cf. Otto Bauer, *Der Weg zum Sozialismus* (Vienna: Ignaz Brand, 1919), pág. 25

5. Las doctrinas socialistas más recientes y el problema del cálculo económico

Dado que los acontecimientos recientes ayudaron a los partidos socialistas a obtener el poder en Rusia, Hungría, Alemania y Austria y, por lo tanto, han convertido la ejecución de un programa de nacionalización socialista en un tema de actualidad, los escritores marxistas han comenzado a abordar más de cerca los problemas de la regulación de la comunidad socialista¹⁷. Pero incluso ahora siguen evitando cautelosamente la cuestión crucial, dejando que la aborden los despreciados "utopistas". Ellos mismos prefieren limitar su atención a lo que se hará en el futuro inmediato; siempre están elaborando programas del camino al socialismo y no del socialismo mismo. La única conclusión posible de todos estos escritos es que ni siquiera son conscientes del gran problema del cálculo económico en una sociedad socialista.

Para Otto Bauer, la nacionalización de los bancos aparece como el paso final y decisivo en la realización del programa de nacionalización socialista. Si todos los bancos son nacionalizados y fusionados en un solo banco central, entonces su junta administrativa se convierte en "la autoridad económica suprema, el principal órgano administrativo de toda la economía. Sólo mediante la nacionalización de la banca la sociedad obtiene el poder de regular su trabajo según un plan y de distribuir racionalmente sus recursos entre las distintas ramas de la producción, para adecuarlos a las necesidades de la nación"¹⁸. Bauer no está discutiendo los arreglos monetarios que prevalecerán en la comunidad socialista después de que se complete la nacionalización de los bancos. Al igual que otros marxistas, está tratando de mostrar cómo de manera simple y obvia el futuro orden socialista de la sociedad evolucionará a partir de las condiciones que prevalecen en una economía capitalista desarrollada. "Basta con traspasar a los representantes de la nación el poder que ahora ejercen los accionistas bancarios a través de las Juntas Administrativas que elijan"¹⁹, para socializar los bancos y así poner el último ladrillo en el edificio del socialismo. Bauer deja a sus lectores completamente ignorantes del hecho de que la naturaleza de los bancos cambia por completo en el proceso de nacionalización y fusión en un banco central. Una vez que los bancos se fusionan en un solo banco, su esencia se transforma por completo; entonces están en condiciones de emitir crédito sin limitación alguna²⁰. De esta manera, el sistema monetario tal como lo conocemos hoy desaparece por sí solo. Cuando, además, el banco central único es nacionalizado en una sociedad, que de otro modo ya está completamente socializada, desaparecen las transacciones de mercado y todas las transacciones de cambio son abolidas. Al mismo tiempo que el Banco deja de ser un banco, sus funciones específicas se extinguen, pues ya no hay lugar para él en dicha sociedad.

¹⁷[El lector debe recordar que Mises está escribiendo en 1920]

¹⁸ Cf. Otto Bauer, *Der Weg zum Sozialismus* (Viena: Ignaz Brand, 1919), pág. 26 f

¹⁹ Ibid. pág. 25

²⁰ Cf. Ludwig von Mises, *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel* (Munich y Leipzig: Duncker & Humblot, 1912), págs. 474 y sigs.

Puede ser que se mantenga el nombre de “Banco”, que el Consejo Económico Supremo de la comunidad socialista se denomine Junta Directiva del Banco, y que celebren sus reuniones en un edificio antes ocupado por un banco. Pero ya no es un banco, no cumple ninguna de las funciones que cumple un banco en un sistema económico que se basa en la propiedad privada de los medios de producción y el uso de un medio general de cambio: el dinero. Ya no distribuye ningún crédito, porque una sociedad socialista hace que el crédito sea necesariamente imposible. El propio Bauer no nos dice qué es un banco, pero comienza su capítulo sobre la nacionalización de los bancos con la frase: "Todo el capital disponible fluye hacia un fondo común en los bancos"²¹. Como marxista, ¿no debe plantearse la cuestión de cuáles serán las actividades de los bancos después de la abolición del capitalismo?

Todos los demás escritores que se han enfrentado a los problemas de la organización de la comunidad socialista son culpables de confusiones similares. No se dan cuenta de que las bases del cálculo económico se eliminan por la exclusión del intercambio y el mecanismo de precios, y que algo debe ser sustituido en su lugar, si no se quiere abolir toda la economía y no resultar en un caos desesperado. La gente cree que las instituciones socialistas podrían evolucionar sin más que las de una economía capitalista. Esto no es en absoluto el caso. Y se vuelve aún más grotesco cuando hablamos de bancos, administración de bancos, etc., en una comunidad socialista.

La referencia a las condiciones que se han desarrollado en Rusia y Hungría bajo el dominio soviético no prueba nada. Lo que tenemos no es más que una imagen de la destrucción de un orden de producción social existente, que se ha sustituido por una economía familiar campesina cerrada. Todas las ramas de producción que dependen de la división social del trabajo se encuentran en un estado de total disolución. Lo que está sucediendo bajo el gobierno de Lenin y Trotsky es simplemente destrucción y aniquilación. Si, como sostienen los liberales²², el socialismo debe inevitablemente arrastrar estas consecuencias en su comitiva, o si, como replican los socialistas, esto es solo el resultado del hecho de que la República Soviética es atacada desde afuera, es una cuestión que no nos interesa en este contexto. Todo lo que debe establecerse es el hecho de que la comunidad socialista soviética ni siquiera ha comenzado a discutir el problema del cálculo económico, ni tiene ninguna razón para hacerlo. Porque donde las cosas todavía se producen para el mercado en la Rusia soviética a pesar de las prohibiciones gubernamentales, se valoran en términos de dinero, porque existe en esa medida la propiedad privada de los medios de producción y los bienes se venden a cambio de dinero. Incluso el Gobierno no puede negar la necesidad, que

²¹ Cf. Bauer, *Der Weg zum Sozialismus*, pág. 24 f

²² [Mises está usando el término "liberal" aquí en su sentido europeo del siglo XIX, que significa "liberal clásico" o libertario. Sobre el liberalismo, ver *Liberalism: In the Classical Tradition*, de Mises, traducido por Ralph Raico (Irvington-on-Hudson, Nueva York: Foundation for Economic Education, 1985).]

confirma al aumentar la cantidad de dinero en circulación, de mantener un sistema monetario por lo menos durante el período de transición.

Que la esencia del problema que hay que afrontar todavía no ha salido a la luz en la Rusia soviética, lo demuestra bien las declaraciones de Lenin en su ensayo sobre *Die nächsten Aufgaben der Sowjetmacht*. En las deliberaciones del dictador siempre se repite el pensamiento de que la tarea inmediata y más urgente del comunismo ruso es "la organización de la contabilidad y el control de aquellas cuestiones en las que los capitalistas ya han sido expropiados, y de todas las demás preocupaciones económicas"²³. Aun así, Lenin está lejos de darse cuenta de que aquí se trata de un problema completamente nuevo que es imposible resolver con los instrumentos conceptuales de la cultura "burguesa". Como un verdadero político, no se preocupa por cuestiones ajenas a sus narices. Todavía se encuentra rodeado de transacciones monetarias y no advierte que con la socialización progresiva el dinero pierde necesariamente su función como medio de intercambio de uso general, en la medida en que la propiedad privada y con ella el intercambio desaparecen. La implicación de las reflexiones de Lenin es que le gustaría reintroducir en los negocios soviéticos la contabilidad "burguesa" llevada a cabo sobre una base monetaria. Por lo tanto, también desea devolver a los "expertos burgueses" a un estado de gracia²⁴. Por lo demás, Lenin es tan poco consciente como Bauer del hecho de que en una comunidad socialista las funciones del banco son impensables en su sentido actual. Quiere ir más allá con la "nacionalización de los bancos" y proceder "a una transformación de los bancos en el punto nodal de la contabilidad social bajo el socialismo"²⁵.

Las ideas de Lenin sobre el sistema económico socialista, al que se esfuerza por llevar a su pueblo, son generalmente oscuras.

"El estado socialista", dice, "sólo puede surgir como una red de comunas productoras y consumidoras, que registran concienzudamente su producción y consumo, realizan económicamente su trabajo, elevan ininterrumpidamente su productividad laboral y así lograr la posibilidad de rebajar la jornada laboral a siete o seis horas o incluso menos"²⁶. "...Cada factor, cada aldea aparece como una comuna de producción y consumo que tiene el derecho y la obligación de aplicar la legislación soviética general a su manera ('a su manera' no en el sentido de su voluntad, sino en el sentido de la variedad de sus formas de realización), y resolver a su manera los problemas de cálculo de la producción y distribución de productos"²⁷.

"Las principales comunas deben y servirán a las más atrasadas como educadores, maestros y líderes estimulantes". Los éxitos de las principales comunas deben difundirse en todos sus detalles para dar un buen ejemplo. Las comunas que "muestran buenos resultados comerciales" deben ser recompensadas de inmediato "con una reducción de la jornada

²³ Cf. V.I. Lenin, *The Next Tasks of Soviet Power* (Berlín: Wilmersdorf, 1919), págs. 12 y sigs., 22 y sigs.

²⁴ Ibid., pág. 15.

²⁵ Ibid., págs. 21 y 26. Comparece también con Bujarin, *Das Programm der Kommunisten* (Zürich: no pub., 1918), págs. 27 y sigs.

²⁶ Lenin, *Die nächsten Aufgaben der Sowjetmacht*, págs. 24 y sig.

²⁷ Ibid., pág. 32

laboral y un aumento de los salarios, y permitiendo que se preste más atención a los bienes y valores culturales y estéticos"²⁸.

Podemos inferir que el ideal de Lenin es un estado de sociedad en el que los medios de producción no sean propiedad de unos pocos distritos, municipios o incluso de los trabajadores en cuestión, sino de toda la comunidad. Su ideal es socialista y no sindicalista. No es necesario enfatizar esto especialmente para un marxista como Lenin. No es extraordinario el teórico Lenin, sino el estadista Lenin, líder de la revolución rusa sindicalista y campesina. Sin embargo, en este momento estamos comprometidos con el escritor Lenin y podemos considerar sus ideales por separado, sin dejarnos perturbar por el cuadro de la sobria realidad. Según el teórico Lenin, toda gran empresa agrícola e industrial es integrante de la gran comunidad laboral. Aquellos que participan activamente en esta comunidad tienen derecho a autogobernarse; ejercen una profunda influencia en la dirección de la producción y nuevamente en la distribución de los bienes que se destinan al consumo. Sin embargo, el trabajo es propiedad de toda la sociedad y, como su producto también pertenece a la sociedad, dispone de su distribución. ¿Cómo, debemos preguntarnos ahora, se lleva a cabo el cálculo en la economía en una comunidad socialista tan organizada? Lenin nos da una respuesta de lo más inadecuada al remitirnos a las estadísticas.

Nosotros debemos

Llevar estadísticas a las masas, hacerlas populares, para que la población activa aprenda gradualmente por sí misma a comprender y darse cuenta de cuánto y qué tipo de trabajo se debe hacer, cuánto y qué tipo de recreación se debe tomar, de modo que la comparación de los resultados industriales de la economía en el caso de comunas individuales se convierte en objeto de interés general y educación²⁹.

De estas escasas alusiones es imposible inferir lo que Lenin entiende por estadística y si está pensando en computación monetaria o *in natura*. En cualquier caso, debemos referirnos a lo que hemos dicho sobre la imposibilidad de conocer los precios monetarios de los bienes de producción en una comunidad socialista y sobre las dificultades que se interponen en el camino de la valoración *in natura*³⁰. La estadística sólo sería aplicable al cálculo económico si pudiera ir más allá del cálculo *in natura*, cuya inadecuación para este propósito hemos demostrado. Naturalmente, esto es imposible donde no se establecen relaciones de intercambio entre bienes en el proceso del comercio.

²⁸ Ibid., pág. 33.

²⁹ Ibid.

³⁰ También Neurath atribuye una gran importancia a las estadísticas para el establecimiento del plan económico socialista. Otto Neurath (*Durch die Kriegswirtschaft zur Naturalwirtschaft* [Munich: G.D.W. Callwey, 1919], págs. 212 y siguientes).

Conclusión

De lo que hemos podido establecer en nuestros argumentos anteriores debe deducirse que los protagonistas de un sistema de producción socialista reclaman preferencia por él sobre la base de una mayor racionalidad frente a una economía constituida de tal manera que depende de la propiedad privada de los medios de producción. No es necesario considerar esta opinión en el marco del presente ensayo, en la medida en que se apoya en la afirmación de que la actividad económica racional no necesariamente puede ser perfecta, porque operan ciertas fuerzas que dificultan su desarrollo. A este respecto, solo podemos prestar atención a la razón económica y técnica de esta opinión. Se cierne ante quienes sostienen este principio una concepción confusa de la racionalidad técnica, que se opone a la racionalidad económica, sobre la que tampoco tienen mucha claridad. Suelen pasar por alto el hecho de que "toda la racionalidad técnica de la producción es idéntica a un bajo nivel de gasto específico en los procesos de producción"³¹.

Pasan por alto el hecho de que el cálculo técnico no es suficiente para darse cuenta del "grado de conveniencia general y teleológica" de un evento³²; que solo puede calificar eventos individuales de acuerdo con su importancia; pero que nunca podrá orientarnos en los juicios que exige el conjunto económico en su conjunto. Sólo por el hecho de que las consideraciones técnicas pueden basarse en la rentabilidad, podemos superar la dificultad que surge de la complejidad de las relaciones entre el poderoso sistema de producción actual, por un lado, y la demanda y la eficiencia de las empresas y unidades económicas por otro; y podemos obtener la imagen completa de la situación en su totalidad, que requiere la actividad económica racional³³.

Estas teorías están dominadas por una concepción confusa de la primacía del valor de uso objetivo. De hecho, en lo que respecta a la administración económica, el valor de uso objetivo sólo puede adquirir importancia para la economía a través de la influencia que deriva del valor de uso subjetivo en la formación de las relaciones de intercambio de los bienes económicos. Una segunda idea confusa está inexplicablemente involucrada: el juicio personal del observador sobre la utilidad de los bienes en oposición a los juicios de las personas que participan en las transacciones económicas. Si alguien encuentra "irracional" gastar tanto como se gasta en la sociedad en fumar, beber y placeres similares, entonces sin duda tiene razón desde el punto de vista de su propia escala personal de valores. Pero al juzgar así, ignora el hecho de que la economía es un medio y que, sin perjuicio de las consideraciones racionales que influyen en su patrón, la escala de los fines últimos es un asunto de conación y no de cognición.

³¹ Friedrich von Gottl-Ottlilienfeld, *Wirtschaft und technik* (Grundriss der Sozialökonomik, Sección II; Tübingen: J.C.B. Mohr, 1914), pág. 220.

³² Ibid., pág. 219.

³³ Ibid., pág. 225.

El conocimiento del hecho de que la actividad económica racional es imposible en una comunidad socialista no puede, por supuesto, utilizarse como argumento ni a favor ni en contra del socialismo. Quien esté dispuesto a entrar en el socialismo por motivos éticos, en el supuesto de que disminuya la provisión de bienes de orden inferior para los seres humanos en un sistema de propiedad común de los medios de producción, o quien se guíe por ideales ascéticos en su deseo por el socialismo, no se dejará influir en sus esfuerzos por lo que hemos dicho. Menos aún serán disuadidos los socialistas de la "cultura" que, como Muckle, esperan del socialismo principalmente "la disolución de la más espantosa de todas las barbaries: la racionalidad capitalista"³⁴. Pero quien espera un sistema económico racional del socialismo se verá obligado a reexaminar sus puntos de vista.

³⁴ Friedrich Muckle, *Das Kulturideal des Sozialismus* (Munich y Leipzig: Duncker & Humblot, 1919), pág. 213. Por otro lado, Muckle exige el "más alto grado de racionalización de la vida económica para reducir las horas de trabajo y permitir que el hombre se retire a una isla donde pueda escuchar la melodía de su ser".

COMPETENCIA PERFECTA: UN CASO DE “FALLA DE MERCADO” +

William Barnett, II^{*}, Walter Block^Ψ, Michael Saliba^Φ

Traducción desde el inglés realizada por **Dusan Vilicic Held**, del artículo *Perfect Competition: A Case of “Market-Failure”* publicado originalmente en *Corporate Ownership & Control*, Vol. 2, No. 4, 2005.

Resumen

En este paper investigamos uno de los mecanismos de gobernanza corporativa, esto es, el mercado de bienes y servicios. Nos enfocamos en la competencia perfecta. Concluimos con el argumento explícito en favor de soltar a los perros de la Comisión Federal de Comercio y de la División Antimonopolio del Departamento de Justicia sobre los competidores perfectos. Nuestra principal preocupación es que la economía ortodoxa no logra incorporar en su análisis, de forma apropiada y completa, el concepto de alternativas perdidas. Este paper es un intento de trazar algunas de las implicaciones para la organización industrial de este crítico error.

Palabras clave: competencia perfecta, gobernanza corporativa, falla de mercado

+ Ponemos la frase “falla de mercado” entre comillas para indicar que, en nuestra opinión, no existe tal cosa, realmente, como lo que sugiere esta frase. Acerca de esto, ver Cowan, 1988; Rothbard, 1962.

* Profesor Adjunto de Economía, Loyola University New Orleans
(504) 864-7950, wbarnett@loyno.edu

Ψ Catedrático Harold E. Wirth en Economía, Departamento de Economía Joseph A. Butt, S.J. College of Business Administration, Loyola University New Orleans.

Φ Profesor Adjunto de Economía, Loyola University New Orleans
(504) 864-7941, saliba@loyno.edu

I. Introducción¹

Sí, usted ha leído bien el título. Mostramos que no es el “monopolista” de la teoría económica neoclásica quien engendra el “fracaso de mercado,” sino que los tan amados, desde esta perspectiva, *competidores perfectos* son los culpables de este pecado. Si la legislación antimonopolio está justificada, y en el grado en que se justifica, entonces, en nuestra opinión, ¡se deberían aplicar penas legales a estos últimos y no a los primeros! En la sección II presentamos un análisis gráfico que subyace a nuestra posición; la sección III contiene las matemáticas relevantes. Concluimos en la sección IV con el argumento explícito a favor de soltar los perros de la Comisión Federal de Comercio y de la División Antimonopolio del Departamento de Justicia a los competidores perfectos. Nuestra principal preocupación es el fracaso de la economía ortodoxa en incorporar en su análisis, apropiada y completamente, el concepto de alternativas perdidas. Este paper es un intento de trazar algunas de las implicaciones para la organización industrial de este crítico error.

II. Análisis Gráfico

De acuerdo con la teoría neoclásica, la asignación óptima de recursos requiere que $P = MC$. Independiente del motivo, en cualquier momento en que esa condición no se cumple, se dice que existe una falla de mercado. La maximización de las utilidades requiere que $MR = MC$. Sin embargo, cuando la curva de demanda tiene pendiente descendiente $P > MR$. Por tanto, dado que la curva de demanda tiene pendiente descendiente y las utilidades son maximizadas, resulta una falla de mercado, porque en tales casos $P > MR = MC$. Es más, la falla de mercado consiste en una cantidad producida y vendida del bien sub-óptimamente baja². La palabra “costo” es usada de forma ambigua en economía. Por un lado, se refiere al valor subjetivo de la alternativa más atractiva perdida al elegir (esto es, costo de oportunidad). Por el otro, se usa como sinónimo de gastos, tanto explícitos como implícitos. Este último uso implica que el costo es objetivo y puede ser cuantificado, como en costo total, costo promedio, costo marginal, etc. A pesar de que preferimos no usar los términos costo y gasto indistintamente, en el presente artículo seguiremos la tradición neoclásica y lo haremos, porque aquí, la cantidad a la que $P = MC$ es necesariamente mayor que aquella donde $MR = MC$.

¹ La palabra “costo” es usada de forma ambigua en economía. Por un lado, se refiere al valor subjetivo de la alternativa más atractiva perdida al elegir (esto es, costo de oportunidad). Por el otro, se usa como sinónimo de gastos, tanto explícitos como implícitos. Este último uso implica que el costo es objetivo y puede ser cuantificado, como en costo total, costo promedio, costo marginal, etc. A pesar de que preferimos no usar los términos costo y gasto indistintamente, en el presente paper seguiremos la tradición neoclásica y lo haremos.

² Esta cantidad sub-óptimamente baja es vendida a un precio sub-óptimamente alto que redistribuye ingresos/riqueza desde los vendedores a los compradores.

La competencia perfecta es la única excepción; es la única situación en la que la maximización de utilidades no resulta en una falla de mercado, desde el punto de vista de los neoclásicos. La razón es que, en competencia perfecta, la curva de demanda es perfectamente elástica; esto es, $P = MR$ y, por lo tanto, $MR = MC \Rightarrow P = MC$. Por supuesto, eso es un tanto engañoso. De acuerdo con la teoría, la demanda es perfectamente elástica para la empresa individual perfectamente competitiva, o, más correctamente, la empresa (quien toma las decisiones) piensa que lo es; por ejemplo, *actúa* sobre esa base³. Sin embargo, la demanda de industria o mercado no es perfectamente elástica; más bien, independiente del bien vendido por la industria, es menos que perfectamente elástica. Este es un caso de la falacia de composición en la que cada empresa piensa que podría vender más sin tener que reducir el precio que cobra. Es esto lo que origina la “falla de mercado”.

Barnett y Saliba (2003) demuestran que la explicación tradicional de por qué los ingresos marginales divergen de los ingresos promedio, esto es, la curva de demanda es errónea. Repitamos el argumento. Cuando el precio cae y la cantidad incrementa, un movimiento hacia abajo y a la derecha en la curva de demanda, la empresa sufre de una disminución del precio de cada unidad infra-marginal. Cuando esto es tomado en cuenta, el resultado es la divergencia del ingreso marginal del ingreso promedio o curva de demanda. La disminución de precio necesaria para vender la unidad marginal (o 1001-ésima) puede ser sólo un dólar. Pero si la empresa ya está produciendo 1000 unidades (la cantidad infra-marginal) entonces la pérdida es un dólar multiplicado por 1000.

Ciertamente, el análisis neoclásico reconoce la existencia tanto de costos explícitos como implícitos. El problema es que cuando el precio es reducido para vender una unidad adicional — lo que causa que el vendedor renuncie a (algunos) ingresos en las unidades infra-marginales que previamente eran vendidas a un precio más alto— el ingreso al que se ha renunciado no es tratado como un costo. Sin embargo, es de hecho un tipo de costo implícito que debe ser agregado a todos los demás costos implícitos, como son salarios renunciados, renta renunciada, interés renunciado, etc. Como resultado, un tipo de costo implícito es segregado de todos los otros costos implícitos e incluido en el análisis neoclásico como la diferencia entre demanda (precio) e ingreso marginal; esto es, aquello que debe ser sustraído del precio para llegar al ingreso marginal. Al tratar a un tipo de costo implícito de forma diferente a todos los otros, a saber, como una reducción en ingresos en vez de una adición al costo, una falla es introducida en el análisis y de este error se derivan recomendaciones de políticas inapropiadas.

Barnett y Saliba (2003, p. 6) expresan este punto como sigue:

³ Para el punto de vista de que las “acciones hablan más fuerte que las palabras”, o, de que la acción humana es la base de la economía, ver Mises (1966).

El asunto clave, entonces, es porqué, en los ubicuos casos de curvas de demanda con pendiente descendiente, el análisis neoclásico encuentra, y un acercamiento subjetivista no encuentra, una divergencia entre precio e ingreso marginal. La razón por la que difieren en este asunto es porque la teoría neoclásica falla en tratar como un costo implícito a los ingresos renunciados cuando una empresa debe bajar su precio para vender una cantidad mayor, pero en lugar de ello, la resta del precio para llegar al costo marginal. Este error, la sustracción de los ingresos renunciados al precio para derivar el costo marginal, se da por la falla de los neoclásicos de evaluar la situación de decisión desde el punto de vista subjetivo del vendedor, para quién los ingresos renunciados son un costo implícito. En vez de ello, ellos toman el “punto de vista objetivo” que ellos asumen que algún observador externo tendría.

Desde algún punto de vista, tal vez el del sentido común, no importa si una acción requiere costos adicionales o reducciones de ingresos. Pero incluso desde esta perspectiva, como mínimo, es arbitrario por parte de los neoclásicos insistir en que es lo segundo lo que está operando acá, no lo primero. Nuestra afirmación “fuerte”, entonces, es que esta pérdida es un costo, no una reducción de ingresos. Nuestra afirmación “débil”, en contraste, es que el estilo neoclásico de describir la situación no puede ser demostrado superior al nuestro. Es decir, es indiferente⁴ cuál es correcta.

Sin embargo, defendemos nuestro argumento fuerte, no el débil. En nuestra opinión, el problema con el economista neoclásico es que, mientras dice creer en los costos de alternativa u oportunidad, su apego a esta doctrina es superficial. A la hora de la verdad, el malísimo científico neoclásico se olvida de ello; lo echa por la borda sin mirar atrás. Una pérdida de ingresos es, si es que vamos a tomar esta doctrina en serio, un *costo*. Es una alternativa a la que se renuncia. Como tal, el diferencial creado por la divergencia entre los precios a los que las unidades marginales e infra-marginales pueden ser vendidas debe ser agregado a la curva de costo marginal, no restado del ingreso promedio o de la curva de demanda. Simplemente no puede negarse que los ingresos renunciados son un costo para el vendedor. Esto es una deducción directa de la doctrina de costos alternativos, pero nunca ha sido hecha por los economistas neoclásicos.

Barnett y Saliba (2003) muestran que el costo marginal tradicional (neoclásico) (NMC) subestima el costo marginal completo, verdadero, íntegro (CMC⁵). Como se ilustra en la figura 1, en cada caso, $P = MR$, y por lo tanto la maximización de utilidades ($MR = \underline{CMC}$) se coincide con la optimalidad ($P = \underline{CMC}$). Si, entonces, se da competencia perfecta, la asignación que resulta es la solución de la ecuación $P = NMC$, y no $P = \underline{CMC}$; así, Q será sub-óptimamente *alta*. Eso es $P = \underline{CMC}$ a un Q más bajo que aquél al que $P = NMC$. Consecuentemente, la solución

⁴ Contrario al punto de vista neoclásico (Nozick, 1977; Caplan, 1999) en economía austríaca técnica no hay tal cosa como indiferencia (Rothbard, 1970, 1997; Barnett y Block, no publicado; Block, 1999, Hülsmann, 1999). Pero, en relación con el lenguaje común, “indiferencia” es una palabra legítima, y por tanto debe tener algún referente o significado.

⁵ Note que cada vez que “CMC” aparece, la primera “C” está en tipografía subrayada, en negritas y cursiva; esto es, aparece como “CMC”. Este es nuestro intento para remarcar la importancia del costo marginal *completo*.

perfectamente competitiva sub-óptimamente alta en $P = NCMC$ es una instancia de falla de mercado. ¿A qué debemos atribuir esta falla del mercado?

Entre los supuestos de un mercado perfectamente competitivo, están los siguientes: cada empresa es tan pequeña en relación con el mercado que piensa, o mejor aún, actúa como si no tuviera control sobre el precio al que puede vender su producción. Por lo tanto, trata al precio como un parámetro. Esto es, cada miembro de la industria es un “tomador de precios”; cada uno funciona como si pudiera vender todo lo que desea al precio de mercado (paramétrico); es decir, ninguna empresa piensa que debe fijar el precio debajo del actual precio de mercado para vender más; los precios son conocidos con seguridad, así cada vendedor tiene conocimiento perfecto del precio de mercado actual.

Sin embargo, de hecho, estas (presuntas) creencias de los vendedores están en conflicto con la realidad. Para que una empresa (industria) esté en equilibrio perfectamente competitivo, la empresa (empresas en la industria) tendría que seguir teniendo estas creencias ante evidencia de básicamente lo contrario⁶ (el comportamiento de los compradores y sus competidores). Si no fuera el caso, una vez establecido, el precio de mercado de un bien no cambiaría en un mercado perfectamente competitivo, independiente de alteraciones en la valoración del bien por parte de vendedores y compradores; esto es, no habría fuerzas en el mercado⁷ tendientes a eliminar déficits y excesos a medida que aparecen. Esto equivaldría a un verdadero caso de falla de mercado, en contraste a presuntos ejemplos como externalidades y bienes públicos. Por supuesto, los vendedores no mantienen tales creencias por mucho tiempo; cualquiera que lo hiciera encontraría que la competencia los expulsará del mercado. Esa es una razón por la que no hay mercados perfectamente competitivos en el mundo real.

Por lo tanto, como cualquier mercado que exhiba una falla de mercado en forma de resultados perfectamente competitivos estaría mal asignando demasiados de los escasos recursos “de la sociedad” a la producción y venta del bien de ese mercado, siguiendo otros aspectos del razonamiento neoclásico, se podría argumentar que las empresas en esa industria sean sujetas a leyes análogas al antimonopolio. Por supuesto, según otro aspecto del razonamiento neoclásico, tales leyes sólo deben hacerse cumplir si los beneficios de la reasignación exceden los gastos de su ejecución. Debe ser notado que, dado que la curva de gastos marginales (neoclásicos) tiene pendiente ascendente como hacen en la realidad todas las curvas de costos en el rango relevante, para cualquier equilibrio de mercado perfectamente competitivo dado, la ganancia a obtener es

⁶ Es difícil cuadrar esto con el sentido común ordinario, más aún la información “perfecta”.

⁷ Por supuesto, las fuerzas en el mercado no son más que las acciones de seres humanos normales ocupándose de sus asuntos de tratar de satisfacer sus deseos. Esto es, compradores frustrados puján el precio en casos de déficits y vendedores frustrados ofrecen vender a precios más bajos en casos de excesos.

mayor entre menos elástica sea la demanda de mercado. Esto es, entre más elástica la demanda de mercado, mayor es el daño hecho en términos de la mal asignación de recursos.

III. Análisis Matemático

Sea $TR = P(Q) \cdot Q$ y $TC = C(Q)$, donde TR es el ingreso total, P es el precio, Q es la cantidad, y TC es el costo total. Entonces la maximización de utilidades requiere que $P + QdP/dQ - dC/dQ = 0$. La formulación estándar, entonces, es: $P + QdP/dQ = dC/dQ$, o $MR = MC$, donde MR es $P + QdP/dQ$, y MC es dC/dQ . Barnett y Saliba (no pub.) reformularon esto como: $P = -QdP/dQ + dC/dQ$, donde $MR = P$ y $MC = -QdP/dQ + dC/dQ$. La diferencia entre los autores presentes y la ortodoxia corresponde al tratamiento del término QdP/dQ . Como $Q > 0$ y $dP/dQ < 0$, este término es negativo. De hecho es el ingreso (por unidad adicional vendida) renunciado en que el vendedor incurre porque ha tenido que reducir el precio para vender las unidades adicionales. La formulación utilizada no hace diferencia respecto de la cantidad y precio maximizadores de las utilidades, pues Q es determinada como la solución a la ecuación: $P + QdP/dQ - dC/dQ = 0$, y P por medio de insertar el valor de la solución de Q en $P = P(Q)$. Además, a pesar de que al vendedor no le hace diferencia el considerar los ingresos renunciados como una deducción de los ingresos o una adición al costo, hace una gran diferencia para el analista económico. Desde el punto de vista de este último, los ingresos renunciados deben necesariamente ser un costo, una alternativa sacrificada, a ser añadida a otros costos. Simplemente, no hay motivo para tratar este costo de forma diferente a todo el resto⁸. Visto de esa forma, esto es, desde el punto de vista de que los ingresos renunciados son un costo, el término $-QdP/dP$ debe ser agregado a dC/dQ para obtener lo que hemos llamado costo marginal completo (CMC). Es más, la venta de cada unidad adicional ingresa una cantidad igual a su precio, por lo tanto, $MR = P$. La maximización de utilidades, entonces, requiere que $MR = \underline{CMC}$, o, porque $P = MR$, que $P = \underline{CMC}$. Consecuentemente, la asignación óptima de recursos que ocurre cuando $P = \underline{CMC}$ coincide con la asignación de recursos maximizadora de utilidades que ocurre en $MR = \underline{CMC}$. En consecuencia, no hay divergencia entre los óptimos social y privado.

⁸ Un error similar ocurre respecto del tratamiento de costos de “transacción” en la literatura de Ley y Economía de Chicago. Los costos de transacción, asimismo, no merecen ningún tratamiento especial particular, no disfrutado por otros costos más pedestres. Para una crítica de tales autores como Coase (1960) y Posner (1992), quienes elevan el estatus de los costos de transacción por encima y más allá de lo que les corresponde, ver Block (1977, 1995, 1996), Cordato (1989, 1992a, 1992b), Krecke (1996), North (1990, 1992, 2002), Stringham (2001), y Rothbard (1990). Hay, sin embargo, una diferencia importante entre este debate y el discutido en el texto. El costo de transacción es, al menos, tratado como un costo por sus adherentes particulares. En el asunto discutido en el texto, sin embargo, aquello que en realidad es un costo es, en vez de ello, tratado de una forma muy diferente; es calculado como una sustracción al ingreso.

IV. Implicaciones Antimonopolio⁹

Los neoclásicos argumentan¹⁰ que bajo condiciones de “monopolio” (esto es, distintas de perfectamente competitivas), la producción se da en el punto M, mientras que, si el bienestar social se debe maximizar, debe ocurrir en el punto C. Por tanto, hay una pérdida de eficiencia igual a AMC (el área con las líneas verticales) en la figura 1. Para rescatar al mercado de esta desviación del bienestar social máximo, argumentan, al menos teóricamente, que el gobierno debe o fragmentar la industria en numerosos elementos constituyentes más pequeños, socializarla y hacerla funcionar en el punto C, o regular la industria con el mismo fin. Mantenemos, en agudo contraste, que la verdadera pérdida de eficiencia no es una función de “monopolio”; más bien, emana desde la “competencia perfecta”. Tomamos la posición de que M es el punto óptimo, desde el punto de vista del bienestar social¹¹ como es defendido por la economía neoclásica, y que la pérdida de eficiencia debe ser representada no por AMC, si no que por MBC (el área con las líneas horizontales). Esto es, los competidores perfectos, que ocupan el punto C, producen *demasiado*, dado que se ubican a la derecha del punto óptimo, M, donde CMC cruza la curva de demanda. La curva MR sale de nuestro análisis como se muestra con una curva MR ilustrada por puntos, no una línea. Los competidores perfectos, de forma vil, utilizan demasiados de los recursos de la sociedad, sin dejar suficientes para la producción de otros bienes.

Ahora, si el castigo civil por monopolizar es el triple de los daños, ¿cuál debería ser el castigo por “competir” perfectamente? De seguro debiera ser más severo, pues si no puede ser negado que es una mayor ofensa contra el bien común producir *demasiado*, *despilfarrando* en efecto los recursos de la sociedad, que más modestamente usar demasiado pocos de esos preciados medios¹². Siendo esto así, sugerimos que se debiera valorar en más del triple de los daños, digamos, el cuadru-, quintu-, o sextuple el castigo contra todos aquellos que actúen como si enfrentaran una curva de demanda perfectamente elástica.

⁹ Hay otras razones buenas y suficientes para oponerse a la legislación antimonopolio. Sobre esto, ver Anderson et. al. (2001), Armentano (1991), Block (1977, 1994), Block y Barnett (no publicado), Bourdeaux y DiLorenzo (1992), DiLorenzo (1997), DiLorenzo y High (1988), High (1984-1985), McChesney (1991), Rothbard (1970), Shugart (1987), y Smith (1983).

¹⁰ Ver Bork, 1978, Brozen, 1982, Posner, 1976, Stigler, 1968, Telser, 1987.

¹¹ Para el argumento austríaco con el que coincidimos completamente en que no hay tal cosa como bienestar social, o, más bien, que lo hay, pero que se logra únicamente bajo condiciones de *laissez faire* de mercados puros basados en derechos de propiedad privada sin interferencia gubernamental, ver Rothbard (1997).

¹² Sobre este punto, ver: Barnett y Dauterive (1985, 2003), y Barnett, Dauterive, y White (1985).

¿Y cuál es el origen de tal actividad antisocial? Es otra “falla de mercado” más: las externalidades¹³. Incluso a pesar de que cada “competidor perfecto” sabe que tiene innumerables competidores intentando vender bienes idénticos al suyo, él actúa como si no existieran. Cuandoquiera el precio de mercado está por sobre su costo marginal (neoclásico, esto es, *incompleto*), él produce unidades adicionales en forma mecánica. Esta empresa atomística actúa como si no se diera cuenta que sus contrapartes también se involucrarán en tales actividades, con la consecuencia de que cuando todas lo hacen, el precio inevitablemente debe caer.

Esto es, no hay tal cosa como una curva de demanda perfectamente elástica. La sobreproducción es el resultado inevitable de un comportamiento así de “cabeza en la arena”.

Referencias

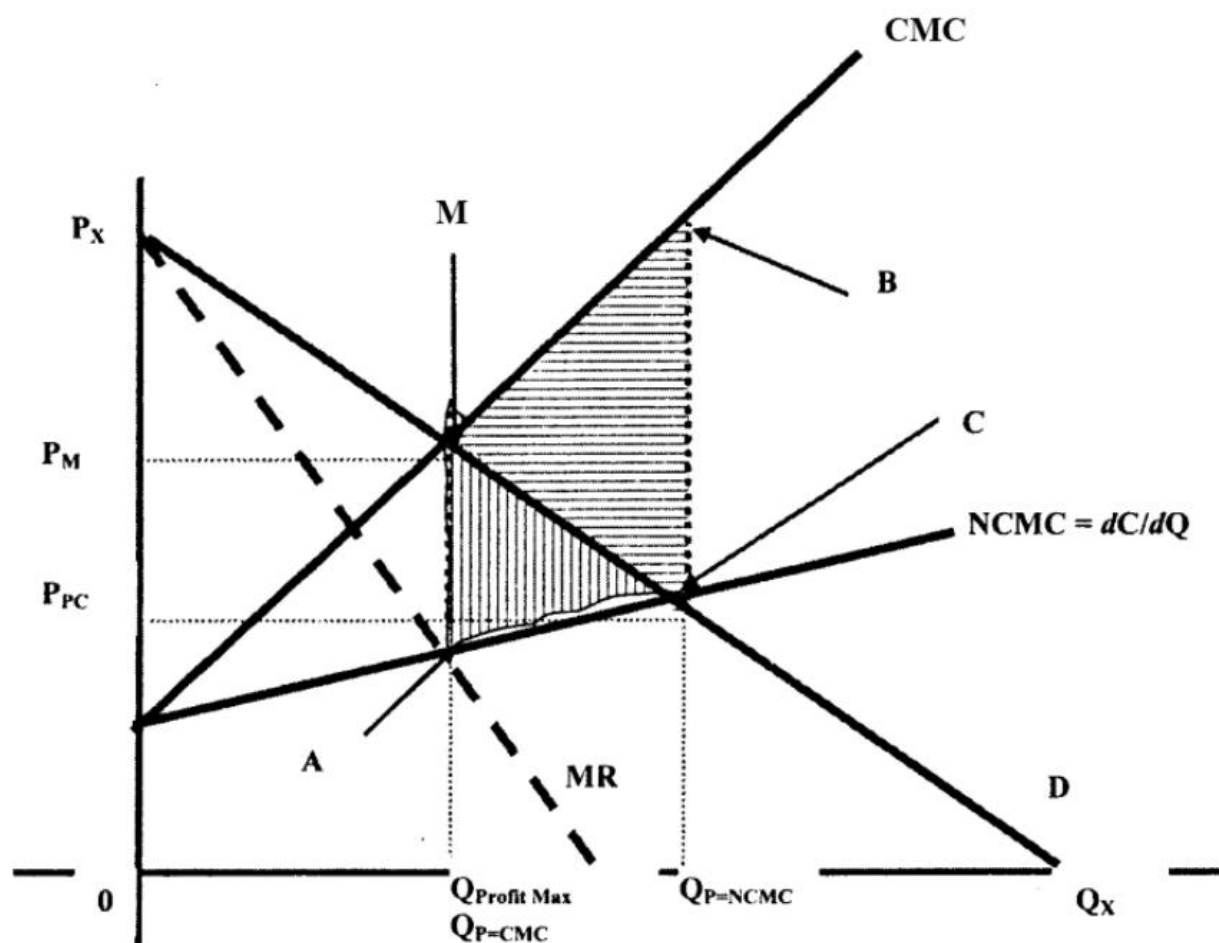
1. Anderson, William, Walter Block, Thomas J. DiLorenzo, Ilana Mercer, Leon Snyman y Christopher Westley. 2001. “The Microsoft Corporation in Collision with Antitrust Law.” *The Journal of Social, Political and Economic Studies*. 26 (1): 287-302
2. Armentano, Dominic T. 1991. *Antitrust Policy: The Case for Repeal*. Washington, D.C.: The Cato Institute.
3. Barnett, W. II, y J. W. Dauterive. 2003. “Differential Effects of Rent Seeking.”
4. Barnett, W. II, y J. W. Dauterive. 1985. “Rent-seeking from a Property Rights Perspective.” Manuscrito no publicado.
5. Barnett, W. II, J. W. Dauterive, y E. White. 1985. “A Taxonomy of Government Intervention.” *Journal of The Southwestern Society of Economists*. 12 (1): 127-130.
6. Barnett, W. II, and Michael Saliba. “Opportunity Cost: Conceptual Problems and Real World Implications.” Manuscrito no publicado.
7. Barnett, William y Walter Block. “Contra Caplan’s Economic Methodology.” Manuscrito no publicado.
8. Block, Walter. 1996. “O. J.’s Defense: A Reductio Ad Absurdum of the Economics of Ronald Coase and Richard Posner.” *European Journal of Law and Economics*. 3: 265-286.
9. Block, Walter y William Barnett, “An Austrian Critique of Neo-Classical Monopoly and Monopsony Theory,” manuscrito no publicado.
10. Block, Walter. 1977. “Austrian Monopoly Theory -- a Critique.” *The Journal of Libertarian Studies*. 1 (4): 271-279.
11. Block, Walter. 1977. “Coase and Demsetz on Private Property Rights.” *The Journal of Libertarian Studies: An Interdisciplinary Review*.

¹³ Para clarificar nuestra propia posición, llevamos a cabo un argumento de reducción al absurdo. No apoyamos ni por un momento la falla de mercado de las externalidades (no más que cualquier falla de mercado). Al analizarlas, *todas* éstas resultan ser instancias de especificaciones de derechos de propiedad incompletas, o contradictorias, o totalmente carentes, o de medidas inadecuadas al hacerlos cumplir. Sobre esto ver (Rothbard, 1977; Block, 1983; Cordato 1992).

12. Block, Walter. 1983. "Public Goods and Externalities: The Case of Roads." *The Journal of Libertarian Studies: An Interdisciplinary Review*. 7 (1): 1-34.
13. Block, Walter. 1994. "Total Repeal of Antitrust Legislation: A Critique of Bork, Brozen and Posner." *Review of Austrian Economics*. 8.
14. Block, Walter. 1995. "Ethics, Efficiency, Coasean Property Rights and Psychic Income: A Reply to Demsetz." *Review of Austrian Economics*. 8 (2): 61-125.
15. Block, Walter. 1999. "Austrian Theorizing, Recalling the Foundations: Reply to Caplan." *Quarterly Journal of Austrian Economics*. 2.
16. Bork, Robert H. 1978. *The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself*. New York, Basic Books.
17. Boudreaux, Donald J., y DiLorenzo, Thomas J. 1992. "The Protectionist Roots of Antitrust." *Review of Austrian Economics*. 6 (2).
18. Brozen, Yale. 1982. *Concentration, Mergers, and Public Policy*. Macmillan.
19. Caplan, Bryan. 1999. "The Austrian Search for Realistic Foundations." *Southern Economic Journal*. 65 (4): 823-838.
20. Coase, Ronald, H. 1960. "The Problem of Social Cost." *Journal of Law and Economics*. 3.
21. Cordato, Roy E. 1989. "Subjective Value, Time Passage, and the Economics of Harmful Effects." *Hamline Law Review*. 12 (2).
22. Cordato, Roy E. 1992b. *Welfare Economics and Externalities in an Open-Ended Universe: A Modern Austrian Perspective*. Kluwer.
23. Cordato, Roy, E. 1992a. "Knowledge Problems and the problem of Social Cost." *Journal of the History of Economic Thought*. 14 Otoño.
24. Cowen, Tyler, ed. 1988. *The Theory of Market Failure: A Critical Examination*. George Mason University Press.
25. DiLorenzo, Thomas J. 1997. "The Myth of Natural Monopoly." *Review of Austrian Economics*. 9 (2): 43-58.
26. DiLorenzo, Tom y Jack High. 1988. "Anti-trust and Competition, Historically Considered." *Economic Inquiry*. Julio.
27. High, Jack. 1984-1985. "Bork's Paradox: Static vs Dynamic Efficiency in Antitrust Analysis." *Contemporary Policy Issues*. 3: 21-34.
28. Hülsmann, Jörg Guido. 1999. "Economic Science and Neoclassicism." *Quarterly Journal of Austrian Economics*. 2 (4): 3-20.
29. Krecke, Elizabeth. 1996. "Law and the Market Order: An Austrian Critique of the Economic Analysis of Law." *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*. 7 (1): 19-37.
30. McChesney, Fred. 1991. "Antitrust and Regulation: Chicago's Contradictory Views." *Cato Journal*. Vol. 10.
31. Mises, Ludwig v. 1966. *Human Action*. Chicago: Regnery.
32. North, Gary. 1990. *Tools of Dominion: The Case Laws of Exodus*. Tyler, TX: Institute for Christian Economics.
33. North, Gary. 1992. *The Coase Theorem*. Tyler, TX: Institute for Christian Economics

34. North, Gary. 2002. "Undermining Property Rights: Coase and Becker." *The Journal of Libertarian Studies: An Interdisciplinary Review*. 16 (4): 75-100.
35. Nozick, Robert. 1977. "On Austrian Methodology." *Synthese*. 36: 353-392.
36. Posner, Richard A. 1992. *Economic Analysis of Law*. 4th ed. Little Brown.
37. Posner, Richard. 1976. *Antitrust Law: an Economic Perspective*. University of Chicago Press.
38. Rothbard, Murray N. [1962] 1970. *Man, Economy, and State: A Treatise on Economic Principles*. Los Angeles: Nash Publishing.
39. Rothbard, Murray N. 1990. "Law, Property Rights, and Air Pollution." In: Block, W. ed. *Economics and the Environment: A Reconciliation*. The Fraser Institute, pp. 233-279.
40. Rothbard, Murray N. 1997. "Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics." In: *The Logic of Action: Method, Money and the Austrian School*. Vol. 1 Edward Elgar.
41. Shugart II, William F. 1987. "Don't Revise the Clayton Act, Scrap It!" *Cato Journal*. 6 (3).
42. Smith, Jr., Fred L. 1983. "Why not Abolish Antitrust?" *Regulation*.
43. Stigler, George. 1968. *The Organization of Industry*. Richard D. Irwin.
44. Stringham, Edward. 2001. "Kaldor-Hicks Efficiency and the Problem of Central Planning." *Quarterly Journal of Austrian Economics*. 4 (2): 41-50.
45. Telser, Lester. 1987. *A Theory of Efficient Cooperation and Competition*. Cambridge University Press.

Apéndice



NCMC = costo marginal neoclásico

CMC = costo marginal completo

$Q_{\text{Profit Max}}$ = cantidad maximizadora de utilidades

$Q_{P=NCMC}$ = cantidad socialmente óptima neoclásica

$Q_{P=CMC}$ = cantidad socialmente óptima subjetivista

P_M = precio de “monopolio”

P_{PC} = precio de “competencia perfecta”

M = punto de cantidad-precio maximizador de utilidades tanto en el análisis neoclásico como en el subjetivista, y el punto socialmente óptimo para el análisis subjetivista

C = punto socialmente óptimo en el análisis neoclásico, y un punto socialmente subóptimo en el análisis subjetivista

Noticias

EL LIBERTARISMO ANTE LA PANDEMIA

Carta abierta a los lectores de “Estudios Libertarios”

David Chávez Salazar*

La tercera edición de “Estudios Libertarios” tiene lugar en un año excepcional: 2020. Las razones ya son conocidas por todos. Por ello no quiero extenderme en las mismas y me gustaría comenzar por rendir un homenaje a todas las víctimas de esta pandemia: fallecidos, enfermos y todos aquellos que han perdido su empleo y sus hogares. Ciertamente son tiempos difíciles que exigen de toda nuestra empatía, pero también de toda nuestra serenidad.

A continuación, quisiera presentar una crítica a las dos posturas que han imperado en el manejo de esta pandemia: por un lado, el catastrofismo, y por el otro una postura que he denominado como “nihilista”.

La primera postura está motivada por el miedo, con todas consecuencias negativas que trae esta emoción. Para empezar, el discurso apocalíptico que se ha movido en los medios de comunicación y que ha resonado en los gobiernos ha aumentado lo que se conoce como “estrés por situaciones objetivas”, que es el estrés causado por situaciones fuera de nuestro alcance, en este caso, el temor a contagiarnos de un virus potencialmente letal. Se ha demostrado que este tipo de estrés disminuye las células citotóxicas y las células T. Para explicarlo de manera sencilla: las células citotóxicas son aquellas encargadas de eliminar células infectadas por un agente extraño, mientras que las células T regulan la respuesta del sistema inmunológico ante una infección. Así que, al verse disminuidas por el estrés, somos más proclives a tener defensas más bajas frente al coronavirus. Por lo tanto, el catastrofismo lo que ocasiona es una suerte de “profecía autocumplida”.

Desde el punto de vista socioeconómico el efecto no es menos favorable. La Historia nos enseña que el miedo y el odio son el combustible del Estado. En este caso, el miedo ha servido para que el Estado se expanda. Los ciudadanos atemorizados por una amenaza que nunca habían conocido en sus vidas prefieren entregar de buena fe sus libertades a los políticos, confiando en que harán lo mejor por ellos. Pero la realidad es muy diferente: las cuarentenas y los cierres han paralizado por completo el aparato económico. Sí, debemos proteger nuestra salud, pero también necesitamos seguir produciendo para poder comer. Aquí también se presenta un hecho curioso y es que en algunos países los cierres han impedido la producción de los insumos necesarios para la contención del virus.

* David Chávez es economista. Actualmente se desempeña como editor en jefe de “Estudios Libertarios”, director de la Colección “Miguel Samper Agudelo” de Unión Editorial Colombia y Presidente de Libertas Phyle.

La otra cara de la moneda es el *nihilismo*. Aquí el miedo es reemplazado por la despreocupación absoluta. “No importa nada” “Todas las medidas de cuidado personal para contener el virus son absurdas” o incluso “El virus es un invento mediático”. Por desgracia, estas declaraciones han encontrado eco entre muchos libertarios y conservadores, quienes han decidido no mantener la distancia social ni adoptar medidas de sanidad elementales como el uso de la mascarilla, el lavado constante de manos y el aislamiento preventivo frente a cualquier síntoma. Un caso doloroso es el del reconocido empresario estadounidense, activista conservador y amigo del libre mercado Herman Cain (QEPD), quien burló por completo estas advertencias, se contagió, falleció y puso en riesgo a otros.

Si bien es cierto que en el pasado ha habido pandemias peores, eso no significa que debamos bajar la guardia ante un virus que no distingue etnia, clase social o grupo etario. Cada caso es diferente y no sabemos si haremos parte del porcentaje de fallecidos. Ha habido personas de 100 años que han superado la enfermedad, pero también jóvenes de 20 que no han corrido con la misma suerte. Por lo tanto, sí es importante la prevención, no basada en el miedo sino el puro instinto de autoconservación.

Entonces ¿Qué posición adoptar ante esta emergencia? Una buena es la de la “visualización negativa”, un método de meditación empleado por los estoicos que consiste en visualizar los resultados negativos de distintos escenarios de la vida, no con el fin de generar temor ni de avocarse al pesimismo, sino para generar las aptitudes psicológicas necesarias que permitan prever y contrarrestar con templanza y serenidad esos malos resultados.

Muchas han afirmado que esta pandemia ha sido un “cisne negro”, es decir, una situación completamente inesperada que irrumpe en nuestra tranquilidad y ante la cual no hemos preparado ninguna respuesta efectiva. Lo cierto es que esto ha sido más bien un “rinoceronte gris”, término con el que se describen todos aquellos peligros predecibles ante los cuales no actuamos, porque los ignoramos deliberadamente. Desde hace años los científicos ya venían advirtiendo de la necesidad de tomar decisiones para enfrentar pandemias futuras; se advertía que tarde o temprano ocurriría un brote masivo de alguna enfermedad y que necesitábamos estar preparados. Estos científicos hicieron visualización negativa, pero los políticos ignoraron las recomendaciones.

Ahora estamos bebiendo el coctel del desastre. Esta pandemia que los Estados no quisieron ni fueron capaces de sortear – solo para darnos una idea: el gobierno chino ocultó durante meses la realidad – coincide e, incluso, sirve de catalizador para una crisis económica sin precedentes en la Historia. El público piensa que el COVID es el causante del desastre económico que vivimos, pero la realidad es que éste es el resultado lógico de décadas de manipulación monetaria por parte de los bancos centrales. Años de mala deuda, inflación y tasas de interés negativas no podían generar ningún buen resultado. La Humanidad atravesará la década más turbulenta de toda su Historia y tomará la forma de una “trifecta”: crisis monetaria, crisis del sector real y crisis sanitaria.

La pregunta es ¿Qué hacer ante este panorama? Y es ahí donde los libertarios tenemos la respuesta. En todos los ámbitos de la vida humana hemos encontrado que la libertad siempre es la solución, y este problema no tiene por qué ser la excepción. Es posible superar esta pandemia y sortear la tormenta económica que nos aguarda sin necesidad de renunciar a nuestras libertades personales. En lugar de que los gobiernos centrales impongan cuarentenas inefectivas, se debería dejar la decisión en manos de los niveles más pequeños de gobierno: hay localidades más contagiadas que otras, de ahí que las medidas de contención no puedan ser las mismas en todos los lugares.

No es mi intención proponer soluciones a la pandemia, si lo hiciese estaría incurriendo en una fatal arrogancia, ya que la sanidad pública no es mi campo de mi experticia. Pero lo que sí quiero señalar es que el libertarismo, en cuanto ciencia (o protociencia) ha encontrado en esta pandemia uno de los desafíos intelectuales más grandes de toda su historia. Los libertarios debemos ser capaces de aplicar la filosofía elemental de la no agresión a un tema tan complejo como éste, y debemos hacerlo de forma creativa, teniendo como norte una finalidad práctica.

Al respecto, han surgido diferentes perspectivas, de las cuales me gustaría recopilar un par, con el fin de que el lector se haga una idea de cómo está respondiendo nuestra ciencia ante este terrible escenario.

Debate entre Walter E. Block y Philipp Bagus, moderado por Bernardo Ferrero.

Este debate es de especial importancia para nuestra revista, ya que contó con la participación de un miembro del Consejo Editorial (Block) y dos del Consejo Científico (Bagus y Ferrero).

<https://www.youtube.com/watch?v=rWEjU6ejEQE>

A Libertarian Analysis of the COVID-19 Pandemic.

Por: Walter Block (Editor de Honor de “Estudios Libertarios”)

<https://mises.org/library/libertarian-analysis-covid-19-pandemic>

El virus más letal

Por Jesús Huerta de Soto (Editor de Honor de “Estudios Libertarios”).

https://www.procesosdemercado.com/wp-content/uploads/2020/07/Vol_XVII_1_2020_Documentos2-1.pdf

Algunas cuestiones disputadas sobre el anarcocapitalismo: epidemias

Por: Miguel Anxo Bastos.

<https://juandemariana.org/ijm-actualidad/analisis-diario/algunas-cuestiones-disputadas-sobre-el-anarcocapitalismo-xliv-epidemias/>

¿Por qué falló la sanidad pública contra el coronavirus?

Por: Fernando Herrera

<https://juandemariana.org/ijm-actualidad/analisis-diario/por-que-fallo-la-sanidad-publica-contra-el-coronavirus/>

¿Por qué Taiwán no ha cerrado su economía?

Por: Javier Caramés y William Hongsong (Miembro del Consejo Científico de “Estudios Libertarios”)

<https://mises.org/es/wire/por-que-taiwan-no-ha-cerrado-su-economia>

COVID-19 and the Socialist Calculation Problem

Por: Patrick Barron

<https://mises.org/library/covid-19-and-socialist-calculation-problem>

Usemos la persuasión, no la coerción para lograr la inmunidad al COVID-19

Por: Jeffrey Singer

<https://www.elcato.org/usemos-la-persuasion-no-la-coercion-para-lograr-la-inmunidad-al-covid-19>

La asignación de mercado trataría las vacunas contra el COVID-19 como los recursos valiosos que son

Por: Michael F. Cannon

<https://www.elcato.org/la-asignacion-de-mercado-trataria-las-vacunas-contra-el-covid-19-como-el-recurso-valioso-que-son>

ENTREVISTA AL EDITOR EN JEFE DE “ESTUDIOS LIBERTARIOS”

Editorial

El 12 de mayo de 2020, Scott B. Nelson, Asesor de Estrategia e Investigación del **Austrian Economics Center** (con sede en Viena) entrevistó a David Chávez Salazar, Editor en Jefe de esta revista, como parte de una serie de entrevistas que fueron desarrolladas en el contexto del Free Market Road Show 2020.

En la entrevista titulada “Disruptive Innovation Conquers Coronavirus in Colombia”, nuestro Editor en Jefe analizó temas como la situación de la pandemia de COVID en Iberoamérica, presentado cifras de la emergencia sanitaria en Colombia, Chile y Brasil, destacó los países donde se han registrado mayores tasas de letalidad, así como sus causas asociadas.

También habló sobre las reacciones de la población frente a la ola de contagios y frente a las respuestas que han dado los gobiernos. Al respecto, argumentó que se debe buscar la manera de salvar vidas sin hacer sacrificios económicos tan extremos como los impuestos por las cuarentenas, entre otras regulaciones que lo que han hecho es expandir el tamaño del Estado a niveles insospechados. No obstante, advirtió sobre el temor de la gente frente a una situación para la que nadie estaba preparado y cómo ese temor ha legitimado las acciones liberticidas de los gobiernos alrededor del mundo.

Finalmente, habló sobre el impacto de la pandemia en sus actividades profesionales y laborales, y destacó el heroico papel que ha desempeñado el sector privado en las estrategias de prevención y contención del virus.

La entrevista completa puede verse en el siguiente enlace:
<https://www.youtube.com/watch?v=22gxcYpIuE4>

Galería



Scott B. Nelson (Austrian Economics Center)



David Chávez Salazar (Libertas Phyle – Estudios Libertarios)

PRIMER “PREMIO JOSEPH SCHUMPETER A LA EXCELENCIA EMPRESARIAL”

Editorial

En diciembre de 2020, la Bastiat Society Bogotá, un programa del American Institute for Economic Research, que busca difundir los principios del libre comercio, las libertades personales y la gobernanza responsable, ha establecido el **Joseph Schumpeter Prize for Entrepreneurial Excellence** (Premio Joseph Schumpeter a la Excelencia Empresarial).

El galardón ha sido establecido con el propósito de reconocer la labor de todos aquellos empresarios que, por un lado, han generado un impacto significativo en la vida de los iberoamericanos y que, por el otro, han demostrado un compromiso inquebrantable con las ideas de la libertad. Su nombre es un homenaje al economista austro-estadounidense Joseph Alois Schumpeter (1883-1950), una de las figuras más destacadas de la tercera generación de la Escuela Austriaca de Economía, quien contribuyó con sus teorías sobre la innovación, la creatividad y el rol del empresario a la teoría moderna del *management*.

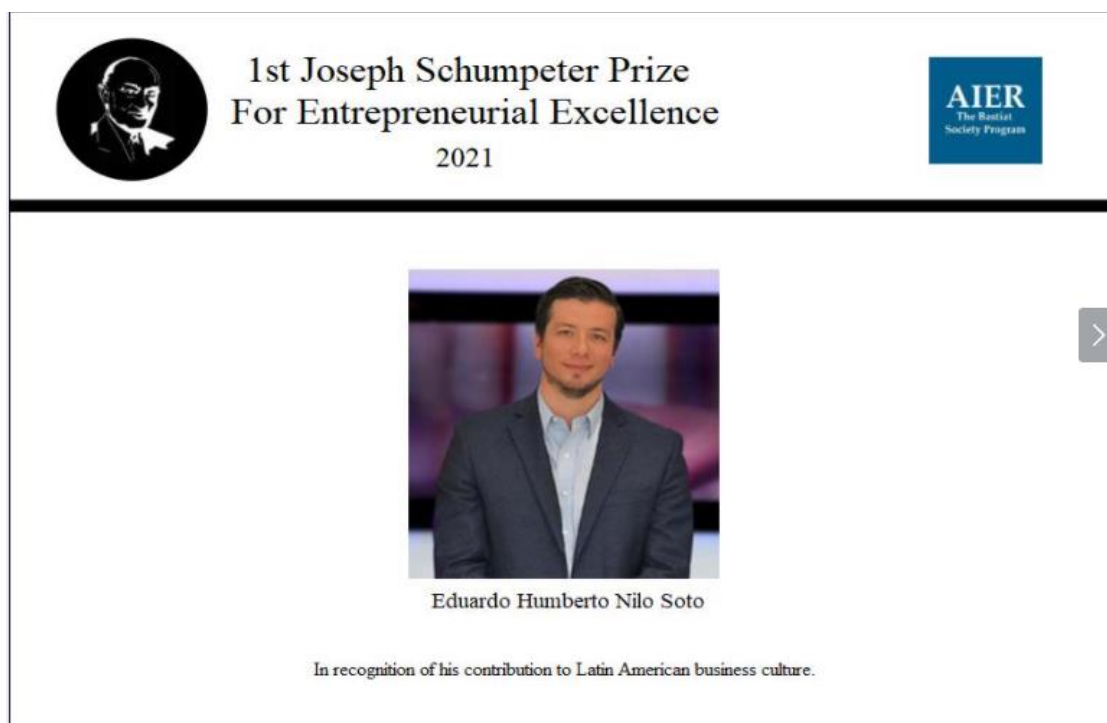
Nos complace anunciar que esta primera edición del Premio se entregó al empresario chileno **Eduardo Humberto Nilo Soto**, poseedor de una carrera excepcional tanto en el mundo de los negocios como en la academia. A continuación, mencionamos parte de su palmarés: es ingeniero en sistemas aeronáuticos e ingeniero comercial por la Universidad del Mar (Chile); Magíster en Dirección de Operaciones y Logística de la Universidad Andrés Bello; y Doctorando en Derecho y Administración de Empresas por la Universidad de Lleida. Se ha desempeñado como profesor de ética y responsabilidad empresarial, y desde el 2013 es CEO de TAMED, un grupo de empresas multinacional con presencia en Iberoamérica y Estados Unidos en los rubros de TI, alimentos, construcción y finanzas.

El señor Nilo es uno de los pioneros del campo de la domótica en Iberoamérica y junto a sus logros empresariales y académicos, también es un piloto condecorado de la Fuerza Aérea de Chile. Es Capitán de Bandada en reserva, oficial con distinción máxima del presidente de la República. En 2004 fue nombrado “Caballero de la República” por el Congreso de la República de Chile.

Él ha fortalecido la cultura empresarial en una región tan compleja como Iberoamérica y ha contribuido sustancialmente al desarrollo tecnológico de las sociedades en donde lleva a cabo sus negocios. Su vida ha sido un ejemplo de que la creatividad es el motor del cambio social, y a través de su obra ha generado un ambiente de mayor libertad y prosperidad.

Por cuenta de la pandemia de COVID-19, la ceremonia oficial de premiación se llevará a cabo vía Zoom en la primera semana de marzo de 2021.

Galería



Anuncio del Primer “Premio Joseph Schumpeter a la Excelencia Empresarial”

INSTRUCCIONES PARA AUTORES

1. Los idiomas de trabajo son castellano e inglés. Los artículos han de estar dirigidos a una audiencia internacional y multidisciplinaria. Así mismo, deben estar relacionados con la temática general establecida para cada edición. No obstante, se pueden hacer excepciones dependiendo de la calidad del texto.
2. La presentación de artículos implica que el contenido no se ha publicado anteriormente (excepto en forma de resúmenes, trabajos académicos no revisados por pares, conferencias o tesis) y que no está bajo revisión para una posible publicación en otra revista. Las traducciones y republicaciones (de personas distintas al autor) se realizarán después de haber solicitado la autorización correspondiente a quien tenga los derechos sobre el manuscrito original.
3. Los trabajos se someten a una revisión por pares mediante proceso de doble ciego. Aquí se explica detalladamente.
4. El proceso de envío de artículos es el siguiente: los autores deben enviar al correo **editor@estudioslibertarios.com** dos archivos en formato Microsoft Word. El primero deberá contener su información personal, es decir, nombre completo, filiación profesional, una brevísimas descripción de su trayectoria académica y dirección de correo electrónico (otros datos como número telefónico, dirección laboral o nombre de usuario de skype son opcionales). El segundo es el propio artículo, el cual no podrá tener ninguna referencia que identifique al autor. Para su elaboración, se recomienda el uso de letra Times New Roman tamaño 12 y espacio de 1,15. No hay límite de extensión, sin embargo, se recomienda que el artículo no supere las 35 páginas (aproximadamente 12.000 palabras), incluyendo referencias bibliográficas, tablas, gráficos, entre otros.
5. Los manuscritos han de incluir en la primera página un resumen de no menos de 100 palabras en el que se identifiquen los siguientes elementos:

- Contexto de la investigación.
- Propósito del artículo.
- Breve descripción de la metodología utilizada.
- Hallazgos más relevantes de la investigación y mencionar cuál es el valor agregado que aporta.
- Entidad que financia la investigación, si corresponde.

También se debe realizar una lista de palabras clave (al menos tres) y clasificación JEL si corresponde. Los artículos escritos en español deberán incluir el resumen en español y en inglés. Para los textos escritos en inglés, el autor podrá escribir el resumen únicamente en dicha lengua. De ser aprobado para publicación, los editores redactarán el resumen en español.

6. En teoría, no es necesario que el trabajo se divida por secciones, pero si así lo decide el autor, se habrán de numerar de forma correlativa y usando la numeración arábica (1,2,3,4...). El punto 1 siempre corresponderá a la introducción.

7. Los cuadros, gráficos e imágenes (si corresponde) deberán presentarse en blanco y negro, con título, fuente citada en normas APA y su numeración será correlativa.

8. Las citas bibliográficas al interior del texto deben hacerse en formato APA.

9. Las notas a pie de página únicamente se utilizarán para añadir información, aclarar o contextualizar algún concepto. Nunca para referenciar o citar. En caso de usarlas, deberán ir numeradas correlativamente y no podrán contener gráficos o tablas.

10. La bibliografía utilizada irá al final del documento bajo el título “Referencias” y también se realizará en formato APA. Sin embargo, recomendamos a los autores no gastar demasiado tiempo en buscar la manera perfecta de citar una fuente. Nuestro interés es que la fuente sea fácilmente rastreable. Si se presentan ligeros errores de citación, se corregirán en la edición.

11. Los anexos deben ir al final del documento, después de la sección de referencias bibliográficas.

12. Antes de la publicación definitiva, se enviará a los autores las galeradas de su artículo.

Estudios Libertarios es una publicación revisada por pares, de libre acceso, que surgió con el propósito de abordar los problemas de la sociedad contemporánea desde la rigurosidad intelectual de aquella rama de la filosofía política conocida como libertarismo.

Al igual que Murray N. Rothbard, consideramos que el libertarismo es una disciplina emergente que se relaciona con distintas áreas de estudio de la acción humana, como la economía, la filosofía, la teoría política, la historia e incluso la biología, las cuales proporcionan su base de trabajo y ámbito de aplicación. Así mismo, conscientes de la batalla cultural de nuestro tiempo entre el Poder y la Libertad, nuestra revista tiene un interés especial en el análisis de obras literarias desde la perspectiva del libre mercado. Todos estos ámbitos conforman lo que Rothbard denominara como la “ciencia de la libertad”, una ciencia en formación que, al igual que él, esperamos que llegue a ser parte del currículum académico algún día.

Conscientes de la riqueza discursiva de nuestra disciplina aquí damos voz a todas sus vertientes: liberalismo clásico, ecología de libre mercado, minarquismo, constitucionalismo americano, objetivismo, anarquismo individualista, anarquismo filosófico, anarquismo egoísta, conservadurismo anarquista, anarcotradicionalismo, anarquismo transhumanista, anarquismo religioso (judío, cristiano y budista, especialmente), anarcocapitalismo, panarquismo, voluntarismo, agorismo, entre otros. En aras del debate académico, no excluimos la posibilidad de establecer puentes de diálogo con otras corrientes de la filosofía política como el mutualismo, el anarquismo sin adjetivos, el anarcopacifismo o el georgismo.

Así mismo, fomentamos el estudio de la Escuela de Economía Austriaca, aunque no por ello descartamos los aportes de otras corrientes del pensamiento económico como la Teoría de la Elección Pública (*Public Choice*), la economía constitucional, el análisis económico del Derecho, la Escuela de Chicago, la economía experimental, el neoinstitucionalismo y la econofísica.



9 772665 334004