

UNIVERSIDAD DE SAN BUENAVENTURA

Teoría e Historia

Reflexiones desde la Escuela Austriaca de Economía

MIGUEL ANXO BASTOS BOUBETA - KATHERINE FLÓREZ PINILLA - LUIS EDUARDO ZAMORANO ARAGÓN - WILMAR JAVIER MEDINA LOZANO
SANTIAGO DUSSAN LAVERDE - DIEGO JAVIER ORTIZ ACOSTA - GILBERTO RAMÍREZ ESPINOSA - DAVID CHÁVEZ SALAZAR

Colección
PERFILES



Colección
PERFILES



Teoría e historia:
Reflexiones desde la escuela austriaca de economía

Teoría e Historia

Reflexiones desde la Escuela Austriaca de Economía

MIGUEL ANXO BASTOS BOUBETA - KATHERINE FLÓREZ PINILLA - LUIS EDUARDO ZAMORANO ARAGÓN - WILMAR JAVIER MEDINA LOZANO
SANTIAGO DUSSAN LAVERDE - DIEGO JAVIER ORTIZ ACOSTA - GILBERTO RAMÍREZ ESPINOSA - DAVID CHÁVEZ SALAZAR

Teoría e historia: reflexiones desde la escuela austríaca de economía

Teoría e historia: Reflexiones desde la Escuela Austríaca de Economía. Miguel Anxo Bastos Boubeta, Katherine Flórez Pinilla, Luis Eduardo Zamorano Aragón [y otros cinco].- Cali: Editorial Bonaventuriana, 2025.

162 páginas.

Incluye referencias bibliográficas

ISBN: 978-628-7559-58-5

Colección: Perfiles

1. Historia del pensamiento económico 2. Escuela austríaca de economía – Colombia 3. Dualismo – Filosofía 4. Aristóteles -- Escuela austríaca 5. Economía política 6. Mercado -- Salario mínimo 7. Legítima defensa -- Estudios de casos I. Bastos Boubeta, Miguel Anxo II. Flórez Pinilla, Katherine III. Zamorano Aragón, Luis Eduardo IV. Medina Lozano, Javier V. Dussan Laverde, Santiago VI. Ortiz Acosta, Diego Javier VII. Ramírez Espinosa, Gilberto VIII. Chávez Salazar, David IX. Tít.

330 (DDC 23)

T314 CEP- Biblioteca USB Cali.

© Universidad de San Buenaventura

 Editorial Bonaventuriana

Teoría e historia: reflexiones desde la escuela austriaca de economía

© Autores: Miguel Anxo Bastos Boubeta, Katherine Flórez Pinilla, Luis Eduardo Zamorano Aragón, Wilmar Javier Medina Lozano, Santiago Dussan Laverde, Diego Javier Ortiz Acosta, Gilberto Ramírez Espinosa, David Chávez Salazar.

© Universidad de San Buenaventura

© Editorial Bonaventuriana, 2025

Dirección Editorial Cali

Carrera 122 # 6-65

PBX: 57 (2) 318 22 00 - 488 22 22

e-mail: editorial.bonaventuriana@usb.edu.co

www.editorialbonaventuriana.usb.edu.co

Colombia, Suramérica

Dirección editorial: Ricardo Edwin Flórez

Corrección de estilo: Fernanda Poveda; María Alejandra Garzón

Diseño y diagramación: Manuel Reyes

Los autores son responsables del contenido de la presente obra. Prohibida la reproducción total o parcial de este libro por cualquier medio, sin permiso escrito de los editores.

© Derechos reservados de la Universidad de San Buenaventura.

ISBN: 978-628-7559-58-5

2025

Contenido

Prólogo	
<i>Miguel Anxo Bastos Boubeta</i>	9
Introducción	
<i>Katherine Flórez Pinilla</i>	15
La formación de la escuela austriaca en Colombia.....	16
<i>Filosofía</i>	
El dualismo metodológico y la praxeología como ciencia <i>a priori</i>	
<i>Luis Eduardo Zamorano Aragón</i>	21
El dualismo metodológico y sus implicaciones filosóficas.....	24
Implicaciones filosóficas de las afirmaciones de von Mises.....	26
Conclusión.....	33
De la relación entre Aristóteles y la escuela austriaca hacia una propuesta que comprende la libertad en el marco de la institución	
<i>Wilmar Javier Medina Lozano</i>	35
La tentación de considerar al fundador de la escuela austriaca como un aristotélico.....	36
Rothbard y Hayek: aciertos y desaciertos aristotélicos en materia económica desde la escuela austriaca.....	39
Las jerarquías naturales como la esencia de la institución y la base de la sociedad: una propuesta aristotélico-austriaca.....	44
Conclusión.....	46
<i>Economía política</i>	
La buena fe objetiva como insumo de creación de orden jurídico al margen de la acción estatal	
<i>Santiago Dussan Laverde</i>	51
La fuente del marco institucional del proceso de coordinación.....	51
El mercado como proceso de descubrimiento.....	52
El proceso de descubrimiento del derecho.....	53
La buena fe objetiva y el oportunismo contractual como elemento entorpecedor del proceso de mercado.....	55
Formación de reglas primarias de obligación a partir de la cláusula de buena fe objetiva a través del procedimiento arbitral.....	58
¿Es el salario mínimo fuente de mayor productividad, bienestar y progreso económico?	
<i>Diego Javier Ortiz Acosta</i>	61
La teoría detrás del salario mínimo.....	62

Del modelo de competencia perfecta al de monopsonio.....	63
Análisis crítico del monopsonio: una aproximación desde la praxeología.....	66
Teoría del mercado laboral bajo la perspectiva austriaca.....	72
¿Por qué el desempleo no es un problema económico?.....	75
Desempleo como causa de las restricciones o barreras gubernamentales.....	77
Salario mínimo, riqueza, progreso y bienestar.....	78
Eliminar el salario mínimo genera progreso.....	81
Conclusiones.....	82
<i>Estudios de caso</i>	
Autodefensas en Colombia: una revisión crítica	
<i>Gilberto Ramírez Espinosa</i>	87
La legítima defensa como derecho natural.....	87
La provisión privada de seguridad.....	90
Los grupos de autodefensa en Colombia.....	95
Conclusiones.....	98
Los límites de la política monetaria en Colombia	
<i>Katherine Flórez Pinilla</i>	99
Concepto de dinero: del dinero-mercancía al dinero- <i>fiat</i>	99
Política monetaria: la fatal arrogancia del banco central.....	103
Precio y tasa de interés.....	104
El caso de la tasa de interés de intervención en Colombia.....	106
Títulos de deuda pública TES y deuda del Gobierno.....	108
Disminución del encaje legal.....	109
Las consecuencias de la política monetaria expansiva.....	112
Conclusiones.....	114
<i>Diálogos interdisciplinares</i>	
Designomics: un diálogo entre el diseño y la economía	
<i>David Chávez Salazar</i>	119
El discurso del diseño.....	120
El diseño desde la perspectiva de la economía.....	131
La economía desde la perspectiva del diseño.....	138
Conclusiones.....	146
Referencias	147
Sobre los autores	157

Prólogo

Teoría e historia es uno de los libros menos conocidos y estudiados de Ludwig von Mises (1957); sin embargo, en mi opinión, es uno de los más interesantes y ricos. En él se mezclan economía, política e historia en el marco de la escuela austríaca. Los estudiosos del pensamiento de von Mises han tratado con falta de delicadeza este texto, así como los demás que no solo se centran en aspectos económicos, quizás porque el economista austriaco aborda temas polémicos, verbigracia, la secesión o las formas del Estado; porque su crítica es más filosófica que económica respecto al marxismo; o por sus críticas al historicismo o a los métodos hoy imperantes en las ciencias económicas. Lo cierto es que buena parte de la obra de von Mises no se conoce ni se estudia como creo que merece.

Este libro que tengo el honor de prologar, escrito por varios jóvenes y brillantes economistas, abogados e historiadores colombianos, sigue una línea semejante. Discute, por ejemplo, cuestiones de método, en especial las referidas a la metodología de la escuela austríaca. Esta escuela es un método para abordar la realidad económica y social; no se limita a definir el mercado ni a criticar el socialismo y el intervencionismo; estas críticas se derivan del método usado y no parten, como se pudiese pensar, de posturas apriorísticas de estos temas. El método de la escuela es simple: la aplicación del individualismo metodológico y del subjetivismo en el ámbito de la teoría del valor a los fenómenos económicos, utilizando un método lógico-deductivo que parte de un axioma; en el caso de von Mises, este axioma es que el ser humano actúa para situarse en una condición subjetivamente mejor que aquella de la que parte.

Con este método, se deduce, por ejemplo, la imposibilidad de definir una función de utilidad conjunta para toda la sociedad, o que una intervención forzosa del Estado en la vida económica resulta en una pérdida de utilidad subjetiva para uno o varios agentes económicos, dado que, de no ser necesario el uso de la coerción, al menos uno de estos agentes habría rechazado voluntariamente

dicha intervención en su momento. De acuerdo con estos principios, tampoco es posible la comparación intersubjetiva de utilidades; es decir, medir cuánto gana cada uno de los actores implicados en el curso de una acción.

Ahora bien, en los diversos escritos de von Mises respecto al método se evidencia la redacción de ensayos académicos y el uso de un método lógico-deductivo, el cual niega la posibilidad de llevar a cabo experimentos o contrastaciones empíricas en el ámbito del discurso económico; principios lógicos y coherentes para aquellos que han estudiado y comprendido la filosofía de la escuela austríaca.

A la discusión de los puntos metodológicos y filosóficos del método austríaco se dedican los tres primeros ensayos, en los que podemos percibir pluralidad de opiniones, incluidas críticas a estos. No obstante, es digno de elogio la importancia que se le concede al método en un libro con estas características, es decir, uno que va en línea con la vieja escuela austríaca.

La segunda parte del libro, en cambio, se adentra en contenidos que ilustran los temas que han hecho que la escuela austríaca haya adquirido notoriedad, tales como el funcionamiento de los mercados y las consecuencias del intervencionismo estatal en los mismos. Rothbard afirmó en una ocasión que, en el caso de llegar algún día a una sociedad en la que la coerción del Estado estuviese ausente, la ciencia económica se dedicaría en exclusiva al estudio del funcionamiento de los mercados. La economía actual, incluida la austríaca, es en buena medida economía política que se dedica a analizar las diferentes consecuencias de la intervención, y a diseñar las herramientas necesarias para alcanzar los fines que los políticos y que los gobernantes tienen en mente; para ello, debemos contrastar los efectos de estas medidas con una situación de mercado prístino, en la que tales intervenciones estén ausentes. Es preciso conocer cómo se coordinan los mercados y cómo son capaces, en ausencia de un plan, de llenar las tiendas de bienes, y conseguir que podamos calcular y llevar a cabo muchos de nuestros planes de vida. En la segunda parte del libro se hace referencia a los invisibles sistemas de coordinación, pero no por ello menos eficaces, que logran que toda la humanidad se ponga de acuerdo para satisfacer nuestras necesidades, al tiempo que nos lleva a trabajar para el bien del resto de los humanos, y ese sistema tan complejo y tan simple se llama mercado.

El otro capítulo de del libro se centra en las consecuencias de interferir por la fuerza en el sistema de coordinación; para ello, se presenta el caso de las intervenciones en los mercados salariales. Buena parte de los esfuerzos de la escuela austríaca se han centrado tradicionalmente en la crítica de los distintos controles de precios, enfatizando en las consecuencias nocivas y contraprodu-

centes de las distintas regulaciones que infestan a las economías modernas. El caso de los salarios mínimos es uno de los más estudiados en la escuela. Mises, Hazlitt, Hutt, Reynold, entre otros han repetido una y otra vez la futilidad de tal medida; aun así, los gobernantes insisten en ello e intentan resolver los problemas derivados de la baja productividad que resultan en salarios escasos, en vez de atajar las causas últimas del problema y capitalizar a la sociedad; es decir, insisten en soluciones fáciles y en decretar salarios por encima del valor del producto o servicio del trabajador, presuponiendo que podemos ser ricos por decreto. Las consecuencias de tales medidas son bien conocidas: desempleo, empeoramiento de las condiciones laborales o contratos que no responden a la realidad del trabajo desempeñado. Por eso, a pesar de que es un tema de los más recurrentes en esta escuela, siempre es pertinente volver a él, recordar sus consecuencias e ilustrarlo con ejemplos concretos, como los de Colombia en este caso.

El segundo bloque del libro se centra en la economía política y en las posibles intervenciones que llevan a cabo los gobiernos para alcanzar objetivos sociales, utilizando distintas herramientas desarrolladas en el tiempo, como la combinación de incentivos, impuestos y sanciones. Los Gobiernos han intentado modificar la conducta de los agentes económicos para lograr objetivos que ellos consideran de interés superior; esto es la llamada política económica.

Por otra parte, es necesario mencionar un concepto poco abordado en los manuales de economía: la buena fe contractual y el oportunismo en el ámbito de los negocios como base de los mecanismos de mercado. El oportunismo tiene mala reputación, no solo entre los legos en economía, sino también en los seguidores de la mayor parte de las principales escuelas económicas; tan solo la escuela austríaca se aparta parcialmente de esta visión al afirmar que toda acción humana, cataléctica o no, busca mejorar la propia posición en el intercambio, al tiempo que mejora la situación de la contraparte. Cabe agregar que las acciones de este tipo cuentan con cierta dosis de oportunismo y de aprovecharse de la necesidad del otro, aunque ese otro no estaría mejor si se dejaran pasar las oportunidades. Ejemplo de ello es el panadero que ve una oportunidad en nuestra hambre y sabe aprovecharla; el médico con nuestro dolor o el maestro con la ignorancia de sus pupilos; la cuestión es ¿el sujeto estaría mejor si nadie se aprovechara de sus necesidades? Es evidente que no.

Otro punto importante en las dinámicas de mercado es el consumidor, quien debe estar alerta en cualquier intercambio y no confiar *a priori* en la benevolencia o buena fe de la otra parte. No obstante, acostumbrados a la tutela estatal, los consumidores han abandonado las cautelas que regían tradicionalmente su

actuación en el mercado, sin considerar que el regulador público no siempre tiene la capacidad proteger al consumidor en sus intercambios comerciales ni está dispuesto a ello. Desconfiar un poco a la hora de comprar y no presuponer buena fe en todas las circunstancias ha sido, a lo largo del tiempo, una sabia conducta que no debería abandonarse a la ligera. Sobre estos temas se reflexiona desde una perspectiva austríaca en el bloque citado.

Otro ejemplo de intervencionismo es el control de precios, especialmente el control del precio del trabajo (los salarios de los trabajadores). Otro de los ensayos del libro aborda este tema aplicado al caso colombiano. Es cierto que el intervencionismo en el ámbito laboral es uno de los temas más tratados por la escuela austríaca, desde Ludwig von Mises y Henry Hazlitt, hasta el sudafricano William Harold Hutt; sin embargo, a pesar de que se conocen bien sus efectos nocivos sobre el empleo, sigue siendo una política de gran popularidad entre los electores y los legisladores. Asimismo, es conveniente recordar sus consecuencias cada cierto tiempo; por ello, no están de más los estudios aplicados a países concretos y a realidades cercanas en el tiempo, aunque sea solo para contrarrestar los efectos del Nobel de 2021 otorgado a Krueger y Card, que ha vuelto a dotar de prestigio científico a este tipo de intervenciones.

La última parte del libro se centra en un estudio de caso en el que se aplica la doctrina austríaca a varios temas diversos entre sí. El estudio de la seguridad y la defensa desde un punto de vista austríaco ha adquirido gran relevancia en los últimos años. En los escritos de los primeros austríacos no se le otorgaba gran relevancia a este tema, al considerar que las cuestiones relativas al orden público y a la seguridad nacional formaban parte consustancial de las funciones reservadas, en exclusiva, a la acción estatal. La obra de Hans Hoppe sobre los mitos de la defensa nacional, y escritos más recientes de José Hernández Cabrera o de Jeffrey Coyne, han despertado el interés de los economistas austríacos. Por eso, no es de extrañar que entre los austríacos de Colombia provoque interés la economía de la autodefensa, tal y como se constata en el capítulo que se le dedica en el libro, en el que se aplican algunos de los principios éticos formulados por Murray Rothbard en relación con la justicia y la proporcionalidad de su actuación.

El libro cierra con dos ensayos interesantes: uno sobre el análisis de las políticas económicas colombianas de los últimos años, en el que se percibe que la escuela austríaca aún tiene mucho trabajo por hacer en el país hermano, y otro –muy innovador– referente a la cuestión del diseño desde una perspectiva austríaca; esto es, siguiendo a Hayek o a Huerta de Soto, una que mantiene una sana desconfianza sobre la posibilidad de diseñar a gran escala sistemas económicos

o políticos. La fatal arrogancia sigue imperando en muchos aspectos de la vida social y siempre es conveniente recordar sus imperfecciones.

Sean bienvenidos estos ensayos que demuestran que el trasplante de las ideas de la vieja escuela vienesa demuestra incluso mayor fertilidad que en su lugar de origen, y que, sin duda, dada la juventud de estos autores, seguirán ofreciendo grandes perspectivas intelectuales a los académicos de hoy y del mañana.

Miguel Anxo Bastos Boubeta

Introducción

Katherine Flórez Pinilla

Hoy la escuela austriaca de economía es más relevante que nunca en la formación de pensamiento económico y humanístico. En los últimos años, aunque rezagada de la academia, ha aportado valiosos elementos para la comprensión del individuo, la acción humana y la libertad; además, se fortalece como un enfoque alternativo ante el creciente apogeo del colectivismo, las posturas filosóficas liberticidas y la anulación de la individualidad en las ciencias sociales contemporáneas. Por tal razón, el presente libro expone algunos trabajos de investigación realizados en el último año por autores colombianos o residentes en Colombia, producto de sus investigaciones o reflexiones académicas. Los autores hacen parte de un grupo de profesores que, desde hace una década, han formado un nutrido intercambio de posturas, análisis y opiniones sobre el acontecer de los fenómenos económicos, sociales y políticos del país.

El libro se conforma por cuatro partes y, con siete capítulos; cada uno corresponde a los resultados de una investigación emprendida por los autores. Las dos primeras se centran en reflexionar sobre temas de epistemología que proponen un enfoque alternativo al abordaje de moda. Así, inicia con una crítica a la ciencia positiva y su método *a posteriori*, explicando la propuesta austriaca de la praxeología de von Mises, en el capítulo “El dualismo metodológico y la praxeología como ciencia *a priori*”. Seguida por una reflexión sobre la relación entre instituciones, autoridad y libertad entre Aristóteles y autores representativos de la escuela austriaca como Rothbard y Hayek, bajo el título: “De la relación entre Aristóteles y la escuela austriaca hacia una propuesta que comprende la libertad en el marco de la institución”. Para cerrar las dos primeras partes, el tercer capítulo, “*Designomics*: un diálogo entre el diseño y la economía”, aborda un tema poco convencional: la relación entre el diseño industrial y la economía

austriaca, pues, como producto de la acción humana, el diseño no se aparta de una postura ética y epistemológica.

Las dos últimas partes incluyen reflexiones sobre temas de regulación y políticas públicas ampliamente aceptadas y legitimadas como ejercicio del poder coactivo del Estado. De este modo, los capítulos ofrecen una visión que supera el *statu quo* sobre las mismas cuestiones en las ciencias sociales, pues analizan ámbitos de regulación que afectan la vida en sociedad de diferentes formas, incluso sin que sea fácilmente perceptible para el individuo. La visión alterna inicia con los fundamentos de reglas jurídicas alternativas a las diseñadas deliberadamente por el Estado, bajo el título “La buena fe objetiva como insumo de creación de orden jurídico al margen de la acción estatal”; seguida por el capítulo “¿Es el salario mínimo fuente de mayor productividad, bienestar, y progreso económico?”, que aborda los efectos nocivos que trae consigo establecer por decreto un precio para el trabajo. El siguiente capítulo, “Autodefensa en Colombia: una revisión crítica”, aborda no solo el tema tabú en la academia, sino también vetado en la política: la legítima defensa. El capítulo final, “Los límites de la política monetaria en Colombia”, trata los efectos de la política monetaria y las consecuencias percibidas en los últimos dos años.

La formación de la escuela austriaca en Colombia

Este libro surge de la articulación de iniciativas investigativas de diferentes partes del país, que se han facilitado por escenarios de comunicación del conocimiento, desde hace poco más de una década; es pertinente reseñar los escenarios en el tiempo que han posibilitado el intercambio académico que sigue nutriéndose de nuevas voces. La década de experiencia inicia con el Primer Seminario de Escuela Austriaca, organizado en Bogotá en 2011, en la Universidad Nacional de Colombia, mediante su Grupo de Investigación en Macroeconomía y Política Económica Macrópolis, y con el I Seminario de Economía Austriaca y Heterodoxa, organizado por la Fundación Hayek, el cual tuvo lugar en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia Bogotá, entre el 8 y 11 de agosto de 2011, con conferencistas internacionales como Lawrence White, Peter Klein, Adrián Ravier y un concurso estudiantil de ponencias a nivel nacional.

Los siguientes eventos fueron el II y III Seminario Internacional de Economía Austriaca, organizados por instituciones como la Universidad Sergio Arboleda, la Universidad Nacional, Uniandinos, la Fundación Hayek, Unión Editorial y el Instituto Mises. El segundo seminario tuvo como subtítulo *Free Banking, Función*

Empresarial y Mercados y se realizó el 15 de agosto de 2013, en la Universidad Nacional; además, contó con la participación de George Selgin, María Blanco, Leonidas Zelmanovitz, Eduardo Mayorga, Maria Pia Paganelli y Lawrence White. El tercer seminario también se realizó en Bogotá, el 28 y 29 de julio de 2015, y contó con la participación internacional de los profesores Joseph Salerno, Jörg-Guido Hülsmann y Butler Shaffer.

Finalmente, para 2017, varios promotores de los anteriores seminarios decidieron mudar al formato a un congreso e institucionalizar académicamente este espacio en Colombia. Así nació el I Congreso Colombiano de Escuela Austriaca de Economía, el cual se llevó a cabo en la sede de Uniandinos, en agosto de 2017, con conferencias individuales de académicos colombianos y un panel sobre la utilización de las matemáticas en la economía.

En 2022 se hizo el II Congreso Colombiano de Escuela Austriaca de Economía, en la Universidad de San Buenaventura Cali, con el objetivo de brindar un espacio presencial de continuidad al proyecto de divulgación investigativa y académica alrededor del contenido de las diferentes teorías de los representantes intelectuales de la escuela austriaca.

En este recorrido, se sembró la semilla en la academia que seguirá brindando frutos como nuevos conocimientos que ayuden a consolidar un pensamiento abierto y alternativo, asentado en la discusión y en las nuevas ideas para el devenir del país y para solucionar sus problemas inaplazables.

Filosofía



El dualismo metodológico y la praxeología como ciencia *a priori*

Luis Eduardo Zamorano Aragón

Una de las características distintivas de la escuela austriaca de economía es su preocupación metodológica y, con ella, la conciencia del problema epistemológico de la ciencia económica. Esta fue especialmente significativa para von Mises, quien sin duda es el principal representante de esta tradición; no solo con sus dos últimos libros: *Teoría e historia* (1957) y *El fundamento último de la ciencia económica* (1962), sino también con las primeras cien páginas de su obra maestra *La acción humana* (1949), que están dedicadas a estas cuestiones. Es claro que para von Mises el problema metodológico y epistemológico no es un tema irrelevante que pueda pasarse por alto, sino que en él se juega la posibilidad misma de la economía como ciencia. En este sentido, en este capítulo se busca analizar los argumentos y las afirmaciones que von Mises presenta en *La acción humana* (1949) para justificar el carácter *a priori* de la economía y verificar su solidez filosófica. En especial, se estudian las implicaciones filosóficas de lo que von Mises denomina dualismo metodológico y se observa si su justificación logra el cometido de asentar sobre una base sólida la peculiaridad metodológica y las pretensiones epistemológicas de la economía.

El paso previo para empezar con lo propuesto consiste en entender la importancia interpretativa que juega la introducción de *La acción humana* (von Mises, 1949) en relación con la totalidad de la obra. Von Mises (1949) quiere que no haya duda de la necesidad de comprender la economía en el marco de una ciencia general de la acción humana, si se quieren evitar las dificultades metodológicas y falsedades teóricas a las que ha llevado el no hacerlo; de no ser así, se entiende que los problemas tradicionales de la economía son solo una parte de

la praxeología. La manera como von Mises (1949) denomina esta ciencia de la acción humana será inevitable para caer en todo tipo de errores respecto al objeto de conocimiento y al método propio de las investigaciones económicas.

El origen de esta dificultad, según von Mises (1949), se debe a la relativa novedad de la economía como ciencia. En efecto, las otras disciplinas del conocimiento estaban establecidas desde la Antigüedad; en la Edad Moderna ganaron independencia respecto a la filosofía, pero su campo de conocimiento estaba ya delimitado; cosa muy distinta ocurrió con la economía. Su caso no consistió en lograr cierta autonomía, sino en haber inaugurado el estudio de un nuevo objeto de conocimiento. El descubrimiento de regularidades e interdependencias en los fenómenos de mercado supuso la posibilidad de estudiar la cooperación social con el objetivo de formular las leyes que la gobiernan. Para von Mises, la realidad social ya no quedaba sujeta exclusivamente a una aproximación normativa que definía lo bueno y lo malo, lo justo y lo injusto, sino a la existencia de una verdadera ciencia de la cooperación y acción humana. Ahora, lo novedoso del asunto radicaba en que hasta entonces se habían estudiado las regularidades del pensamiento en la lógica y la matemática, y las regularidades de la naturaleza en la física y demás ciencias experimentales que se delimitaron en la Edad Moderna; solo con la economía se vislumbró un nuevo objeto de conocimiento que no era el pensamiento mismo ni un fenómeno natural; como se trabaja más adelante, la dificultad de reconocer esta peculiaridad de la nueva ciencia ha causado los errores metodológicos que von Mises quiere evitar.

Por una parte, se puede querer ver esta ciencia como otro caso del estudio de un fenómeno natural (von Mises, 1949); de la misma manera en que se estudia el movimiento de los cuerpos y sus leyes, deben estudiarse las regularidades de lo social. Se trataría de formular una hipótesis cuya verdad se establecería por medio de un experimento que permitiría aislar los elementos cambiantes y determinar las relaciones de causalidad que se manifiestan en esos cambios. Esta es la propuesta de aquellos que quieren imponer el modelo mecanicista de la física de Newton a toda disciplina que pretenda ser ciencia de una realidad del mundo. En términos generales, esta es la posición que sostiene hasta el día de hoy el positivismo económico; a saber, que la economía, para ser ciencia, ha de ajustarse al método propio de las ciencias naturales, pues su saber se refiere a un fenómeno definido por relaciones causales mecanicistas, las cuales se verifican *a posteriori* por la experiencia.

Se puede reconocer que el fenómeno económico no es realmente un fenómeno natural; por ello, no debe pretenderse que se ajuste al modelo de las ciencias empíricas, puesto que se trataría de un fenómeno humano que solo puede estu-

diarse como un hecho histórico. Es decir, la economía en sentido estricto sería una subdivisión de la historia como disciplina general (von Mises, 1949). Según esta interpretación, la economía es simplemente historia económica y, por lo tanto, renuncia a la posibilidad de formular leyes universales que enunciarían las regularidades necesarias de su objeto de conocimiento. La relatividad y particularidad del hecho histórico abre, a su vez, la puerta para un peligro mayor: el polilogismo (von Mises, 1949). No existe una estructura universal de la razón humana que permita el conocimiento de la realidad, sino una pluralidad de manifestaciones particulares e históricamente determinadas de la razón; en consecuencia, es imposible hablar de un conocimiento universal y necesario, no solo respecto de la economía, sino de cualquier objeto de investigación.

Von Mises (1949) quiere evitar los problemas de estas alternativas; de ahí la urgencia de establecer el quehacer de la ciencia económica sobre un sólido fundamento epistemológico y metodológico. La solución a este dilema viene dada por el giro subjetivista del concepto del valor, lo cual le permitió a la economía comprenderse a sí misma, ya no como una teoría de los precios de mercado, sino en el marco de una teoría general de la acción humana. Los problemas estudiados por la economía clásica eran los problemas del intercambio, pero es imposible entender el intercambio si no se parte de una elección y preferencia. De esta manera, el conocimiento de todo intercambio exige una teoría general de cada elección; requiere una ciencia de la acción humana en general. En otras palabras, la economía en abstracto no puede evitar caer en los errores del positivismo e historicismo al momento de intentar reflexionar sobre su propio estatuto epistemológico y metodológico. Sin embargo, si esta reflexión se plantea en el marco de la praxeología, no solo se evita caer en estos errores, sino que también se lograría establecer el fundamento de la cientificidad de la economía como tal.

En síntesis, la introducción de *La acción humana* (von Mises, 1949) ofrece la clave interpretativa de toda la obra e indica que la pretensión científica de la economía depende de la reflexión epistemológica y metodológica que se realiza en los primeros tres capítulos. Ahora bien, el concepto central en esta labor lo constituye el dualismo metodológico.

El dualismo metodológico y sus implicaciones filosóficas

Dualismo metodológico

Para entender qué es el dualismo metodológico, se parte de lo que enuncia von Mises (1949), esto es, la razón y la experiencia muestran dos reinos separados: el mundo exterior de fenómenos físicos, químicos y fisiológicos, y el mundo interior del pensamiento, el sentimiento, de la valoración y la acción con propósito. Ningún puente conecta –hasta lo visto hoy en día– estas dos esferas (von Mises, 1949); es decir, el dualismo referido describe dos objetos de conocimiento diferenciados: uno alude a la naturaleza y el otro, al ámbito de la conciencia humana. Con esto, se establece una distinción metodológica esencial, la cual es consecuencia del principio de inteligibilidad que rige en cada uno de estos mundos (von Mises, 1949). En el reino de la naturaleza, el principio de inteligibilidad es la causalidad. Conocer consiste en identificar, por medio de experimentos, los elementos del cambio e inferir las regularidades que los gobiernan; estas regularidades describen, a su vez, relaciones causales de orden mecanicista. Dicho con otras palabras, sin la categoría de la causalidad sería imposible entender la estructura del cambio que gobierna la naturaleza y, por lo tanto, sería imposible cualquier conocimiento de ella, pues la percepción de esta no pasaría de ser una aglomeración indefinida y desordenada de sensaciones aisladas.

Por otra parte, el principio de inteligibilidad de los cambios producidos por la acción humana es la teleología. En efecto, este tipo de cambios solo pueden entenderse si se interpretan a través de la relación medio-fin. El propósito perseguido permite comprender el medio elegido para alcanzarlo y, a su vez, esta elección solo puede ocurrir como resultado de una valoración que define aquello que se quiere alcanzar. La explicación de lo que acontece no viene dada por una relación causa-efecto, sino por el deseo de satisfacer una necesidad y la expectativa de que pueda realizarse aquel fin a través de una acción; dado que las regularidades de la naturaleza se refieren a relaciones causales externas, es necesaria la experimentación, pues ellas solo pueden establecerse luego de aislar los elementos cambiantes e inferir la regla de su acontecimiento. Se trata entonces de un conocimiento *a posteriori*.

Respecto a los cambios producidos por las acciones humanas, hay que considerar que su origen se encuentra en la interioridad de cada agente y, por ello, no se refiere a magnitudes mensurables; es decir, no es posible hacer un experi-

mento. Las regularidades inteligibles no se refieren a leyes mecánicas, sino a la estructura formal de toda acción, la cual no se descubre por inferencia, sino por la concepción *a priori* de su esencia, lo cual es posible por la apercepción que acompaña al actuar mismo. En este sentido, la ciencia de la acción humana, la praxeología, es necesariamente *a priori* y pretender que ella se someta al método de las ciencias naturales es no comprender la peculiaridad de su objeto de estudio y las exigencias metodológicas que supone. De esta manera, se entiende el papel fundamental que juega el dualismo metodológico para von Mises en el establecimiento del estatuto científico de la praxeología y de la economía.

Minimalismo filosófico

Para von Mises, el dualismo tiene, ante todo, implicaciones metodológicas y quiere reducir al mínimo cualquier implicación filosófica; así mismo, cree que su planteamiento no implica de manera necesaria ninguna posición metafísica concreta. David Gordon (2021) llama a esta pretensión de von Mises como *minimalismo filosófico*. Ahora bien, el propósito fundamental del economista austriaco es establecer con solidez los fundamentos metodológicos y epistemológicos de la praxeología, la cual –al igual que las ciencias naturales– reclamaba su autonomía. De ahí que le pareciera que entrar en sutiles y tortuosas discusiones filosóficas no solo era innecesario, sino que pondría en peligro la totalidad de su proyecto científico. Según lo anterior, este minimalismo filosófico es comprensible; sin embargo, es preciso preguntarse si realmente es posible y si von Mises logró su propósito.

En primer lugar, se presenta una reflexión general acerca de la posibilidad o no de un minimalismo filosófico tal y como pretende Ludwig von Mises. La preocupación metodológica quiere hacer justicia al objeto de conocimiento y legitimar la validez de las pretensiones científicas de una determinada disciplina; esta labor está íntimamente ligada y, en estricto sentido, supone la pregunta epistemológica: ¿qué es conocimiento?, ¿qué es objeto de conocimiento? Y ¿cuáles son los límites del conocimiento humano? Por lo anterior, resulta claro que cualquier reflexión metodológica y epistemológica, incluso si solo se refiere a una ciencia en particular, tiene relación con las implicaciones de los problemas epistemológicos generales y, en consecuencia, es imposible evitar suponer ciertas tesis filosóficas. Cuando von Mises afirma que la acción humana es un objeto de conocimiento posible, también está suponiendo una cierta definición de conocimiento, de sus límites y del papel que juega el método en su justificación. Además, al determinar aquello que es objeto de conocimiento, se está

anunciando aquello que se considera real¹ y, por lo tanto, se está asumiendo una cierta ontología; es decir, una comprensión general de lo que es y de lo que no es, de aquello en que consiste la existencia.

Ahora bien, es imposible una doctrina de lo que es, sin una concepción del principio último de lo real;² es imposible afirmar la realidad de un objeto de conocimiento sin suponer una posición metafísica concreta, dado que no solamente va implícito esto, sino que la preocupación metodológica señala una preocupación práctica que intenta justificarse. En efecto, el deseo de legitimar la validez científica de una disciplina revela el deber moral de justificar ante sí mismo y los otros la acción propia, en especial, revela el deber moral de buscar y decir la verdad y evitar la mentira. La reflexión epistemológica implica una moral cuya fundamentación filosófica hace imposible no afirmar consciente o inconscientemente una determinada concepción de lo bueno y de los fines últimos y, por lo tanto, de una ética concreta. En conclusión, la afirmación que señala el minimalismo filosófico del economista austriaco es verdadera, en relación con que es imposible de representar.

Implicaciones filosóficas de las afirmaciones de von Mises

Implicaciones epistemológicas

A continuación, se examinan en detalle varias de las afirmaciones de von Mises (1949) en los primeros capítulos de *La acción humana*, con el fin de aclarar los compromisos filosóficos que se suponen y de examinar posteriormente si estos ponen en peligro la validez de la praxeología como ciencia y, en particular, como ciencia *a priori*.

El dualismo metodológico se refiere a dos ámbitos del conocimiento separados, los cuales se constituyen a partir de dos realidades; esta separación, sin embargo, no tiene una explicación y von Mises (1949) reconoce no saber por qué existe. De acuerdo con lo anterior, estas dos realidades últimas son solo realidades

-
1. Incluso si se distinguiera lo real de lo cognoscible y se hiciera de lo real lo absolutamente incognoscible, aún en este caso se propondría una cierta concepción de lo real.
 2. Aunque se postulara la ausencia de un principio último de la totalidad de lo real, esta ausencia operaría como el principio último de las cosas existentes, en la medida que esto indica que los diferentes entes son, en último término, realidades particulares solo contingentemente relacionadas, entre las que no existe un principio necesario de ordenación común.

últimas provisionales, respecto a las que sería posible encontrar sus elementos constitutivos, los cuales serían las nuevas realidades últimas provisionales que servirían como punto de partida metodológico a toda investigación científica ulterior. Esto significa que, por una parte, se afirma la imposibilidad de determinar en el presente la realidad última o las realidades últimas y, por otra parte, es posible hacer ciencia solo con realidades últimas provisionales. Sin embargo, ¿cómo von Mises sabe esto? Su escepticismo en relación con la posibilidad de determinar, de manera definitiva, la realidad última supone realmente que él sabe que la realidad última no es objeto de conocimiento y que, sin ella, es posible conocer usando solo principios provisionales.

Pero ¿qué tipo de conocimiento es un conocimiento cuyo principio es irracional e ininteligible, en estricto sentido, es decir, respecto del cual no se puede dar razón alguna? Von Mises (1949) afirma que esa es precisamente la naturaleza limitada del conocimiento humano. Ahora, si esto es así, al afirmar desde esta limitación de manera absoluta la imposibilidad de encontrar la realidad última, establece un principio absoluto cuya justificación es imposible desde la limitación propuesta. No solo esto, la imposibilidad de un principio absoluto del conocimiento establece un fundamento en sí mismo ininteligible para el conocimiento humano, de tal forma que la inteligibilidad parcial de la realidad es en último término verdaderamente ininteligible y con esto se eliminaría la posibilidad de todo conocimiento.

El escepticismo de von Mises respecto de la realidad última no es absoluto. Si bien reconoce que hoy no se sabe la relación que existe entre el ámbito de lo natural, en donde reina la causalidad, y el ámbito de lo mental, que se hace inteligible por medio de la teleología; no descarta que esa relación pueda conocerse. En ese caso, el ámbito de lo mental desaparecería en términos epistemológicos y quedaría reducido a una explicación causal. En otras palabras, la única dirección en la que podría esclarecerse el dualismo naturaleza-mente sería en la dirección mecanicista, la cual establecería todas las relaciones causales que determinarían necesariamente cada contenido de la conciencia. Esto significa que, pese al énfasis de von Mises en el dualismo metodológico, la distinción de los dos ámbitos de inteligibilidad es en último término provisional y la explicación naturalista es la explicación básica, la cual sería capaz de reducir las explicaciones praxeológicas a su verdadera realidad mecanicista. Las implicaciones metafísicas de lo anterior son evidentes: el economista no solo acepta como verdadera la interpretación mecanicista de la naturaleza, sino que la considera capaz de reducir a ella la inteligibilidad de todos los fenómenos mentales. Esta

tesis metafísica no recibe justificación alguna y, desde la provisionalidad de los principios metodológicos, resulta imposible de afirmar.

Adicionalmente, se distingue una consecuencia epistemológica para la praxeología de una gravedad decisiva. Al afirmar no solo que se desconoce la razón por la que pueden distinguirse el ámbito de lo mental y de lo natural, sino que es imposible establecer de manera absoluta esta distinción y que, en caso de que se lograra encontrar la relación entre ellos, esta se establecería en términos mecanicistas, lo que realmente se afirma es que la única explicación provisional es la de la praxeología y que la racionalidad causal es la única que podría tener la pretensión de ser última. Esto implica que el carácter *a priori* de la praxeología es también provisional y que, en último término, está sujeto a la condición de que el conocimiento experimental de las ciencias naturales no logre establecer las relaciones causales entre lo natural y lo mental. En este punto conviene repetir lo dicho: si incluso la explicación causal no puede encontrar la causa última y, por ende, la realidad última del ámbito natural será también siempre provisional, entonces, es imposible establecer la capacidad de la explicación mecanicista para inteligir la realidad praxeológica, lo que significa que es imposible afirmar que ella sería capaz, aunque sea hipotéticamente, de explicarla.

Implicaciones metafísicas

Toda epistemología supone una metafísica y toda metafísica implica cierta epistemología. En efecto, establecer un objeto de conocimiento también presupone definir qué es real y el sentido en el que lo es. Por ello, resulta importante entender plenamente qué significa que la acción humana sea objeto de conocimiento y, en consecuencia, una realidad del mundo (von Mises, 1949).

Von Mises (1949) reconoce cierta visión mecanicista de la naturaleza que no está libre de dificultades. Resulta indiscutible el éxito de la explicación mecanicista para dar cuenta de las regularidades de la naturaleza y, con ella, para permitir el aprovechamiento tecnológico de ese conocimiento; desde el punto de vista pragmático, la visión mecanicista del universo parece establecida. No obstante, von Mises advierte sobre el error de intentar ir más allá de esta postura estrictamente pragmática y asumirla como una posición metafísica. Una cosa es reconocer la utilidad práctica de la explicación causal, en especial su capacidad predictiva que permite intervenir en las cadenas de causas naturales como medio para alcanzar los propósitos de la acción humana, y otra es afirmar que la realidad entera es un mecanismo. En efecto, para lo segundo, no solo se debería identificar la causa última, sino que todo fenómeno debiera poderse explicar en términos de relaciones causales; según el economista, ninguna de

estas condiciones se cumple. Dado que con el método de la ciencia natural no se logra establecer la causa última –pues siempre se puede establecer una causa ulterior, debido a que toda experiencia es particular y para establecer una causa última sería necesaria la experiencia de la totalidad, lo cual es por definición imposible– y la ciencia no ha explicado causalmente las relaciones mente-cuerpo –y, en general, las relaciones causales que determinan los fenómenos subjetivos–, von Mises (1949) aconseja adoptar una posición escéptica respecto al problema de la causa última y a la realidad última, y aceptar pragmáticamente el dualismo metodológico.

Ahora bien, en este punto no interesa repetir las dificultades epistemológicas que este tipo de escepticismo supone, ya señaladas, sino las metafísicas; la principal es que von Mises no descarta la una explicación causal de la realidad mental. Aunque reconoce que aún no existe una explicación de la relación mente-cuerpo en términos causales, considera puede ser posible. Esta posición de Ludwig von Mises no lo compromete con la tesis filosófica fuerte del mecanicismo, pero sí con la negación de una tesis positiva acerca de la realidad, lo cual equivale a una afirmación metafísica que von Mises consideraría imposible.

Debido a que la realidad mental podría explicarse en términos causales, el economista considera que las relaciones mecanicistas son las verdaderamente fundamentales. En el ámbito de lo natural, se pueden establecer infinitas causas ulteriores sin llegar a la última por las razones explicadas. En consecuencia, es imposible conocer la realidad última del universo; es decir, se sabe lo que no es: el universo no es una totalidad ordenada de sentido cuyo principio de inteligibilidad último sería teleológico. En efecto, si se creyera lo contrario a lo que afirma von Mises –que las explicaciones mecanicistas hallan su última inteligibilidad en una explicación teleológica–, sería posible comprender y conocer el fin último del universo y, por ende, su realidad última. La comprensión de este fin último no requeriría una experiencia de la totalidad, que sería imposible, sino un acto de intelección puramente racional *a priori*. De la misma manera como se comprende el sentido de la acción de otro sin necesidad de experimentar sus estados mentales, así mismo podría entenderse el sentido de la totalidad de lo existente, si tuviera un fin último. Esto es lo que niega von Mises, lo que es un compromiso filosófico con profundas repercusiones metafísicas inevitables.

Si la realidad mental pudiera reducirse a la realidad natural, de la cual von Mises dice que es imposible conocer su principio último, es porque la naturaleza no es una totalidad de sentido, y si no es una totalidad de sentido inteligible, significa entonces que es una cosa inescrutable respecto de la cual solo podrían conocerse realidades particulares en relaciones de causalidad entre ellas. Sin un

principio ordenador universal que permita la abstracción, la experiencia queda al final sumida en la más absoluta inteligibilidad, con un principio provisional de ordenación incapaz de ofrecer una estructura racional de comprensión, dado que es un principio arbitrario imposible de una justificación última y adecuada. En otras palabras, von Mises tiene razón en considerar la imposibilidad de una explicación última en el marco de la causalidad mecanicista. Por ello, es injustificable una interpretación mecanicista de la totalidad, pues esta imposibilidad termina por quitarle cualquier capacidad de inteligibilidad a la realidad; este tipo de causalidad no puede fundamentarse a sí misma ni ser su propio principio de inteligibilidad último. Esto significa que, al querer evitar cualquier posición metafísica, von Mises termina cayendo en una de estas posiciones, la cual no solo asume sin justificación, sino niega la posibilidad del conocimiento de la acción humana y la inteligibilidad misma de cualquier realidad.

Este problema ya fue identificado con claridad por Platón desde la Antigüedad. En un pasaje del *Fedón*, Sócrates narra su autobiografía intelectual, describiendo cómo descubrió el principio de inteligibilidad que posibilita el verdadero conocimiento. Sócrates considera que la explicación naturalista que se limita a describir concatenaciones de causas materiales y fisiológicas es incapaz de explicar por sí sola nada, puesto que no puede indicar por qué una cosa es necesariamente como es; esta explicación solo puede encontrarse en la identificación de la finalidad de algo. Solamente desde una estructura teleológica puede entenderse la razón que explica el ser necesario de cualquier cosa. Es el fin el que hace comprensible cualquier realidad, pues es el fin el principio ordenador del intelecto.

Esto implica que las explicaciones causales de las ciencias naturales enuncian cómo ocurren los fenómenos naturales, pero no explica su razón, por qué ocurren. De ahí que no sea la categoría de la causalidad la que tendría primacía ontológica y epistemológica, sino la de la teleología. No es la praxeología la que tiene que justificar su principio metodológico y enunciar las razones por las que no se somete al modelo de las ciencias experimentales, sino que estas últimas deben abandonar la ilusión de que la simple explicación mecanicista hace inteligible la realidad.

De hecho, von Mises (1949) ofrece un ejemplo que revela los límites del dualismo metodológico tal y como se plantea: el fenómeno inexplicable de los instintos animales. Por una parte, estos instintos no son una acción, por lo tanto, es imposible que se entiendan desde la estructura medio-fin. Por otra, la explicación mecanicista no logra dar cuenta de este fenómeno natural; si no se asume un propósito en lo que supuestamente no lo tiene, es imposible entenderlo. En otras palabras, es necesario usar las categorías de la acción humana, tales como

sentido y fin, para explicar la conducta de los animales y de los infantes, y así hacerla inteligible pese a que no es una acción en cuanto tal.

Aunque los objetivos del presente texto superan el intento por proporcionar una explicación teleológica sistemática de los fenómenos naturales, la conducta animal y la acción humana, no debe quedar duda sobre el principio de inteligibilidad de la praxeología ni de la teleología. Este principio no es exclusivo de la praxeología, sino que es el principio de toda inteligibilidad posible. Pese a que este compromiso metafísico requeriría una defensa más exhaustiva, ofrece de antemano la posibilidad de justificar su propia inteligibilidad, cosa que para la causalidad mecanicista es imposible.

Implicaciones éticas

Von Mises (1949) indica que la acción humana siempre es racional, por lo tanto, decir “acción racional” es un pleonismo. La racionalidad de la acción se predica de su estructura medio-fin, lo cual no solo la hace cognoscible, sino que constituye su forma básica y universal. La racionalidad aplicada a los medios se refiere a un juicio acerca de su eficacia (si son adecuados para alcanzar el fin) y eficiencia (mayor rapidez para alcanzar el fin). Sin embargo, esto no hace que la acción en cuanto tal sea más o menos irracional. Por ejemplo, una acción ineficaz no deja de ser racional, así no haya alcanzado el fin perseguido, pues el agente la realiza con aquel fin como propósito.

Según el economista, si el concepto de racionalidad se intenta aplicar a los fines últimos, el término resulta inapropiado y carece de significado. En primer lugar, esto es así, porque no se podrían emitir juicios verdaderos sobre estos fines últimos, pues estas valoraciones son eminentemente subjetivas y no cabría comparación alguna que proporcione un criterio de evaluación objetiva intrapersonal. En este caso, el subjetivismo implica que los fines últimos se toman como dados y no son objeto de ciencia alguna (von Mises, 1949). La praxeología se ocupa, por lo tanto, de los medios y no de los fines últimos. En esta característica reside su objetividad, debido a que se pondría a sí misma por encima de las discusiones entre las posiciones éticas y dogmáticas. En conclusión, respecto a estos fines últimos, para von Mises (1949) solo podría hacerse una afirmación de carácter formal: a aquello que produce la satisfacción de un deseo del agente.

En estas consideraciones, se observa de nuevo el escepticismo de von Mises en relación con las realidades últimas y sus respectivas implicaciones epistemológicas y metafísicas; no obstante, es preciso explorar sus implicaciones para la filosofía práctica, en especial, la ética. La formulación más conocida en este sentido define la praxeología como una ciencia libre de valoraciones; esta expresión

describe dos tipos de fenómenos: los hechos, respecto de los cuales es posible obtener conocimiento objetivo, y las valoraciones, desde las que no sería posible establecer regularidades universales. Un ejemplo de ello es: la ciencia económica indica que, si se establece un precio máximo por debajo del precio de mercado permaneciendo las demás cosas igual, la consecuencia sería la escasez del bien en cuestión. Ahora bien, la economía no juzgaría si el fin perseguido es conveniente o no. Así, se podría imaginar una persona que busque causar una enorme escasez de un determinado producto; en tal caso, la economía le diría que el medio adecuado para ello es establecer un precio máximo por debajo del precio de mercado. En este sentido, tanto la praxeología como la economía no juzgan los fines, las valoraciones, entre otras cosas, porque es imposible; por tanto, solo se ocupan de los medios y de evaluar si estos son eficaces y eficientes respecto al fin planteado.

En este punto cabe preguntarse: ¿es posible que la praxeología sea por completo ajena al problema de los fines últimos? ¿Es imposible conocer cualquier verdad acerca de estos? Con base en ambas preguntas, a continuación, se presenta un resumen de los argumentos del filósofo del derecho Frank van Dun (1986) en su artículo “La economía y los límites de la ciencia libre de valoraciones”.

Toda ciencia pretende formular proposiciones y justificar su verdad. En este sentido y en términos generales, todo quehacer científico presenta una argumentación que quiere validar la verdad de sus afirmaciones. La condición de posibilidad de lo anterior consiste en el hecho irrefutable y evidente de que todo ser humano es racional; es decir, es capaz de justificar y actuar de acuerdo con la estructura medio-fin. Este es un principio irrefutable, pues cualquier intento de refutarlo confirmaría la capacidad de justificación y sería en sí una acción orientada a conseguir un fin específico. No obstante, aunque todo ser humano sea racional, esto no significa que siempre actúe razonablemente, o lo que es lo mismo, de acuerdo con argumentos válidos y verdaderos.

A partir de lo dicho, es posible plantear lo siguiente: aunque no todo hombre actúe razonablemente, todo hombre debería hacerlo. Esta proposición también se presenta como un principio evidente y normativo; de hecho, quien intentara objetarla tendría que aducir argumentos por los cuales no se debe actuar razonablemente, lo que confirmaría lo que se quiere rebatir y sería su propia refutación invencible. De esta manera, estamos ante un deber universalmente válido y necesario, que no solo es cognoscible, sino que se presenta como un hecho incontrovertible. En otras palabras, la distinción entre hechos y valores comienza a parecer dudosa y la realidad de ciertos valores últimos se muestra como justificable y cognoscible.

De la misma manera, podría afirmarse, por ejemplo, el deber de decir la verdad y no mentir. En efecto, toda argumentación supone un auditorio y una de las condiciones de posibilidad del diálogo es que los participantes no mientan; de lo contrario, la argumentación es imposible. En ese sentido, pretender justificar la mentira desconoce una de las condiciones de posibilidad de toda argumentación y, por lo tanto, esta justificación queda *a priori* invalidada. Lo mismo sucede con el deber de respetar a toda persona y su propiedad; es decir, con el respeto al axioma de la no agresión. Todo diálogo supone como condición de posibilidad que el otro pueda presentar sus argumentos sin que reciba, por ello, agresión alguna en su persona o propiedad. Dicho de otro modo, bajo coacción es imposible presentar argumentos, en consecuencia, es injustificable cualquier agresión. El respeto al axioma de la no agresión –o lo que es lo mismo, el respeto al orden de la libertad entre semejantes– es también un principio normativo universal y necesario de toda acción.

Así, hemos presentado al menos tres deberes que constituyen condiciones trascendentales de la argumentación, y se establecen fines universalmente racionales del actuar humano. Esto significa que la afirmación de von Mises, según la cual el conocimiento de los fines últimos y su justificación racional sería imposible, es falsa; además, denota que cualquier actividad científica, entre ellas la praxeología, supone ciertas valoraciones morales como condición de posibilidad de su proceder metodológico y cognoscitivo. En concreto, esto significaría, verbigracia, que establecer un precio máximo por debajo del precio de mercado supondría una agresión a la libertad, la cual es injustificable. Por consiguiente, la economía tendría el deber de condenar dicha medida, de lo contrario, caería en una contradicción insuperable con su pretensión de ser un conocimiento universalmente válido.

En síntesis, la praxeología no puede ser ajena a aquellos deberes que constituyen las condiciones trascendentales de toda argumentación; de esta forma, no solo se relaciona con los medios, sino también con algunos fines últimos de toda acción humana.

Conclusión

El dualismo metodológico con su pretensión de un minimalismo filosófico fracasa doblemente. Por una parte, es imposible ese minimalismo, por lo tanto, solo puede asumir posturas filosóficas de fondo. Por otra, las posturas filosóficas con las que se compromete se asumen acriticamente, por consiguiente, quedan expuestas a errores filosóficos injustificables. En consecuencia, el dualismo

metodológico no logra cumplir su propósito de establecer con solidez el principio de inteligibilidad y metodológico de la praxeología ni de justificar su carácter de ciencia *a priori*.

En estas páginas se sugiere, y de hecho von Mises (1949) lo intuye y formula, que la acción humana se establece a sí misma como principio epistemológico y ontológico, en la medida en que ella es condición de posibilidad de toda argumentación. En efecto, argumentar es en sí una acción y, como tal, supone de manera trascendental las categorías propias de la acción humana para llevarse a cabo y hacerse inteligible a sí misma. La categoría de la teleología no solo es el principio de inteligibilidad de la praxeología, sino de toda ciencia posible. Incluso, las ciencias experimentales suponen este principio *a priori*, que les da su cientificidad y les permite elevarse a la universalidad del conocimiento necesario. De este modo, queda establecido de forma irrefutable el principio metodológico de la praxeología y su carácter *a priori* (Hoppe, 1989).

De la relación entre Aristóteles y la escuela austriaca hacia una propuesta que comprende la libertad en el marco de la institución

Wilmar Javier Medina Lozano

Además, la ciudad consta de elementos distintos: así como el viviente consta de alma y cuerpo, y el alma de razón y apetito, y la casa de marido y mujer, y la propiedad de amo y esclavo, de igual modo también la ciudad... (Aristóteles, 1988, p. 161).

La escuela austriaca de economía se despliega en un escenario epistemológico propio de la economía política. Desde esta perspectiva, los defensores de la libertad condenan la existencia del Estado por la legitimación del robo que implica la institucionalización de esta entidad. Dentro del grupo de defensores de la libertad, un subgrupo atribuye a la existencia del Estado la conjugación de todos los males morales, como si este constituyera un mal radical. No obstante, esa actitud intelectual denota, entre otras cosas, un desconocimiento de la ontología del mal, de la naturaleza humana y, como consecuencia, una incompreensión de la naturaleza del Estado.

Ese desconocimiento se subsana gracias a la antropología metafísica de Aristóteles, por la cual se infiere que el Estado es una entidad conformada por la unión de hombres y, por petición de principio, si el Estado posee algún tipo de mal, este encuentra su origen en el hombre. De manera concreta, el mal

que posee el hombre da lugar a la existencia del Estado, pero es, además, el robo y la complicidad con este. Por lo anterior, profundizar en la antropología metafísica es una ruta que permite ampliar el espectro ontológico-político de la economía-política. Así mismo, es interesante observar que, mientras la antropología metafísica procura ampliar la dimensión ontológico-política de la economía-política, se ve abocada a desafiar sus principios filosóficos, en especial, de cara a los retos materiales del fenómeno de la economía.

En este texto se emplea la antropología metafísica de Aristóteles para ampliar el espectro ontológico político de la economía-política de la escuela austriaca y se muestra cómo la antropología metafísica llega a un límite infructuoso en materia económica, particularmente si se tienen en cuenta los alcances de la escuela austriaca. De este modo, la tesis que se defiende es que la economía de la antropología metafísica es insuficiente para dar cuenta de un fenómeno material como la economía. Al mismo tiempo, se demuestra que la economía-política de la escuela austriaca debe asumir la concepción de autoridad propuesta por la antropología metafísica si quiere tener una comprensión íntegra del fenómeno político.

La tentación de considerar al fundador de la escuela austriaca como un aristotélico

La escuela austriaca y la antropología metafísica tienen en común que ambas reconocen en lo natural una fuente de moralidad que debe preceder a los fenómenos artificiales y sofisticados. Así, por ejemplo, Menger (1997) denomina a estos procesos naturales como orgánicos, mientras que Aristóteles lo hace como actos de la naturaleza de los entes. Estas similitudes, entre las bases epistemológicas de la escuela austriaca y de la antropología metafísica, han llevado a que algunos autores consideren que Aristóteles inspiró la filosofía de Menger, particularmente en cuanto a la concepción de una naturaleza teleológica.

Para ahondar en la cuestión del aristotelismo de Menger, se revisan los aportes del profesor argentino Ricardo F. Crespo (2002, 2019), el filósofo francés Giles Campagnolo (2013) y el investigador *senior* del Instituto Ludwig von Mises David Gordon (2020), quienes han intentado decantar la pureza del aristotelismo de Menger. Así, Crespo (2002) resalta que pensadores a la altura de Oskar Krauss, Emil Kauder, Uskali Mäki, Samuel Bostaph, Raimondo Cubeddu y Barry Smith han sostenido el influjo definitivo del autor griego en el autor vienés. Sin embargo, de acuerdo con el mismo profesor, si se admite este punto de partida,

se pueden plantear algunas dudas acerca de la pureza del aristotelismo de Menger, sobre todo si se tiene presente el libro tercero de las *Investigaciones*, donde se sostiene que hay fenómenos sociales con origen espontáneo y otros que se originan intencionalmente (Crespo, 2002). En efecto, Menger está interesado en los fenómenos creados orgánicamente, como el dinero, el lenguaje, la ley, la moral y las ciudades; todos ellos, dice Menger: “son el resultado social no intencional de factores teleológicos individuales” (como se citó en Crespo, 2019, p. 109). Además, agrega que muchas instituciones económicas, tales como el mercado, los precios, los salarios, la división del trabajo y las tasas de interés “son el resultado no intencional de los sujetos económicos que persiguen sus intereses individuales” (p. 109).

Estas dos ideas del pensamiento de Menger, donde se establece que el despliegue de lo natural/orgánico se da en el despliegue de los actos teleológicos de cada ser humano, sirven para considerar en qué sentido Menger se podría definir como un aristotélico y en qué sentido no. De este modo, se recuerda que, para el estagirita, el despliegue de lo natural/orgánico se da gracias a la renuncia de las preferencias individuales, como una actitud con la cual se adquieren las virtudes. En ese orden de ideas, un primer distanciamiento entre Menger y Aristóteles se consolida cuando se profundiza en su concepción del despliegue de lo natural/orgánico, pues para un autor ello se da en un sentido egoísta y para el otro sucede por la renuncia a las preferencias individuales. De hecho, resulta relevante que tanto Menger como Aristóteles conciben la posibilidad de un orden social más perfecto como resultado del desarrollo de lo orgánico/natural. Así, según Crespo, para Menger la idea de orden social espontáneo resulta de la búsqueda individual de intereses particulares, en un sentido anarquista. Por su parte, Aristóteles considera que el orden natural social se da gracias a la virtud de los ciudadanos, además, es “necesario que la autoridad vele para corregir el rumbo cuando fuera necesario, de uno u otro modo según el régimen considerado” (Crespo, 2002, p. 75).

Hasta aquí se han reseñado las consideraciones de Crespo. Ahora, se pasa a analizar el caso de Campagnolo, quien responde a Crespo con un texto en 2002 y otro en 2013. En ambos el pensador francés hace una exposición detallada de una investigación documental que realizó en la Universidad de Hitotsubashi (Japón), donde se conserva la mayor parte de la biblioteca de Menger. El autor francés describe esa biblioteca como la más rica de las fuentes para demostrar el radical aristotelismo de Menger, en concreto, por las anotaciones que dejó él mismo en sus volúmenes, en particular las añadidas a partir de 1871; dichas

anotaciones están en el libro de las *Investigaciones* en las páginas 5, 71, 72, 94, 112, 137, 139, 142, 143, 145, 155, 196, 210, 211, 215 y 217 (Campagnolo, 2013).

En este contexto, Campagnolo (2013) precisa que es absurdo afirmar que, si el pensamiento de Menger se opone al de Aristóteles en tal o cual punto, esto significa que el primero no habría entendido al segundo. En efecto, Campagnolo se está desviando del punto del debate propuesto por Crespo, que no se centra en si Menger comprendió a Aristóteles. Lo que se rescata de la contribución del profesor francés es que Aristóteles constituyó una de las fuentes de análisis más relevantes para Menger y sería un juicio falso sostener lo contrario.

Para culminar este apartado, se considera el estudio de David Gordon (2020), quien señala que “el principal filósofo que influyó en Carl Menger fue Franz Brentano, ya que Brentano rechazó el sistema hegeliano por un realismo que le permitió superar dicho idealismo” (p. 31). Así mismo, de acuerdo con Gordon (2020), Menger aplicó el concepto de intencionalidad al valor económico propio del pensamiento de Brentano, lo que explica los alcances del autor vienés en materia de la intencionalidad y el valor. Para el análisis, este aporte expande el distanciamiento entre Menger y Aristóteles, pues, mientras el primero desarrolla una economía política fundada en una subjetividad que se entiende desde la idea de la espontaneidad, el segundo desarrolla una antropología metafísica que comprende el bien sustancial de algo objetivo, tal como es la virtud. Esto último se confirma si se tiene en cuenta el debate entre aristotélicos y fenomenólogos sobre cuál es el verdadero fundamento de la ética: la virtud o los valores; en el que los aristotélicos no están dispuestos a ceder en la idea de que “lo objetivo es más perfecto que lo subjetivo”.

Finalmente, es indudable que el fundador de la escuela austriaca tiene una clara tendencia a analizar en profundidad la obra de Aristóteles y que en ambos existe un reconocimiento a lo orgánico/natural; sin embargo, el despliegue natural y espontáneo en Menger genera un orden a partir de la búsqueda de los intereses individuales, en un sentido social y anárquico. En tanto, en el sistema aristotélico, el orden individual y comunitario se da gracias a la virtud de los ciudadanos, perfeccionada por una autoridad prudente.

En el siguiente apartado, se analiza por qué la antropología metafísica aristotélica no cuenta con elementos necesarios para fundamentar una economía íntegra y adecuada a la naturaleza preferencial del hombre.

Rothbard y Hayek: aciertos y desaciertos aristotélicos en materia económica desde la escuela austriaca

En esta sección, se abordan someramente los presupuestos ontológicos, éticos y políticos sobre los cuales se fundamenta la propuesta económica de Aristóteles y de qué manera esos presupuestos se establecen cuando su filosofía madura en un hilemorfismo que se concentra de manera explícita en realidades inmateriales (conocidas como formas separadas). Esta situación dificulta comprender los asuntos que vinculan la materia con la libertad en un contexto plenamente temporal, como los referidos a la economía.

En este orden, es de resaltar que Aristóteles entiende la justicia distributiva como el ejercicio de igualar la desigualdad,³ por ello, definió la justicia como un principio de igualdad (Serrano, 2005). Además, atendiendo a la perfección del alma, el estagirita siempre imprimió un sello compasivo en la ética, manifestando la virtud de la benevolencia, la cual consideró más perfecta que la justicia (Serrano, 2005). Así, de este hilemorfismo, que le otorga al alma su rol teológico correspondiente, se deriva el lugar que la materia debería ocupar en

3. Para Aristóteles, “la justicia distributiva presupone los siguientes elementos: a) una cantidad determinada de los bienes que deben ser repartidos. b) La instancia encargada de realizar la distribución. c) Por lo menos dos personas entre las que se requiere distribuir los bienes. d) El criterio con el que debe realizarse la distribución. e) El mérito (axia) en el que cada uno sustenta su aspiración en el proceso distributivo. De acuerdo con Aristóteles la forma más simple de justicia distributiva es aquella que se basa en lo que él llama igualdad aritmética, la cual consiste en que cada uno de los participantes recibe la misma cantidad de los bienes que deben distribuirse. Sin embargo, utilizar la igualdad aritmética como único criterio distributivo en todos los casos llevaría a producir una gran cantidad de injusticia, pues los miembros de la sociedad contribuyen de manera desigual al proceso de reproducción general de los bienes. ‘De ahí que se susciten disputas y acusaciones, cuando aquellos que son iguales no tienen o reciben partes iguales y cuando los que no son iguales tienen y reciben partes iguales’. [...] Por eso es necesario introducir un criterio de distribución basado en lo que él denomina igualdad proporcional o igualdad de acuerdo con la analogía (similitud). En términos abstractos es fácil definir la igualdad proporcional, la cual presupone una relación de por lo menos cuatro términos: dos personas y dos cantidades de bienes. Si el mérito en relación con el criterio distributivo de dos personas es igual, serán tratadas de manera justa cuando la cantidad de bienes que reciben es igual. Si el mérito de esas personas es desigual, serán tratadas de manera justa cuando la diferencia de bienes que reciben es proporcional a la desigualdad de sus méritos (si, por ejemplo, el mérito de un individuo es el doble del mérito de otro, el primero debe recibir el doble de bienes que el segundo)” (Serrano, 2005, pp. 140-141).

los asuntos temporales, concretamente en los intercambios (Aristóteles, 1988). En ese sentido, tales valoraciones de las realidades inmateriales alejaron a Aristóteles de un descubrimiento básico de la economía-política: la relación entre materia y escasez. Es necesario reconocer que el mal económico-político que se debe combatir no es la desigualdad sino la pobreza (Kaiser, 2017): cuanto más si se recuerda que la desigualdad es una característica ontológica de los seres.

En este punto, es pertinente revisar el libro *Historia del pensamiento económico* de Murray Rothbard (2012), particularmente cuando señala los aciertos en materia económica de Aristóteles, pese a su énfasis en la igualdad y la benevolencia. Así, para Rothbard (2012), dichos fueron 1) rechazar un comunismo platónico y su anulación de la propiedad privada;⁴ 2) la capacidad de distinguir entre los medios y los fines para la satisfacción de las preferencias;⁵ 3) identificar la relación costo-beneficio;⁶ 4) la complementariedad de los valores económicos;⁷ 5) la marginalidad de los bienes preferidos;⁸ 6) la apetitibilidad de los bienes⁹

4. Aristóteles defendió la propiedad privada como algo natural, mientras refuta el comunismo de Platón (Rothbard, 2012).
5. Aristóteles analizó las implicaciones lógicas del empleo de medios para alcanzar un fin en cualquier acción humana que se considere. Con ello, él empezaba a acomodar, casi dos mil años antes y de un modo brillante, los fundamentos de la teoría austriaca de la imputación y de la productividad marginal (Rothbard, 2012).
6. “Aristóteles también introdujo un concepto más específicamente preaustriaco o pre-böhm-bawerkiano al insistir en el diferente valor de la pérdida, más que la adición de un bien. Aristóteles enseñó que el bien A es más valorado que el B, si la pérdida de A se juzga más lamentable que la de B. Como dice con claridad: ‘el bien mayor es aquel cuyo contrario es el mal mayor, aquel cuya pérdida nos perjudica más’” (Rothbard, 2012, p. 48).
7. “Aristóteles advirtió la importancia de la complementariedad de los factores económicos productivos en la imputación de su valor. En las labores de carpintería, dice, vale más una sierra que una hoz, pero en otros oficios no es así. También señaló que un bien con muchos usos potenciales será más deseable o valioso que otro con un único uso” (Rothbard, 2012, p. 48).
8. “Aristóteles introduce el elemento marginal en su imputación al argumentar que si la adquisición, o la adición, de un bien A a otro bien ya deseable C produce un resultado más deseable que si se añadiera un bien B, entonces el bien A es más valorado que el bien B. En palabras suyas: ‘juzga por medio de una adición, y comprueba si la adición de A a la misma cosa que B hace que el conjunto sea más deseable que la adición de B’” (Rothbard, 2012, p. 48).
9. “Aristóteles se embarca en un análisis filosófico de las relaciones entre los fines humanos y los medios por los que estos se intentan satisfacer. Estos medios, o ‘instrumentos de producción’, derivan su valor necesariamente del de los productos finales que resultan de utilidad a los hombres, ‘los instrumentos de acción’. Cuanto mayor sea la apetitibilidad o valor subjetivo de un fin, mayores serán la apetitibilidad o valor de los medios que a él conducen” (Rothbard, 2012, p. 48).

y 7) el valor de lo escaso.¹⁰ 5) la marginalidad de los bienes preferidos;¹¹ 6) la apetitibilidad de los bienes¹² y 7) el valor de lo escaso.¹³

De la misma forma, Rothbard (2012) reseña los siguientes yerros de Aristóteles: 1) la crítica de la acumulación de posesiones;¹⁴ 2) distinguir de manera innecesaria entre necesidades naturales y necesidades artificiales;¹⁵ 3) condenar de inhumano y antinatural los intercambios que implican una ganancia monetaria;¹⁶

10. “En la Retórica sostiene, por ejemplo, que ‘lo que es raro es más valioso que lo que es abundante, y por eso el oro es mejor que el hierro, aunque sirva para menos cosas’. Estas sentencias permiten advertir su correcta inferencia de la influencia de los diferentes niveles de oferta en el valor de un bien, e intuir al menos la teoría austriaca del valor basada en la utilidad marginal, de elaboración muy posterior, y su solución a la ‘paradoja’ del valor” (Rothbard, 2012, p. 47).
11. “Aristóteles introduce el elemento marginal en su imputación al argumentar que si la adquisición, o la adición, de un bien A a otro bien ya deseable C produce un resultado más deseable que si se añadiera un bien B, entonces el bien A es más valorado que el bien B. En palabras suyas: ‘juzga por medio de una adición, y comprueba si la adición de A a la misma cosa que B hace que el conjunto sea más deseable que la adición de B’” (Rothbard, 2012, p. 48).
12. “Aristóteles se embarca en un análisis filosófico de las relaciones entre los fines humanos y los medios por los que estos se intentan satisfacer. Estos medios, o ‘instrumentos de producción’, derivan su valor necesariamente del de los productos finales que resultan de utilidad a los hombres, ‘los instrumentos de acción’. Cuanto mayor sea la apetitibilidad o valor subjetivo de un fin, mayores serán la apetitibilidad o valor de los medios que a él conducen” (Rothbard, 2012, p. 48).
13. “En la Retórica sostiene, por ejemplo, que ‘lo que es raro es más valioso que lo que es abundante, y por eso el oro es mejor que el hierro, aunque sirva para menos cosas’. Estas sentencias permiten advertir su correcta inferencia de la influencia de los diferentes niveles de oferta en el valor de un bien, e intuir al menos la teoría austriaca del valor basada en la utilidad marginal, de elaboración muy posterior, y su solución a la ‘paradoja’ del valor” (Rothbard, 2012, p. 47).
14. La crítica aristotélica a las ganancias monetarias, sumada a la crítica de la acumulación de posesiones y la idea de que en las familias se debe educar a contener voluntariamente los deseos –y en consecuencia a limitar las riquezas propias–, revela un autor que se aleja de los defensores del libre mercado (Rothbard, 2012).
15. La distinción que hizo Aristóteles entre necesidades naturales y no naturales solo generó problemas en el transcurso de la historia de la economía (Rothbard, 2012).
16. “Aristóteles denuncia sin más los intercambios por la ganancia monetaria como inmorales y ‘no naturales’, y en particular aquellas actividades como el comercio al por menor, el tráfico y el transporte comerciales, y el alquiler de mano de obra. Especial inhumano sentía por el comerciante minorista, directamente al servicio del consumidor, que deseaba desaparecer para siempre” (Rothbard, 2012, p. 44).

4) la condena moral del préstamo de dinero a interés;¹⁷ 5) la condena moral del cobro de interés;¹⁸ 6) desconocer que el problema económico consiste en la asignación de recursos escaso para satisfacer demandas alternativas;¹⁹ 7) declarar que las transacciones deben ser mutuamente beneficiosa en clave de reciprocidad proporcional;²⁰ 8) sostener que el intercambio de los bienes y servicios

-
17. Aristóteles planteó un gran problema a la posteridad con su condena moral del préstamo de dinero a interés, puesto que el dinero tiene un uso y se emplearía solo para facilitar los intercambios (Rothbard, 2012).
 18. Aristóteles habría hecho mejor al evitar una condena moral tan precipitada e intentar imaginar por qué se cobra y se paga un interés. Si él hubiera descubierto que las personas están dispuestas a pagar un interés, quizás habría comprendido que tales prácticas no son inmorales (Rothbard, 2012).
 19. Aristóteles era hostil con el crecimiento económico y favorecía una sociedad estática, lo que encaja bien con su posición sobre las ganancias monetarias y la acumulación de riquezas, ignorando la intuición de Hesíodo de que el problema económico consiste en la asignación de recursos escaso para satisfacer demandas alternativas (Rothbard, 2012).
 20. Cuando Aristóteles trabaja el intercambio, declara que las transacciones mutuamente implican una reciprocidad proporcional, pero característicamente ambigua, al no explicar si todos los intercambios están naturalmente marcados por la reciprocidad o si solo los intercambios recíprocamente proporcionales son los verdaderamente justos (Rothbard, 2012). Y, por supuesto, nunca se planteó la cuestión: “¿por qué se embarca la gente voluntariamente en intercambios ‘injustos’? Por lo mismo, ¿por qué pagaría voluntariamente alguien un interés si fuera realmente ‘injusto’?” (Rothbard, 2012, p. 45). “La respuesta correcta es que esto no significa nada, y que este particular ejercicio debería abandonarse como un lamentable ejemplo de cuantofrenia pitagórica. Sin embargo, distinguidos historiadores han querido ver en este pasaje tortuosas construcciones que convierten a Aristóteles en precursor de la teoría del valor basada en el trabajo de W. Stanley Jevons o de Alfred Marshall. La teoría del valor-trabajo aparece aquí bajo la injustificable suposición de que Aristóteles ‘debe haber querido decir’ horas de trabajo empleadas por albañil y zapatero, mientras que Josef Soudek cree ver las respectivas habilidades de ambos, que se miden a su vez por sus productos. Soudek finalmente sale con que Aristóteles es un antecesor de Jevons” (Rothbard, 2012, p. 46). “Otra grave falacia vertida en el mismo párrafo de la Ética ha causado un daño incalculable durante siglos de pensamiento económico para que se produzca un intercambio (¿cualquier intercambio?, ¿un intercambio justo?), los diversos bienes y servicios ‘han de igualarse’, frase que repite con machaconería. Esta ‘igualación’ o ‘ecuación’ que se exige es la que le llevó a introducir las matemáticas y los signos de igualdad. Su argumento era que, para que A y B intercambian dos productos, el valor de ambos productos debe ser igual, o de lo contrario no habría intercambio” (Rothbard, 2012, pp. 46-47).

“han de igualarse”;²¹ 9) el concepto aristotélico de igual valor²² y 10) la idea de que la ecuación de la razón del albañil respecto al zapatero es proporcional.²³

Ciertamente, responder a cada error excede el alcance de este texto, por ello, se recuerda que refutarlos ha sido parte del trabajo de la escuela austriaca desde su fundación; además, en este caso, se han dejado al pie de página las apreciaciones de Rothbard sobre cada punto para precisar en su sentido. Por ahora, baste decir que el énfasis en la moderación, la igualdad y la benevolencia hacen de Aristóteles un gran filósofo con alcances teológicos, quien comprende a cabalidad las distintas dimensiones de las formas separadas, su vínculo con el cuerpo animal, el cuerpo humano, la adquisición de la virtud y la eternidad del alma. Empero, sus presupuestos filosófico-teológicos, que tienen en cuenta diversas dimensiones de la materia (materia prima y materia secunda), no sientan las bases teóricas para una economía que se fundamenta en un hecho evidente como es la escasez en relación con la necesidad humana.

Ahora bien, el mérito de la escuela austriaca ha consistido, precisamente, en comprender lo natural de la economía en un nivel de moralidad distinto a la adquisición de virtudes, que se manifiesta en el respeto –no agresión– de la libertad-propiedad; pues no deja de ser una tentación justificar la agresión a la libertad-propiedad del otro como un tipo de justicia (distributiva, por ejemplo). En otras palabras, se debe reconocer que la escuela austriaca también ha usado el método epistemológico de lo evidente, proyectado en forma de economía-política, en la cual se enmarca la naturaleza de la relación libertad-materia, sin desconocer la teleología material de la ley natural. De hecho, esto es lo que hizo Rothbard (1995) cuando muestra que la ley natural tiene una lectura económica,

21. “El concepto aristotélico de igual valor o equivalencia en el intercambio está sin más equivocado, como la escuela austriaca señalaría a finales del siglo XIX. Si A cambia zapatos por los sacos de grano de B, A lo hace porque prefiere el grano a los zapatos, mientras que la preferencia de B es exactamente la opuesta. Si se produce el intercambio, por tanto, no es porque este implique una equivalencia o igualdad de valor, sino que más bien lo que implica es una desigualdad inversa de valores entre las partes que intercambian. Si yo compro un periódico por una cantidad de dinero, lo hago porque prefiero el periódico al dinero, mientras que el vendedor de prensa prefiere el dinero al periódico” (Rothbard, 2012, p. 47).

22. “Esta doble desigualdad de valoraciones subjetivas constituye la necesaria condición previa a cualquier intercambio” (Rothbard, 2012, p. 47).

23. “Si la ecuación de la razón del albañil respecto al zapatero es algo que más valdría olvidar, algunos historiadores también han querido ver en otras partes del análisis de Aristóteles elementos precursores de la economía de la escuela austriaca. Aristóteles afirma con claridad que el dinero representa la necesidad o demanda humana, que proporciona la motivación para el intercambio y “mantiene unidas todas las cosas” (Rothbard, 2012, p. 47).

que puede tener alcances jurídicos acordes con hombres libres que pretenden responsabilizarse de su propia libertad-propiedad.

Con todo, se infiere que Aristóteles tiene una visión conservadora de la ley natural, puesto que propone que la relación materia-escasez se resuelva en el marco de la moderación; en tanto, la escuela austriaca tiene una visión liberal de la ley natural cuando propone que la relación materia-escasez se resuelva por medio del riesgo (no moderado ni proporcional), en un proceso de construcción y de corrección de errores propios del ejercicio humano de la libertad. Finalmente, habiendo señalado las consecuencias de priorizar la idea de igualdad, benevolencia y moderación en la teoría económica, resta mostrar por qué la idea de autoridad de origen aristotélico es conveniente para la economía-política de la escuela austriaca. Como se ha visto, la libertad es una realidad inmersa en la materia (economía), pero también es una realidad de tipo espiritual (política) que cobra valor en la realidad de la autoridad.

Las jerarquías naturales como la esencia de la institución y la base de la sociedad: una propuesta aristotélico-austriaca

Para resaltar el desacuerdo de la escuela austriaca sobre qué es la autoridad, se expone la idea que tiene Mises de esta y de qué manera esa imprecisión se acerca a la concepción que promulga el comunista Engels. Como el debate se centra en un fenómeno material-económico, se dificulta abordar una cuestión de naturaleza inmaterial como la relación libertad-autoridad. Así, Mises (1932) señala: “el hombre de la era precapitalista tenía sobre él el amo y señor, cuya gracia debía buscar. El capitalismo no reconoce el favor ni el desfavor; no hace distinción entre señores despóticos y siervos sumisos” (p. 192). Por su parte, Engels (2003) en *De la autoridad* manifiesta:

Autoridad, en el sentido que se trata, quiere decir: imposición de la voluntad de otro a la nuestra; autoridad supone, por otra parte, subordinación [...] Todos los socialistas están de acuerdo en que el Estado político, y con él la autoridad política, desaparecerán como consecuencia de la próxima revolución social. (pp. 6-11)

Ambas posturas resaltan la posibilidad de que desaparezca la relación autoridad-subordinado o, en otras palabras, la subordinación. Mises se refiere a una subordinación violenta, ejercida por el Estado a través del cobro de impuestos,

mientras Engels se refiere a la explotación de los burgueses. No obstante, más allá de las distinciones, los dos autores consideran que existe un momento histórico en el que la autoridad es relegada por el proletariado o por el libre mercado. Sin embargo, esa comprensión cuasihistoricista de la libertad denota un desconocimiento de un principio ontológico-cosmológico que acompaña toda la realidad: la jerarquía natural.

De hecho, como se ha señalado en otros escenarios, el caso de la autoridad es equiparable al de la metafísica, tal cual se plantea en *La metafísica tras el final de la metafísica*: “eliminar la metafísica no es algo distinto a imponer una nueva metafísica” (Inciarte y Llano, 2007, p. 79). De manera similar, aquí se sostiene que eliminar la autoridad es, en última instancia, intentar imponer una nueva.²⁴ Lo anterior se comprende mejor si se tiene presente la idea aristotélica descrita a lo largo de su *Política*, donde afirma que las jerarquías entre los hombres son inevitables, debido a que el ejercicio de la libertad responsable pone a los más competitivos sobre los otros.

Ciertamente, Mises y Engels reconocen que las autoridades pueden llegar a restringir a los subordinados, pero no se debe olvidar que es un riesgo inevitable y propio del ejercicio de la libertad. Es más preciso reconocer que ese defecto inherente a la naturaleza humana –el uso indebido de la libertad– no puede excluir la existencia ni la relevancia de las autoridades, sobre todo de las responsables. Comprender el fenómeno político en el contexto de la relación autoridad y subordinado en un ámbito privado es una actitud que rescata lo mejor de la filosofía de la escuela austriaca –haciendo énfasis en lo privado– y de la filosofía aristotélica –con énfasis en la jerarquía–. Por ello, en 2018 se definió la institución como la relación entre autoridad y subordinado,²⁵ asumiendo que es el eje axial de la política.

Sumado a lo anterior, Aristóteles reflexiona sobre las relaciones jerárquicas que enriquecen el debate de la institución como la génesis de la política; esto se observa cuando el estagirita compara la relación de padres e hijos con los tipos de gobierno que existen, sugiriendo que los padres pueden gobernar en sus hogares de manera tiránica o monárquica. Esta reflexión hace pensar que el filósofo griego intuía que la verdadera política se resuelve en el plano privado, es decir, en las instituciones. Como precisa la escuela austriaca, en el ámbito

24. Idea desarrollada durante la conferencia Qué es la autoridad, impartida al Ejército Nacional de Colombia, el 30 de julio de 2020.

25. La idea completa la trabajan Ángel y Pérez (2020), en *Libertades públicas, movilidad y derechos humanos*.

social lo privado se desintegra y lo público –que no tiene dueño– gana terreno, permitiendo que se configuren relaciones humanas deformadas como las que buscan imponer la igualdad (Hoppe, s.f.).

Una filosofía de la libertad o de defensa de la libertad que no se enmarque en la institución corre el riesgo de ignorar el papel protagónico de las jerarquías en las relaciones interinstitucionales. En efecto, este descuido se evita si se reconoce que la relación libertad-propiedad debe adecuarse a la relación jerárquica que establece la relación libertad-autoridad.

Conclusión

Como se ha observado, para evitar que se considere a Menger un aristotélico radical, se debe tener presente que ambos autores comparten el reconocimiento y la defensa de lo natural/orgánico, además de un despliegue teleológico de este aspecto de la realidad humana; sin embargo, el despliegue teleológico de lo natural/orgánico en Menger ocurre a través de la búsqueda de intereses individuales, lo que se traduce en una actitud egoísta. Lo anterior, difiere con lo postulado por el estagirita, quien considera que dicho despliegue se da gracias a la renuncia de intereses individuales, concretamente en la búsqueda de la virtud. Incluso, para evitar la confusión, es de recordar que, si bien ambos autores reconocen el surgimiento de un orden social como consecuencia del despliegue de lo natural, para Menger, este orden debe ocurrir en un sentido anárquico; es decir, sin la presencia de autoridades que regulen la convivencia. En cambio, el filósofo griego estima que ese orden social, resultado de la espontaneidad, debe ser liderado por autoridades virtuosas.

En cuanto a la relación entre Aristóteles y Menger, se destacan los aportes de Campagnolo (2013), quien demuestra –una revisión bibliográfica– que el primero fue una fuente primordial para el segundo; negar esta influencia sería desconocer el acervo probatorio que sustenta dicha afirmación. Así mismo, gracias a Gordon (2020), se comprende que Menger fue, sobre todo, un fenomenólogo que aplicó la metodología que asimiló de Brentano, por la cual fundamentó su visión de la subjetividad y de la valoración como vía para comprender los fenómenos económico-políticos. En este punto, se estableció un distanciamiento insalvable entre Aristóteles y Menger, pues Aristóteles no desconoció la relevancia de la subjetividad humana, pero no fundamentó su ética en ese eje axial. Por el contrario, la ética de aristotélica se cimenta en la objetividad de la metafísica.

Este distanciamiento entre Aristóteles y Menger se profundiza cuando se observa que la defensa de la virtud lleva a Aristóteles a promover la moderación, la igualdad y la benevolencia, lo cual entorpece su visión de la realidad económica, pues pierde de vista que el principal problema de la economía es erradicar la pobreza y no la igualdad; puesto que la desigualdad es una característica propia de la jerarquía ontológica de los entes. Pese a ello, Aristóteles acierta en reflexiones que parten de hechos evidentes, como el rechazo a la anulación de la propiedad privada pretendida por Platón, su apreciación del valor de lo escaso y su análisis de la relación entre medios y fines. De lo anterior se concluye que, aunque la trayectoria de Aristóteles es rica en antropología metafísica, deja pendiente un asunto material crucial: el intercambio económico en el contexto de la escasez.

La escuela austriaca tiene una comprensión rigurosa de los fenómenos materiales referidos al intercambio económico, pero su reflexión sobre lo natural no ascender al plano inmaterial, lo que impide que comprenda realidades como el estatus de la autoridad. Antes bien, la visión de la escuela austriaca está tan inmersa en la realidad material que se queda al nivel de un comunista como Engels cuando aborda la autoridad. Tanto Mises como Engels conciben esta noción como algo que perjudica a los subordinados cuando se despliega; ello denota un desconocimiento de la dimensión más inmaterial de la libertad, pues esta no se despliega solo en el ámbito económico, sino también en el político, lo que implica explorar su potencial para ser autoridad. Un ejemplo de la relación entre autoridad y subordinado es la institución familiar, donde la autoridad de los padres puede acrecentar o disminuir la libertad individual de los hijos. Así, una manera integral de entender la libertad es en relación con la autoridad o el subordinado, es decir, en el contexto de la institución.

Finalmente, queda más claro por qué en este capítulo se sostiene que la antropología política de Aristóteles se debe enriquecer de la materialidad de la escuela austriaca para ofrecer una visión completa de la economía. Al mismo tiempo, la escuela austriaca necesita nutrirse de la filosofía de la inmaterialidad de Aristóteles para profundizar en fenómenos inmateriales, como la relación entre las libertades en clave de jerarquía, en otras palabras, en el contexto de las instituciones.

Economía política



La buena fe objetiva como insumo de creación de orden jurídico al margen de la acción estatal

Santiago Dussan Laverde

La fuente del marco institucional del proceso de coordinación

Argumento tradicional: el Estado es la fuente del marco institucional para competir

Varios economistas y juristas no solo toleran, sino que acatan la idea de que los contratos que gobiernan los intercambios y que componen el mercado deben ser inducidos al cumplimiento de sus respectivas obligaciones por medio de la fuerza y reglas jurídicas producidas por el Estado (Hayek, 2009; Kirzner, 2011; Stringham *et al.*, 2019; von Mises, 1998). En lo que nos atañe en este escrito, ello incluye las reglas que limitan y castigan las conductas oportunistas y fraudulentas en tales intercambios (Cohen, 1992; Mackaay y Leblanc, 2003), que entorpecen la coordinación del mercado (Kirzner, 2013; Klein, 2008).

En el caso de la producción jurídica –las normas jurídicas primarias de obligaciones y las instituciones encargadas de ejecutarlas– así como cualquier otra falla del mercado, se argumenta desde la perspectiva económica neoclásica que el mercado falla al encontrar límites en su función principal: la consecución de

una asignación eficiente de los recursos y medios de la sociedad. Estos son los que Kirzner (2000) denomina los límites internos de la economía de mercado.

Contraargumento: la acción en la economía del mercado como fuente del marco institucional para la coordinación

Partimos de la premisa de que el proceso de mercado es capaz de generar su propio marco institucional que le permite funcionar. Este estaría compuesto por las reglas primarias de obligaciones que protegen la propiedad privada de los individuos sobre sus bienes presentes y futuros, así como las instituciones encargadas de hacer cumplir tales reglas en caso de inobservancia (Benson, 1989; Hart, 1994). Por tal razón, tenemos que explicar qué es el proceso de mercado como proceso de descubrimiento.

El mercado como proceso de descubrimiento

El mercado lo entendemos como un proceso de coordinación, cuyo hecho social fundamental es la división del trabajo bajo la propiedad privada de los factores de producción (von Mises, 1998). A través de este sistema social, los precios permiten transmitir información importante; dado que las preferencias de los agentes del mercado cambian constantemente, los precios nos revelan de manera continua información que guía a los agentes mientras coordinar sus acciones, a cambio de una ganancia empresarial pura (Huerta de Soto, 2004). Los precios permiten a los empresarios saber cuánto los consumidores valoran el costo de los factores de producción y los productos finales. Las ganancias y las pérdidas proporcionan a los empresarios una retroalimentación constante, que les ayuda a conocer si los cursos de acción que emprendieron son valorados por esos consumidores o no (von Mises, 1998).

Entendemos que esto se trata de un proceso de descubrimiento. Los deseos de los consumidores no se conocen hasta que no sean confrontados con oportunidades. A través de la competencia y la rivalidad en la toma de decisiones de los empresarios, el mercado envía señales, no tanto sobre los deseos pasados de los individuos, sino de qué deberían hacer en el futuro para satisfacer sus necesidades. Así, la competencia es un proceso de descubrimiento de aquellos hechos que, de no existir, permanecerían ocultos. Los agentes del mercado no encontrarían forma de coordinar sus acciones y se perderían, como los barcos en la mitad de la noche (Kirzner, 1997).

El proceso de descubrimiento del derecho

Podemos concebir al derecho como la empresa de someter la conducta humana a un conjunto de reglas que generan mecanismos de reconocimiento y ejecución (*enforcement*), cambio legal y resolución de disputas, que son importantes para coordinar los agentes del mercado (Benson, 1990). Si bien estos mecanismos pueden provenir del Estado, como tradicionalmente ha sucedido, ello no es un prerequisite del derecho (Anderson y Hill, 2007; Caplan y Stringham, 2008; Milgrom *et al.*, 2007; Stringham, 2015).

De una manera similar a cómo el mercado logra coordinarse por medio de un proceso de descubrimiento sin mandatos centrales, podemos concebir la formación de instituciones jurídicas como el producto de un proceso de coordinación entre agentes del mercado (Benson, 1998).

Se afirma que la autoridad respalda el derecho que proviene del Estado; pero consideremos otro argumento: mientras que la autoridad para crear y hacer cumplir normas jurídicas parece investida en individuos o instituciones (como las cortes), esto es tan solo una apariencia de la verdadera fuente de la autoridad jurídica. Aquellos que parecen tener autoridad para juzgar cuestiones de derecho no determinan si ciertas acciones han abusado o no de la voluntad del Estado, sino que definen si estas se ajustan a las expectativas que otros agentes han formado razonablemente, porque corresponden a las prácticas que fundamentan la conducta diaria de todos los miembros de un grupo. A su vez, los individuos emprenden cursos de acción de acuerdo con las expectativas que surgen de las costumbres y prácticas; aquellas prácticas que los sujetos esperan que los demás sigan son reconocidas como usos fuertes o normas jurídicas. Así, las normas jurídicas derivan su autoridad de la comprensión de que algo es derecho, porque se ajusta a las expectativas estructuradas en las mentes de los agentes involucrados en una serie de intercambios (Benson, 1990).

No sorprender que, según esta comprensión de la autoridad, los acuerdos recíprocos sean la fuente del reconocimiento del deber de obedecer las normas jurídicas. En esta línea de argumentación, existen al menos tres condiciones a partir de las que un deber jurídico se vuelve claro y aceptable para los involucrados en su observación. Primero, la relación de reciprocidad de la cual surge el deber resulta de un acuerdo voluntario entre las partes afectadas. Segundo, una de las partes debe reconocer valor en ejecutar la prestación del deber (obligación) de la otra y viceversa. Por último, las relaciones dentro de la sociedad deben ser reversibles: la parte que debe la prestación de la obligación será el acreedor de ella en un intercambio futuro (Benson, 1989).

La comprensión individual de los beneficios recíprocos que surgen del reconocimiento mismo de las normas jurídicas es la forma más efectiva de apoyar el derecho. Después de todo, el carácter voluntario en reconocer las normas jurídicas y participar en su ejecución tiene una mayor probabilidad de ocurrir cuando se reconocen beneficios suficientes, de modo que cada individuo pueda internalizar dichos beneficios. Los sujetos deben encontrarse en una posición en la que esperen ganar tanto o más que el costo que asumieron al involucrarse de manera voluntaria en el sistema jurídico; la protección de la propiedad privada y los derechos individuales que surgen de ella suelen ser beneficios atractivos. En este sistema de derecho consuetudinario, las ofensas individuales se tratan como actos de responsabilidad extracontractual y no como crímenes contra el Estado. Una acción debe afectar negativamente la propiedad de una persona para ser relevante jurídicamente. Por el contrario, cualquier acción que no cumpla con esta condición, como las del ámbito privado o del marco de la cooperación voluntaria, pero que no sean claramente dañinas, no tendrían por qué convertirse en norma dentro de un sistema de derecho consuetudinario. Este derecho consuetudinario puede entenderse, de una manera más útil, como una especie de lenguaje de interacción que permite que los agentes guíen sus acciones en un contexto de incertidumbre (Benson, 1989).

Los derechos surgen de los acuerdos voluntarios y de las reglas útiles que se extienden a los demás miembros de la misma comunidad. Los derechos de propiedad se definirán cuando los beneficios de hacerlo superen los costos asociados a ello y a la ejecución de tales derechos. Estos beneficios se vuelven evidentes cuando surge una disputa, lo que implica que las reglas existentes no cubren una situación nueva. Las partes involucradas en la disputa deben anticipar que los beneficios de evitar una confrontación violenta y de establecer una nueva regla superarán los costos de resolver la disputa y hacer cumplir la decisión resultante; de lo contrario, no habrían recurrido al mecanismo de adjudicación de su elección.

Ciertamente, la resolución de disputas puede ser una fuente importante de generación y cambio de normas jurídicas. El tercero neutral que adjudica la disputa suele aumentar la precisión de las normas respecto a las cuales existían diferencias de opinión e, incluso, puede ofrecer nuevas reglas cuando las normas reconocidas no abarcan situaciones novedosas.

La buena fe objetiva y el oportunismo contractual como elemento entorpecedor del proceso de mercado

Los agentes del mercado guían sus acciones a partir de la información práctica, tácita y subjetiva que transmiten los precios, que es imposible de verbalizar; pero también, a partir de la información que podríamos llamar de no-precio, es decir, la información que verbalmente transmiten las partes las unas a las otras. Faltar a la verdad acerca de las condiciones del contrato y el objeto de este se entiende como transmitir información parcial que se verbaliza para inducir erróneamente a la contraparte a contratar; de tal forma que, de contar con un grado superior de información, no lo habría hecho. El oportunismo contractual implica el actuar deshonesto de una de las partes del contrato (Williamson, 1973); deshonestidad que se da al obligar a la otra parte en un contrato con vicio del consentimiento y es, por lo tanto, una violación a su derecho de propiedad, lo que entorpece el proceso de coordinación del mercado (van Dun, 1986).

Entenderemos la buena fe objetiva como una regla jurídica que limita o excluye, con ayuda de un juzgador, los comportamientos de mala fe, asimilados al oportunismo contractual (Dussan, 2021; Mackaay, 2012; Schäfer y Can Aksoy, 2015) Este concepto está estrechamente relacionado con la noción de interés de expectativa, haciendo referencia directa a las expectativas que se estructuran en las mentes de los agentes dentro de prácticas y usos observados en las relaciones recíprocas mencionadas anteriormente. Estas expectativas se refieren la propiedad sobre los bienes y servicios prometidos por una de las partes al entrar en el contrato. Además, también comprenden los costos esperados que se asocian con las oportunidades a las que se renuncia al participar en el contrato. Prestar atención especial a estos costos de oportunidad es fundamental para comprender la mala fe como oportunismo (contractual) (Burton, 2017; Dussan, 2021).

Una ejecución contractual de mala fe ocurre cuando se utiliza un alto grado de discrecionalidad para recapturar aquellas oportunidades perdidas al contratar. Para identificar si el comportamiento de mala fe constituye un incumplimiento del contrato, debemos prestar atención al eventual hecho en el que el promitente utilizó su discreción para recapturar aquellas oportunidades perdidas –mientras se cumple literalmente con el contrato–. Independiente de cómo se delega esta discrecionalidad, la parte dependiente debe apoyarse en la buena fe de su contraparte, aquella que controla la ejecución de una prestación. Solo en esos casos, un juez privado, como un árbitro, puede invocar el convenio implícito

de la buena fe o interpretar el contrato de acuerdo con la ejecución misma (Burton, 2017; Houh, 2003).

Refiriéndonos al comportamiento oportunista, la clave está en que nos concentremos en la involuntaria transferencia de riqueza que ocurre cuando la parte en control que ejercita su discreción se comporta de manera opuesta al entendimiento que la parte dependiente se ha formado del contrato, pero no necesariamente contrario a sus términos explícitos (Muris, 1980). Debido a tal transferencia involuntaria de riqueza, las partes experimentan incentivos para evitar ser víctimas de oportunismo contractual. Independiente de la estrategia que elijan, limitar tales conductas se logrará a un costo. Muchas doctrinas jurídicas parecen ser medios eficientes para detener dichas conductas cuando se comparan con opciones que suelen ser más costosas, como renunciar totalmente al contrato. La buena fe objetiva puede ser entendida como una de esas doctrinas jurídicas (Dussan, 2021; Mackaay, 2012).

Es útil tomar en consideración la definición que el institucionalismo ofrece del oportunismo. Williamson (1985) lo hace como la conducta en interés propio con engaño. Se trata de un esfuerzo por conseguir ganancias a través de la falta de honestidad en las transacciones, siendo la forma más común el descubrimiento estratégico de información asimétricamente distribuida entre las partes para la consecución de ventaja de una de ellas (Dussan, 2021).

Por tratarse de una transferencia de riqueza involuntaria de una parte a otra –de una manera similar a como sucede con el pago de impuestos al Estado, por medio del engaño, faltando a la verdad–, podemos afirmar que el comportamiento oportunista es una condición más para que se entorpezca el proceso de coordinación del mercado, en la medida que se trata de una forma de violar el principio ético habilitante que resulta ser la propiedad privada para la economía de mercado (Huerta de Soto, 2004).

Dado que siempre surgen nuevas formas de comportamiento oportunista, podemos considerar el argumento de que el derecho de los contratos demanda un conjunto de reglas jurídicas no predefinido para hacer frente a estas posibles conductas oportunistas. Con el paso del tiempo, los sistemas legales desarrollan una variedad de conceptos específicos para lidiar con formas muy particulares de oportunismo contractual. Consideremos por un momento el caso del fraude (*o dolus*), definido como cualquier truco para engañar a una persona. Con ello, referimos a la idea básica de oportunismo, tal como lo hemos enunciado en términos de dejar de forma estratégica sin revelar informaciones asimétricamente distribuidas. En este contexto, la parte que es víctima del fraude tiene el derecho

de retirarse del contrato, del cual no habría formado parte si la contraparte no la hubiera engañado al revelar información parcialmente (Dussan, 2021).

El ejemplo de la regla jurídica que combate el fraude es apropiado si lo pensamos en términos de detener el comportamiento oportunista mediante la manipulación de la información por una de las partes. Aceptar el oportunismo como la razón que subyace al fraude nos ayuda a dirigir nuestra atención a nuevos patrones fácticos que podrían ser relevantes para la limitación del oportunismo, en la medida que otras acciones individuales podrían ser identificadas en términos de los mismos patrones. Al hacer esto, mientras nuevos casos son presentados a los jueces privados y a los codificadores que abstraen de sus decisiones nuevas reglas jurídicas –ampliando la fórmula existente para abarcar formas más cercanas de oportunismo–, se llenan posibles brechas al margen de conceptos existentes.

El resultado serán instituciones jurídicas innovadoras, identificadas como anclas de la buena fe objetiva y que componen lo que conocemos comúnmente como el sistema interno de reglas y deberes de la buena fe objetiva. Aquellas cumplen con el propósito de reducir la incertidumbre jurídica dentro de sus fronteras más aceptables, contribuyendo al amplio objetivo de limitar los comportamientos oportunistas y al proceso de coordinación, que es como hemos definido el mercado. De la misma forma, proporcionan límites a la discrecionalidad de las decisiones de jueces y árbitros; instituciones como la lesión enorme, la culpa *in contrahendo* y el deber de información son importantes elementos de ese sistema interno, derivadas todas ellas de la cláusula general de la buena fe objetiva (Dussan, 2021).

Sin embargo, pueden surgir situaciones en las que el comportamiento oportunista al que se enfrenta una de las partes no lo cubra ninguno de los elementos del sistema interno de buena fe, incluso si se tiene en cuenta alguna codificación que se haga de este. Para tales situaciones, es útil contar con un concepto abierto, capaz de ser aplicado, como último recurso a las nuevas formas de oportunismo que surjan con la práctica. El deber de actuar de buena fe es aplicado como una regla de último recurso en casos excepcionales, con la expectativa de que conduzca en algún momento a la cristalización de un nuevo deber, de una nueva ancla aplicable al conjunto de problemas específicos, así como pasó en su momento con el deber de información. Ese proceso de ancla puede ser operado por medio de un esfuerzo de codificación que resulta de los esfuerzos de sistematización de los juristas, identificando diferentes grupos de casos a partir de la revisión de los resultados del arbitraje internacional.

El arbitraje en materia de comercio internacional, como una forma en la que los agentes del mercado resuelven disputas al margen de las legislaciones de diferentes Estados —y, en muchas ocasiones, por fuera del control de las cortes estatales— a partir de principios generales del derecho (Benson, 1989, 2000a, 2000b, 2008), hace que lo tomemos de referencia como un mecanismo por medio del cual, partiendo del insumo de la buena fe objetiva, se satisface la demanda de reglas jurídicas que limitan las conductas oportunistas en las transacciones comerciales. En este sentido, la regla general de la buena fe objetiva es un insumo para la producción de reglas jurídicas que facilitan el proceso de coordinación del mercado en un contexto donde el Estado no asume monopolio alguno en la producción de la empresa del derecho que mencionado.²⁶

Formación de reglas primarias de obligación a partir de la cláusula de buena fe objetiva a través del procedimiento arbitral

A pesar de que se presenta como una regla, la provisión de la buena fe objetiva, tal como la vemos enunciada en codificaciones internacionales como los Principios Translex, no contiene una regla de la misma manera que lo hacen las disposiciones legales de un código civil. Esta no presenta supuestos de hecho ni una consecuencia jurídica, elementos naturales de las normas jurídicas que se establecen como se enuncia la provisión. De esta forma, no podemos adelantar una deducción lógica con ella ni llegar a una conclusión lógica o a una consecuencia jurídica aplicable a un conjunto de hechos. Sin embargo, se trata de una regla abierta. Su contenido, los elementos que componen su sistema interno mencionado, no pueden establecerse de manera abstracta, sino que requieren atención a las circunstancias de cada caso analizado y un proceso de concreción. Al ser una regla abierta, lo que importa es cómo aplica la buena fe quien adjudica la disputa, como los jueces privados. Su significado se muestra en su aplicación práctica.

Basados en lo discutido, podemos afirmar que, por un lado, la buena fe objetiva ha sido el vehículo a través del cual se han creado nuevas reglas jurídicas, como en el caso de la lesión enorme o la culpa in contrahendo. Por esta razón, en un

26. Además del deber de información como una norma que deriva del principio general de buena fe objetiva, existe una discusión sobre el principio de subsidiariedad, en la cual el arbitraje internacional ha tenido un papel significativo en su desarrollo (Dussan, 2021).

inicio, pensamos en ella en términos de un insumo importante para satisfacer la demanda de normas jurídicas que aborden la violación de derechos de propiedad privada mediante conductas oportunistas. Esta consideración también es la razón por la cual la vemos como un elemento importante dentro de un sistema jurídico en un contexto de anarcocapitalismo.

Como mencionamos, el proceso por medio del cual esto sucede se llama concreción. En la tradición jurídica alemana, este método ha consistido en la aplicación del derecho, en general, y de las cláusulas generales como la buena fe objetiva, en particular, de la manera más objetiva y predecible posible. El resultado ha sido que casi no existe discreción alguna de quien adjudica una disputa al aplicar la cláusula general. Esto se debe a que, si existe una norma jurídica más específica que la cláusula general de la buena fe objetiva, aquella prevalece sobre esta última. El método consiste en distinguir funciones y desarrollar grupos de casos (*Fallgruppen*), en los cuales la buena fe objetiva haya sido previamente aplicada. El resultado es un sistema de deberes particularmente específicos, prohibiciones, subreglas y doctrina, las cuales hacen parte del sistema interno de la buena fe objetiva (Hesselink, 2004).

El sistema interno de la buena fe ha llegado a componerse, entre otras, de reglas como la culpa in contrahendo; los contratos con efectos protectores para terceras partes; la responsabilidad por violación de la confianza; la adaptación del contrato al cambio de circunstancias; las obligaciones laterales del contrato; el principio de confianza en la información; la interpretación y el relleno de vacíos contractuales; el abuso del derecho y el deber de información (Kessler y Fine, 1964).

En un contexto como el comercio internacional, se espera que los árbitros internacionales contribuyan al sistema de normas jurídicas transnacionales por medio de sus decisiones. Un ejemplo de codificación de esas normas, que se nutren principalmente de las decisiones de los tribunales de arbitramento, son los Principios Translex. Lo que es característico de esta codificación de principios es que se apoya en la noción de la codificación progresiva del cuerpo de normas jurídicas del derecho comercial transnacional: una lista no exhaustiva y abierta de principios y reglas de lo que se puede conocer como la Nueva Lex Mercatoria, la cual se actualiza constantemente pero nunca se finaliza; su característica más notable podría su dinamismo.

Desde esta premisa, ese esfuerzo constante y sin fin se basa en gran medida en lo que los tribunales de arbitramento internacionales producen al adjudicar disputas de comercio internacional (Berger, 2022). Tomando en consideración

la norma jurídica de la buena fe objetiva, intencionalmente diseñada de una manera abierta, es importante observar lo que los árbitros internacionales tienen que decir, ya sea aplicando la cláusula como un último recurso o enfrentándose a nuevas formas de oportunismo contractual mediante la producción de una nueva subregla que se derive lógicamente de la buena fe. Esto contribuiría al enriquecimiento del sistema interno que se deriva de la buena fe objetiva a un nivel internacional, en el que las disputas se adjudican en un contexto que se asemeja en muchos aspectos a uno de derecho consuetudinario, con normas jurídicas producidas de con independencia y autonomía de los Estados, es decir, uno de anarquía.

Así, con la regla abierta de la buena fe objetiva –verbigracia, la contenida en los Principios Translex–, como la materia prima, los jueces privados en un mundo libre –por ejemplo, los árbitros internacionales– deberían tener la capacidad de contribuir a la producción de normas jurídicas con el objetivo de satisfacer la demanda de reglas que limiten comportamientos específicos de oportunismo contractual.

¿Es el salario mínimo fuente de mayor productividad, bienestar y progreso económico?

Diego Javier Ortiz Acosta

Alrededor del salario mínimo se esgrime una serie de justificaciones teóricas, políticas y emotivas sobre la que se plantean diversas opiniones. A pesar de ello, existe un consenso referente a la conveniencia de este como medio para garantizar un nivel de ingreso que cubra las necesidades básicas de las personas: alimentación y vivienda. Asimismo, se acordó que los incrementos de este ayudan a la gente a salir de la pobreza sin impactar de manera notable el desempleo, además de ser necesarios, ya que son el soporte financiero de muchos trabajadores. El fundamento del salario mínimo se encuentra en las “fallas de mercado” de “competencia imperfecta” entre compradores, lo que lleva a unos niveles subóptimos de empleo y a menores salarios que los que se obtendrían en un modelo de competencia perfecta. Bajo el escenario del monopsonio, se concluye que existe la posibilidad de aumentar el salario mínimo hasta cierto nivel de modo que, por lo menos, no se pierdan puestos de trabajo.

Sin embargo, esta teoría presenta serias inconsistencias, especialmente en el mercado laboral de las personas más especializadas. Aquellas no necesitan de esta ley; mientras que las personas de menor nivel de cualificación cuentan con una amplia gama de opciones, en la medida que cualquier tipo de negocio requiere de personal para labores menos cualificadas, tales como servicio de aseo, mensajería, vigilancia, recepcionistas, entre otras. Por tanto, en este mercado no puede presentarse la situación de monopsonio.

Desde el punto de vista de la escuela austriaca, el salario mínimo genera rigidez en el proceso de ajuste del mercado laboral y conduce a un nivel mayor de desempleo al encarecer el costo de los trabajadores menos cualificados, quienes generan menos valor agregado a los negocios y, por ello, las empresas recortan los puestos de trabajo menos cualificados. Lo anterior expone cómo el salario mínimo genera desempleo en la gente que espera proteger, mientras los trabajadores más cualificados y de mayor ingreso continúan, pues su productividad está por encima del salario mínimo. De esta manera, la imposición de un salario mínimo no solo reduce el empleo, sino que también disminuye los bienes de consumo y de capital producidos, así como los ingresos reales de quienes se quedan sin empleo y de quienes lo conservan, perjudicando la actividad económica.

El objetivo de este capítulo es presentar las falencias del modelo de monopsonio que se originan por entender la competencia en términos del número de participantes en una industria y por basarse en supuestos irrealistas (información perfecta, homogeneidad de los bienes, etc.) que contrastan con la visión más real de la competencia; es decir, la rivalidad entre los empresarios y la percepción de la información que estos tienen, lo que lleva a reevaluar la conveniencia del salario mínimo.

Primero, se presenta la teoría detrás de la política del salario mínimo y los argumentos en contra; se utilizan las enseñanzas de la escuela austriaca para el análisis sistemático de las consecuencias de imponer un salario mínimo en términos de productividad, informalidad y crecimiento económico. Desde esta perspectiva, se concluye que no se requiere una política de salario mínimo por ir en detrimento de quienes supuestamente protege; además de perjudicar la competitividad de las empresas, reducir las posibilidades de generación de riqueza y de crecimiento. Es decir, un mercado laboral desregulado es fuente de mayor progreso, riqueza y bienestar.

La teoría detrás del salario mínimo

En economía, existen muchos conceptos que no se cuestionan y se aceptan sin reparos, como la necesidad de contar con una ley de salario mínimo. Es tal el consenso que abolirla implica ser catalogado de anarquista²⁷ o enemigo

27. El término anárquico es utilizado de manera errónea para referirse a una sociedad egoísta e individualista, en la cual cada persona busca su propio bien sin importarle los demás. Para conocer más a fondo en qué consiste una sociedad anárquica puede verse a Hoppe (2002).

del bienestar social.²⁸ A pesar de las diversas posiciones, existe consenso en: primero, que es un control necesario para garantizar un nivel de ingreso que cubra las necesidades más básicas como alimentación y vivienda; y, segundo, que su aumento ayuda a sacar a la gente de la pobreza (sin mayor impacto en el desempleo) y se requiere, porque es el soporte financiero de muchos trabajadores. A continuación, se presenta la razón detrás de este consenso.

Del modelo de competencia perfecta al de monopsonio

Según el modelo de competencia tradicional, se entiende por mercado competitivo²⁹ una situación en la cual hay muchos compradores y muchos vendedores, donde los primeros conocen perfectamente lo que quieren comprar y dónde conseguirlo, mientras que los segundos saben cuánto requieren los compradores y dónde venderlo. Así, el precio de “equilibrio” es el resultado de la interacción entre compradores y vendedores (igual al precio que vacía el mercado). En el mercado laboral, el salario de equilibrio es el que no deja a ningún trabajador potencial³⁰ sin empleo y en el que todo empresario consigue el empleado requerido.³¹ Imponer un salario mínimo (WM) implica crear un exceso de oferta (L1-L2) y, por ende, generar desempleo involuntario, como muestra la Figura 1.

El análisis se extiende a dos sectores productivos: el formal, que no paga por debajo del mínimo, y el informal. Imponer un salario mínimo implica pérdida de empleos en el sector formal, aumento de la oferta del sector informal y, por ende, la caída del salario en este sector. El resultado final en cuanto a desempleo y diferencial de salarios dependerá de “la elasticidad de la demanda de los dos sectores, de la elasticidad de la oferta de trabajo, de la cobertura del salario mínimo y de la tasa de vacantes en el sector formal” (Arango *et al.*, 2008, p. 216).

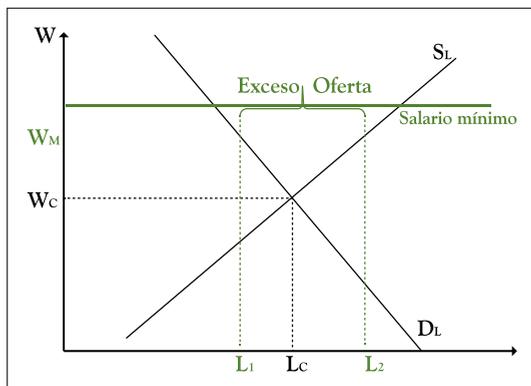
28. El término *bienestar social* es usado para descalificar cualquier acción o iniciativa que afecte negativamente a un grupo de individuos o a los más pobres. De manera análoga, es utilizado para imponer medidas coactivas, bajo el precepto de que son más los que se benefician que los que se perjudican.

29. Para conocer en detalle los supuestos de un mercado de competencia perfecta, remitirse a los libros de texto clásicos de microeconomía de Varian, Heanderson y Quant, Samuelson, entre otros.

30. El trabajador potencial refiere a aquellos que están dispuestos a trabajar al nivel salarial que determine el mercado, es decir, cuyo salario de reserva es menor al salario de mercado.

31. En los libros de texto, normalmente se aduce que el precio de equilibrio es aquel en el cual no hay excesos de oferta ni excesos de demanda.

Figura 1
Mercado laboral



Lo claro es que el desempleo en el sector formal aumentará, al igual que en el modelo competitivo. Por otra parte, los modelos perdieron relevancia al considerar completa y perfecta la información entre los participantes.

La teoría de la economía de la información³² superó la anterior limitación al considerar la asimetría de información como una condición del mercado. En el mercado laboral, se trata del problema de riesgo moral, cuya solución consiste en que el empleador ofrezca un contrato al empleado donde el sistema de incentivos esté dirigido hacia una variable que sea controlable y verificable por el empleador. Este tipo de soluciones llevan a resultados subóptimos o inferiores a los de la competencia perfecta.

La teoría de salarios de eficiencia parte del problema de riesgo moral y plantea que, ante unos costos de monitoreo del trabajo muy altos, establecer un salario por encima del equilibrio incentiva un mayor esfuerzo laboral, incrementa la productividad y lleva a un nivel de producto más alto. Al gastar menos en supervisión, hay espacio para contratar más trabajadores sin subir los salarios de los empleados que se encuentran en el margen. Por lo tanto, es posible mejorar la situación del mercado laboral si se establece un salario mínimo lo suficientemente alto para minimizar el riesgo moral y lo suficientemente bajo para que la firma tenga espacio para contratar más trabajadores, sin aumentar los salarios de los trabajadores intramarginales.

32. Para profundizar en la teoría de economía de la información, se sugiere remitirse a Macho Stadler y Pérez Castrillo (1994) o a Hillier (1997).

El salario mínimo en un modelo de monopsonio

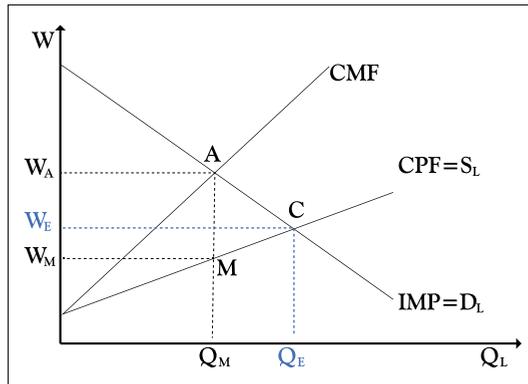
Se dice que las “fallas de mercado” y la “falta de competencia” entre compradores conllevan soluciones subóptimas, con menores cantidades y precios en el mercado. Estas ideas respaldan el establecimiento de salarios mínimos en la economía. De hecho,

Hay un consenso de casi todos los profesionales en economía de que existe una situación llamada monopsonio, y que cuando está presente, una ley de salario mínimo no solo aumenta los salarios, sino que también incrementa las oportunidades de los afectados por la misma. (Block y Barnett, 2004, p. 2)

Por ello, en el presente texto se le da mayor importancia a este modelo como base para el análisis del salario mínimo y sus implicaciones.

El modelo de monopsonio hace referencia a una situación de mercado –como se supone ocurre en el mercado laboral– en donde hay un solo comprador (la empresa) y muchos vendedores (los trabajadores). Por ello, se atribuye un mayor poder de mercado al empresario, lo que le permite asignar un salario menor al que se pagaría en un mercado competitivo. Tradicionalmente, la curva de oferta que enfrenta un monopsonista tiene pendiente positiva, dado que este debe pagar un salario mayor para contratar un trabajador adicional. Además, como el monopsonio debe pagar el mismo salario a todos los trabajadores, el costo marginal del último empleado contratado es mayor al salario que este recibe. La Figura 2 muestra el valor del salario de equilibrio del monopsonista, que es inferior al de mercado (Block y Barnett, 2004). Se observa cómo, bajo el modelo de monopsonio, tanto el nivel de empleo como el salarial son inferiores al resultado bajo competencia perfecta, representado en el punto C (Q_E , W_E).

Figura 2
Salario de equilibrio, modelo de monopsonio



¿Cuál es el efecto de la ley de salario mínimo bajo este modelo? Lo evaluaremos según diferentes niveles de salario. Fijar un salario mínimo menor o igual a WM no tendrá ningún efecto; a lo sumo, se estaría imponiendo un mandato sobre algo que ya existe: pagar un salario igual a WM . Si el salario mínimo se fija por encima de WM , pero por debajo de WE , empieza a verse “la bondad” de esta ley, pues sin ella se pagaría un salario menor al valor WM y se contratarían menos trabajadores en QM . La situación resulta ser incluso mejor cuando el salario mínimo se eleva hasta WE . En este punto, se contratan aún más trabajadores y con mayor salario. De hecho, a este nivel salarial “el monopsonista es forzado a actuar como si hubiesen irrumpido firmas suficientes para constituir condiciones de competencia perfecta”³³ (Block y Barnett, 2004, p. 6).

Al subir el salario mínimo a un nivel por encima de WE , pero por debajo de WA , el nivel de empleo se ubica por debajo de QM , pero por encima de WM . En este punto, si bien el salario es mayor, el nivel de empleo es menor. Esto demuestra que el resultado de equilibrio bajo competencia perfecta es el óptimo: se contrata más gente a un mayor salario.

Llevar el salario hasta WA implicaría una mejora solo en el salario, pues el nivel de empleo seguiría igual (QM). Este es el punto más alto al cual puede llegar el salario sin conducir a una disminución de trabajadores contratados. Así, cualquier salario por encima de WA significará un nivel de contratación laboral inferior a QE . En resumen, un salario entre WM y WA conllevará un aumento del salario y un mayor nivel de empleo, o al menos no inferior. Si el salario mínimo se fija por debajo de WM , no tendrá ningún efecto y si se define por encima de WA , se reduce el nivel de empleo.

Análisis crítico del monopsonio: una aproximación desde la praxeología

El supuesto neoclásico de la competencia perfecta y de fallas de mercado es la base de una argumentación errónea que conduce a plantear el modelo de monopsonio como fundamento del salario mínimo. Por ello, antes de analizar las deficiencias conceptuales de este modelo, se hace un análisis crítico del modelo de competencia perfecta, utilizando la praxeología o teoría de la acción humana,

33. Traducción del autor.

que trata de los medios elegidos para obtener los fines. Bajo la praxeología,³⁴ la economía es una ciencia *a priori*, cuyas proposiciones son el resultado de una rigurosa justificación lógica; toma los últimos fines escogidos por los humanos como datos y se abstiene de hacer juicios de valor sobre estos.

El modelo de la no competencia

El modelo de competencia perfecta, en el que múltiples oferentes hacen lo mismo y venden todos al mismo precio, es un modelo en el que, paradójicamente, no hay competencia, si se tiene en cuenta que la competencia es un proceso dinámico de rivalidad. Al respecto, Huerta de Soto (2001) dice que la función empresarial es netamente competitiva “en el sentido que los diferentes actores rivalizan entre sí unos con otros, de forma consciente o inconsciente, para apreciar y aprovechar antes que nadie las oportunidades de ganancia” (p. 78). Hayek (1980), por su parte, afirma que “la publicidad, el recorte y la mejora (diferenciación) de los bienes y servicios producidos están todos excluidos por definición”, y que “la competencia perfecta significa entonces la ausencia de todas las actividades competitivas” (p. 96).³⁵

Uno de los aspectos que llevan a esta contradicción es asumir la homogeneidad de los productos. Si bien hay bienes que física y químicamente se parecen, esto no implica que desde el punto de vista económico sean productos homogéneos. Pensemos en una persona que va a comprar frutas, por ejemplo, manzanas. Por más que las manzanas disponibles sean “homogéneas” por ser manzanas, cuando el consumidor escoge llevar unas frente a otras, es porque las que elige le parecen diferentes; puede sean las más grandes, las que a su juicio se ven más jugosas por su color o brillo, las que están más duras, entre otros factores. Así, las manzanas elegidas para la compra no se perciben como bienes homogéneos, pues se valoran más las que se quedan en la pila, aun cuando estén al mismo precio. Más aún, si en la pila de manzanas no hubiese manzanas grandes o que parezcan más jugosas, este individuo posiblemente no llevaría ninguna manzana.

El tema es más crítico si se trata del mercado laboral, donde el producto es el conocimiento y la habilidad de la persona para desempeñar un cargo. Aun cuando un cargo suponga unas competencias y habilidades específicas, el trabajo

34. La praxeología es axiomática, pues, al tener como primera proposición que los hombres actúan, cumple con los requisitos de una verdadera proposición *a priori*, dado que negar esta proposición sería categorizada como una acción. Para profundizar en la praxeología y los planteamientos de la escuela austriaca, se recomienda remitirse a von Mises (1949), y Rothbard (2001), y Hoppe (1995).

35. Traducción del autor.

a realizar no es un bien homogéneo. De ser así, sería difícil tomar una decisión o podría no haber elección. Siempre que una persona elige libremente, es porque prefiere hacer lo escoge frente a las demás opciones. Así, una empresa selecciona un empleado, porque considera que tiene algo especial que lo lleva a preferirlo frente a los demás candidatos, aunque cumpla con las mismas competencias y habilidades requeridas.

Competencia, imperfecta información y fallas de mercado

Suponer que la información es completa y perfecta contradice el término de competencia, dado que lo que hace posible que exista un mercado competitivo es la diversidad de información y su interpretación. Algunas personas acertarán en su decisión y obtendrán un beneficio, mientras que otras fallarán y sufrirán pérdidas. No debe olvidarse que “la información relevante es siempre subjetiva y no existe al margen de las personas que sean capaces de interpretarla o descubrirla” (Huerta de Soto, 2001, p. 65). A diferencia de lo que plantea la teoría económica convencional, que solo es cuestión de orientar al mercado para que se dé a conocer toda la información relevante para compradores y vendedores, la praxeología enseña que la información es subjetiva; aunque se cuente con la misma información, la capacidad de asimilación e interpretación por parte de los individuos, quienes ejercen la función empresarial, no es la misma. Por tanto, con igual información, distintas personas ven diferentes oportunidades de negocio y otras no identificarán ninguna; incluso, entre quienes identifiquen oportunidades de negocio, las ganancias no serán igual, ni siquiera si se dedican a la misma actividad.

Por lo anterior, solo en el imaginario mundo de suma cero de la competencia perfecta existen conceptos como fallas de mercado e insuficiencia de competencia, derivadas de creer que, primero, la falta de información es una deficiencia del mercado que debe corregirse; segundo, si una empresa genera un beneficio adicional, tiene una posición dominante que le permite imponer un precio superior al de competencia perfecta, lo que conduce a un resultado subóptimo que se debe intervenir; y, tercero, a la hora de contratar un trabajador, se presenta la situación de un demandante (la empresa) y varios oferentes (los aspirantes al cargo), es decir, existe una situación de insuficiencia de competencia que conduce a que los empresarios paguen un salario inferior y contraten menos personas.

Desde la praxeología, donde la esencia de la competencia es la rivalidad y la identificación continua de nuevas oportunidades, no existen tales fallas de mercado. Un mercado es tan perfecto como lo sean los individuos que participan en él; esto no es bueno ni malo, simplemente es un resultado derivado de las

decisiones acertadas o desacertadas tomadas por los participantes. Por más que la información esté al alcance de todos, no todos perciben y extraen lo mismo de ella. Por tanto, en ciertos momentos, algunas iniciativas empresariales resultan comparativamente más rentables que otras; sin embargo, lograr mayores beneficios por tener información que otros carecen o por utilizarla mejor no significa que el mercado falle o que la asimetría de información sea un problema. En un mercado libre y competitivo, dicha ventaja se refleja en mayores ganancias monetarias o en menores costos en comparación con otras actividades, lo cual atrae nuevos participantes, hasta que se minimicen o eliminen dichas mayores ganancias o menores costos. Tampoco es cierto que en una situación de mercado libre sea posible mantener una posición dominante³⁶ por ser el único oferente o demandante en el mercado, lo que generaría una insuficiencia de competencia.

El modelo de monopsonio se considera una situación de supuesta insuficiencia de competencia, caracterizada por la falta de intercambio. En otras palabras, en ausencia de un salario mínimo, el monopsonista contrata hasta QM trabajadores, cuando podría haber contratado QE-QM trabajadores adicionales. El problema de este argumento radica en asumir que, dado que ambas partes ganan en un intercambio realizado, si este no se produce, es por una falla de mercado. Según la praxeología, cuando un intercambio no se lleva a cabo, al menos una de las partes se encuentra en mejor situación. Además, para que un intercambio se realice, no es suficiente con suponer que es conveniente para las partes; las partes involucradas deben encontrarse o saber una de la otra y deben valorar más lo que van a recibir en el intercambio que lo que tienen para intercambiar. En el caso del monopsonista, es posible que no contrate más trabajadores, porque no sabe dónde se encuentran disponibles. Puede que los trabajadores tengan mejores opciones o que valoren más el ocio que perderían que el oneroso trabajo ofrecido por el monopsonista. Por ende, sin importar la razón, no hay cómo probar que sea más eficiente haber contratado los trabajadores adicionales.

Comparación interpersonal de la utilidad

El modelo de monopsonio implica que los puntos ACM constituyen una zona muerta, puesto que el monopsonista deja de contratar en QM antes de alcanzar el punto de competencia perfecta en QE. En lugar de producir un valor igual al área del cuadrilátero QMACQE, la cantidad de trabajo QE-QM se usa para producir menor valor, representado por el área QMMCQE. Esto se debe a que

36. Solo a través de la coacción estatal o la obtención de privilegios gubernamentales es posible mantener indefinidamente una posición dominante o de monopolio, con beneficios extraordinarios.

el valor para las empresas contratantes de trabajo en el rango QE-QM resulta ser mayor que el costo de oportunidad de usar dicha fuerza laboral en otra actividad; es decir, la cantidad de trabajo QE-QM es más valorada en la industria monopsonista que en cualquier otra. De no ser así, otras industrias entrarían a competir por esta fuerza laboral más barata, ofreciendo un mayor salario, lo que pondría presión sobre los salarios de la firma monopsonista.

Asumir que la industria monopsonista valora más que otras industrias la cantidad de trabajo QE-QM implica admitir que es posible realizar comparaciones interpersonales de utilidad, lo cual es un error desde la perspectiva de la escuela austriaca, dado que los juicios de valor sobre la satisfacción de una actividad económica solo se pueden ordenar; por lo tanto, no es posible medirlos o cuantificarlos cardinalmente. Al respecto, von Mises (1981) explica que “la utilidad marginal no provee ninguna unidad de valor”³⁷ (p. 98), debido a que no es posible asignar ninguna unidad de medida al valor subjetivo que se le da a un bien o servicio. En el caso del modelo monopsonista, ¿cómo asegurar que dicha fuerza laboral QE-QM no vaya a ser más valorada en otra actividad? ¿Acaso un tercero puede comparar la utilidad que le puede generar dicho trabajo no empleado por el monopsonista? O ¿puede establecer que dicha utilidad es permanentemente menor que la que podría obtener la actividad monopsonista? Pensar así implica: 1) negar que la actividad económica es variable y dinámica, donde que lo que un día es, al otro puede ser lo contrario, según la situación específica; y 2) suponer que se pueden realizar comparaciones interpersonales de utilidad, cuando el valor de las cosas es un concepto subjetivo al que no es posible asignar una unidad de medida.

Productividad y productividad marginal

Tanto el modelo de competencia perfecta como el de monopsonio utilizan el concepto de productividad marginal del trabajo en términos del mayor esfuerzo de los trabajadores. Según estos modelos, un aumento en la productividad marginal del trabajo se atribuye a alguna mejora especial en la energía laboral usada. Sin embargo, la energía del trabajador es agotable; se puede disponer del trabajo de una persona solo hasta cierto límite, más allá del cual no tendrá las energías ni la disposición suficientes para ser más productivo. Por tanto, la realidad es que los incrementos de la productividad marginal del trabajo son originados principalmente por una estructura de capital más avanzada. Si los trabajadores cuentan con más y mejores herramientas, su labor se torna relativa-

37. Traducción del autor.

mente más escasa comparada con la de otros factores. Solo es posible contratar más personas y pagar salarios más altos si se produce más, lo que requiere de más bienes de capital.

No es cierto que subir los salarios implique un aumento de la productividad, pues por más esfuerzo que un trabajador haga, si no cuenta con los bienes de capital requeridos, no podrá ser más productivo.³⁸ Tampoco es cierto que imponer un salario mínimo por encima del salario que paga el monopsonista sea favorable para la sociedad en su conjunto, aun cuando haya una ganancia para los trabajadores tanto en términos de mayor salario como de mayor número de trabajadores contratados, dado que “para hacer una determinación de ese tipo se requerirá de una comparación interpersonal de utilidad, y esto es incompatible con la teoría económica válida”³⁹ (Block y Barnett, 2004, p. 19).

La imposibilidad del monopsonio

Para que haya monopsonio en el mercado laboral, las empresas tendrían que formar un gran cartel; de lo contrario, la fuerza laboral, que es un factor productivo no específico, puede moverse en otras empresas o industrias. La existencia de un cartel de tal magnitud es improbable, como lo muestra Rothbard (2001):

Un gran cartel no podrá asignar los bienes producidos razonablemente y por tanto no será capaz de evadir continuas pérdidas. En consecuencia, nunca podrá siquiera establecerse y si se trata, rápidamente se romperá. En la esfera productiva, el socialismo es equivalente a un gran cartel, organizado coactivamente y controlado por el Estado. Todos aquellos adeptos a la “planificación centralizada” del socialismo como el método más eficiente de producción para los deseos de los consumidores deben responder esta pregunta: si la planeación centralizada es realmente más eficiente, ¿por qué no ha sido establecida por los individuos que buscan ganancias en el libre mercado? El hecho que un Gran Cartel no se haya formado voluntariamente y que necesita el mandato coercitivo del Estado para ser conformado demuestra que es imposible que sea el método más eficiente de satisfacción de los deseos de los consumidores.⁴⁰ (p. 585)

38. Incluso en el análisis aislado de Robinson Crusoe sobreviviendo en la isla, si él no dedica tiempo a construir las herramientas necesarias para facilitar sus labores –un objeto para cortar, una red para pescar, un lugar donde descansar, entre otros–, por más que se esfuerce, no será más productivo.

39. Traducción del autor.

40. Traducción del autor.

De esta manera, “no existe tal cosa como el monopsonio, como tampoco existe el monopolio, aparte, desde luego, de las exclusivas concesiones derivadas de los privilegios gubernamentales”⁴¹ (Block y Barnett, 2004, p. 13). Únicamente bajo la presión de prebendas estatales o mandatos coactivos, derivados del *lobby* a burócratas, es posible tener un ambiente de monopsonio o de monopolio.

Bajo el libre mercado, cualquier situación ventajosa para un empresario se refleja en un mayor beneficio que atraerá a nuevos actores y romperá dicha situación privilegiada. En el caso de que una empresa estuviera en una posición de monopsonio y pudiera contratar a un salario relativamente bajo, sería atractivo para otros empresarios dedicarse a tal actividad y empezar a competir por esa fuerza laboral, lo que llevaría los salarios al alza. ¿Hasta qué punto? Hasta el punto en que el salario sea igual al valor marginal del bien producido por los trabajadores; es decir, hasta que el salario pagado a cada trabajador equivalga a lo que su trabajo vale en producir para los consumidores.

Teoría del mercado laboral bajo la perspectiva austriaca

El trabajo difícilmente es homogéneo; de hecho, es un factor no específico. Cada trabajador es único y, aunque haya personas con un perfil profesional similar, las maneras de actuar y realizar las labores difieren tanto como los individuos en su actuar cotidiano.

La oferta de trabajo

En una sociedad libre, los sujetos escogen entre trabajo y ocio. Así, un hombre “trabaja cuando sus deseos insatisfechos son más importantes para él, que la incomodidad de la ejecución de su trabajo”⁴² (Sennholz, 1987, p. 12). La oferta de trabajo surge como medio para llevar una vida más fácil, representada en los fines o deseos que se satisfacen mediante el trabajo realizado. Los hombres no trabajan por un salario, sino por las necesidades o los deseos que esperan satisfacer con el resultado de su trabajo, que valoran más que las molestias generadas por trabajar. El disfrute o el tedio del trabajo está en un dominio diferente al de la desutilidad del trabajo. En palabras del profesor von Mises (1996) “la gente no asume la desutilidad del trabajo por el simple disfrute que acompaña al trabajo, sino por

41. Traducción del autor.

42. Traducción del autor.

gratificación inmediata”⁴³ (p. 589). La desutilidad del trabajo se da, porque implica un esfuerzo físico y mental. Todo ser humano estaría dispuesto a reducir su nivel de trabajo si ello no implica una reducción de la gratificación inmediata esperada. Por tanto, la desutilidad del trabajo es un fenómeno dado incondicionalmente.

La oferta laboral se ajusta de manera continua a los cambios en la intensidad y composición de la demanda de trabajo. Los individuos compran y venden cantidades y cualidades específicas de trabajo, mientras los trabajadores compiten por los trabajos disponibles y los empleadores compiten por trabajadores. El resultado es un continuo movimiento y ajuste de acuerdo con las elecciones y preferencias de los participantes.

La demanda de trabajo

El capitalismo moderno es esencialmente producción masiva de las necesidades de la gente. Cuando un empleador contrata a un trabajador, su interés está en servir a los consumidores más que en satisfacer los sentimientos del trabajador. La demanda de trabajo surge de su utilidad en la satisfacción de los deseos del hombre. Si la empresa no suple una necesidad del consumidor, nadie demandará trabajo. Esto significa que el trabajo no genera bienestar por sí mismo; la producción es lo fundamental y el trabajo es solo un medio para lograr un fin. Así, el nivel de trabajo que una empresa contrata depende del valor que los consumidores otorgan a los servicios laborales, representados en el precio que están dispuestos a pagar por una cantidad determinada de bienes o servicios.

Valor del trabajo, productividad marginal y determinación de los salarios

La urgencia de satisfacer necesidades y deseos individuales determina el valor del trabajo. A medida que dicha urgencia se reduzca, los trabajadores podrán cambiar trabajo por ocio y perseguir otros fines. El deterioro en el bienestar causará que muchos individuos regresen al mercado laboral y ofrezcan más trabajo. Así, “es la actitud de los hombres frente al trabajo la que influencia la cantidad de trabajo. Afecta su valoración subjetiva de la desutilidad del trabajo

43. Traducción del autor. De acuerdo con von Mises, las fuentes del disfrute del trabajo surgen de 1) la expectativa sobre la gratificación inmediata del trabajo. Los trabajadores disfrutan del autorrespeto que obtienen al no depender de la caridad o merced de otros, manteniéndose a sí mismos y a sus familias; 2) el *know how* o conocimiento práctico que brinda el trabajo; 3) la capacidad de sobrellevar con satisfacción un problema (el sentimiento de “yo lo hice”); y 4) algunas clases de trabajo satisfacen deseos particulares.

y el precio pagado por su trabajo en el mercado”⁴⁴ (von Mises, 1996, p. 13). Los principios generales de valor y precio se ejemplifican en el trabajo, que es escaso en relación con los objetos que se desean. Ninguna comunidad es capaz de realizar suficiente trabajo para saciar todos los deseos que este puede suministrar. La clase y cantidad de bienes a producir dependerá del uso que se le dé al trabajo, donde su resultado prometa el mayor valor.

Cada unidad de trabajo debe verse como una oferta potencial de cosas deseables y su valor se determina como si fuera una oferta actual de un bien o servicio. Por tanto, el trabajo tiene valor en la medida que su producto sea valorado en el mercado por los consumidores. Cuanto más valorado sea el producto del trabajo, mayor será la cantidad de trabajo contratada o el salario ofrecido. En consecuencia, los productos tienen valor no porque empleen cierta cantidad de trabajo, sino porque utiliza cierta cantidad de este, así como tiempo de trabajo para producirlos, con la expectativa de que los productos tendrán cierto valor,⁴⁵ aunque estas expectativas puedan ser correctas, erradas, excesivas o cortas.

En términos generales, los empleadores están dispuestos a comprar todo el trabajo específico al menor precio, pero deben competir con otros guiados por consideraciones similares, quienes ofrecen salarios suficientemente altos para atraer el trabajo necesario de sus competidores. De este modo, para mantenerse en los negocios, los empleadores deben pagar la tasa de mercado, la cual se ajusta a la “productividad marginal” de cada tipo de trabajo. La productividad marginal hace referencia a la contribución productiva que hace una sola unidad de un factor de producción, dada la existencia de otros factores. En palabras de Rothbard (2001): “esto es precisamente lo que hacen los empresarios en el mercado, adicionan y eliminan unidades de los factores en un intento por alcanzar el más rentable curso de la acción”⁴⁶ (p. 520).

Los aumentos en la productividad marginal no se deben al mayor esfuerzo físico que realicen los trabajadores, sino a una estructura de capital más avanzada, la cual hace que el trabajo sea relativamente más escaso y, por tanto, más valorado.

44. Traducción del autor.

45. Se enfatiza la diferencia de este concepto de valor del trabajo respecto al de los economistas cuando aseguran que el salario competitivo es “teóricamente correcto” en un sentido ético. Este es, tal vez, el principal motivo por el cual se cree que un tercero –como el Estado– debe intervenir para llevar las cosas a lo éticamente correcto. Sin embargo, las apreciaciones éticas sobre hechos económicos solo son apreciaciones subjetivas sobre la situación específica, carentes de argumentos objetivos, lógicos y consistentes.

46. Traducción del autor.

Luego, quienes incrementan los salarios en una economía en expansión no son los trabajadores, sino los empresarios que invierten en bienes de capital.

¿Cómo se mueven los salarios en una economía ante cambios en la productividad y cómo se llega al nuevo salario de mercado? A diferencia del modelo de competencia perfecta, la praxeología argumenta que el valor del salario de mercado es un proceso dinámico que cambia según varían las condiciones de producción de las empresas. En palabras de Rothbard (2001):

Existe una conexión definida entre todas las ocupaciones en el mercado laboral, dado que el trabajo es en un factor no específico... Por tanto, cuando cierta rama de la industria expande su capital y su producción, un incremento en la productividad marginal y, por tanto, en la tasa salarial, no es exclusiva de dicha rama en particular. Debido a la conexión de la oferta laboral, los trabajadores tienden a salir de otras industrias y a entrar en las nuevas, hasta que finalmente todos los salarios del mercado laboral aumentan, mientras se mantienen los mismos diferenciales de antes.⁴⁷ (p. 520)

Nótese que el incremento en los salarios de las ramas que no se expanden tiene una causa distinta al incremento en la productividad o en la calidad de sus productos; más bien, el valor de su productividad marginal crece como resultado de una mayor escasez de trabajo derivada de la mejora laboral en la rama que se expande.

De lo anterior se deduce que los salarios están limitados por la cantidad de bienes que una economía puede producir. Como lo afirma Harper (1957): “los salarios pueden ser pagados solo de lo que es producido” (p. 13). Si se espera que el salario sea mayor, la única forma de hacerlo es produciendo más; por ende, no hay manera de que, por medio de una medida arbitraria o de un edicto, se pueda aumentar el salario.

¿Por qué el desempleo no es un problema económico?

El fin último de la economía tradicional es el pleno empleo, dado que corresponde al punto donde el salario vacía el mercado. Por ello, se dice que el problema primario del capitalismo es el desempleo. Empero, desde la praxeología, el desempleo no

47. Traducción del autor.

es un problema. Si el precio de un bien se fija por encima del precio de mercado, quedan unidades sin vender, generándose un excedente; en el caso del mercado laboral pasa lo mismo y dicho excedente se denomina desempleo. De esta manera, el desempleo se puede definir como el “ocio involuntario de una persona que no desea trabajar al precio del mercado libre”⁴⁸ (Harper, 1957, p. 102). Luego, la única manera de que exista es que se use alguna fuerza externa para mantener los salarios por encima de lo que paga el mercado. No puede ser de otra forma, dado que, si una persona no desea trabajar al mejor precio que el oferente mejor posicionado está dispuesto a ofrecerle por su trabajo, es porque esa persona prefiere el ocio al trabajo; en consecuencia, no es una persona desempleada.

La persona busca empleo por un salario; hablar de empleo o desempleo sin referencia al salario es absurdo, como lo sería hablar de oferta y demanda de bienes sin referencia al precio. Siempre que una persona elija no emplearse, es con referencia al salario ofrecido en ese momento, el cual no supera sus expectativas en términos de lograr sus fines más preciados. Una persona en una situación de escasa condición de vida aceptará salarios más bajos, no porque sea explotado por el empleador, sino porque para ella el trabajo le permitirá suplir sus necesidades más urgentes, lo que valora más que mantenerse ociosa sin generar ningún producto con su trabajo. En una situación de mercado laboral competitivo como la descrita, el intercambio salario-trabajo se da porque ambas partes esperan un beneficio de ese actuar. Si hay acuerdo laboral, es porque ni los trabajadores piensan que devengan un salario muy bajo para el logro de sus necesidades o deseos, ni los empresarios consideran el valor del trabajo muy alto comparado con el valor del producto esperado por dicho trabajo.

Siempre que una persona insista en un salario más alto que su valor marginal del producto, estará desempleado; por tanto, este desempleo será una elección voluntaria de la persona. El pleno empleo como ideal absoluto (sin referencia a un salario) es un absurdo en un mundo donde el ocio es un bien. Nadie aceptaría que ochenta horas de trabajo semanales sean necesariamente mejor que cuarenta horas, aunque la primera opción represente un nivel de empleo más pleno que la segunda. En un mercado libre, el desempleo no es un problema, dado que, en un mercado no intervenido, las tasas salariales para cada tipo de trabajo se ajustan continuamente, de modo que quienes estén dispuestos a trabajar pueden encontrar un trabajo. Al salario de mercado, todos los buscadores de trabajo pueden obtener empleo y todos los empleadores pueden encontrar tantos trabajadores como quieran contratar (Sennholz, 1987, p. 202).

48. Traducción del autor.

Si el empresario falla en su expectativa del valor del producto de sus factores, se presentará una situación de desempleo, que será la consecuencia natural y necesaria de la mala decisión, mientras se reorienten los factores sobrantes hacia las actividades cuyos productos sean altamente valorados por los compradores.

Por su parte, bajo el eslogan “el hombre desplazado por la máquina”, se arguye que existe un desempleo tecnológico. No obstante, este planteamiento se contradice por sí solo. De lo contrario, ¿cómo se explica que sociedades más desarrolladas y con una estructura tecnológica superior sean las sociedades con mejor nivel de vida? Siempre que los deseos del hombre por bienes intercambiables estén lejos de ser satisfechos, el trabajo seguirá siendo un bien escaso. Más aún, de acuerdo con Rothbard (2001):

Dichos deseos no se satisfarán si no se mantiene la estructura de bienes de capital. Mientras más trabajo se ahorre, mejor, pues entonces el trabajo usa más y mejores bienes de capital para satisfacer más de sus deseos en un periodo de tiempo más corto.⁴⁹ (p. 524)

Los cambios tecnológicos son esenciales para el progreso de las sociedades. Sin mejores y mayores bienes de capital, no es posible producir más bienes y servicios, aumentar el valor marginal del producto del salario y, por ende, el salario de las personas;⁵⁰ en resumen, no es posible progresar y mejorar la calidad de vida de dicha sociedad. Así, la preocupación principal no debería ser “generar empleo” o “disminuir el desempleo”, sino producir más.

Desempleo como causa de las restricciones o barreras gubernamentales

Es un paradigma que el gobierno deba proteger a los trabajadores de los capitalistas. El hombre escoge entre alternativas: ocio o trabajo, desempleo o producción; luego, se encuentra voluntariamente desempleado o queda desempleado por una fuerza institucional, no existen otros tipos de desempleo. Toda intromisión gubernamental en el mercado laboral —ya sea un control de precios

49. Traducción del autor.

50. El aumento del salario sería en términos reales, puesto que, bajo esta situación de un mayor número de bienes y servicios, el trabajo es relativamente más escaso que los bienes y servicios; por ende, es más valorado. Esto se vería reflejado en que, con el producto de su trabajo, tendrían más bienes y servicios a su disposición para satisfacer sus deseos o necesidades, sin que ello implique devengar un mayor salario monetario.

como el salario mínimo, un impuesto disfrazado de subsidio al desempleo, o una contribución a la seguridad social— previene la formación de más capital, la expansión de los negocios y desincentiva la contratación laboral; es decir, es causante de desempleo. Ante la presencia de cualquier tipo de restricción laboral, las empresas marginales se vuelven submarginales; sus ganancias serán menores que antes, lo que lleva a recortar su producción más costosa y a despedir a algunos trabajadores. De igual forma, cuando por “intereses esenciales” en productos o servicios, como la gasolina o la energía, el Gobierno mantiene de manera coactiva los precios por debajo de las tasas de mercado, se deprime la productividad laboral. Mantener los precios de los bienes por debajo de los de mercado es análogo a forzar salarios por encima de los del mercado.

Finalmente, tampoco es cierto que mediante el gasto gubernamental deficitario y la expansión crediticia se alivie el desempleo por la reducción de costos. En palabras de Sennholz (1987):

La inflación y la expansión crediticia como política de empleo se quedan cortas de ser efectivas cuando los trabajadores se resisten a la obvia reducción en el ingreso real. Ellos frustrarán el plan keynesiano cuando demanden estímulos salariales para compensar el aumento en el precio de los bienes. De hecho, podrán generar nuevas presiones de desempleo cuando sus demandas contractuales anticipan futuras pérdidas del poder adquisitivo.⁵¹ (p. 42)

Salario mínimo, riqueza, progreso y bienestar

Como lo muestran Arango *et al.* (2007), “la figura del salario mínimo es familiar tanto en países de América Latina, como en Estados Unidos y en Europa” (p. 241). Colombia no es la excepción. El artículo 4.º de la Ley 6 de 1945 establece que

El Gobierno podrá señalar, por medio de decretos que regirán por el término que en ellos indique, los salarios mínimos para cualquier región económica o cualquier actividad profesional..., de conformidad con el costo de vida, las modalidades de trabajo..., previo concepto de comisiones partidarias de patronos y trabajadores.

Existe una comisión encargada de proponer el salario mínimo a final del año, conformada por cinco representantes: los empresarios (nombrados por las asociaciones gremiales), el Gobierno y los trabajadores.

51. Traducción realizada por el autor.

De acuerdo con la Ley 728 de 1996, el salario mínimo se fija con base en la meta de inflación del Banco de la República para el siguiente año, la productividad acordada por el comité tripartito de productividad del Ministerio de la Protección Social, la contribución de los salarios al ingreso nacional, el incremento del PIB y el índice de precios al consumidor. En caso de que no haya consenso en la fijación del salario mínimo, el Gobierno lo decreta antes del treinta de diciembre, de acuerdo con los mismos aspectos. No es extraño que en la determinación del salario mínimo se tengan en cuenta estos elementos, pues van en línea con la convicción del valor objetivo de los salarios, bajo la cual su nivel monetario determina el precio de los bienes y servicios y, con ello, el nivel de producción de la economía. Como se deduce del estudio de Arango *et al.* (2007), la legislación relativa al salario mínimo de otros países no es muy diferente a la colombiana. En realidad, no importa cómo se diseñe dicha política, es perjudicial tanto para los trabajadores como para el progreso y el bienestar de la sociedad en general. Veamos en detalle por qué.

Como primera medida, el salario mínimo niega el derecho de emplearse a tasas compensatorias inferiores. El desempleo generado para cada uno de esos individuos que el salario mínimo deja por fuera del mercado es involuntario, debido a que no es producto de su propio actuar. ¿Por qué si la persona está dispuesta a trabajar por un salario, se le impone una restricción que le perjudica? La creencia es que el Estado debe garantizar un nivel de vida digno a través de un salario que, por lo menos, cubra sus necesidades más básicas. Sin embargo, descartada la posibilidad de una situación como la de monopsonio y teniendo en cuenta que el nivel salarial que acepte una persona no es bueno ni malo, sino el resultado de llevar a cabo sus fines más urgentes, nada justifica dicha restricción. De hecho, es contradictorio defender una política de salario mínimo cuando implica reducir las posibilidades de empleo y generación de ingresos de muchas personas, generalmente las menos calificadas, dispuestas a trabajar por un salario debajo del mínimo.

Suponer que es conveniente imponer un salario mínimo equivale a decir que es mejor tener 10 000, 100 000 o 1 000 000 de empleados con un salario mínimo, en lugar de 13 000, 130 000 o 1 300 000 de personas con un salario inferior. El problema con este argumento es que involucra juicios de valor arbitrarios. ¿Por qué pesan más los juicios de valor de algunos políticos y de economistas defensores del Estado que los intereses de quienes desean ser empleadores y empleados? Lo anterior no solo es inverificable, sino que es ilógico, pues para cualquier sociedad (o familia) tener más personas laborando a un salario inferior al mínimo significa mayor aprendizaje profesional, que con el tiempo se traduce

en mejora de su empleabilidad y en progreso. Dado que los jóvenes son una de las poblaciones más afectadas, pues emplearse es su primer paso para ganar experiencia laboral y aprender a ser adultos responsables, no parece claro que sea mejor tener menos trabajadores a un mayor salario que el caso contrario.

Los mandatos de salario también perjudican a los negocios menos competitivos. Un salario mínimo mayor al del mercado conduce a la salida de aquellos negocios que se encontraban en el margen. El salario mínimo reduce el producto marginal del trabajo, deteriora la relación bienes de capital/trabajo y, con ello, disminuye la cantidad de bienes producidos. Esto reduce el bienestar de las personas en términos de menor disponibilidad de bienes materiales para satisfacer sus deseos y retrasa o pospone el aumento de los bienes de capital requeridos para incrementar el producto. En resumen, encarece el valor de los bienes y reduce el valor relativo del salario, restringiendo el progreso y el bienestar de las personas. Tampoco es cierto que salarios más altos conlleven una mayor productividad del trabajador debido a una mayor satisfacción laboral, como arguyen muchos economistas. De ser así, los empleadores estarían dispuestos a hacerlo sin necesidad de ningún mandato.

Aunque la economía tradicional argumenta que pequeños incrementos en el salario mínimo causan mínimas pérdidas de trabajo, ignora que el nivel actual del salario mínimo ya está causando desempleo a ciertos trabajadores. Si se suman los gastos impositivos adicionales del salario, como los aporte a pensión y a salud (28.5 % + 1 % si devenga más de cuatro salarios mínimos); contribuciones parafiscales (9 %); afiliación a riesgos profesionales; subsidio de transporte; además de las prestaciones legales, el salario mínimo es muy superior al valor del producto marginal del trabajo de un empleado con mínimas habilidades. Para 2022, un salario mínimo básico de \$ 1 000 000 equivalía a un costo mensual de aproximadamente \$1 500 000. Esta carga económica de la legalidad salarial explica que el empleo informal en Colombia sea del 45.8 %⁵² y que la tasa de desempleo esté en 13.7 %.⁵³

Es iluso creer que el Gobierno pueda forzar a los empresarios a dar beneficios adicionales a sus empleados sin recibir ningún valor adicional a cambio. En palabras de Sennholz (2005):

52. Dato oficial del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) para el trimestre octubre-diciembre de 2021.

53. Dato oficial del DANE para 2021.

Siempre que el Gobierno aumenta los costos laborales coactivamente causa que la fuerza laboral marginal, esto es, aquella que escasamente cubre sus costos, llegue a ser submarginal. No importa si el Gobierno ordena que aumenten los salarios o que se mejoren los beneficios, que se recorte la jornada laboral, que el pago de las horas extra se incremente, que se aparten fondos para la enfermedad y la vejez, o que se garantice cualquier otro beneficio. Pequeños incrementos perjudican a pocos trabajadores marginales, grandes incrementos afectan a muchos. (párr. 4)

La imposición de un salario mínimo, al reducir el empleo, disminuye la producción de bienes de consumo y de capital, lo que conduce a una reducción en los ingresos reales tanto de quienes se quedan sin empleo como de quienes lo conservan.

Una institución como el salario mínimo, junto con los beneficios salariales, hace que las personas busquen remuneración por fuera de la ley, en la llamada economía subterránea. Esta situación criticada por muchos no es un problema del mercado, sino una consecuencia de las numerosas intromisiones estatales que imponen restricciones a la actividad económica, volviendo submarginales actividades que, bajo condiciones de mercado, se encontraban en el margen. Por tanto, para sobrevivir, estas actividades deben seguir bajo la informalidad. Al respecto, Sennholz (2003) señala:

Las leyes de salario mínimo no son más que ordenes gubernamentales a los trabajadores para que no trabajen por menos que el establecido mínimo, y a los empleados para que paguen el mínimo, o de lo contrario que no contraten. Pero tal mandato niega el derecho de trabajo a millones de personas... ¿qué hace un trabajador sin entrenamiento ni experiencia para ganar el mínimo establecido? Si es joven y saludable puede unirse al ejército. Si es inteligente y empresarial podrá buscar el entrenamiento que le pueda permitir ganar el mínimo. Pero si no alcanza ninguno de estos atributos, el mandato del mínimo lo condena hacia una vida de caridad y asistencia pública. (p. 9)

Eliminar el salario mínimo genera progreso

Si una ley de salario mínimo genera desempleo; reduce la empleabilidad presente y futura de un grupo de personas; limita sus posibilidades de entrenamiento y capacitación profesional; y evita la mejora de la estructura de capital –factor

esencial para aumentar la productividad, producir más y pagar mejores salarios—, es indudable que eliminar las políticas de salario mínimo es benéfico para cualquier sociedad. Esto es más evidente considerando los beneficios adicionales que generan mayores sobrecostos y que hacen submarginales a trabajadores que, bajo condiciones de mercado, se encontraban en el margen.

Un mercado laboral libre permitiría la inclusión de las personas más jóvenes o menos capacitadas, restaurando el espíritu de trabajo y brindando la posibilidad de capacitarse y adquirir habilidades laborales. Además, empresas que eran submarginales ante la restricción salarial podrían volver a ser marginales, creando espacio para invertir en bienes de capital, mejorar su productividad y aumentar la producción. Cada uno ganaría según su valor marginal del producto y tendría más opciones de cumplir sus expectativas ante una mayor variedad y cantidad de bienes y servicios, necesariamente a un menor precio en comparación con la situación con salario mínimo. Así, tanto empleados como empleadores se beneficiarían, se generaría más riqueza y, con ello, mayor bienestar.

Conclusiones

El monopsonio no explica la dinámica empresarial del libre mercado, puesto que no incorpora aspectos básicos de la realidad competitiva: rivalidad, diferenciación de productos, información diseminada y la subjetividad del valor. El salario resulta del valor del producto obtenido con él y no es un costo que determine el precio de los bienes producidos. Los empresarios generan una expectativa de lo que pueden obtener al contratar más empleados y, con base en ello, definen el salario. La competencia de mercado elimina cualquier posición dominante con el tiempo, pues las personas siempre están alertas a las oportunidades empresariales no descubiertas o descubiertas por muy pocos, lo que permite obtener ganancias extraordinarias hasta que llega la competencia. La zona muerta del monopsonio por insuficiencia competitiva es absurda, puesto que, bajo competencia, no es posible ocultar una ventaja monetaria. Una vez los empresarios conocen que hay trabajadores relativamente baratos no usados, empezarán a demandarlos y la zona muerta se abolirá.

Establecer un salario mínimo y hacerlo obligatorio impone restricciones a los empleadores, obligándolos a prescindir de los trabajadores con menor productividad. Esto afecta en mayor medida a personas con menor educación o experiencia, quienes supuestamente son los beneficiarios de estas leyes. La población que devenga por encima del salario mínimo no se perjudica, pues su valor del producto marginal supera el salario mínimo. Sin embargo, si el salario

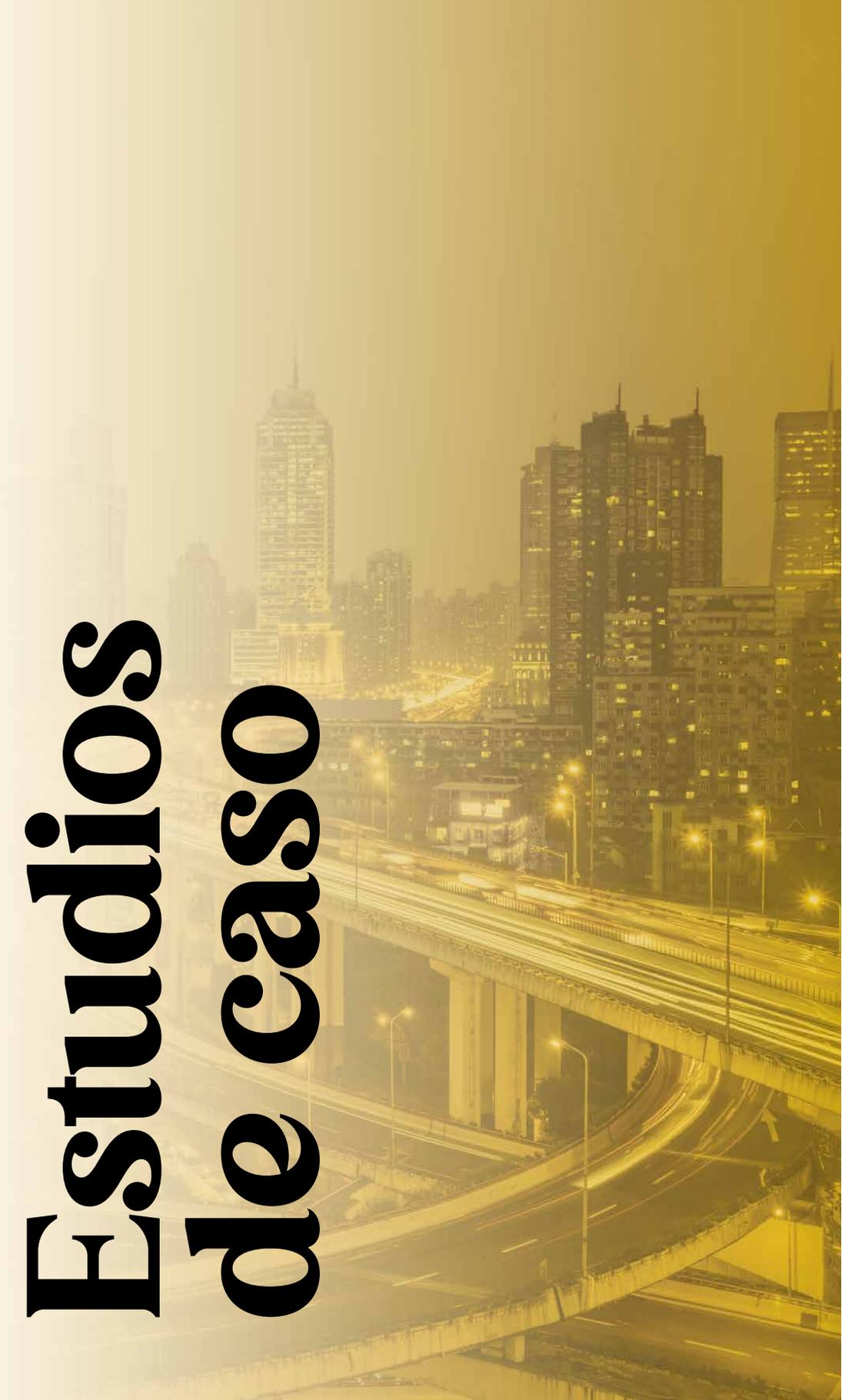
mínimo se incrementa hasta acercarse al salario de mercado de los trabajadores más cualificados, incluso ellos podrían convertirse en submarginales para el mercado laboral y, entonces, podrían verse afectados.

Por tanto, abolir el salario mínimo es un medio eficaz para reducir el desempleo, aumentar la producción de bienes y servicios, y generar bienestar general. Es posible pagar salarios más altos solo si se producen más bienes y servicios. El salario mínimo, al imponer una rigidez en términos de producto marginal, impide la contratación de una fuerza laboral que, en otras circunstancias, podría permitir la acumulación de más bienes de capital, mejorando así la productividad laboral y resultando en más bienes y servicios a menores precios. Una de las falacias ética más comunes acerca de la productividad es creer que cualquier aumento en la productividad se debe o pertenece al factor laboral. Debemos recordar que solo es posible aumentar la producción dedicando más tiempo al trabajo, pero el tiempo es un recurso escaso al igual que la energía física y mental de las personas. No es posible mejorar continuamente la productividad sin dedicar recursos (ahorros) para adquirir herramientas (bienes de capital) que faciliten el trabajo. Sin la creación de bienes de capital,⁵⁴ sería difícil producir más bienes o servicios y, por ende, mejorar el salario de los trabajadores.

Eliminar el salario mínimo significa volver a la libertad del mercado de trabajo, lo que permitirá el reajuste de la productividad laboral y ofrecerá empleo a los más jóvenes o a los menos calificados. Esto restauraría el espíritu de trabajo y mejoraría la empleabilidad, la destreza laboral y el *know how*. Eliminar el salario mínimo quitará restricciones a la generación de bienes de capital requeridos para mejorar la productividad; producir más bienes y servicios a mejores precios; y aumentar los salarios de los trabajadores. Esta situación, sin duda, es sinónimo de progreso y bienestar para todos.

54. Para los austriacos, el capital es una estación de paso en el plan de alguien para construir un bien de consumo. Por ende, los bienes de capital se consideran una multitud de elementos de distintos planes individuales que no pueden verse como una sola entidad (a diferencia de la consideración neoclásica y keynesiana de tratar el capital como una masa homogénea). Los planes cambian con el tiempo, creando bienes de capital completamente nuevos y haciendo inútiles otros bienes que, en un momento dado, fueron bienes de capital. En este sentido, el capital humano, al que otras teorías le dan tanta relevancia, estaría contenido en este concepto de capital, que es menos genérico y estático que el concepto tradicional; y al igual que cualquier otro bien de capital, lo será mientras sirva para llevar a cabo el plan de alguien, es decir, también puede volverse obsoleto.

Estudios de caso



Autodefensas en Colombia: una revisión crítica

Gilberto Ramírez Espinosa

La cuestión, pues, es esta: ¿cuáles son las cosas que los hombres tienen el derecho de imponerse unos a otros por la fuerza? Yo no sé qué haya más que una en ese caso, que es la justicia. No tengo el derecho de forzar a nadie a ser religioso, caritativo, instruido o laborioso, pero tengo el derecho de forzarle a ser justo; tal es el caso de legítima defensa. (Bastiat, 2009, p. 44)

¿Qué es, pues, la ley? Como he dicho en otra parte, la ley es la organización colectiva del derecho individual de legítima defensa. (Bastiat, 2009, p. 182)

El presente capítulo presenta brevemente la legítima defensa como la manifestación por excelencia del derecho natural. Asimismo, se examina cómo dicho derecho natural da origen a la provisión privada de seguridad y cómo esta última se ha desarrollado en Colombia en el caso de las organizaciones de autodefensa, constituidas hacia la década de los años ochenta y noventa del siglo pasado. El capítulo concluye con una reflexión sobre las lecciones que, en defensa de la libertad, se puedan extraer de esa experiencia.

La legítima defensa como derecho natural

El reconocimiento de que los hombres gozan de derechos por cuenta de la naturaleza que les es propia es la premisa de la llamada ley natural, la cual considera los límites y alcances de dichos derechos. Es decir, al identificar las características fundamentales de la naturaleza propia de los hombres, aquello

que pueden reclamarse entre sí dependerá de cómo se manifieste y despliegue la naturaleza en cuestión. Ahora bien, la profundidad con la que se indague lo anterior depende del grado de aceptación o rechazo de la idea misma de que los hombres tenemos una naturaleza que nos es propia. Como indica Rothbard (1995), dado que la idea de la existencia de una naturaleza humana ha sido calificada de anticientífica o teológica por estudiosos del derecho y la filosofía, toda aspiración a comprender unas leyes que emanen de dicha naturaleza y, de paso, toda justificación de derechos con base en estas leyes serían vanas.

Sin embargo, la existencia de unos derechos inherentes a una naturaleza humana es explícitamente asumida con la referencia de los derechos humanos, de la que se deduce que la cualidad de ser humano implica el ejercicio de unos derechos que le son propios. No haría falta detenerse más en esto si no fuese porque de ello depende comprender el derecho a la legítima defensa como una exigencia de la naturaleza humana. Aunque una exposición más detenida sobre qué es la naturaleza humana excede la capacidad de la presente reflexión, no están demás unas consideraciones al respecto, que nos permita ahondar en la importancia de la legítima defensa como derecho natural por excelencia.

Para empezar, la principal realidad a destacar de la naturaleza de los hombres, como la de todos los demás seres vivos, es la de su individualidad. Toda consideración del conjunto de los individuos de determinada especie nos permite no solo afirmar unas características que los diferencian de los individuos de otra especie o asemejan a esto, sino lo propio con los individuos de la misma especie. Dentro de dichas características destaca que gozan de vida y, con ella, las facultades que guían las acciones destinadas a conservar su vida. Una de esas facultades, a diferencia de los otros seres vivos, es la razón, sobre lo cual hay una extensa tradición de pensamiento que resalta que, gracias a esta, el hombre descubre las leyes físicas (la naturaleza que le es externa) y las morales (la naturaleza que le es interna) (Rothbard, 1995).

El instinto de conservación que el humano comparte con los demás seres vivos se ve acompañado de su exclusivo uso de razón, lo que le permite adquirir consciencia, ante todo, de su individualidad (cuerpo y mente) y de la necesidad de disponer de ella a voluntad. Es decir, es libre para determinar el curso de sus acciones, porque se posee a sí mismo y nadie diferente puede actuar y vivir por él. La comprensión de la individualidad descrita hace parte de la llamada filosofía social robinsoniana y ha generado controversia por la apelación a la ficción de un individuo aislado; empero, como es irrefutable analíticamente, el ejercicio mismo de la refutación pone en evidencia la existencia de la indi-

vidualidad, en este caso, de quien impugna, lo que nos lleva a considerar la capacidad explicativa de dicha filosofía (Rothbard, 1995).

Llegados a este punto, reconocemos que cada ser humano dispone de sí mismo con miras a proveerse de todo aquello que necesite para prolongar y preservar su vida lo más que le sea posible y deseable. Pese a esto, no basta con desear lo que necesitamos para disponer efectivamente de ello. El esfuerzo de adquirirlo implica no solo adaptarnos a un entorno natural que no nos es conocido, y no pocas veces hostil, sino a entrar en competencia con los demás integrantes de nuestra especie al acceder a recursos cuya disponibilidad es limitada. La concurrencia que se genera entre un conjunto de individuos que tienen necesidades similares impulsa a diferenciar aquello que es propio de cada uno, con el fin de mitigar los conflictos que pueden surgir al querer disponer a la vez de una misma cosa. Esta situación da lugar a la propiedad, que tiene que ser privada por definición; es decir, ejercida a exclusividad por un individuo o un conjunto de individuos diferente a otros (Hoppe, 2010).

El reconocimiento de la necesidad de la propiedad privada no solo surge como exigencia de establecer una distinción entre las cosas, sino también entre los individuos, en otras palabras, entre los propietarios. Solo entre ellos pueden generarse conflictos que surjan ante el reclamo de uno frente a los de otro por la disposición de algo. Se excluye de dicha disposición aquella que se ejerza por cuenta de un individuo sobre otro –por su corporeidad y constitución física–, no porque sea imposible que se manifieste la situación, sino que el reclamo solo podría ser establecido de forma unilateral (lo que no lo haría un reclamo, sino un mandato) (Rothbard, 1995). Dichos reclamos presuponen un derecho –de lo contrario no surgirían–, por lo que se deduce que lo que da lugar a un derecho es el ejercicio mismo de la propiedad.

Conforme a nuestra naturaleza como propietarios surgen nuestros derechos y, por ende, la naturalidad de estos. El conflicto que puede generarse entre propietarios, por algún reclamo en particular en ejercicio de nuestros derechos, puede resolverse de manera pacífica o violenta. Bajo la opción pacífica, los propietarios intercambian sus derechos sin vulnerar su naturaleza; es decir, transfieren derechos de propiedad, sin por ello renunciar a ellos (Rothbard, 1995). Bajo la opción violenta, un propietario o conjunto de estos anula los derechos de otros al no ofrecer nada a cambio en sus reclamos o solo lo que esté dispuesto a ofrecer, pues sabe que su proceder debilita y pone en cuestión los derechos de otros propietarios iguales a él; con ello coloca en duda sus propios derechos, tratando de justificar excepciones que lo pongan a salvo de ser vulnerado en sus derechos.

En consecuencia, si para resolver los conflictos de propiedad se procediera de una forma pacífica, estaríamos en la situación descrita por Bastiat (2009), en la que todos los intereses legítimos son armónicos; es decir, todos aquellos intereses que emanan de los derechos naturales, como el de propiedad, serían recíprocos. En caso contrario, nos veríamos en la necesidad de exigirnos por la fuerza el tener que ser justos, defendiéndonos de las agresiones ilegítimas. La situación precedente se aduce generalmente para dar lugar a una fuerza capaz de garantizar el respeto a los derechos de propiedad, en caso de que se vean vulnerados. Dicha fuerza estaría amparada por la ley y no podría ser otra cosa que la organización colectiva del derecho individual de legítima defensa que menciona Bastiat (2009). La legítima defensa es una prolongación del derecho de propiedad que, como venimos sosteniendo, es acorde a nuestra naturaleza como seres humanos y, por ende, es algo que nos podemos exigir para que sea garantizado.

La provisión privada de seguridad

La relación entre el derecho de propiedad y la legítima defensa es tan íntima que se entiende que no se puede disponer plenamente de algo si, a su vez, no se puede defender aquello que es propio, incluso por la fuerza. De ello se deduce que los propietarios pueden contratar la debida protección sobre sus propiedades. El único límite a su acción defensiva es la no vulneración de derechos (de propiedad) de terceros no involucrados en la agresión que da origen a la defensa aludida (Rothbard, 1995).

De lo anterior se desprende que la necesidad de seguridad es vital para ejercer los derechos de propiedad; la provisión de esta deberá ser acorde al principio de la ley como organización colectiva del derecho individual a la legítima defensa. Aun si dicha provisión de seguridad es ejercida por la acción de un Gobierno, este no solo no puede exigir legítimamente que los propietarios renuncien a autodefenderse, sino que el que se autodefensa es la garantía de que su acción sea eficaz, tal y como afirma Bastiat (2009):

Si cada hombre tiene el derecho a defender, aún por la fuerza, su persona, su libertad y su propiedad, varios hombres tienen el derecho de concertarse, de entenderse, de organizar una fuerza común para encargarse regularmente de aquella defensa.

El derecho colectivo tiene, pues, su principio, su razón de ser, su legitimidad, en el derecho individual; y la fuerza común, racionalmente,

no puede tener otra finalidad, otra misión, que la que corresponde a las fuerzas aisladas a las que sustituye.

Así como la fuerza de un individuo no puede legítimamente atentar contra la persona, la libertad y la propiedad de otro individuo, por la misma razón la fuerza común no puede aplicarse legítimamente para destruir la persona, la libertad y la propiedad de los individuos o de las clases. (p. 182)

Sin embargo, la provisión privada de seguridad que da lugar a la legítima defensa está en riesgo de ser sustituida por la acción gubernamental que la regula, como bien podría deducirse en palabras de Bastiat (2009) al sostener que

Si hay algo evidente es esto: la ley es la organización del derecho natural de legítima defensa; es la sustitución de las fuerzas individuales por la fuerza colectiva, para actuar en el ámbito en que aquellas tienen derecho a actuar, para hacer lo que las fuerzas individuales tienen derecho a hacer, para garantizar las personas, las libertades y las propiedades, para mantener a cada uno en su derecho, para hacer reinar entre todos la justicia. (p. 183)

La sustitución de la fuerza individual por la colectiva supone el riesgo de relativizar los derechos de propiedad de sus protegidos, puesto que la fuerza colectiva requerirá, para la provisión de su servicio de seguridad, hacerse de los recursos necesarios para garantizarlo, lo cual se haría a costa del patrimonio y los ingresos de sus respectivos clientes. En caso de negarse a contribuir a esta sustitución, el cliente quedaría excluido de la seguridad provista por la fuerza colectiva. Para que aquellos que participan de la sustitución no se vean expuestos a una estimación fijada unilateralmente, ellos mismos tendrían que buscar establecer una instancia que, directa o indirectamente, sirva de contraparte para determinar la cantidad y calidad de los recursos necesarios para garantizar el servicio de seguridad.

Históricamente dicha sustitución ha operado; no obstante, se ha buscado resolver a favor de una sustitución plena por la fuerza colectiva de las fuerzas individuales. Esta fuerza colectiva –en general representada en un Estado– no solo no ha fijado de manera unilateral los recursos a aportar por los propietarios que dice defender (pues formalmente está obligado a negociar la contribución con representantes de sus gobernados), sino que su intento de prohibir que sus gobernados sean provistos de seguridad por otros Estados no ha sido exitoso, debido a que la existencia de otros Estados supone una competencia por los recursos de sus propios gobernados que le es imposible anular del todo. Así lo

reconoció un contemporáneo de Bastiat, Gustave de Molinari (2019), quien finalmente deducía que la consecuencia lógica de asumir unas leyes acordes a nuestra naturaleza y afirmar unos derechos amparados en ellas es que cada individuo puede elegir el gobierno que desee o incluso renunciar a hacerlo.

El resultado del proceso descrito ha dejado como balance que la provisión privada de seguridad está sometida a la autoridad y el control del Estado, y no se opone a sus fines; es decir, funciona de manera subordinada y complementaria a la seguridad prestada por el Estado (Hernández Cabrera, 2019). De lo contrario, la provisión privada de seguridad sería objeto de prohibición y, de esa manera, el derecho a la legítima defensa se vería restringido. En otras palabras, la legítima defensa no ha sido prohibida –al menos no formalmente–; sin embargo, la provisión de seguridad con la cual se garantiza sí ha sido restringida o regulada por las fuerzas colectivas a las que se refería Bastiat (2009) y que conocemos como Estados.

El problema en la provisión de seguridad radica en la comprensión de su naturaleza misma. Para empezar, debemos insistir en que la necesidad de seguridad depende del individuo que la demande, puesto que, si bien habíamos concluido que todos los individuos, en su calidad de propietarios, demandan seguridad, la intensidad de dicha necesidad no se manifiesta igual en cada uno de ellos. Esas diferencias nos ponen de presente que, al ser la legítima defensa un derecho natural individual, la necesidad de seguridad que surja del ejercicio de este derecho dependerá de lo que el individuo considere necesario para sentirse seguro. Por lo tanto, al igual que con cualquier otra necesidad, su valoración será subjetiva; y la seguridad no es una excepción (Hernández Cabrera, 2019).

Como la seguridad no es una excepción a la valoración subjetiva de quienes la demandan, toda pretensión de restringir su provisión no solo sería arbitraria, al estimar la demanda de seguridad prescindiendo de las valoraciones subjetivas de los individuos, sino autoritaria, al imponerle límites a la legítima defensa. La pretensión suele provenir del Estado, al cual se le ha querido justificar desde una defensa de la libertad como el monopolio legítimo de la violencia (Hernández Cabrera, 2019). La justificación del Estado desde una defensa de la libertad se remonta a Bastiat, incluso más atrás, y resulta peculiar cómo el liberalismo propone simultáneamente fortificar y debilitar al Estado, dependiendo de si está dispuesto a llevar hasta las últimas consecuencias sus premisas económicas. Así, por ejemplo, lo identificaba de Molinari (2019):

Uno de los economistas que más lejos ha llevado la aplicación del principio de la libertad, el Sr. Charles Dunoyer, piensa “que las fun-

ciones del gobierno jamás podrán caer bajo el dominio de la actividad privada”. Así pues, he aquí una clara y evidente excepción aducida al principio de la libre competencia. Esta excepción es tanto más destacable cuanto que es única. (p. 242)

Excepción que, de ser aceptada o no, tendría como consecuencia admitir que,

La producción de seguridad no debe ser apartada de la ley de la libre competencia; y, si lo es, la sociedad entera sufre un daño. O bien esto es lógico y cierto, o los principios sobre los que se fundamenta la ciencia económica no son principios. (de Molinari, 2019, pp. 242-243)

Lo interesante de la justificación del monopolio de la violencia del Estado desde una defensa de la libertad –y toda la tradición en defensa de unos derechos naturales– es que no puede sustraer la provisión estatal de seguridad del análisis de las leyes económicas. La definición misma de monopolio da cuenta de ello. A diferencia de otros monopolios que existen en la medida que el Estado les ha concedido un privilegio, el monopolio del Estado en materia de seguridad sería un privilegio concedido por sus propios gobernados. La idea de que los individuos concedan un privilegio al Estado de ser su principal proveedor de seguridad no solo no ha ocurrido a lo largo de la historia, sino que es absurda en su propia lógica, pues implicaría renunciar al derecho a defenderse, en este caso, del mismo Estado que dice querer protegerlos (Hoppe, 2003).

Una consideración especial a lo anterior merece el hecho de que seguridad no es lo mismo que violencia, por lo que al justificar un monopolio de la violencia se tiene que aclarar si se está hablando de una violencia agresiva o defensiva. Se podría pensar que se habla de la defensiva, pero si ello es así, se estaría prohibiendo la autodefensa, lo cual implicaría que el Estado pudiese asignar a cada persona un policía o escolta que se encargue de garantizar que la persona no se defiendan y sea, por ende, defendida solo por los agentes de seguridad del Estado; esto sería prohibitivo en términos de costos, a menos que se encarcele masivamente a la población (como en un régimen totalitario). En cambio, si se habla del monopolio de la violencia agresiva, se desnudaría la naturaleza inmoral del Estado quien se encargaría de desvirtuar tal pretensión o camuflarla.

Pese a las deficiencias para justificar su razón de ser, el Estado ha logrado ser una realidad hegemónica a lo largo y ancho del planeta. Aunque es evidente que no todos los Estados han sido igual de exitosos en ejercer el monopolio de la violencia y volverse los principales proveedores de seguridad en un territorio específico, la idea de necesitarlos está arraigada con firmeza en la opinión pública. Incluso ante la proliferación de un activo mercado de proveedores privados

de seguridad que nunca ha dejado de existir y que ha tenido un crecimiento exponencial en tiempos recientes, estos mismos proveedores privados no tienen interés en cuestionar el monopolio del Estado, sino en acoplarse a él, como ya se mencionó (Hernández Cabrera, 2019).

Lo dicho sobre la legítima defensa y su relación con la provisión de seguridad ha dado una justificación teórica en favor del monopolio de la violencia por cuenta del Estado, la cual parte de profundizar en un atributo propio del Estado: la soberanía. Solo al reflexionar sobre la naturaleza de un poder soberano es que el Estado, y quienes se ponen al frente de este, buscan ampararse en ejercicios cada vez más elaborados para justificar su legitimidad. Una de las principales conclusiones de dicho proceso es reconocer la inevitable frontera que se establece entre beneficiarios y perjudicados netos del ejercicio del poder y su gobierno o, en términos más convencionales, entre gobernantes y gobernados. Dicho reconocimiento ha originado un especial ejercicio de lo que von Mises llamaba polilogismo; es decir, la idea de que la lógica diverge para comprender lo que unos hacen respecto a lo que hacen otros (Hoppe, 2003).

El polilogismo supone que la lógica de los gobernados difiere lo suficiente de la de los gobernantes como para que no se les juzgue de la misma manera. Por ejemplo, se considera que los gobernados se guían por intereses particulares y los gobernantes, por intereses generales. Sobre esa idea, la seguridad proveída por los gobernantes tendrá mejores motivaciones que la que ofrezcan los gobernados. A tal punto que, si los segundos cuestionan y se rebelan contra los primeros en dicha provisión, no solo atentarían contra los Gobiernos y su soberanía, sino contra ellos mismos y sus derechos fundamentales al fomentar, con su rebelión, un estado de anarquía, del cual se supone tenemos que salir.

Disciplinas como la historia se han reseñado el proceso social anterior desde la perspectiva hegemónica de la formación y transformación del Estado y su constitución, así como su consolidación plena como el horizonte y la culminación de la historia; es decir, su fin –entendido como propósito y no como final–. La historia de Colombia no difiere en ese sentido de lo que se ha estudiado para otras sociedades; es más, quienes la estudian suelen poner muy de presente los problemas del país en el marco de una ausencia o presencia del Estado. Por ende, la premisa fundamental sobre la que se estudia la historia de Colombia –y más aún por cuenta de la prolongación del conflicto armado interno que ha protagonizado su historia contemporánea– es la consolidación de la soberanía del Estado colombiano (González, 2014).

El caso de Colombia no ha recibido la atención que merece frente a lo expuesto, más aún porque una extensa literatura y diversa gama de autores ha insistido en la debilidad de su Estado para ser un monopolio efectivo de la violencia, al ser desafiado en varias oportunidades de su historia por grupos armados organizados que le disputan su legitimidad y dominio territorial (Deas, 2015). Especial mención merece el caso del conflicto armado interno, puesto que, en su periodo más intenso de hostilidades, entre 1980 y 2005 (aproximadamente), se vio la coexistencia de tres productores de violencia: fuerzas estatales, fuerzas insurgentes y fuerzas de autodefensa (Centro Nacional de Memoria Histórica [CNMH], 2018). ¿Cómo se configuran los grupos de autodefensa en medio de dicho escenario? ¿De qué manera sirvieron como proveedores privados de seguridad y cuál fue su relación con el Estado colombiano? Eso nos proponemos a responder en el siguiente apartado.

Los grupos de autodefensa en Colombia

Los grupos de autodefensa en Colombia surgen en medio del prolongado fenómeno de la subversión comunista que, desde la segunda mitad del siglo XX, ha buscado desafiar y sigue desafiando al Estado colombiano. Es importante mencionar que la acción de grupos armados de naturaleza insurgente no busca destruir el Estado colombiano, sino apoderarse de él o reemplazarlo por uno propio (Hernández Cabrera, 2019). Mención especial merece la naturaleza del fenómeno de los grupos de autodefensa que se constituyeron en Colombia hacia el último cuarto del siglo XX, pues los estudios al respecto han resaltado su carácter de complementariedad a la consolidación del Estado frente a la subversión comunista, al punto de considerarlos de naturaleza paramilitar (CNMH, 2018). De manera más ponderada y crítica está su calificación como grupos armados ilegales con tendencia contrainsurgente, a la luz de sus modalidades de acción (Pacheco *et al.*, 2019)

En general, los estudios resaltan el aspecto contrainsurgente de los grupos de autodefensa que se constituyeron en Colombia, y la discusión se ha centrado en su naturaleza paramilitar. Vale la pena destacar cómo dos estudios tempranos sobre el fenómeno ofrecen, por una parte, una interpretación que concibe a las autodefensas como un resultado de la estrategia contrainsurgente del Estado colombiano para derrotar la subversión comunista en su contra (Medina Gallego, 1990); por otro, una interpretación que sostiene que las autodefensas son una respuesta privada de quienes, en su ejercicio del derecho a la legítima

defensa, buscan defenderse de la subversión comunista ante la negligencia o incompetencia del Estado en hacerlo (Duque Gómez, 1991).

En ambos estudios, la consideración de que dichas fuerzas sean paramilitares –es decir, que apoyen labores de contrainsurgencia propias de la fuerza pública (Fuerzas Militares y Policía)– se evalúa de forma diferente. Para Medina (1990), la alianza con los grupos de autodefensa compromete la legitimidad del monopolio del Estado, mientras que para Duque Gómez (1991), lo refuerza. Ello es así, porque se le incorporó a la estrategia contrainsurgente del Estado colombiano, de forma gradual y cada vez más decisiva, la lucha contra el tráfico de drogas, especialmente la cocaína, que lo llevó a combatir a los grupos subversivos y a los narcotraficantes al mismo tiempo. Estos últimos, ganando mayor fuerza, terminaron por financiar los grupos de autodefensa.

Aquí aparece un fenómeno decisivo en la comprensión del surgimiento, la expansión y la consolidación de los grupos de autodefensa: el tráfico de drogas, en particular la cocaína. Para entender este punto, debemos detenernos en la historia de las autodefensas. Amparados en la legislación vigente desde la década de los años sesenta, que habilitaba a la fuerza pública para dotar a los particulares de armas de uso privativo militar e involucrarnos en una movilización de defensa civil, los grupos de autodefensa empezaron a proliferar en la medida que se dio una expansión considerable de los grupos insurgentes a comienzos de la década de los ochenta. Los lugares en los que se empezaron a constituir estos grupos fueron regiones como Urabá, la Sierra Nevada de Santa Marta, el Magdalena medio y alto, los Llanos del Casanare, entre otros, donde la fuerza pública no logró responder con diligencia y prontitud a la presión de los grupos subversivos, los cuales comenzaron a intimidar más a la población civil mediante el aumento del secuestro y la extorsión (CNMH, 2018).

Muchos que conformaron estos grupos de autodefensa eran propietarios de tierras con vocación agrícola y ganadera, cuyas funciones iniciales consistían en ejercer labores de vigilancia y seguridad en sus propios territorios, siendo inspeccionados en su funcionamiento por la fuerza pública. El liderazgo en las operaciones de contrainsurgencia –el ataque directo a los grupos subversivos– era facultad exclusiva de la fuerza pública, para lo cual recurrían eventualmente al apoyo logístico de los grupos de autodefensa. Estamos, pues, ante una plena subordinación y complementariedad al monopolio de la seguridad por cuenta del Estado (Pacheco *et al.*, 2019).

La situación empieza a tornarse adversa para los grupos de autodefensa en su relación con el Estado colombiano cuando varios de los propietarios rurales

que los constituían eran, a su vez, parte de los grupos narcotraficantes, cuyas inversiones en las regiones empezaban a incrementarse gradualmente en la medida que prosperaba ese negocio y aumentaban sus operaciones de lavado de activos. Así, los narcotraficantes vieron la oportunidad de hacerse al control de los grupos de autodefensa para ejercer el control territorial en lugares estratégicos para la producción y comercialización de cocaína; de esa manera, se ampararon en la lucha antsubversiva para evadir la creciente persecución del Estado colombiano a su actividad económica (Medina Gallego, 1990).

El Estado colombiano advirtió desde muy temprano la influencia del narcotráfico en los grupos de autodefensa constituidos legalmente, por lo que ilegalizó estos grupos y los combatió con la fuerza pública (Pacheco *et al.*, 2019). De esa forma, los grupos de autodefensa quedaron expuestos no solo a la confrontación con los grupos subversivos, sino a la persecución del Estado colombiano, que los combatía como narcotraficantes. Aunque la mayoría de los grupos de autodefensa prefirió entregar sus armas a la fuerza pública, otros estuvieron activos al amparo de grupos narcotraficantes, los cuales, para principios de la década de 1990, ya empezaban a fragmentarse ante la ofensiva del Estado colombiano.

De los grupos de autodefensa sobrevivientes o de segunda generación, surgió en 1997 una coalición conocida como las Autodefensas Unidas de Colombia (AUC). La constitución de estas en bloques regionales les permitió, hacia finales de la década, cubrir una parte considerable del país (CNMH, 2018). Aunque la relación con el narcotráfico fue negada en varias ocasiones –atribuyéndola a los grupos subversivos, en especial a las FARC–, quedó claro que su crecimiento y operatividad solo fueron posibles gracias a los recursos provenientes del comercio de drogas y la red de lavado de activos. Esta financiación permitió una expansión que, hasta su desmovilización en 2005, hizo que las AUC alcanzaran los 35 000 efectivos en su pie de fuerza. De esa manera, las AUC se convirtieron en un competidor importante como proveedor de seguridad para actividades de carácter ilícito –en particular, el comercio de drogas– frente a otros grupos los subversivos.

Sin embargo, la provisión de seguridad de las autodefensas bajo la figura de las AUC supuso una cartelización de su función empresarial debido al régimen de prohibición sobre la producción de drogas. Esta prohibición los excluía de los beneficios de la ley, de los que ya habían sido privados desde finales de los años ochenta por el Estado colombiano. Despojados de un marco legal o sometidos a su presión, como el caso de las disposiciones legales sobre la creación de cooperativas de seguridad y vigilancia que tuvieron vigencia entre 1994 y 1999, las autodefensas se vieron obligadas a incorporarse dentro de las AUC o ser sus aliadas.

Como resultado, las autodefensas dejaron de adherirse al principio de proporcionalidad, con el cual estaban amparadas en principio ante la agresión de la subversión comunista. Al extender su acción defensiva violenta a los colaboradores supuestos o reales de la subversión y sus fuentes de financiación, incluidos aquellos vinculados al narcotráfico, las autodefensas eliminaron sus competidores mediante métodos brutales como el asesinato. Por ejemplo, varios capos del narcotráfico ejercieron de comandantes de las AUC y, tras su desmovilización, fueron extraditados por delitos de narcotráfico en lugar de ser juzgados por crímenes más graves como asesinatos y masacres.

Conclusiones

El ejercicio de la legítima defensa implica que, al recurrir a la violencia defensiva para salvaguardar los derechos de propiedad sobre sí mismo y bienes tangibles, se debe respetar el principio de proporcionalidad. Dicho principio exige que las acciones emprendidas en restitución a los derechos de propiedad violentados no solo logren castigar a los culpables de la agresión, sino que cubran los costos del procedimiento penal y las indemnizaciones que den lugar (Rothbard, 1995, pp. 131-145).

En la revisión propuesta, hemos señalado cómo dicho principio de proporcionalidad fue violado por las organizaciones de autodefensa que sirvieron de proveedores privados de seguridad. Consideramos que dicha violación se debió a la financiación que las autodefensas –especialmente en el proyecto de las AUC– obtuvieron del narcotráfico. Bajo un régimen de prohibición como el vigente, no solo se dotaron de enormes recursos, sino que tuvieron el incentivo para eliminar a sus competidores de forma violenta, al no poder resolver sus conflictos de forma pacífica por estar bajo un régimen de ilegalidad.

Es importante tener en cuenta que toda iniciativa de provisión de seguridad que surja del ejercicio de la legítima defensa debe atenerse al principio de proporcionalidad, el cual exige una oportuna y adecuada provisión de justicia. En Colombia, la justicia proveída por el Estado no solo ha fallado en amparar la legítima defensa, sino que la ha castigado al verse envuelta en actividades como el narcotráfico. Con tal de sostenerse en la prohibición del tráfico de drogas, el Estado colombiano prefirió condenar las organizaciones de autodefensa en vez de reevaluar su política de prohibición de las drogas. Futuros análisis, particularmente en lo que concierne al rol de la provisión de la justicia que debe acompañar al de seguridad, serán tenidos en cuenta al reivindicar el derecho a la legítima defensa que se ha aquí.

Los límites de la política monetaria en Colombia

Katherine Flórez Pinilla

Concepto de dinero: del dinero-mercancía al dinero-*fiat*

La teoría económica estándar, incluyendo la austriaca, enseña que la variación de los precios está determinada directamente por el movimiento de la demanda e inversamente por el de la oferta de mercancías. La demanda puede aumentar y presionar el alza de precios, siempre y cuando su oferta permanezca igual. Esto ocurre con todo tipo de mercancías, incluido el dinero. Su demanda puede aumentar y revalorizar la moneda si la cantidad de *stock* no cambia. Por el contrario, si aumenta su oferta, su precio baja, manifestándose en una depreciación o devaluación de la moneda.

El impacto es letal cuando se trata de una economía con moneda de curso legal forzoso, como la nuestra. A diferencia del variado proceso de cambio de precio de las mercancías, una fluctuación del precio del dinero afecta toda la sociedad, porque impacta el precio de las demás mercancías al ser el único medio para adquirirlas. Un precio alto revaloriza la moneda y, por consiguiente, permite adquirir más bienes, mientras que un descenso impide su adquisición, encareciéndolos. De manera que la fortaleza de una moneda radica en su escasez o, mejor dicho, la dificultad de aumentar su *stock*. Una moneda débil, por el contrario, es proclive a grandes y fáciles incrementos.

El anterior razonamiento es entendible solo si se concibe el dinero como lo hace la teoría tradicional, en términos de mercancía. Su utilidad es servir de medio de cambio. Al ser mercancía, su valor o precio solo puede ser determinado por la interrelación de la oferta y la demanda. Quitarle a la moneda su naturaleza mercantil le impone una noción alejada de su dinámica y comportamiento, secuestra la información sobre su desempeño y engaña al público, presumiendo que, como objeto no mercantil y no afectado por las leyes del mercado, se puede establecer *ex ante* su precio y regularlo al antojo de un regulador.

Para todas las escuelas económicas, el dinero es un medio de cambio que fomenta la reciprocidad mercantil en sociedades abiertas. Tres funcionalidades se le atribuyen: medio de cambio, unidad de cuenta y depósito de valor. A pesar de encontrarse estas funcionalidades en todos los manuales de macroeconomía y finanzas, no se comprende su implicación y se hace énfasis solo en la primera funcionalidad: ser medio de cambio.

Sin embargo, para la escuela austriaca, el dinero –además de ser medio de cambio– es una mercancía (dinero-mercancía) con un alto grado de liquidez –en el sentido de Menger y Hayek– o de intercambiabilidad. La liquidez se entiende como el grado de facilidad con la que “resulta posible desprenderse de una mercancía a precios compatibles con la situación económica general” (Menger, 1982, p. 244); es decir, una mercancía que todos deseen y que supere la difícil situación de coincidencia doble de necesidades entre las partes que requieran intercambiar. Esta mercancía puede mutar en el tiempo, promover el intercambio de todas las demás mercancías (menos líquidas), realizar el cálculo económico y acumularse (crear capital y sortear la preferencia temporal).

Nótese que, al resaltar el carácter de mercancía, la escuela austriaca le da la importancia explícita al motivo durabilidad y, por tanto, el tiempo determina la preferencia por la liquidez o la acumulación. No cualquier cosa puede ser dinero, así cuente con respaldo legal o político; el dinero debe ser, al mismo tiempo, una mercancía, porque debe poder ser deseado, producido y manifestar la escasez que le otorgue valor. Sin ese requisito, el dinero no es más que un símbolo cultural, inservible para efectuar intercambios. Como mercancía, queda retratado como un medio dominado por la oferta y la demanda. Debe ser escaso para que ostente valor económico y, por lo tanto, mantener su poder de adquisición de otros bienes (Ammous, 2018).

Ahora bien, sobre los efectos del dinero en la economía, existen dos paradigmas en los que se confrontan las teorías económicas austriacas, neoclásicas y keynesianas. El primer paradigma –atribuido al origen de la escuela monetarista,

la perspectiva neoclásica— establece que los efectos del dinero son neutrales en la economía. Se asegura que el dinero es solo un medio de cambio y, por tanto, es una variable nominal y no real. La cantidad de dinero en circulación tendrá un efecto neutro en todas las variables reales en que interviene como medio de cambio; es decir, en los precios de las mercancías y en las cantidades de mercancías producidas. Este concepto se retrata en la teoría cuantitativa del dinero, postulada en la fórmula de Fisher:

$$M.V=PY \quad (1)$$

Donde

M =cantidad de dinero

V =velocidad de circulación

P =precios

Y =producto real

De manera análoga, todo cambio en la oferta monetaria tiene efecto en los precios (otra variable nominal), pero no en las variables reales, como la cantidad de producto y el nivel de empleo. Esta proposición fue adoptada parcialmente por el neoclasicismo del siglo XX, representado en autores como Friedman (1980); quien expuso que a corto plazo se puede modificar variables reales como producto y empleo, pero a largo plazo, no. Al aceptar la efectividad a corto plazo y la neutralidad a largo plazo, asumen con restricciones o salvedades la posibilidad de política o intervención monetaria: una banca central reguladora de la oferta monetaria que sea creíble, certera y racional, que no obstaculice la tendencia hacia el punto de pleno empleo a largo plazo y que ayude a los agentes económicos a ajustar sus expectativas de manera racional.

Por el contrario, el keynesianismo y, por consiguiente, el nekeynesianismo se fundamentan en la premisa de la no neutralidad del dinero. A diferencia de los monetaristas, consideran que la oferta de dinero puede ejercer una gran influencia en el crecimiento del empleo y el producto de una sociedad a corto y largo plazo. Esto implica que es deseable aumentar la cantidad de dinero como medida de política.

El aumento de la cantidad de dinero en circulación puede efectuarse a través de la producción directa de más dinero, la prohibición o disuasión del ahorro, o la acumulación de dinero. Alternativamente, se pueden implementar políticas que incentiven el gasto y la demanda efectiva. Desde su punto de vista, ahorrar o acumular capital impide el desarrollo de la producción y el empleo, que se motivan por el consumo, el cual a su vez se fomenta por el aumento de la liquidez.

En la práctica, aunque en grados diferente, la visión neoclásica y keynesiana se han traducido en legislación con incentivos o política monetaria mediante la fuerza coactiva del Estado, al menos mediante tres mecanismos: el monopolio de la producción de dinero, el establecimiento del precio del dinero para consumir o ahorrar vía mandato, y la regulación de condiciones para el ahorro y el crédito. El primero se logró por medio del diseño y la instauración de un sistema de banca central y de una moneda de curso legal forzoso (moneda *fiat*). El segundo, gracias al establecimiento gubernamental de la tasa de interés de política monetaria. Y el tercero, por medio del establecimiento de reglas de derecho financiero que incluyen el control de las tasas de interés de captación y préstamo; reglas para el manejo de los acuerdos y contratos entre usuarios e intermediarios financieros; y regulaciones adicionales que premian o castigan la acción financiera.

De acuerdo con las dos visiones anteriores, se legitimó desde la teoría económica la necesaria coacción de una autoridad que pudiese representar la voluntad de la sociedad (legislada por el Congreso) para producir la cantidad y motivar la velocidad de la circulación en aras de garantizar “soberanía monetaria”.⁵⁵ El arte de la economía se redujo a definir el poder del banco central y elegir una “correcta” junta directiva.

La diferencia fundamental entre neoclasicismo y keynesianismo radica en su relación con el tiempo. Mientras el primero pide medida y rigor técnico para no perjudicar el equilibrio de las variables reales entre el corto y largo plazo, para el keynesianismo el tiempo no importa, pues “en el largo plazo todos estaremos muertos” (Keynes, 1923, como se citó en Ortiz y Jiménez, 2015, p. 9). Por consiguiente, el pleno empleo se puede conseguir inmediatamente con “todo” el dinero en circulación, impidiendo el ahorro e inyectando nuevo dinero.

Esta implicación nunca sería posible deducir de la economía austriaca, donde la información y el tiempo son fundamentales para entender el efecto de la manipulación de la moneda. Sin la influencia del tiempo, no habrá necesidad de cálculo económico, expectativas o preferencia temporal; por tanto, no sucederá la acumulación de capital ni la inversión. Subvalorar el largo plazo, en vez de acelerar el camino al pleno empleo, lo obstaculiza, acelerando la crisis de producción y el estancamiento en una economía. Por consiguiente, la diferencia en el tratamiento del tiempo entre la escuela austriaca y las escuelas neoclásicas

55. Algunos la definen, incluso, como un símbolo de la soberanía nacional y una “representación simbólica unitaria de la totalidad social” (Théret, 2013, p. 19).

y keynesianas propicia su énfasis en el ahorro en contraposición al énfasis en el consumo, especialmente en keynesianos.

El elemento tiempo es una variable que diferencia a los seres humanos de los demás seres vivos, porque induce a pensar en el bienestar futuro; no solo por las necesidades inmediatas e instintivas, sino por satisfacer otras necesidades y nuevos fines, o para satisfacer de manera dinámica y eficiente las necesidades actuales. Por ejemplo, la necesidad de alimentación se pudo resolver pescando artesanalmente un pez, pero la proyección de un mecanismo que permitiera la pesca más fácil y rápidamente necesitó la acumulación de tiempo, esfuerzo e imaginación. Esto promovió el cambio de pescar con las manos a pescar con instrumentos. La acumulación de tiempo, trabajo e imaginación para alcanzar un fin originó el capital. De este esfuerzo humano resulta el progreso técnico, la división del trabajo, el crecimiento económico y el desarrollo de la civilización. Se tiene entonces que, a menor preferencia por la liquidez, mayor preferencia por el ahorro (preferencia temporal baja) y, a mayor preferencia temporal (necesidad de liquidez en el corto plazo), menor capacidad de ahorro. La acumulación es el resultado de la decisión preferencial entre el presente y el futuro, y esa es la esencia misma de la figura del empresario.

Esta explicación pasa desapercibida en el neoclasicismo y el keynesianismo, y –peor aún– es vilipendiada en el marxismo. Marx (1867/2005; Marx y Engels, 1848) encuentra en la existencia de capital la raíz de todos los problemas socioeconómicos; por ende, su destrucción es una conclusión inevitable y el motivo central de la revolución. En Marx (1867/2005) se niega el rol del empresario como coordinador temporal de expectativas, de liquidez, como creador de información y reductor de costos de transacción; simplemente se asume que el capital es el fruto de un despojo o expropiación ilegítima del trabajo y su acumulación como un fetiche. Se condena moralmente el acto de acumular.

Política monetaria: la fatal arrogancia del banco central

De acuerdo con lo anterior, desde la aproximación austriaca, no es adecuado, oportuno, ni eficiente delegar la determinación del precio de la moneda al regulador y, mucho menos, su creación (la oferta). Como resultado, se deduce que una política monetaria expansiva siempre implicará una distorsión del precio del dinero y del capital, lo que a su vez desencadena una distorsión en los precios relativos. Si bien pueden acelerar una bonanza a corto plazo, su efecto

no es sostenible, acelerando una crisis y depresión a mediano y largo plazo de la actividad económica, los precios y el empleo.

La banca central –como la institución garante, productora y reguladora de la moneda, acompañada de la regulación y el establecimiento de moneda de curso legal forzoso– constituye los mecanismos más sólidos de política monetaria hasta nuestros días. Atrás han quedado la historia monetaria y las alternativas no coactivas de regulación o de producción de moneda-mercancía. El dinero es una institución mucho más antigua que la moneda de curso legal forzoso y se puede entender gracias a las cualidades de la moneda-mercancía, como referiría Menger. Su origen histórico se ha entrecruzado en las narrativas de los historiadores de la economía con su legalidad. La necesidad de cuño y sello para garantizar la divisibilidad y pureza de los metales convertidos en moneda generalizada se imputó a personas con reconocimiento, confianza y autoridad (monasterios, nobles, monarcas, Estados). La casa de la moneda estatal funcionó en la historia moderna, pero solo hasta hace un siglo se fusionó esta función con la producción de moneda. Una diferencia abismal.

El siglo XX fue testigo de la proliferación del establecimiento gubernamental de una moneda de curso legal forzoso y de la banca central. La antítesis de la banca central es el modelo de banca libre que defiende la escuela austriaca, ya sea en la modalidad con reserva fraccionaria o con reserva del 100 % de los depósitos. Un modelo en el que existen bancos intermediarios entre ahorradores y prestamistas que, en competencia, pueden establecer el precio del crédito y el ahorro: qué tan baratos o caros son el ahorro, la acumulación monetaria y los préstamos. En un modelo de banco central, una autoridad o un comité de expertos sustituye la competencia por medio de la imposición de reglas del juego para los bancos privados, impone precios y, por tanto, fractura la libre competencia entre prestamistas y protectores de depósitos.

Precio y tasa de interés

El precio del dinero en el modelo centralizado está mediado por la tasa de interés de política monetaria establecida por decreto del banco central. En Colombia, la tasa de interés de intervención la establece la Junta Directiva del Banco de la República (JDBR) hasta en cuatro momentos al año y se aplica a los préstamos que concede el banco central a los bancos privados. Los bancos privados en Colombia, bajo una estructura oligopólica, establecen la tasa de interés de captación y préstamo correlativas. En teoría, la tasa de interés es el precio que corresponde a la confrontación entre oferta y demanda de dinero;

sin embargo, como función del mercado según oferta y demanda, se reemplaza por una decisión política. Esta intervención sobre el dinero aporta la primera distorsión de incentivos en el funcionamiento financiero y su gestión alejada de las variables reales de la economía, creando una ilusión monetaria.

La distorsión o determinación artificial de la tasa de interés explica, desde el enfoque austriaco, las crisis financieras y en el nivel de precios. La teoría del ciclo económico austriaco explica cómo una reducción artificial de la tasa de interés –política de expansión crediticia– incrementa los gastos de inversión en relación con los gastos de consumo en un primer momento, distorsionando la rentabilidad relativa del capital invertido. En consecuencia, la demanda de bienes de consumo comienza a aumentar como resultado del incremento de las rentas percibidas por los factores de producción, haciéndose evidente un alza generalizada en los precios de los bienes de consumo. El alza de los precios, mientras produce beneficios en las industrias más próximas al consumo, incide en el decaimiento de la rentabilidad asociada a los bienes de inversión y capital.

Los bienes de capital que empezaron a producirse teniendo en mente una estructura productiva intensiva en capital han de readaptarse, si ello es posible, a una más intensiva en trabajo (considerando que el alza de precios de bienes de consumo supone una reducción de los salarios reales). En lo que resulta un movimiento de factores productivos de la inversión hacia el consumo, se observan pérdidas en los sectores con mayor capital (construcción, infraestructura, maquinaria y equipo), que solo son rentables para bajos tipos de interés y que se desarrollaron en exceso. En suma, se genera una depresión económica con efectos diferenciales: por un lado, un exceso de producción en los sectores de inversión y, por otro, escasez de inversión en los más próximos al consumo (Huerta de Soto, 2009). Por consiguiente, se concluye que la política monetaria expansionista castiga el ahorro y distorsiona las señales que permiten la inversión, motivando crisis y recesión.

Esta explicación es incompatible con enfoques como el keynesiano. Para la escuela keynesiana, una política monetaria expansiva aumentaría la demanda efectiva de manera proporcional y directa, respecto a un multiplicador, tanto en la inversión como en el consumo. El aumento de la demanda efectiva, sin discriminar sectores, motiva un mayor número de transacciones económicas, la expansión del consumo y, por esa vía, induce el aumento de la producción. En contraste, para la teoría austriaca, la expansión monetaria crea comportamientos económicos especuladores y otorga señales que desvían los recursos de los usos más productivos a los menos productivos. Debido a la estructura del capital, fomenta el consumo y la inversión, pero los proyectos productivos más

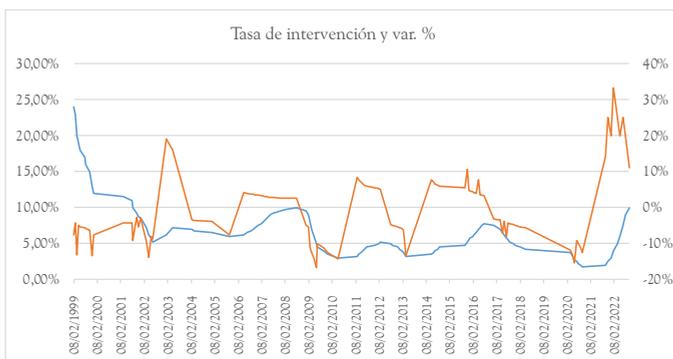
intensivos en capital requieren de tiempo; una vez producidos, habrán escaseado los ahorros por la motivación al consumo anterior, por lo cual, los proyectos tenderán a la insostenibilidad y llevarán a la crisis económica generalizada.

El caso de la tasa de interés de intervención en Colombia

En Colombia, la oferta depende de la estrategia del Banco de la República. Desde abril de 2020, su estrategia fue acentuar la expansión de la masa monetaria y abaratar el dinero. La mayor oferta de dinero generó liquidez que, en las condiciones emergentes, se destinó al consumo más que a la inversión. Las condiciones emergentes superaron lo vislumbrado teóricamente, porque en condiciones normales se espera un decaimiento de la inversión en bienes intensivos en capital, pero esto fue reforzado por políticas de aislamiento obligatorio por la pandemia del COVID-19, que impidieron la producción de bienes intensivos durante varios meses. Se evidenció rigidez productiva y mayor incertidumbre derivada de las políticas relacionadas con el COVID-19, lo que llevó al cierre de empresas, la descapitalización y el desempleo.

La disminución de la tasa de interés provocó un aumento de la oferta monetaria, gestada en tres decisiones: disminución de la tasa de interés de política monetaria (del 4.25 % al 3.75 % en abril de 2020, hasta llegar al 1.75 % en agosto de 2021), aumento de la compra de bonos y disminución del encaje bancario al mínimo histórico (del 11 % al 8 % en abril de 2020).

Figura 3
Tasa de interés de política monetaria (%) en Colombia y variación (%)



Nota. Tomado de *Mecanismos de implementación de la política monetaria*, por Banco de la República, 2022a. (<https://www.banrep.gov.co/es/como-se-implementa-la-politica-monetaria#mecanismos>)

La disminución de la tasa rebajó, para los bancos comerciales, el costo de endeudarse con el emisor. Con la compra de bonos se entregó dinero primario a cambio de deuda. Estos se encargaron de emitir de manera secundaria, promoviendo el crédito a menores tasas de crédito de consumo y, por tanto, de promover su piramización.

Figura 4
Tasa de interés banca comercial (%)



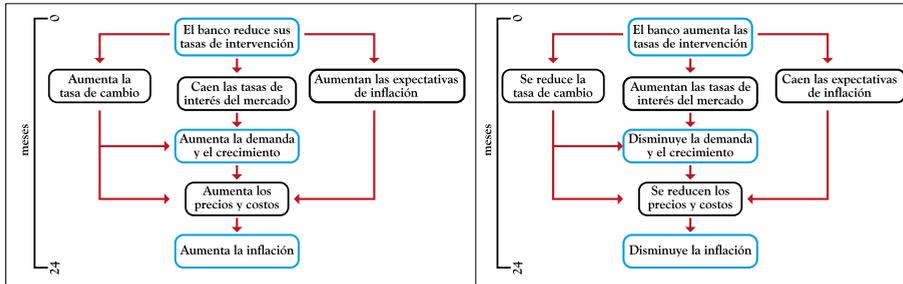
Nota. Tomado de *Mecanismos de implementación de la política monetaria*, por Banco de la República, 2022a. (<https://www.banrep.gov.co/es/como-se-implementa-la-politica-monetaria#mecanismos>)

En relación con la tasa de interés de intervención en Colombia, es notable el vaivén del criterio de la JDBR. Durante los últimos veintisiete años, esta tasa ha experimentado 123 modificaciones, con un promedio aproximado de cuatro anuales. El Banco de la República ha tenido dieciséis gerentes en un siglo de existencia y la JDBR, responsable de estas decisiones, es designada por el poder ejecutivo del Estado, según lo establecido en el artículo 371 de la Constitución política de Colombia.⁵⁶

Para Friedman (1980), la consecuencia de reducir la tasa de interés sobre la inflación tarda aproximadamente dieciocho meses en manifestarse sobre el nivel de precios. Para el Banco de la República, este efecto rezagado puede tardar hasta veinticuatro meses, tal como se expone en el esquema de la Figura 5, declarado por el mismo banco.

56. “El gerente general del Banco hace parte de la Junta Directiva y es nombrado por sus otros 6 miembros: el ministro de Hacienda y Crédito Público, cinco codirectores de dedicación exclusiva. Los miembros de dedicación exclusiva y el gerente general tienen periodos fijos de cuatro años, prorrogables dos veces, con lo cual pueden permanecer hasta doce (12) años en el cargo” (Banco de la República, s.f., párr. 1).

Figura 5
Periodo de intervención y efecto inflacionario



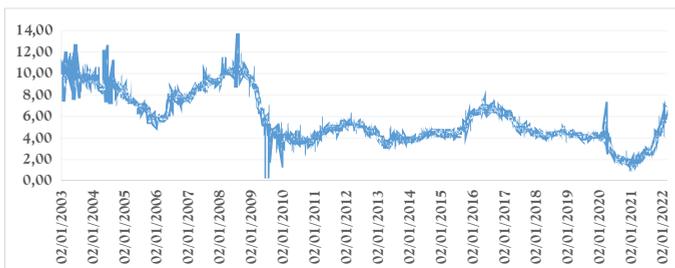
Nota. Tomado de Estadística IPC 1999-2022, por Banco de la República, 2022b. (<https://www.banrep.gov.co/es/-estadisticas>).

Pero la intervención sobre la oferta monetaria no se limita a la tasa de interés de política monetaria definida periódicamente por la JDBR. El banco tiene otros mecanismos para profundizar la intervención y acelerar sus efectos, como la emisión de títulos de deuda pública, los cuales analizamos a continuación.

Títulos de deuda pública TES y deuda del Gobierno

El banco central realiza subastas de operaciones denominadas REPO o REPOR-TO (*Repurchase Agreement* o *Sale and Repurchase Agreement*) para suministrar liquidez a la banca comercial. Estas operaciones implican otorgar créditos a corto plazo para mantener la tasa de interés de política monetaria establecida por decreto. Los bancos respaldan estos préstamos con títulos, principalmente en forma de deuda pública (títulos de tesorería o TES), con pacto de recompra según el plazo acordado (Banco de la República, 2022a).

Figura 6
Tasa cero-cupón pesos periodicidad diaria en %, Colombia

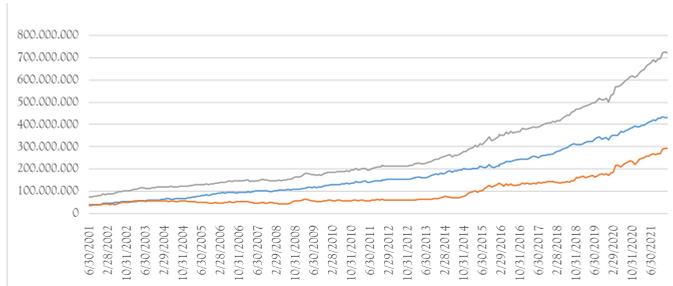


Nota. Tomado de *Mecanismos de implementación de la política monetaria*, por Banco de la República, 2022a. (<https://www.banrep.gov.co/es/como-se-implementa-la-politica-monetaria#mecanismos>)

El crecimiento de la deuda pública en Colombia ha sido notable en las últimas dos décadas y se ha acentuado desde hace tres años, como se aprecia en la Figura 7.

Para febrero de 2022, los títulos de deuda pública ascendían a 405 billones de pesos, cerca del 40 % del PIB de la nación. Sin embargo, el fenómeno no es exclusivo de la coyuntura COVID-19; se trata de un mecanismo utilizado en épocas de crisis, como se percibe también en 2009.

Figura 7
Deuda pública en Colombia



Nota. Tomado de *Mecanismos de implementación de la política monetaria*, por Banco de la República, 2022a. (<https://www.banrep.gov.co/es/como-se-implementa-la-politica-monetaria#mecanismos>)

En paralelo, en 2020 la deuda aumentó un 10.7 % con respecto a 2019 y en 2021 aumentó un 39.6 % con respecto a 2020. Este incremento de la deuda es comparable al realizado por el gobierno Santos en 2016, caracterizado por su alto gasto y endeudamiento. Esto acerca la deuda al 70 % del PIB, sin expectativa de bajos niveles a corto plazo.

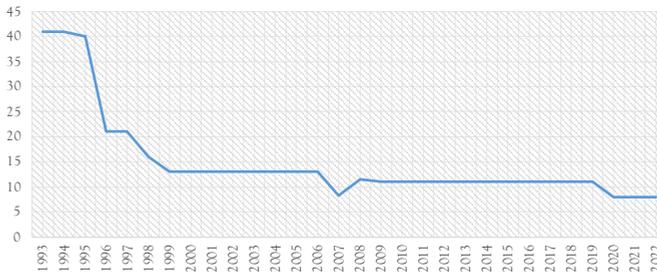
Disminución del encaje legal

Otra medida de política monetaria y crediticia que puede establecer el banco central es el encaje bancario. Se trata de una reserva legal mínima de los depósitos del público que los bancos no pueden disponer para préstamos u otras operaciones. Un encaje alto permite controlar la cantidad de dinero en circulación, mientras que uno bajo apunta a usar la mayor parte de los ahorros y someterlos a circulación.

Por medio de la junta directiva, el Banco de la República define el encaje legal. Esta práctica inició en 1923 con la inauguración del Banco de la República y la Superintendencia Financiera, establecida en Ley 45 de 1923. La seguridad de los depósitos es fundamental para el funcionamiento del sistema capitalista; sin embargo, el encaje legal ha disminuido en los últimos años; incluso algunos la consideran una institución en decadencia (Avella-Gómez, 2007) que debería ser abolida (Restrepo, 2018).

En 2020, la junta estableció el encaje bancario más bajo de la historia reciente: el 8 %. Con esta medida, se aumentó la disponibilidad legal de depósitos de los ahorradores para que los bancos pudieran prestar e incrementar la deuda. Aunque la disminución del encaje puede desencadenar insolvencia bancaria y pánico en los ahorradores, la existencia de un prestamista de última instancia, como el Banco de la República, elimina esta preocupación. Ante una situación del riesgo, el Gobierno estaría dispuesto a intervenir para salvar a la banca, como se ha visto en las crisis financieras de las últimas décadas en Colombia. Esta medida permite que los bancos comerciales pongan en pirámide los depósitos en cuenta corriente sobre sus propias “reservas” (Huerta de Soto, 2009, p. 237).

Figura 8
Encaje bancario en Colombia para cuentas corrientes



Nota. Tomado de *Mecanismos de implementación de la política monetaria*, por Banco de la República, 2022a. (<https://www.banrep.gov.co/es/como-se-implementa-la-politica-monetaria#mecanismos>)

En ese sentido, Huerta de Soto (2009) explica el mecanismo con el cual opera el encaje o reserva legal fraccionaria, y por qué constituye un incentivo perverso que incita a la expansión crediticia ilimitada, lo que no solo lleva al fenómeno de la inflación, sino también a la acentuación del ciclo económico; es decir, auges y depresiones más profundas y en menor tiempo. El autor desglosa el fenómeno en el siguiente modelo y variables (Huerta de Soto, 2009, p. 164):

$$d_1 = (1-k)x \tag{2}$$

Donde

d = dinero originalmente depositado en la caja del banco

d_1 = dinero o reservas que salen del banco como préstamos

x = la expansión crediticia máxima que puede efectuar el banco a partir de d

c = encaje o coeficiente de caja que mantiene el banco

k = proporción de préstamos que no es dispuesta por los prestatarios
(o coeficiente de no disponibilidad)

Para entender el origen de la expansión crediticia x , Huerta de Soto (2009) considera que si el d_1 es igual al dinero que originariamente se depositó menos el que se mantiene como reserva, y que será igual a cd , más ckx , se obtiene:

$$\begin{aligned}d_1 &= d - (cd + ckx) \\ (1-k)x &= d - (cd + ckx)\end{aligned}$$

Operando y sacando factor común para obtener finalmente la fórmula de expansión crediticia máxima:

$$\begin{aligned}(1-k)x &= d - cd - ckx \\ (1-k)x + ckx &= d - cd \\ x(1-k + ck) &= d - cd \\ x(1-k + ck) &= d(1-c) \\ x &= \frac{d(1-c)}{1-k(1-c)} \quad \text{o} \quad x = \frac{d(1-c)}{1+k(c-1)}\end{aligned}$$

Según esto, x será mayor conforme c sea más pequeño y k sea más grande, por lo que, con un encaje mayor, menos préstamos podrá conceder la banca y viceversa.

La situación en Colombia cumple con el patrón deducido del razonamiento austriaco. El encaje bancario, que inició en 50 %, llegó a un 8 % en 2020, lo que indica que el banquero solo está protegiendo cerca del 8 % del 100 % de los depósitos que tiene la obligación contractual de guardar y proteger. Con el 92 % de su dinero, realiza préstamos de manera piramidal y no de manera única; además, debe contarse las veces que cada crédito se convierte en depósito de otro agente. Por lo tanto, si todos los ahorradores solicitaran sus depósitos en un momento dado, en un momento de crisis u otra coyuntura, es posible que la banca no esté en capacidad de devolverlos y se genere el temido pánico de los ahorradores, pánico bancario, pánico económico o corralito (Hernández, 2002). Esto genera la reaparición del regulador para salvar a los ahorradores en pánico. Por un lado, el Banco la República hace préstamos diarios, semanales y a diversos plazos a la banca comercial para que esta cubra sus demandas por liquidez. No es de extrañar, entonces, que en una época de crisis la primera decisión política sea solventar de liquidez a la banca.

De manera complementaria, otro instrumento de expansión monetaria usual lo constituyen las operaciones de mercado abierto (OMA) de compra y venta de

bonos o TES, que significan vender y comprar una deuda por parte del Estado a la banca privada y viceversa. La banca privada también presta al Estado cuando requiere financiación u ostenta déficit.

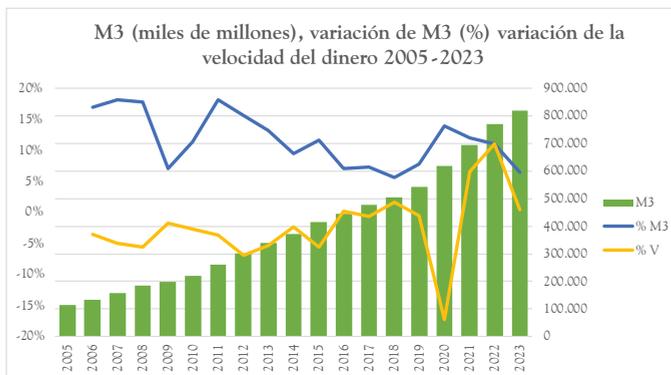
Las consecuencias de la política monetaria expansiva

Al confluir el encaje bancario, la negociación de los títulos del emisor, la emisión primaria, la disminución de la tasa de interés y el aumento de la deuda pública (para financiar el déficit fiscal), resultan la multiplicación artificial del crédito bancario –el aumento del dinero en circulación, más o menos líquido como M1, M2 y M3– y excesos de dinero en circulación. Los medios de inyección incluyen créditos de consumo, inversión, subsidios y transferencias directas de dinero. Así, la política monetaria y fiscal confluyen al unísono para aumentar la oferta monetaria y abaratar la moneda.

El uso combinado de los instrumentos de política monetaria permitió la expansión del crédito a los ciudadanos y, por tanto, el aumento de la oferta de dinero en la economía colombiana, presionando los precios en un momento en que, además, la producción se estancó por las políticas de aislamiento obligatorio por COVID-19.

Figura 9

M3, variación de M3 (%) variación de la velocidad del dinero 2005-2023

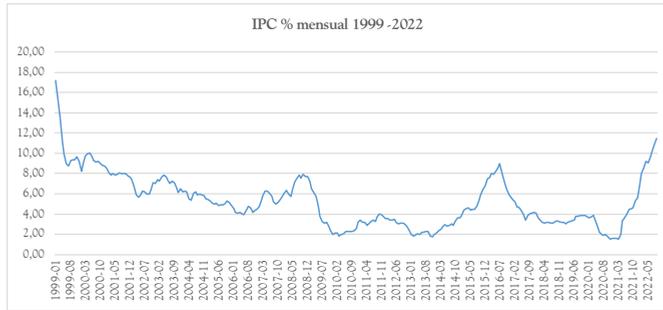


Nota. Tomado de *Estadísticas 2005-2023*, por Banco de la República, 2023. (<https://www.banrep.gov.co/es/-estadisticas>).

El aumento de la oferta de dinero jalonó la demanda de bienes y presionó los precios. Esto se evidenció en el comportamiento de los precios de bienes de

primera necesidad. La expansión monetaria presionó la demanda por bienes como alimentos y bebidas; es decir, subsistencia, en un contexto de estancamiento productivo y cierre de empresas por políticas de aislamiento obligatorio.

Figura 10
IPC % mensual 1999-2022



Nota. Tomado de Estadística IPC 1999-2022, por Banco de la República, 2022b. (<https://www.banrep.gov.co/es-estadisticas>).

Figura 11
IPC e IPC alimentos y bebidas



Nota. Tomado de Estadística IPC e IPC alimentos y bebidas 1999-2022, por Banco de la República, 2022c. (<https://www.banrep.gov.co/es-estadisticas>).

El aumento de las importaciones desencadenó el aumento de la demanda de dólares, lo que implicó la depreciación del peso. Además, la importación atípica de vacunas contra el COVID-19 configuró un gasto significativo. En 2021, el Gobierno compró vacunas importadas, según información de la DANE (2022), por un valor de 842 774 909 USD, un 62 % procedentes de Estados Unidos (521 805 901 USD); un 26 %, de China (215 631 787 USD); un 5 %, de la Unión Europea (41 631 976 USD); y el 7 % del valor restante, de Argentina, Corea del Sur, México y Reino Unido. Para efectos de comparación, lo gastado en ese momento coyuntural equivale cerca del 1 % de PIB y al gasto en medicamentos de alto costo para tratamientos de VIH y oncológicos importados desde Estados Unidos entre 2010 y 2021.

La depreciación ha acelerado la salida de capitales hacia monedas/activos foráneos y ha disminuido la inversión en proyectos nacionales. Esto, unido a las expectativas de recesión acrecentadas por los riesgos del nuevo Gobierno

sobre la inversión y la seguridad jurídica, ha dado un impulso mayor a la salida de capitales. Como corolario de la depreciación del peso colombiano, se ha acrecentado el precio de los bienes importados, que incluyen insumos para bienes agrícolas, impactando su costo de producción.

En solo un año, la deuda creció un 20 % M0 y un 14 % M3, seis puntos porcentuales más allá del promedio en dos décadas. Ello significa mayor cantidad de dinero en la economía circulando, depreciación del peso frente a monedas internacionales, aumento generalizado del nivel de precios y aumento de los precios relativos.

En una economía monetariamente sana, la moneda aumenta su capacidad adquisitiva y los precios de los bienes más demandados tienden a la baja. Lo contrario sucede en una economía débil: la inflación es rampante. En suma, a los efectos remarcados se tiene el incumplimiento de la hipótesis keynesiana, porque la inflación no está acompañada de un aumento del empleo o un acercamiento al nivel de pleno empleo; al contrario, se produce desempleo galopante.

Realizando una correlación simple entre la velocidad y la cantidad de dinero en circulación en la economía colombiana, se encuentra una correlación inversamente proporcional. Esto quiere decir que, en Colombia, aunque aumentó la cantidad de dinero, disminuyó la velocidad de circulación de este. Con lo cual se deduce que el aumento de la oferta monetaria no aumentó el nivel de transacciones de la sociedad, no aumentó la productividad real de mercancías y el proceso comercial se mantuvo igual; pero los precios de los bienes de primera necesidad se dispararon.

Conclusiones

Todo lo anterior ratifica la tesis austriaca; además, comprueba que el dinero no es neutral, que el banco central no genera mayor eficiencia en el manejo de la moneda y se torna anticompetitivo, destruyendo los incentivos y facilitando el riesgo moral. Los medios de regulación y control de la moneda, en vez de mejorar su calidad, la han debilitado. Una moneda fuerte equivale a una mercancía valorada, a una mercancía escasa. Bajar su precio, depreciarla artificialmente por medio de la emisión o determinación de su precio políticamente, equivale a reducir la capacidad adquisitiva de la población. Cuanto más escaso sea algo, más valor tiene; cuando hay exceso de moneda, su valor disminuye.

La teoría austriaca del ciclo económico inducido y acentuado por la política monetaria expansiva gana cada vez más sustento empírico, además de su solidez lógica. Colombia y el mundo han visto incrédulos las predicciones de tendencia y han percibido sus efectos sobre los bolsillos individuales, el desarrollo del sector productivo y las finanzas del gobierno.

Ante los problemas previsibles de la acción humana bajo las reglas de juego de un sistema de banca central y de activismo político-monetario, la escuela austríaca recomienda: primero, desnacionalizar el dinero (Hayek, 1978/1983). El Estado ha conseguido, por medio del sistema de banca centralizada, una alternativa para conseguir fondos sin fijar impuestos. No se puede permitir que Ulises tenga la tentación de dar rienda suelta a sus pasiones e intereses con la potestad de manejar el medio de cambio.

Como alternativa al sistema de banco central, se derivan dos posturas austríacas: primero, el establecimiento de un encaje legal del 100 % bajo el cumplimiento estricto de las cláusulas de un contrato de depósito en el ámbito estrictamente de derecho privado.⁵⁷ La segunda postura asume que la reserva fraccionaria de 100 % no soluciona el problema eficazmente (Rallo, 2020) y que, por el contrario, la única opción efectiva para garantizar el mejor manejo posible de los depósitos y el crédito es un sistema de banca libre (Selgin y White, 1987). Los requisitos para su funcionamiento son la libre movilidad de capitales, la libertad de empresa, la propiedad privada y la libre competencia. Así lo recuerda Echeverri (1994): “la banca libre es un sistema monetario en el cual la banca privada, en forma competitiva, emite pasivos a la vista que se pueden redimir por una moneda mercancía, definida mas no controlada por las autoridades” (p. 305).

La expansión crediticia, además de sofisticada, tiene bajo costo político, no afecta los impuestos, no genera tanta atención de la opinión pública ni presiones mediáticas. Este es el origen de la crisis, pero se silencia. ¿Quién pondría en duda la palabra del banco emisor? No ignoremos esta lógica; comprendamos que la política monetaria establece la inflación, pero el bolsillo de cada ciudadano es el que la sufre sin su consentimiento.

57. Colombia ya experimentó un encaje del 100 %, no bajo la gobernanza del contrato privado de depósito, sino bajo el derecho regulatorio del banco central, que solo beneficiaba a los bancos bajo un modelo mercantilista. Así lo reseña Restrepo (2018): “en 1943 en Banco de la República elevó el encaje al 100 % sobre cualquier tipo de depósitos, ya que para este periodo la continuidad del sistema de tasa de cambio fijo no contaba con credibilidad, dado el nivel de acumulación de reservas internacionales de Banco de la República. Con esta medida se buscaba aumentar la liquidez bancaria para adquirir títulos emitidos por Banco de la República y que no se constituían como pasivos monetarios, reducir el efecto del ingreso de divisas y reducir el incremento del circulante” (p. 43).

Diálogos interdisciplinares



Designomics: un diálogo entre el diseño y la economía

David Chávez Salazar

Este trabajo surge de la idea de acercar dos ámbitos de la creatividad humana que no suelen comunicarse entre sí: el diseño, particularmente el diseño industrial, y la economía. El objetivo es entender su realidad común y cómo esta puede contribuir al desarrollo de un programa de investigación denominado *Designomics*.

Debido a las ambigüedades semánticas con respecto al diseño, en la primera parte formularemos tres niveles de definición: amplio, estricto y restringido, que nos permitirán abarcar el amplio universo conceptual del diseño sin perder precisión. Posteriormente, los contrastaremos con el arte y la ciencia para deducir que es un ámbito independiente de ambos. También, indagaremos sobre la metodología del diseño y sus productos, para finalizar con unas consideraciones en torno al “buen” y el “mal” diseño.

En la segunda parte, nos situamos desde el punto de vista del economista y, a partir de ahí, vamos a interpretar la realidad del diseño para identificar convergencias. Proponemos que tanto el diseño como la economía se asemejan en su filosofía del tiempo y la incertidumbre. Después, abordaremos los aspectos microeconómicos del diseño a partir de las teorías del consumidor y del productor (con un enfoque austriaco).

En la tercera parte, invertimos el ejercicio. Nos situamos desde el punto de vista del diseñador e intentamos interpretar la teoría económica. En este ejercicio, surgen puntos de diálogo relacionados con el rol de la información,

el conocimiento y las ideas; la metodología y la imbricación del diseño en los procesos productivos; y la cuestión del “valor”. Para terminar, se presentan las conclusiones.

El discurso del diseño

Hacia una definición del diseño

El “diseño” es uno de los términos más difíciles de abordar debido a sus múltiples significados. Gramaticalmente, es un sustantivo que puede referirse a tres cosas: 1) el plan que se traza para ejecutar una determinada acción o desarrollar un producto, 2) la representación visual de ese plan y 3) el propio resultado en sí. De este modo, el diseño de un ordenador puede referirse tanto al plan concebido para crearlo como a los bocetos del diseñador y al bien terminado que encontramos en los anaqueles. Para complicar aún más las cosas, tenemos el verbo “diseñar”, lo que significa diseño es, a la vez, una cosa y un proceso.

Con el objetivo de abarcar esta amplitud conceptual, varios autores se han aventurado a dar sus definiciones integrales. Una de las más célebres es la de Papanek (1971), quien define el diseño como “*the primary underlying matrix of life*” (p. 3). A su juicio, este es un concepto que no se refiere únicamente a la producción de objetos, sino a la ejecución de cualquier acción en general. De ahí que haya lanzado la controvertida idea según la cual todos los seres humanos somos diseñadores y estamos diseñando en todo momento y circunstancia. Por lo tanto, las acciones más mundanas –como dormir, caminar o comer– entran en la categoría del diseño.

Este enfoque es cuestionable por varias razones. La primera de ellas es que, al sugerir que todos somos diseñadores, se trivializa el concepto, así como la labor del diseñador. Bajo esta definición tan genérica, serían diseñadores tanto el diseñador en jefe de Alfa Romeo como la persona que trota todas las mañanas.

A esto se suma una razón ontológica: si no separamos el diseño de otras actividades, corremos el riesgo de percibir la realidad como un todo indiferenciado, donde todas las actividades u objetos entran en la órbita conceptual del diseño, sin importar qué tan disimiles sean entre sí. Por último, existe una razón de tipo epistemológico: dado que tratamos con un término tan amplio, podríamos caer en el error de pensar que todas las disciplinas no son más que áreas particulares del diseño (Love, 2002).

Siguiendo la misma línea argumentativa de Papanek, encontramos a Simon (1996) y a Petroski (2006), quienes postulan que el diseño consiste en generar cursos de acción que permitan cambiar el estado de cosas actual por otro más deseable. Aquí se genera una interesante semblanza con von Mises (1998), quien, al definir la acción humana, establece que el hombre busca sustituir su situación presente por otra más satisfactoria desde el punto de vista subjetivo.

Afortunadamente, Simon y Petroski se cuidan de no llegar a las escandalosas deducciones de Papanek. Por ejemplo, Simon (1996) sugiere que el diseño se limita a aquellos cursos de acción que se traducen en resultados tangibles, como pueden ser un artefacto, un sistema o un servicio. Por ello se refiere al diseño como la creación de lo artificial y, a partir de ahí, reconoce como diseñadores a una amplia gama de profesionales, entre los que hallamos desarrolladores de producto, arquitectos, cocineros, médicos, abogados, ingenieros y educadores. Ciertamente, Simon (1996) restringe el concepto de diseño. Bajo su enfoque, no todos los seres humanos seríamos diseñadores y, con justa causa, se excluirían de su ámbito las acciones triviales que sí entrarían en la definición de Papanek. Así las cosas, ejemplos de diseño serían el desarrollo de productos, pero también el diseño de una investigación, una política pública, una vacuna o cosas más cotidianas como el menú de un restaurante.

Esta visión del diseño es aceptable; después de todo, son usos tan difundidos en el habla cotidiana que no es nuestro objetivo intentar cambiarlos. Por lo tanto, la denominaremos definición restringida del diseño. No obstante, para nuestros fines investigativos, aún resulta muy genérica, pues es difícil aceptar que un farmacéutico o un abogado se consideren diseñadores. Por tanto, en las siguientes líneas buscaremos una “definición estricta” del diseño.

Definición estricta de diseño

Etimológicamente, el vocablo diseño proviene del italiano *designo*, utilizado por primera vez en 1509 por el pintor Francesco Lancelotti. Años después, en 1550, sería retomado por Giorgio Vasari (1998) para aludir a “la imitación de las cosas más bellas de la naturaleza, utilizadas en la creación de todas las figuras, sean esculturas o pinturas” (p. 304). En el Renacimiento, el *disegno* se entendía como el fundamento de la actividad artística, lo que explica por qué hasta nuestros días el diseño tiende a asociarse con lo visual y estético.

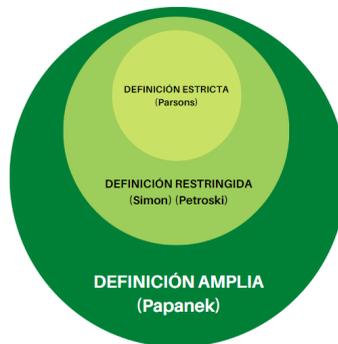
En los siglos posteriores, el concepto quedó en el olvido hasta que volvió a retomarse a mediados del siglo XX. En específico, en la década de 1950 surgió el diseño como disciplina y, a partir de ahí, revivió su teorización. En este contexto histórico, destaca la obra de John Heskett (2017), historiador británico y

simpatizante de la escuela austriaca, quien definió el diseño como “una actividad intelectual que está en el núcleo de la existencia humana y que, a través del pensamiento abstracto, permite concebir alternativas a lo que existe, materializándolas en formas que no tienen precedentes en la naturaleza” (p. 74).

Para refinar más el concepto, Ricard (2008) enfatiza que el diseño está centrado en la experiencia de la persona y que, por lo tanto, se ocupa de las relaciones entre el hombre y los objetos materiales. Más concretamente, el diseño debe orientarse a solucionar los dolores que aquejan al ser humano, buscando hacer su vida más cómoda. Por esa razón, el diseño apunta en todo momento a la solución de un problema.

A modo de síntesis, Parsons (2016) afirma que el diseño es “la solución intencional de un problema, mediante el desarrollo de un plan que conduzca a la creación de un nuevo tipo de cosa” (p. 16). Dicha solución debe centrarse en la experiencia humana, por lo que ha de ser juzgada como razonable por parte del usuario; es decir, debe ver satisfecha su necesidad en la propuesta que se le presenta. Finalmente, el diseño como actividad tiene el objetivo de definir las características formales y estructurales de ese objeto con miras a la reproducción industrial.

Figura 12
Definiciones del diseño



Una vez definido el diseño es posible establecer sus límites. El primero es que es un fenómeno humano; por consiguiente, es imposible hablar, *stricto sensu*, de diseño en la naturaleza. Ni siquiera en el cuerpo humano, a menos que se haya intervenido por medio de objetos que sí son de diseño, como prótesis, lentes, auriculares, marcapasos u otros más complejos como los órganos de laboratorio.

El segundo límite está relacionado con su naturaleza de acción intencional, la cual distingue el diseño del descubrimiento. El primero establece una conexión entre el proceso creativo y el producto final, característica que está ausente en el segundo (Parsons, 2016). Verbigracia, el primer detector de rayos X no cuenta como diseño, porque fue descubierto.

El tercer límite tiene que ver con el formato del diseño. Aunque no se menciona explícitamente, el diseño alude a productos en 2D y 3D. Por ende, se excluirían las sustancias líquidas. En ese sentido, no sería posible hablar, por ejemplo, de diseño de combustibles o de fármacos. Al respecto, vale destacar que estos sí estarían incluidos en la definición restringida de Simon (1996), pero no en la estricta. Por otra parte, el mundo virtual representa una complejidad para el diseño, pues se trata de productos intangibles. Sin embargo, si nos apegamos a la definición estricta, los bienes digitales sí entrarían en su ámbito.

Por último, el diseño se refiere a productos duraderos. En este aspecto se distingue de otras disciplinas creativas como la gastronomía (Capella, 2015). No obstante, debido al surgimiento de conceptos como el *food design*, que aplica los principios del diseño a la transformación de alimentos, la frontera es tenue. En cualquier caso, asumiremos que la gastronomía no entra en la esfera del diseño, porque ofrece productos perecederos.

¿En dónde se sitúa el diseño?

En este punto es preciso definir si el diseño es arte o ciencia. Por un lado, hay quienes consideran que es una ciencia, mientras que otros, a partir de las definiciones renacentistas que vimos, piensan que es un arte. A continuación, exploramos ambas posiciones y, al final, argumentamos por qué no es ni lo uno ni lo otro.

El diseño como ciencia

En esta posición encontramos tres grandes corrientes intelectuales: las ciencias de lo artificial, de Herbert Simon; la escuela de Ulm; y el paradigma de ciencias del diseño, de Wenceslao González.

Ciencias de lo artificial

Herbert Simon (1996) distingue dos categorías en la realidad: lo natural y lo artificial. El primer dominio es estudiado por las ciencias naturales, que se preocupan de explicar cómo son las cosas, es decir, tienen una finalidad positiva y siguen el razonamiento deductivo. Por su parte, el segundo dominio está

relacionado con la actividad del hombre. En particular, las ciencias de lo artificial tienen un carácter normativo, puesto que indagan sobre cómo deberían verse las cosas; en otras palabras, cómo desarrollar artefactos que satisfagan determinados fines. Las ciencias de lo artificial corresponden al diseño mismo y su método es el abductivo, haciendo hipótesis sobre cómo podrían funcionar las cosas. Por esa razón, para Simon (1996) todas las profesiones “aplicadas” (médicos, arquitectos, ingenieros, etc.) están diseñando.

Escuela de Ulm

La concepción científica del diseño alcanzó su máxima expresión con la escuela superior de proyección de Ulm, cuyos exponentes más representativos son Tomás Maldonado y Gui Bonsiepe (Herrera, 2017). Estos profesionales entendían el diseño como un proceso racional y articulado, dividido en una serie de fases ordenadas que van desde la recolección de datos hasta la presentación final de la propuesta. Su objetivo era consolidar una metodología que permitiera controlar todo el proceso de diseño, asegurando resultados factibles y fácilmente reproducibles.

Esta concepción científica del diseño buscó apoyarse en la psicología y las matemáticas, principalmente. En cuanto a la metodología, adoptó la descomposición cartesiana de los problemas, asemejándose a las ciencias naturales. Quizás el diseñador que llevó más lejos este enfoque fue Christopher Alexander, quien representaba los problemas del diseño mediante gráficos y ecuaciones (Herrera, 2017). Por lo tanto, se propone un proceso racionalista, alejado de cualquier atisbo de pensamiento intuitivo.

Ciencias del diseño

Partiendo de los planteamientos de Simon (1996), González (2007) se refiere a las ciencias de diseño como aquel conjunto de conocimientos elaborados para resolver problemas que surgen en el entorno humano. A diferencia de las ciencias naturales, las ciencias de diseño intentan ampliar el mundo construido por el hombre a través de predicciones y prescripciones. En particular, destaca el reconocimiento que hace González (2007) de la economía como una ciencia de diseño, al menos parcialmente.

A diferencia de la escuela de Ulm, González (2007) otorga un papel clave a la tecnología y reconoce que esta ciencia está inspirada, en última instancia, en la creatividad humana. En su opinión, el espíritu creativo del ser humano permite generar nuevos objetos o llegar a nuevos lugares. Epistemológicamente, sitúa el diseño en el ámbito de las ciencias aplicadas y, metodológicamente, perpetúa la

tradición positivista al establecer que el diseño se ocupa de un propósito y, de manera mecánica (a nuestro juicio), idea un artefacto para satisfacerlo.

Argumentos en contra

Una vez explorados estos enfoques, surgen varias razones en contra. La primera es la imposición del positivismo y del método cartesiano. Es difícil encontrar diseñadores que conciban el diseño como una ciencia, porque esta denominación le resta importancia al pensamiento intuitivo y al conocimiento tácito. En ese orden de ideas, si asumiéramos que el diseño es una ciencia, cualquier persona con una formación eminentemente científica podría ser diseñador, lo cual no corresponde a una realidad caracterizada por el talento y la creatividad.

El enfoque de González (2007), en particular, reduce el diseño a una ciencia aplicada, lo cual es un error. Las ciencias aplicadas, como las ingenierías, están centradas en el mecanismo, no en el usuario, que es la preocupación central del diseño. Así mismo, estos enfoques científicos omiten que el diseño es un fenómeno cultural. El diseñador observa a las personas, sus comportamientos individuales, las convenciones sociales y las estéticas particulares de cada sociedad, con el fin de proponer nuevas formas de uso que tienen el potencial de convertirse en nuevos referentes simbólicos. Los objetos no solo son portadores de función, sino también de símbolos y significados, de ahí que autores como Kicherer (1987) hablen de “valor semántico agregado”. Si el diseño fuese una ciencia, sería igual en todas partes, pero ese no es el caso.

Argumentos a favor

Ahora bien, los anteriores planteamientos no implican que el enfoque científico esté equivocado por completo; al contrario, tienen elementos valiosos. En el diseño de cualquier producto, la funcionalidad debe partir de algún conocimiento científico, de lo contrario no habría ninguna utilidad. Por lo cual, el diseño sí tiene fundamentos científicos, pero no se reduce a ellos. Más bien, absorbe e integra la ciencia para generar algo más grande. Otro aspecto rescatable del enfoque científico es el relacionado con la técnica. En particular, la escuela de Ulm abrió el debate en torno al desarrollo de un ordenamiento técnico del diseño. Al respecto, podemos afirmar que el diseño sí necesita sistematicidad, porque de lo contrario no llevaría a ninguna parte. Así las cosas, el diseño estaría basado en un equilibrio entre el pensamiento racional/sistemático y el intuitivo/creativo (Herrera, 2017).

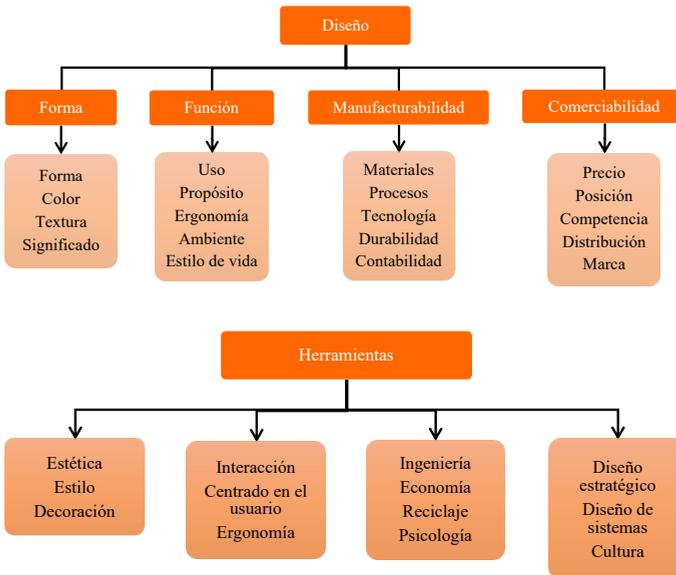
Por último, en cuanto a la orientación que tiene hacia el usuario, sí es posible recurrir a principios de las ciencias cognitivas y del comportamiento para cono-

cerlo mejor. De hecho, en ese contexto, ha surgido la ergonomía, una disciplina científica fundamental para el diseño que se ocupa de la interacción entre el ser humano y los elementos del sistema que lo rodea, con el fin de determinar aquellas variables que optimizan su bienestar (International Ergonomics Association, 2000).

El diseño como arte

Generalmente, el diseño es percibido por el lego como arte, pero hay dos cosas que lo diferencian de esta actividad. Primero, el arte no soluciona ninguna necesidad sentida por un usuario, en cambio, el diseño, sí. Segundo, el arte *per se* no tiene una orientación comercial. Por ejemplo, una persona puede pintar un retrato por simple entretenimiento, sin ningún afán de lucro más allá de la satisfacción personal. Por el contrario, “la principal área de acción del diseño es el mundo de los negocios” (Heskett, 2005, p. 74). De ahí que el diseño no solo deba ser juzgado en términos de estética, sino también de factibilidad, utilidad y rentabilidad (Heskett, 2005). A partir de estas consideraciones, podemos articular un resumen en la Figura 13:

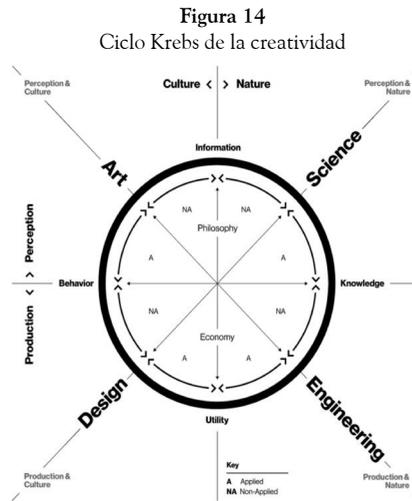
Figura 13
Conceptualización del diseño



Nota. Adaptado de *Design and the Creation of Value* (p. 75), por J. Haskett, 2017, Bloomsbury Publishing.

Entonces, ¿en dónde se ubica el diseño?

De acuerdo con la Figura 13, el diseño absorbe elementos del arte y la ciencia, pero no se reduce a ninguno de ellos. Por otra parte, se identifican dos facetas: una que podríamos llamar “técnica”, que engloba los ámbitos de la forma y la función, con sus respectivas herramientas, y otra “económica”, que corresponde a las áreas de manufacturabilidad y comerciabilidad. Sin embargo, esto aún no nos ofrece una respuesta sobre a qué campo del conocimiento humano pertenece el diseño. Para finiquitar esta discusión, recurrimos a la diseñadora Neri Oxman (2016), quien propone el ciclo Krebs de la creatividad, un mapa de la creatividad humana que exhibe cuatro cuadrantes: arte, ciencia, diseño e ingeniería, cada uno con una misión propia (Figura 14).



Nota. Tomado de “Age of Entanglement”, por N. Oxman, 2016, *Journal of Design and Science* (<https://doi.org/10.21428/7e0583ad>).

Los cuatro cuadrantes son distintos entre sí, contando con disposiciones mentales diferentes. El rol de la ciencia (cuadrante superior derecho) es explicar el mundo, convirtiendo la información en conocimiento; el papel de la ingeniería es aplicar ese conocimiento en el desarrollo de soluciones, por lo cual convierte el conocimiento en utilidad. En ese punto entra en acción el diseño, cuyo rol es darles forma física a esas soluciones y establecer cómo potencian la experiencia humana. Al ser un dominio centrado en el usuario, convierte la utilidad en comportamiento. Finalmente, el arte cuestiona ese comportamiento y crea consciencia del mundo, que se convierte en información para comenzar de nuevo el ciclo. A partir de la propuesta de Oxman (2016), vemos que el diseño no es ciencia, arte ni ingeniería, a pesar de estar relacionado con todos

ellos. En su lugar, puede ser caracterizado como “antidisciplinario”; es decir, no encaja en ninguna disciplina existente, sino que es un campo con sus propios términos, marcos y métodos.

Metodología del diseño

Aparte de ser un campo antidisciplinario, el diseño también es un campo retorcido (del inglés *twisted*); dicho de otro modo, involucra problemas que no se acomodan a los métodos lineales de solución del tipo: planteamiento-análisis-resultado. Por el contrario, en los problemas de diseño es común que haya más de una solución correcta, de modo que el diseñador debe explorar distintas alternativas antes de llegar a una solución óptima. Incluso, suele pasar que el problema y la solución coexistan.

Dado lo anterior, no existe una metodología única de diseño. Pese a ello, mencionaremos aquí las más conocidas. La primera es la metodología clásica, de tipo proyectual (Munari, 2016), que consiste en observar y analizar la realidad del mercado; ver cómo se modifican los hábitos del usuario y las tecnologías disponibles. De este modo, es posible detectar una necesidad no resuelta. En una segunda etapa, se exploran diversas formas de resolverla, así como descomponer el problema en subproblemas y, a partir de ahí, encontrar una solución óptima para cada uno. En una tercera etapa, se construye y ejecuta; surgen modelos, se definen las características formales y materiales del producto; se hacen verificaciones y se construyen prototipos. Vale destacar que este proceso no es lineal, sino que contiene diferentes bucles de retroalimentación, puesto que la solución se testea y, con base en la recepción del usuario, se realizan los cambios pertinentes hasta llegar a una propuesta que cumpla con sus expectativas (Munari, 2016).

En los últimos años, han surgido otras metodologías, como el *pattern language*, que se basa en la naturaleza estratificada de las necesidades e intereses de los usuarios; los *mood charts*, que sirven para retratar los “mundos de vida” de los usuarios para entender mejor sus anhelos; o la clínica de producto, en la cual se juzga el diseño en un contexto de prueba (Bürdek, 2005).

Los productos del diseño

El diseño se manifiesta en cinco entregables:

- Diseño de productos: el área que opera aquí es el diseño industrial (Rodríguez-Martínez y Guijosa, 2012), cuyo propósito es producir artefactos íntegros tanto a nivel interno (es decir, que exista coherencia entre su función

y estructura) como externo (que el desempeño cumpla las expectativas del usuario) (Love, 2002).

- Diseño de comunicaciones: el área que opera aquí es el diseño gráfico. Los entregables son artefactos en 2D o 3D, impresos o digitales.
- Diseño de espacios: se puede entender como un diseño 3D a gran escala.
- Diseño de sistemas: esta es un área que combina algunas de las categorías anteriores o todas ellas.

Si bien los productos del diseño se ajustan a los gustos o las necesidades subjetivas del usuario, ello no implica que el diseño carezca de una base objetiva. Por el contrario, es posible hablar de buen y mal diseño a partir de las categorías de utilidad y significado. La primera se refiere a la adecuación en el uso o el grado en que el diseño sirve a propósitos prácticos y brinda las máximas prestaciones; mientras que la segunda refiere a la expresión o intención comunicativa del diseño (Heskett, 2005). Ambas deben generar un balance. Si se privilegia la utilidad sobre el significado, entonces, el diseño perdería sus cualidades estéticas y rompería uno de sus fines: hacer la vida del usuario lo más confortable posible. Por otra parte, si el significado tiene más peso que la utilidad, como sucede en el posmodernismo, estaríamos ante objetos que comunican mucho, pero que funcionan poco (Heskett, 2005).

Con base en estas consideraciones, el diseñador alemán Dieter Rams (2017) define diez principios del buen diseño:

1. Innovador.
2. Útil.
3. Estético.
4. Fácil de entender.
5. No es intrusivo (deja espacio para la autoexpresión del usuario).
6. Honesto (no manipula con promesas incumplibles).
7. Duradero.
8. Minucioso.
9. Ecológico.
10. Minimalista.

Para cerrar esta sección, en las figuras 15 y 16 vemos algunos ejemplos de buen y mal diseño:

Figura 15
Buen diseño



<i>Mantris</i>	<i>All-in-one</i>	<i>Josephine-B</i>
<p>Este soporte para ordenadores portátiles genera un balance entre utilidad y significado. Es ergonómico y cumple con los diez principios del buen diseño de Rams (2017).</p>	<p>Esta es una botella de agua modular que combina distintas funciones en un solo producto, por lo cual, su componente de innovación es muy alto. Así mismo, es estético, ergonómico y transmite un diseño moderno.</p>	<p>Este producto incorpora un mecanismo innovador en su diseño, el cual facilita que el usuario lo manipule. Además, tiene un diseño vanguardista, caracterizado por una silueta esbelta.</p>

Figura 16
Mal diseño



<i>The skeleton chair</i>	<i>Auriculares</i>	<i>The juicy saliff</i>
<p>Este producto, diseñado por Michael Aram, busca agregar “drama” al ambiente hogareño. A pesar de esta intención comunicativa, es un producto pesado, con mala ergonomía y una estética cuestionable.</p>	<p>Los auriculares tienen un defecto muy común de diseño: se enredan fácilmente, lo que genera molestias en el usuario. Es mal diseño, porque tiene un fallo grave en su utilidad.</p>	<p>Este exprimidor de naranjas no sirve para la función que dice cumplir. El producto tiene una intención más comunicativa que de utilidad, por lo que parece más una pieza de arte que de diseño.</p>

El diseño desde la perspectiva de la economía

A simple vista, podría parecer que no existe ninguna relación entre diseño y economía. Sin embargo, este juicio es el resultado de los estereotipos. Por un lado, el diseño suele interpretarse como una cuestión de estética, una característica completamente ausente en la economía, la cual –por el contrario– es una disciplina fría que no se ocupa de la belleza, sino de la racionalidad.

Hemos explicado que el estereotipo del diseño es falso, pero el de la economía tiene cierta fundamentación. Basta con recordar que el enfoque dominante en las ciencias económicas es el neoclásico, el cual imagina un mundo estático en el que el ser humano es una especie de robot que toma sus decisiones a partir de un conjunto de información perfecta. En este mundo, todo conocimiento es científico, la racionalidad es perfecta y el sistema de fines y medios está definido *ex ante*. De ahí que no haya espacio para la creatividad, puesto que todo ya está dado; no es necesario crear nada nuevo.

A partir de lo anterior, es evidente que entre la economía neoclásica y el diseño no habría diálogo posible. Por ello nos situaremos desde el paradigma austriaco, el cual es opuesto al neoclásico, puesto que ve el mundo como un escenario dinámico, en donde se crean continuamente nuevos fines y medios, por lo que el conocimiento es subjetivo, disperso y cambia con frecuencia, generando así el contexto para que surja el emprendimiento creativo. Por su parte, el diseño también se basa en la búsqueda constante de nuevas formas de hacer las cosas, aprovechando el conocimiento disperso y subjetivo para generar nuevos productos. De tal manera, bajo estos supuestos teóricos, se abre espacio para un diálogo fecundo entre economía y diseño.

Diseño y economía: un acercamiento filosófico

Comenzaremos este diálogo resaltando una semejanza filosófica entre economía y diseño: su filosofía del tiempo. En economía existen dos maneras de percibir el tiempo. La primera, conocida como tiempo newtoniano, establece que el tiempo es análogo al espacio; por lo cual, la realidad estaría compuesta por cuatro dimensiones (las tres de espacio y la temporal) que no se diferenciarían prácticamente en nada una de las otras. Al adoptar esta visión, los agentes económicos se sitúan en un ambiente estático en donde no pueden adquirir nuevos conocimientos. Por esa razón, extrañamente, al pasar el tiempo no hay cambios en el estado de cosas. De igual manera, tampoco existe relación entre pasado, presente y futuro (Rizzo y O'Driscoll, 2014). Por ende, el futuro puede

predecirse a partir de la situación presente y de lo acontecido en el pasado. Esta idea del tiempo ha sido adoptada por la escuela neoclásica.

En contraste, tenemos la visión conocida como “tiempo real”, que percibe el tiempo como lo que es: un flujo continuo de nuevas experiencias, de carácter dinámico y subjetivo. Esto implica que el tiempo no es una dimensión equiparable al espacio y que siempre habrá alguna novedad en el horizonte de sucesos. A diferencia de su contraparte newtoniana, aquí los agentes económicos están aprendiendo nuevas cosas y aplicando dichos conocimientos en formas distintas. De ese modo, surge la noción de cambio, la cual sugiere que pasado, presente y futuro sí están interrelacionados: el pasado es lo que conocemos, el futuro es incierto y el presente es aquel espacio infinitesimal entre ese pasado conocido y el futuro por venir. Por lo tanto, el concepto de tiempo real está ligado estrechamente con la incertidumbre, la cual se erige como el “elemento fundamental de la condición humana” (Horwitz, 2000, p. 4). Vale destacar que esta perspectiva dinámica del tiempo conforma el núcleo del paradigma austriaco.

La visión del tiempo real nos permite comprender que toda acción económica está orientada hacia el futuro. Precisamente, el diseño también tiene esa proyección temporal, toda vez que las ideas de los diseñadores se convertirán en los productos, las comunicaciones, los ambientes y los sistemas del futuro (Heskett, 2017).

Así mismo, el diseño es el área de la creatividad humana que está más relacionada con la incertidumbre, al ser una actividad que trata de dirigir las ideas hacia lo inexistente. Diseñar es manejar la incertidumbre al enfrentarse a lo que no se puede conocer. Y va más allá: intenta mitigar dicha incertidumbre, no prediciendo el futuro, sino creándolo al contemplar cosas que aún no existen (Daalhuizen, 2009). Pensemos en este ejemplo: durante toda su historia, Inglaterra tuvo que sortear las constantes inundaciones de sus minas de carbón. Solo hasta finales del siglo XVII, un ingeniero llamado Thomas Savery ideó el futuro al desarrollar un artefacto inexistente hasta ese momento: la máquina de vapor.

Microeconomía del diseño

Una vez abordado el marco filosófico común al diseño y la economía, en este apartado analizamos el diseño a partir de las dos grandes áreas de la microeconomía básica: la teoría del consumidor y la del productor. En este punto, es menester destacar que no se siguen los planteamientos neoclásicos, sino que se usan ambas teorías como referencias nominales.

La innovación y el consumidor

La incertidumbre es el elemento fundamental de la innovación, que es la capacidad de crear productos y mercados nuevos, a través de la combinación de la sofisticación técnica con la identificación de necesidades humanas no satisfechas (Heskett, 2017). A su vez, el elemento integral de la innovación es el diseño (tanto en su definición restringida como en la estricta). Por una parte, porque permite traducir la oportunidad tecnológica en una forma físicamente viable, estética y rentable; y, por otra, porque está enfocado en las necesidades de las personas, debido a su naturaleza: todo diseño tiene como centro al ser humano y su comodidad.

A modo de ejemplo: durante el siglo XIX, las maravillas de la industrialización despertaron la necesidad de la conversación remota. Ya no era suficiente con las cartas o con el telégrafo, sino que las personas querían escuchar a aquellos que vivían muy lejos como si estuviesen en la misma habitación. Esta necesidad insatisfecha intentó combinarse con los avances tecnológicos, pero hubo muchos fracasos en el camino. Finalmente, en 1876, Alexander Graham Bell presentó el diseño del teléfono, el cual materializó la oportunidad tecnológica latente en el ambiente y satisfizo una necesidad sentida por el hombre. Gracias a ello, creó un nuevo producto y todo un nuevo mercado: las telecomunicaciones. En síntesis, el diseño es la función principal de la innovación y esta es la fuerza detrás del cambio económico (Schumpeter, 1947). Por ello, en última instancia, el diseño es el dínamo de la economía en su conjunto.

Diseño, innovación y cambio económico

La innovación da como resultado un mundo de bienes diferenciados, siendo esta una de las características que distingue al paradigma austriaco del neoclásico, puesto que el último imagina un mundo en el que todas las empresas ofrecen productos idénticos u homogéneos, un bien X o un bien Y. Ciertamente, la realidad no es así; tenemos un mundo compuesto por numerosos productos que satisfacen distintas necesidades. Una vez identificado el rol del diseño, podemos inferir que este es el responsable de expandir nuestra realidad, pues altera y ensancha el contexto de medios y fines en el que tiene lugar la acción humana.

La creación de nuevos bienes económicos vía innovación –vía diseño– crea valor para las personas. Dicho de otro modo, los “productos innovadores actúan como los agentes principales en la creación de valor” (Heskett, 2017, p. 77). A su vez, como afirma Rothbard (2009), “los objetos no son valorados por sí mismo, sino por el servicio que prestan en la satisfacción de las necesidades” (p. 12). De ahí que, en última instancia, todo bien económico pueda considerarse un servicio.

Además, las personas no evalúan los bienes en términos abstractos, sino en unidades disponibles específicas y, a partir de ahí, surge la percepción del valor, que siempre será subjetivo e imposible de cuantificar.

Para terminar, los productos tienen un “tiempo de serviciabilidad” (*serviceableness length*, en términos rothbardianos); es decir, cuentan con un periodo limitado para satisfacer las necesidades humanas. Algunos bienes lo harán en un tiempo muy corto (como los alimentos), mientras que otros lo harán por un tiempo más largo. Justamente, la durabilidad es una de las características del diseño.

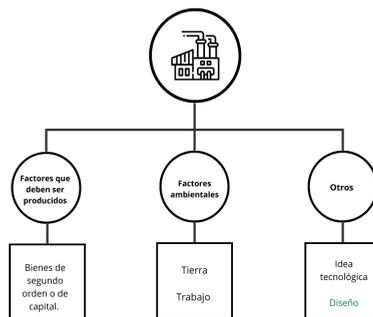
Diseño desde la teoría del productor

Aunque la escuela austriaca no cuenta con una teoría unificada del productor, sus principales exponentes sí han abordado la producción. Uno de ellos es Rothbard (2009), quien empieza su planteamiento afirmando que los medios para satisfacer los deseos humanos son los bienes, los cuales se materializan por cuenta del diseño. Estos bienes pueden ser de dos tipos: de primer orden (de consumo) y de segundo orden (de producción).

Según Rothbard (2009), el proceso de producción toma tiempo e involucra tres categorías de factores: aquellos que deben ser producidos, que son los mismos bienes de segundo orden o bienes de capital; aquellos que están en el ambiente, que son los factores originales de trabajo y tierra; y *otros*, una categoría amplia en la cual el autor incluye lo que denomina idea tecnológica, que es el proceso mediante el cual se movilizan los demás factores. En esta teoría, los dos primeros tipos de factores son limitados, mientras que el tercero es ilimitado. Ahora, en esta categoría de *otros*, bien podríamos sumar el diseño.

Figura 17

Factores de producción



Nota. Elaboración propia con base en *Man, Economy, and State*, por M. Rothbard, 2009, The Ludwig von Mises Institute.

En las sociedades modernas, la producción tiene lugar en el contexto de las firmas, que son aquellas organizaciones encargadas de canalizar los nuevos productos al proceso de mercado (Bylund, 2016); así, el emprendedor organiza la producción de un bien novedoso. Por lo tanto, la firma es una productora “superespecializada” de novedad y es el vector de liberación del producto en los procesos de intercambio. Así como existe un valor para el consumidor, también existe un valor del productor (Heskett, 2017) manifestado en dos dimensiones: una interna y otra externa. La primera, como su nombre lo indica, se refiere a los procesos de decisión que se llevan a cabo al interior de la organización. El empresario debe decidir sobre la manufacturabilidad y comerciabilidad del producto, que son las características que componen la faceta económica del diseño (Figura 13).

Valor del productor (interno)

En cuanto a la manufacturabilidad, el empresario debe decidir qué producto manufacturar, qué calidad tendrá y en qué variedad se ofrecerá. Es decir, deberá tener en cuenta criterios asociados a los materiales, los procesos, la tecnología, la durabilidad y la confiabilidad. Es aquí donde, a partir de los recursos de idea tecnológica y de diseño (que son recursos ilimitados), buscará soluciones que impliquen el uso más eficiente de los recursos, las cuales serán altamente valoradas. Por lo tanto, los productos deben ser factibles; esto es, “compatibles con la capacidad de producción, en términos de volúmenes proyectados y complejidad” (Heskett, 2017, p. 15).

El diseño es el determinante último de la viabilidad de los productos, no solo física, sino financieramente. En el mundo de la imaginación, cualquier solución es posible, pero los diseñadores se mueven en un entorno como la empresa, que se caracteriza por tener recursos limitados (por los menos los de carácter físico y financiero). Por lo tanto, es su responsabilidad incorporar en sus conceptos de diseño estas previsiones, verbigracia, pensando en maneras menos costosas de concebir el mismo servicio, preferiblemente en las primeras etapas de desarrollo del producto.

En relación con esto, vale dedicar unas líneas a la economía de la experimentación (no confundir con economía experimental), un método de solución de problemas dirigido al ahorro de costos y tiempo (Thomke, 1998). En el desarrollo de productos, este enfoque se aplica a través de cuatro pasos: el planteamiento del experimento, a partir de la tecnología disponible y el grado de exactitud deseado; la construcción, que consiste en desarrollar el instrumento que permitirá conducir el experimento, ya sea físico (como en el caso del prototipado rápido)

o digital (como en el modelado 3D); “correr” el experimento en un ambiente real o de simulación por ordenador; finalmente, analizar los resultados.

Hoy en día, los avances tecnológicos permiten que un diseñador pueda hacer prototipos digitales de los productos mediante programas de vanguardia como SolidWorks, Maya y Autodesk Inventor. En este ambiente simulado, el diseñador puede ver las fallas del producto y, con ello, se ahorran recursos que se gastarían con una simulación física.

Por la parte de la comerciabilidad, el empresario tendrá que ocuparse de aspectos como el público objetivo, el precio, el posicionamiento de marca y los canales de distribución. En este ámbito, se tenderán a valorar más aquellas soluciones que conduzcan a la rentabilidad financiera (Heskett, 2017). En consecuencia, el diseño adquiere sentido en el contexto de los negocios y solo puede ser adecuado si es “capaz de comprender y articular críticamente la economía de creación del valor” (Heskett, 2017, p. 196).

Valor del productor (externo)

El productor se enfoca en entregar propuestas de valor a los consumidores y en hacerlo mejor que la competencia. A través del diseño como factor productivo, adquiere la habilidad de entregar mejores propuestas, lo cual genera una situación de gana-gana: por una parte, el consumidor tiene a su disposición productos más novedosos y, por otro, el productor obtiene ganancias al hacerse con el favor de dichos consumidores.

En los últimos años, los productores han tomado cada vez más consciencia en torno a la integración que hacen del diseño en su organización y de cómo este puede generarles valor al permitir el desarrollo de nuevos y mejores productos. Al respecto, revisaremos el siguiente modelo, conocido como *design ladder*, que clasifica a las empresas según la importancia concedida al diseño, a partir de los siguientes niveles:

- Nivel 0: no diseño. Los nuevos productos se desarrollan siguiendo lo establecido (solo se copian).
- Nivel 1: diseño como *styling*; se incorpora en la fase inicial de creación del proyecto y sirve para dar forma a las capas superficiales del producto.
- Nivel 2: diseño como proceso; forma parte del desarrollo del producto desde las etapas iniciales, pero dichos productos no modifican el entorno competitivo de la empresa.

– Nivel 3: diseño como innovación; participa en la propuesta de nuevos productos a partir de sus técnicas de investigación. En este caso, el diseño garantiza la innovación.

En la Figura 18, vemos algunos ejemplos de productos por cada nivel del *design ladder*. En el nivel 0 (no diseño) encontramos los Crocs, de la empresa Evacol. Este producto se genera siguiendo la tradición; en este caso, es una copia idéntica del producto de una compañía estadounidense.



En el nivel 1, encontramos a la compañía Bike Pretty, que produce cascos de bicicleta. El diseño se incorpora solo en la fase final de creación del proyecto y sirve para dar forma a las capas superficiales del producto. En términos funcionales y de estándares de seguridad, no hay ninguna diferencia con un casco tradicional; lo que hace la compañía es que el armazón exterior sea estéticamente más agradable.

En el nivel 2 se ubica VSP Global, compañía que, junto con Nike, ha desarrollado unas gafas de sol deportivas para corredores, conocidas como *The Wing*. Esto lo ha logrado gracias a un equipo de desarrollo (The Shop – Innovation Lab) que ha incorporado la lógica del diseño desde las fases iniciales de planeación del producto. Diseñadores profesionales han generado un producto ligero que mejora el campo de visión y reduce la resistencia aerodinámica. Emepro, no ha sido un producto que modifique el entorno competitivo de la empresa.

Por último, en el nivel 3, se encuentra la compañía Noonee, que comercializa la *Chairless Chair*, un nuevo producto surgido tras años de investigación por el diseñador Keith Gunura. Gunura se percató de que las sillas tradicionales no eran una opción en las fábricas, porque requerían mucho espacio. Entonces, concibió un esqueleto externo que permite al trabajador del sector industrial o manufacturero sentarse en cualquier momento y espacio. Este se adapta al usuario y permite reducir el cansancio físico sin sacrificar su productividad.

Noonee ha realizado diseño como innovación, porque creó una nueva categoría de producto y la desarrolló antes que sus competidores.

La economía desde la perspectiva del diseño

En el anterior apartado, buscamos entender el diseño desde los términos de la economía. A continuación, intentaremos hacer lo contrario. Este será el ejercicio de un diseñador que observa la ciencia económica desde su perspectiva.

¿Qué es la economía?

Hasta este punto de la discusión, hemos definido el término diseño, pero no hemos hecho lo propio con la economía. La definición estándar se la debemos a Robbins (1932), quien planteaba que es “la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos” (p. 15).

Esta definición tiene sus aspectos positivos y negativos. En cuanto a los positivos, se destaca su carácter praxeológico al identificar la economía como una ciencia eminentemente humana, lo cual la alejaría por completo de cualquier intento de convertirla en una suerte de ciencia natural aplicada a los procesos sociales, como han pretendido los neoclásicos. Así mismo, se valora que reconozca la finitud de nuestro mundo, lo cual marcaría un agudo contraste con cualquier tipo de utopía económica basada en la posibilidad de recursos ilimitados, como el socialismo. Ahora, como desventaja se tiene que, si bien es cierto que los recursos son escasos, por sí solos no son capaces de impulsar el cambio económico; sin embargo, las ideas, que son un factor ilimitado como ya vimos, sí pueden. Los seres humanos tenemos la capacidad de reconfigurar los objetos físicos escasos de infinitas formas o de encontrarles múltiples usos, sin que ello implique la multiplicación física (Romer, 1996).

A modo de síntesis, el objeto de la economía es el estudio de los actos humanos que constituyen los procesos de mercado (von Mises, 1998). Los bienes económicos no están dados por la naturaleza, sino que son el resultado material de la misma acción humana. Así mismo, al igual que Tipler (1988), diremos que “lo que produce un sistema económico no son cosas materiales, sino conocimiento inmaterial” (pp. 4-5). Por esa razón, “en economía las restricciones no vienen dadas por los factores materiales del mundo exterior, sino por el conocimiento humano empresarial” (Huerta de Soto, 2004, p. 33).

A diferencia del paradigma neoclásico, en la visión austriaca, el problema económico fundamental no tiene que ver con la maximización de los recursos, sino que se presenta cuando los distintos fines y medios de los millones de individuos que integran las sociedades modernas, compiten entre sí y el conocimiento no está dado *ex ante*, sino que está disperso y fragmentado en todas las mentes individuales (Huerta de Soto, 2004).

Para resolver el problema económico fundamental, surge la función empresarial, un conocimiento de tipo creativo que corrige los desequilibrios causados por las incompatibilidades entre fines y medios. A su vez, este proceso no acaba nunca, pues siempre se generarán nuevos desequilibrios dado el carácter dinámico de nuestro mundo. Al corregir los desequilibrios, los autores de la función empresarial obtienen beneficios, por lo cual, el mercado se comporta como un juego gana-gana.

Al respecto, Huerta de Soto (2004) afirma que la función empresarial tiene varios efectos: crea información que antes no existía, la cual se transmite al mercado, lo que genera un efecto aprendizaje, por el cual los agentes económicos aprenden a actuar de forma coordinada, ajustando su comportamiento en función del de sus semejantes. En ese contexto, se origina el cálculo económico. De ese modo, el “proceso empresarial permite el crecimiento sin límite del conocimiento” (p. 49).

La economía como ciencia tiene el propósito de “estudiar el proceso dinámico de descubrimiento y transmisión de la información que es impulsado continuamente por la función empresarial y que tiende a ajustar y coordinar los planes individuales, haciendo con ello posible la vida en sociedad” (Hayek, 1948, como se citó en Huerta de Soto, 2004, p. 50). Por lo tanto, la “economía no es una teoría sobre la elección o decisión, sino una teoría sobre los procesos sociales de coordinación” (Huerta de Soto, 2004, p. 34).

¿Qué puede decir un diseñador sobre la ciencia económica?

El mundo de las ideas

Hemos observado que la economía no se relaciona de forma directa con los objetos físicos como suele creerse, sino con el conocimiento inmaterial. A su vez, con el diseño también se idea. Así las cosas, sale a la luz un sustrato común entre ambos: el mundo de las ideas. Por ello, el diseñador encontraría en la economía una disciplina hermana.

Pero vamos más allá. Se ha afirmado que, como las ideas son ilimitadas, ello nos permite reconfigurar los objetos físicos de infinitas formas, sin necesidad de ensanchar los límites físicos de nuestro mundo. Para entender mejor este planteamiento, Huerta de Soto (2004) propone el ejemplo de la escasez de petróleo. Si las reservas se agotan, la consecuencia lógica es la reducción en la oferta de gasolina, lo que a su vez impactaría en el mercado de los carburadores. En su explicación, Huerta de Soto (2004) imagina el desarrollo de un “carburador que duplique la eficiencia de los motores de explosión” (p. 33). De ese modo, la aplicación de esta idea tendría el “mismo efecto económico que una duplicación del total de reservas físicas de petróleo” (p. 33). Dicho carburador es, ciertamente, una pieza de ingeniería, pero también de diseño. De tal manera que un diseñador bien podría argumentar que el diseño es el elemento que permite traducir realidades económicas (fundamentalmente inmateriales) en posibilidades tangibles o, dicho de otro modo, es el proceso que transforma una idea económica en producto.

Desde el punto de vista epistemológico, siguiendo el ciclo de Krebs de la creatividad, la economía es una ciencia que explica la realidad social, convirtiendo dicha información en conocimiento. No es un conocimiento como el de las ciencias exactas, sino uno sobre el comportamiento social del hombre. A su vez, dicho conocimiento –que está relacionado con la satisfacción de necesidades en un entorno de coordinación espontánea– es materializado por el diseño en forma de bienes.

Methodenstreit 2.0

En la historia del pensamiento económico, el término *Methodenstreit* refiere a una disputa que enfrentó a la primera generación de la escuela austriaca con la escuela historicista alemana, sobre la forma de “acercarse a la verdad en la ciencia económica” (Morillo, 2016, párr. 1). Aquí proponemos el mismo término, no para replantear la metodología de la economía –la escuela austriaca lleva dos siglos de refinamiento metodológico–, sino para concebir la metodología de la economía bajo el pensamiento del diseño. De ese modo, la economía (o en su versión de *Designomics*) pensaría los fenómenos que estudia (que son dinámicos en esencia) bajo un método igual de dinámico.

La economía como diseño: una crítica

Si tomamos el diseño en su definición amplia, es evidente que la economía formaría parte de su ámbito conceptual. De esa manera, se podría hablar de diseño de sistemas económicos y, si nos guiamos bajo el paradigma neoclásico, de orien-

tarlos premeditadamente hacia el equilibrio. La primera parte del planteamiento es peligrosa, puesto que podría sugerir la idea de un diseño económico a través de la planificación central. En su crítica a este sistema, los propios austriacos utilizan con escepticismo el término “diseño humano” para contraponerlo al de “acción humana”. La segunda parte también es cuestionable, porque en el mundo real es imposible alcanzar una situación de equilibrio.

Economics/economy

En español existe una sola palabra –economía– para referirse tanto a la ciencia como al conjunto de fenómenos que estudia. Por su parte, en inglés, tenemos los términos *economics* y *economy*, respectivamente. Bajo estas categorías, hemos visto la relación entre *economics* y diseño. Ahora veremos su relación con la *economy*.

A continuación, presentamos la relación entre todas las actividades económicas (según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme) y el diseño. Pensemos en este ejercicio como un modelo de *design ladder* de carácter macroeconómico. En el siguiente cuadro, en la columna izquierda, se menciona la actividad productiva y, en la derecha, su “realidad de diseño”, la cual puede ser de tres tipos:

- Nivel 0: si el diseño no ocupa ningún rol en la actividad.
- Nivel 1: si el diseño sirve de apoyo a la actividad; por ejemplo, en el caso de la elaboración de alimentos, el diseño está relacionado con la maquinaria utilizada, los empaques, entre otros.
- Nivel 2: si el diseño está integrado plenamente en la actividad e, incluso, la define por completo.

Tabla 1
Actividad económica y realidad de diseño

Actividad económica	Realidad de diseño
Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexos	Nivel 0 a 1. Dependiendo del grado de sofisticación de la actividad; si es muy bajo, la única herramienta es el cuerpo humano. A medida que aumenta, se incorporan otras herramientas, desde azadones hasta tractores de última tecnología
Explotación de minas y canteras	Nivel 0 a 1. Al igual que en la actividad anterior, el apoyo del diseño depende del grado de sofisticación de la actividad

Industrias manufactureras	
Productos alimenticios y bebidas	Nivel 1
Productos de tabaco	Nivel 1
Productos textiles	Nivel 1
Productos de cuero, madera y corcho	Nivel 1
Papel y productos de papel	Nivel 1 o 2. Es nivel 2 si se relaciona con el diseño gráfico
Impresión y reproducción de grabaciones	Nivel 1 o 2. Es nivel 2 si se relaciona con el diseño gráfico
Fabricación de coque y productos de la refinación del petróleo	Nivel 1
Sustancias y productos químicos	Nivel 1
Productos farmacéuticos	Nivel 1
Otros productos minerales no metálicos	Nivel 1
Metales comunes	Nivel 1
Productos de metal, excepto maquinaria y equipo	Nivel 1
Productos de informática, electrónica y óptica	Nivel 2
Equipo eléctrico	Nivel 2
Maquinaria y equipo NCP	Nivel 2
Vehículos automotores, remolques y semirremolques	Nivel 2
Otro equipo de transporte	Nivel 2
Muebles	Nivel 2
Joyas, bisutería y artículos conexos	Nivel 2
Instrumentos de música	Nivel 2
Artículos de deporte	Nivel 2
Juegos y juguetes	Nivel 2
Instrumentos, materiales médicos y odontológicos	Nivel 2
Reparación e instalación de maquinaria y equipo	Nivel 1

Otras actividades	
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	Nivel 1 y 2
Suministro de agua, evacuación de aguas residuales, gestión de desechos y descontaminación	Nivel 1 y 2
Construcción	Nivel 1 y 2
Comercio al por mayor y al por menor	Nivel 1. Venta de productos diseñados
Reparación de vehículos automotores y motocicletas	Nivel 1
Transporte y almacenamiento	Nivel 1
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	Nivel 1
Actividades de edición	Nivel 1 y 2
Producción de películas cinematográficas	Nivel 1
Videos y programas de televisión	Nivel 1
Grabación de sonido y edición de música	Nivel 1
Actividades de programación y transmisión	Nivel 1
Telecomunicaciones	Nivel 1
Programación informática	Nivel 1
Consultoría de informática y actividades conexas	Nivel 1
Servicios de información: procesamiento de datos, hospedaje y actividades conexas; portales web	Nivel 1
Agencias de noticias	Nivel 1
Actividades financieras y de seguros	Nivel 1
Actividades inmobiliarias	Nivel 1
Actividades profesionales, científicas y técnicas	Nivel 1

Actividades de servicios administrativos y de apoyo	Nivel 1
Enseñanza	Nivel 1
Administración pública y defensa. Planes de seguridad social de afiliación obligatoria	Nivel 1
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	Nivel 1
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas	Nivel 1
Reparación de ordenadores y de efectos personales y enseres domésticos	Nivel 1
Actividades de los hogares como empleadores	Nivel 1
Actividades no diferenciadas de los hogares como productores de bienes y servicios para uso propio	Nivel 1
Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	Nivel 1

La cuestión del valor: una comunicación de doble vía

En la sección anterior, aludimos al concepto de valor aplicado tanto al consumidor como al productor. Según Heskett (2017), este es el punto de unión entre economía y diseño, por lo cual se configura una comunicación de doble vía. Así, en este apartado, nos posicionaremos desde la interpretación del diseño.

En primer lugar, en términos económicos, el valor se define como el beneficio obtenido de las experiencias de consumo, por las cuales un individuo pasa de un estado de necesidad sentida a otro en el que la necesidad es satisfecha. Antes de la experiencia de consumo, el individuo tiene en mente un valor esperado y obtendrá después un valor real (Bylund y Packard, 2022). Por ejemplo, supongamos que compra un bolígrafo y espera de él que tenga buen trazo, buena presión de tinta y que dure por un tiempo razonable, de modo que disfrute de una experiencia agradable de escritura. Este es el valor esperado. Sin embargo, después del primer uso, el desempeño del producto no es el mejor: tiene un trazo irregular, la tinta no fluye bien y posee una estructura débil. El usuario ha obtenido una experiencia de escritura deficiente. En ese caso, el valor real es inferior al valor esperado.

Como se ha afirmado el valor es subjetivo e incuantificable, pero eso no significa que sea arbitrario. Cuando consumimos un bien, podemos aseverar si nuestra situación ha mejorado, ha permanecido igual o ha empeorado. Al respecto, un diseñador podría pensar que el objetivo del (buen) diseño es hacer equivalentes el valor real y el valor esperado e, incluso, que el valor real supere al esperado. Los conceptos de valor real y esperado, desarrollados por Bylund y Packard (2022), nos sugieren que existe una incertidumbre inicial por parte del consumidor. Adquirimos los productos, pero no sabemos a ciencia cierta si satisfarán nuestra necesidad. En efecto, esa incertidumbre es aprovechada por el diseño para generar productos mejores y más confiables.

En economía, el concepto de valor es neutro, puesto que al economista no le interesan cuáles son las motivaciones que llevan a un individuo a obtener valor con respecto a determinados bienes, pues esa no es la finalidad de la ciencia económica. No obstante, en el diseño, las cosas son distintas. Ante el concepto de valor presentado en economía, un diseñador vería distintas clases, tales como

- Valor funcional: esta clase de valor se pregunta sobre la utilidad del objeto y si contribuye a la satisfacción real de las necesidades humanas, sobre todo las asociadas al metabolismo, el vestido y el hábitat. De ahí que el diseño deba preocuparse por generar las condiciones para sostener la vida; por lo cual, a diferencia de la economía, el diseño sí es normativo (Heskett, 2017).
- Valor estético: es el valor que un objeto tiene en virtud de su capacidad para generar placer o displacer cuando es experimentado estéticamente. Recordemos que uno de los principios del buen diseño es ser estéticamente agradable (Meskin y Plato, 2014). A su vez, esta percepción no solo depende de los gustos individuales, sino que también está mediada por factores culturales.
- Valor sentimental: es el valor adquirido a través de la proyección de emociones o recuerdos a los objetos. Formar vínculos emocionales con las cosas es propio de los seres humanos; en ese contexto surge el concepto de diseño emocional, cuyo objetivo es lograr que los productos generen una sensación de afinidad, una suerte de amor objetual.
- Valor moral: este es un valor más complejo, pues se refiere a los juicios morales con respecto a los objetos. Verbigracia, si una persona, por sus creencias, considera que el consumo de determinado bien es inmoral, se abstendrá de llevar a cabo dicha experiencia de consumo. Al respecto, en los últimos años ha surgido el enfoque del diseño ético, que busca crear productos teniendo en cuenta el contexto valórico y de convenciones sociales del público objetivo.

Las distintas clases de valor que eventualmente pueden ser tenidas en cuenta en el diseño pueden agruparse en una faceta semiótica. Por lo tanto, el diseño tiene un propósito comunicativo y debe conseguir un sentimiento de identificación por parte del usuario (Bürdek, 2005). Desde esta perspectiva, los objetos tienen una función comunicativa más allá de la funcional. Es ahí donde surge el concepto de metaproducto (Linn, 1992), que agrupa las características no materiales que tiene un objeto. Incluso, puede darse el caso de que el valor del metaproducto sea más alto que el del producto (desde el punto de vista funcional).

Incluso, los objetos más sencillos, como una mesa o una taza, tienen una faceta semiótica, lo cual sugiere que en el mercado se transan valores más allá de los económico-funcionales. Es por ello por lo que este tendría que ser una de las áreas de desempeño del *Designomics*.

Conclusiones

Al abrir el diálogo entre economía y diseño se vislumbra un terreno fecundo para la investigación, con numerosas ventajas para ambas profesiones. En el caso de los economistas, amplía su horizonte conceptual al incorporar en su análisis cuestiones que suelen dejarse de lado, tales como cómo se conciben los productos o cómo puede contribuir la forma de pensar del diseño a la metodología propia de la economía. Por el lado de los diseñadores, *Designomics* afianza la comprensión económica inherente al diseño, permitiendo la alfabetización en términos económicos y su consideración en toda la práctica del diseño.

El concepto de valor en economía es comparado con el del diseño, destacando que, mientras en economía el valor es subjetivo y funcional, en diseño también se consideran valores estéticos, sentimentales y morales. El diseño, al ser normativo, busca alinear el valor real y esperado de los productos y, a través de sus diferentes valores, actúa como un medio de comunicación que va más allá de lo funcional, creando vínculos emocionales y semióticos con los usuarios.

Referencias

Prólogo

Von Mises, L. (1957). *Theory and history*. Yale University Press.

El dualismo metodológico y la praxeología como ciencia *a priori*

Gordon, D. (2021, 1 de enero). *Mises and philosophical minimalism*. Mises Institute: Austrian Economics, Freedom, and Peace. <https://mises.org/wire/mises-and-philosophical-minimalism>

Hoppe, H. H. (1989). In defense of extreme rationalism: Thoughts on Donald McClosky's *The rhetoric of economics*. *The Review of Austrian Economics*, 3, 180-214.

Platón. (1988). *Diálogos III: Fedón, Banquete, Fedro* (C. García Gual, M. Martínez Hernández y É. Lledó Íñigo, Trads.). Gredos.

Van Dun, F. V. (1986). Economics and the limits of value-free science. *Reason Papers*, (11), 17-32.

Von Mises, L. (1949). *Human action* (The scholar's edition). The Ludwig von Mises Institute.

Von Mises, L. (1957). *Theory and history*. Yale University Press.

Von Mises, L. (1962). *The ultimate foundation of economic science*. D. van Nostrand Company.

De la relación entre Aristóteles y la escuela austriaca hacia una propuesta que comprende la libertad en el marco de la institución

Ángel, J., y Pérez, D. (Coords.). (2020). *Libertades públicas, movilidad y derechos humanos*. Servicios Académicos Intercontinentales.

Aristóteles. (1988). *Política* (M. García Valdés, Trad.). Gredos.

Campagnolo, G. (2013). Elements of the reception of Aristotelian thought in 19th century German-language philosophy and economics. *Philosophia*, 73(2), 13-36. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5115782>

Crespo, R. (2002). Tres objeciones al aristotelismo de Carl Menger. En W. González, G. Márques y A. Ávila (Coords.), *Enfoques filosófico-metodológicos en economía* (pp. 73-106). FCE.

Crespo, R. (2019). Nota sobre el origen del dinero según Menger y las “explicaciones de mano invisible”. *Filosofía de la Economía*, 8(2), 103-111.

Engels, F. (2003). *De la autoridad*. El Cid Editor.

Gordon, D. (2020). *The philosophical origins of Austrian Economics*. Mises Institute. https://mises.org/sites/default/files/Philosophical_Origins.pdf

Hoppe, H. H. (s.f.). *Democracia: el dios que fracasó*. Mises Institute. <https://www.mises.org/wp-content/uploads/2016/03/democracia-el-dios-que-fracaso-hoppe.pdf>

Inciarte, F., y Llano, A. (2007). *Metafísica tras el final de la metafísica*. Ediciones Cristiandad.

Kaiser, A. (2017). *La tiranía de la igualdad: por qué el igualitarismo es inmoral y socava el progreso de nuestra sociedad*. Deusto.

Menger, C. (1997). *Principios de economía política*. Alianza.

Mises, L. (1932). *Socialismo* (L. Montes, Trad.; 3.ª ed.). Centro de Estudios Sobre la Libertad.

Rothbard, M. (1995). *La ética de la libertad*. Unión Editorial.

Rothbard, M. (2012). *Historia del pensamiento económico*. Unión Editorial.

Serrano, E. (2005). La teoría aristotélica de la justicia. *Isonomía*, (22), 123-160. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-02182005000100006

La buena fe objetiva como insumo de creación de orden jurídico al margen de la acción estatal

- Anderson, T. L., y Hill, P. J. (2007). An American experiment in anarcho-capitalism: The not so wild, wild West. En E. P. Stringham (Ed.), *Anarchy and the law: The political economy of Choice* (pp. 639-657). Transaction Publisher.
- Benson, B. L. (1989). The spontaneous evolution of commercial law. *Southern Economic Journal*, 55(3), 644-661. <https://doi.org/10.2307/1059579>
- Benson, B. L. (1990). *The enterprise of law: Justice without the state*. Pacific Research Institute for Public Policy.
- Benson, B. L. (1998). Economic freedom and the evolution of law. *Cato Journal*, 18(2), 209-232.
- Benson, B. L. (2000a). Jurisdictional choice in international trade: Implications for lex cybernatoria. *Journal Des Economistes et Des Etudes Humaines*, 10(1), 1-32. <https://doi.org/10.2202/1145-6396.1160>
- Benson, B. L. (2000b). Private sources of trust and recourse: Prerequisites for the successful emergence of markets in cyberspace. *Journal Des Economistes et Des Etudes Humaines*, 10(1), 329-350. <https://doi.org/10.2202/1145-6396.1160>
- Benson, B. L. (2008). An exploration of the impact of modern arbitration statutes on the development of arbitration in the United States. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 11(2), 479-501.
- Berger, K. P. (2022, 31 de julio). *The Lex Mercatoria (old and new) and the TransLex-Principles*. Traces de France. <https://tracesdefrance.fr/2022/07/31/the-lex-mercatoria-old-and-new-and-the-translex-principles/>
- Burton, S. J. (2017). Breach of contract and the common law duty to perform in good faith. *Harvard Law Review*, 94(2), 369-404.
- Caplan, B., y Stringham, E. P. (2008). Privatizing the adjudication of disputes. *Theoretical Inquiries in Law*, 9(2), 503-528. <https://doi.org/10.2202/1565-3404.1195>
- Cohen, G. M. (1992). The negligence-opportunism tradeoff in contract law. *Hofstra Law Review*, 20(4), 941-1016.
- Dussan, S. (2021). A commentary on the meaning of objective good faith in the Translex Principles through international arbitration: A law & economics approach. *Revista de Estudos Constitucionais, Hermenêutica e Teoria Do Direito (RECHTD)*, 13(2), 164-179. <http://www.revistas.unisinos.br/index.php/RECHTD/article/view/21554/60748809>
- Hart, H. L. A. (1994). *The concept of law*. Oxford University Press.
- Hayek, F. A. (2009). *The road to serfdom*. University of Chicago Press.

- Hesselink, M. (2004). The concept of good faith. En A. S. Hartkamp, M. W. Hasselink, E. Hondius, C. Mak y E. du Perronet (Eds.), *Towards a European civil code* (4.^a ed., pp. 619-649). Kluwer International Law.
- Houh, E. (2003). Critical interventions: Toward an expansive equality approach to the doctrine of good faith in contract law. *Cornell Law Review*, 88, 1025-1096.
- Huerta de Soto, J. (2004). La teoría de la eficiencia dinámica. *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, 1 (1), 11-71.
- Kessler, F., y Fine, E. (1964). *Culpa in contrahendo*, bargaining in good faith, and freedom of contract: A comparative study. *Harvard Law Review*, 77(3), 401-449. <https://doi.org/10.2307/1339028>
- Kirzner, I. M. (1997). Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach. *Journal of Economic Literature*, 35(1), 60-85.
- Kirzner, I. M. (2000). *The driving force of the market: Essays in Austrian economics*. Routledge.
- Kirzner, I. M. (2011). *Market theory and the price system* (J. R. Beishline, Ed.). Liberty Fund.
- Kirzner, I. M. (2013). *Competition and entrepreneurship* (P. J. Boettke y F. Sautet Eds.). Liberty Fund.
- Klein, P. G. (2008). Opportunity discovery, entrepreneurial action, and economic organization. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2(3), 175-190. <https://doi.org/10.1002/sej.50>
- Mackaay, E. (2012). Good faith in civil law systems: A legal-economics analysis. *Revista Chilena de Derecho Privado*, 18(18), 149-177. <https://doi.org/10.4067/s0718-80722012000100004>
- Mackaay, E., y Leblanc, V. (2003, 20 de septiembre). *The law and economics of good faith in the civil law of contract* [Ponencia]. Conference of the European Association of Law and Economics, Nancy, Francia. <https://hdl.handle.net/1866/125>
- Milgrom, P., North, D., y Weingast, B. (2007). The role of institutions in the revival of trade: The law merchant, private judge, and the Champagne fairs. En E. P. Stringham (Ed.), *Anarchy and the law: The political economy of Choice* (pp. 602-623). Transaction Publisher.
- Muris, T. J. (1980). Opportunistic behavior and the law of contracts. *Minnesota Law Review*, 65, 521-590.
- Schäfer, H. B., y Can Aksoy, H. (2015). Good faith. En A. Marciano y G. B. Ramello (Eds.), *Encyclopedia of law and economics* (pp. 1-8). Springer. <https://doi.org/10.1007/978-1-4614-7883-6>

- Stringham, E. P. (2015). *Private governance: Creating order in economic and social life*. Oxford University Press.
- Van Dun, F. (1986). Economics and the limits of value-free science. *Reason Papers*, 11, 17-32.
- Von Mises, L. (1998). *Human action: A treatise on economics*. The Ludwig von Mises Institute.
- Williamson, O. E. (1973). Markets and hierarchies: some elementary considerations. *American Economic Review*, 63(2), 316-325.
- Williamson, O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting*. Free Press.

¿Es el salario mínimo fuente de mayor productividad, bienestar y progreso económico?

- Arango, L. E., Herrera, P., y Posada, C. E. (2008). El salario mínimo: aspectos generales sobre los casos de Colombia y otros países. *Ensayos Sobre Política Económica*, 26(56), 204-263.
- Block, W., y Barnett, W. (2004, 5 de diciembre). *An Austrian critic of neo-classical monopsony theory*. Mises Institute. <https://mises.org/mises-wire/austrian-critique-neo-classical-monopsony-theory>
- Congreso de la República de Colombia. (1945, 19 de febrero). Ley 6 de 1945 [Por la cual se dictan algunas disposiciones sobre convenciones de trabajo, asociaciones profesionales, conflictos colectivos y jurisdicción especial de trabajo]. <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=1167>
- Congreso de la República de Colombia. (1996, 30 de abril). Ley 728 de 1996 [Comisión permanente de concertación de políticas salariales y laborales creada por el artículo 56 de la Constitución Política]. <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=4928>
- Harper, F. A. (1957). *Why wages rise*. The Foundation for Economic Education.
- Hayek, F. A. (1980). *Individualism and economic order*. The University of Chicago Press.
- Hillier, B. (1997). *The economics of asymmetric information*. Brian Hillier.
- Hoppe, H. H. (1995). *Economic science and the Austrian method*. Ludwig von Mises Institute.
- Hoppe, H. H. (2002). *Democracy, the god that failed*. Transaction Publishers.

- Huerta de Soto, J. (2001). *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*. Unión Editorial.
- Macho Stadler, I., y Pérez Castrillo, D. (1994). *Introducción a la economía de la información*. Ariel.
- Rothbard, M. (2001). *Man, economy, and the state*. The Ludwig von Mises Institute.
- Sennholz, H. (1987). *The politics of unemployment*. Libertarian Press.
- Sennholz, H. (2003). *The underground economy*. Ludwig von Mises Institute. https://cdn.mises.org/The%20Underground%20Economy_3.pdf
- Sennholz, H. (2005, 13 de abril). Politics causes unemployment. *Mises Daily*. <https://mises.org/mises-daily/politics-causes-unemployment>
- Von Mises, L. (1981). *Socialism*. Liberty Fund.
- Von Mises, L. (1996). *Human action* (B. B. Greaves, Ed.). Foundation for Economic Education.

Autodefensas en Colombia: una revisión crítica

- Bastiat, F. (2009). *Obras escogidas*. Unión Editorial.
- Centro Nacional de Memoria Histórica [CNMH]. (2018). *Paramilitarismo: balance de la contribución del CNMH al esclarecimiento histórico*. CNMH.
- De Molinari, G. (2019). *Controversia sobre la propiedad privada: diálogos entre un economista, un socialista y un conservador*. Universidad Francisco Marroquín.
- Deas, M. (2015). *Intercambios violentos y dos ensayos más sobre el conflicto en Colombia*. Taurus.
- Duque Gómez, D. (1991). *Una guerra irregular entre dos ideologías: un enfoque liberal*. Intermedio.
- González, F. (2014). *Poder y violencia en Colombia*. ODECOFI.
- Hernández Cabrera, J. F. (2019). *Defensa y seguridad: ¿estatal o privada?* Unión Editorial.
- Hoppe, H. H. (2003). *Auburn, Alabama*. Mises Institute.
- Hoppe, H. H. (2010). *A theory of socialism and capitalism*. Mises Institute.
- Medina Gallego, C. (1990). *Autodefensas, paramilitares y narcotráfico en Colombia: origen, desarrollo y consolidación, el caso de "Puerto Boyacá"*. Documentos Periodísticos.
- Pacheco, J. S., Ávila, J. H., y Velasco, C. A. (2019). *Política de la Policía Nacional para confrontar a los grupos armados ilegales con tendencia contrainsurgente en Colombia*. Policía Nacional de Colombia. <http://dx.doi.org/10.22335/rict.978-958-52080-5-6>
- Rothbard, M. (1995). *La ética de la libertad*. Unión Editorial.

Los límites de la política monetaria en Colombia

- Ammous, S. (2018). *El patrón Bitcoin: la alternativa descentralizada a los bancos centrales*. Paidós.
- Avella-Gómez, M. (2007). El encaje bancario en Colombia: perspectiva general. *Borrador de Economía*, (470), 1-51. <https://www.banrep.gov.co/es/el-encaje-bancario-colombia-perspectiva-general-borrador-economia>
- Banco de la República. (s.f.). *¿Quiénes han sido los gerentes del Banco?* <https://www.banrep.gov.co/es/quienes-han-sido-gerentes-del-banco>
- Banco de la República. (2022a). *Mecanismos de implementación de la política monetaria*. <https://www.banrep.gov.co/es/como-se-implementa-la-politica-monetaria#mecanismos>
- Banco de la República. (2022b). *Estadística IPC 1999-2022*. <https://www.banrep.gov.co/es/-estadisticas>
- Banco de la República. (2022c). *Estadística IPC e IPC alimentos y bebidas 1999-2022*. <https://www.banrep.gov.co/es/-estadisticas>
- Banco de la República. (2023). *Estadísticas 2005-2023*. <https://www.banrep.gov.co/es/-estadisticas>
- Congreso de la República de Colombia. (1923, 19 de julio). Ley 45 de 1923 [Sobre establecimientos bancarios]. <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1599516>
- Constitución de la República de Colombia, art. 371.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE]. (2022). *Serie histórica de importaciones*. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/importaciones>
- Echeverri, L. M. (1994). Banca libre: la experiencia colombiana en el siglo XIX. En F. Sánchez Torres (Comp.), *Ensayos de historia monetaria y bancaria de Colombia* (pp. 305-331). Fedesarrollo.
- Friedman, M. (1980). *Free to choose: A personal statement by Friedman, Milton, Friedman, Rose D.* Thomson Learning.
- Hayek, F. A. (1983). *La desnacionalización del dinero*. Instituto de Economía de Mercado; Unión Editorial. (Trabajo original publicado en 1978)
- Hernández, A. M. (2002). La inconstitucionalidad del “corralito” financiero y bancario. *Ius et Praxis*, 8(2), 141-175. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-00122002000200005>
- Huerta de Soto, J. (2009). *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos* (4.ª ed.). Unión Editorial.
- Marx, C. (2005). *El capital*. Siglo XXI. (Trabajo original publicado en 1867)
- Marx, C., y Engels, F. (1848). *Manifiesto del Partido Comunista*. Progreso.

- Menger, K. (1982). On the origin of money. *The Economic Journal*, 2(6), 239-255. <https://doi.org/10.2307/2956146>
- Ortiz, C. H., y Jiménez, D. M. (2015). El crecimiento económico y el poder adquisitivo en Colombia. *Documento de Trabajo*, (160), 1-25.
- Rallo, J. R. (2020). *Una crítica a la teoría monetaria de Mises*. Unión Editorial.
- Restrepo, J. (2018). *La banca en Colombia y los ciclos económicos: una mirada a la propuesta de la escuela austriaca* [Tesis, Universidad de Medellín]. Repositorio Udem. <https://repository.udem.edu.co/handle/11407/4838>
- Selgin, G., y White, L. (1987). The evolution of a free banking system. *Economic Enquiry*, 25(2), 439-457.
- Théret, B. (2013). La moneda a través del prisma de sus crisis de ayer y de hoy. En *La moneda develada por sus crisis* (pp. 255-289). Universidad Nacional de Colombia.

Designomics: un diálogo entre el diseño y la economía

- Bürdek, B. (2005). *Design: The history, theory and practice of product design*. Birkhäuser Architecture.
- Bylund, P. (2016). *The problem of production: A new theory of the firm*. Routledge.
- Bylund, P., y Packard, M. (2022). Subjective value in entrepreneurship. *Small Business Economics*, 58(3), 1243-1260.
- Capella, J. (2015). Cocinar es diseñar: ¿es comparable diseñar una silla y cocinar una pizza? *Elisava Temes de Disene*, (31), 44-53.
- Daalhuizen, J. (2009). Dealing with uncertainty in design practice: Issues for designer-centered methodology. *17th International Conference on Engineering Design*, 9, 147-158.
- González, W. (2007). *Las ciencias de diseño: racionalidad limitada, predicción y prescripción*. Netbiblo.
- Herrera, M. Á. (2017). Diseño: entre el diseño científico y las ciencias de lo artificial. *No Solo Usabilidad*, (16). https://www.nosolousabilidad.com/articulos/disen%C3%B3_cientifico.htm
- Heskett, J. (2005). *Design: A very short introduction*. Oxford University Press.
- Heskett, J. (2017). *Design and the creation of value*. Bloomsbury Publishing.
- Horwitz, S. (2000). *Microfoundations and macroeconomics: An Austrian perspective*. Routledge.

- Huerta de Soto, J. (2004). *Estudios de economía política* (2.ª ed.). Unión Editorial.
- International Ergonomics Association. (2000). *Definition and domain and ergonomics*. <https://iea.cc/what-is-ergonomics/>
- Kicherer, S. (1987). *Industriedesign als Leistungsbereich von Unternehmen*. GBI-Verlag.
- Linn, C. (1992). *The meta-value: A theory on values exchanged in the commercial transaction*. https://metamanagement.se/linn_gtm.pdf
- Love, T. (2002). Constructing a coherent cross-disciplinary body of theory about designing and designs: Some philosophical issues. *Design Studies*, 23(3), 345-361.
- Meskin, A., y Plato, L. (2014). Aesthetic value. En A. Michalos (Ed.), *Encyclopedia of quality of life and well-being research* (pp. 76-78). Springer.
- Morillo, J. (2016). *La escuela austriaca ganó el Methodenstreit*. Instituto Juan de Mariana. <https://juandemariana.org/ijm-actualidad/analisis-diario/la-escuela-austriaca-gano-el-metodenstreit/>
- Munari, B. (2016). *¿Cómo nacen los objetos? Apuntes para una metodología proyectual* (2.ª ed.). GG.
- Oxman, N. (2016, 13 de enero). Age of entanglement. *Journal of Design and Science*. <https://doi.org/10.21428/7e0583ad>
- Papanek, V. (1971). *Design for the real world: Human ecology and social change*. Academy Chicago.
- Parsons, G. (2016). *The philosophy of design*. Polity Press.
- Petroski, H. (2006). *Success through failure: The paradox of design*. Princeton University Press.
- Rams, D. (2017). *Ten principles for good design*. Prestel.
- Ricard, A. (2008). *Conversando con estudiantes de diseño*. Gustavo Gili.
- Rizzo, M., y O'Driscoll, G. (2014). *Austrian economics re-examined: The economics of time and ignorance*. Routledge.
- Robbins, L. (1932). *An essay on the nature and significance of economic science*. The McMillan Company.
- Rodríguez-Martínez, J., y Guijosa Fragoso, V. (2012). Economía y diseño industrial. En F. J. Gutiérrez (Coord.), *Conceptos clave para la formación del diseñador industrial* (pp. 231-280). Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco. <https://doi.org/10.24275/uama.352.7663>
- Romer, P. (1996, 1 de junio). The economics of ideas. *Wired*. <https://www.wired.com/1996/06/romer/>
- Rothbard, M. (2009). *Man, economy, and state* (2.ª ed.). The Ludwig von Mises Institute.

- Schumpeter, J. (1947). The creative response in economic history. *The Journal of Economic History*, 7(2), 149-159.
- Simon, H. (1996). *The science of the artificial* (3.^a ed.). MIT Press.
- Thomke, S. (1998). Managing experimentation in the design of new products. *Management Science*, 44(6), 743-762.
- Tipler, F. (1988). A liberal utopia. *Human Studies Review*, 6(2), 4-5.
- Vasari, G. (1998). *The lives of the artists*. Oxford University Press. (Trabajo original publicado en 1550)
- Von Mises, L. (1998). *Human action: A treatise on economics*. Ludwig von Mises Institute.

Sobre los autores

Miguel Anxo Bastos Boubeta

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, licenciado en Ciencias Económicas y licenciado en Ciencias Políticas por la Universidad Santiago de Compostela. Doctor *honoris causa* de la Universidad Francisco Marroquín. Profesor titular en la Universidad de Santiago de Compostela. Correo electrónico: miguelanxo.bastos@usc.es

Katherine Flórez Pinilla

Doctora en Derecho y Administración de Empresas. Magíster en Derecho Económico. Economista. Docente investigadora del Grupo de investigación en Economía, Gestión, Territorio y Desarrollo Sostenible (GEOS). Correo electrónico: kflorez1@usbcali.edu.co – <https://orcid.org/0000-0002-6966-2075>

Luis Eduardo Zamorano Aragón

Magíster en Filosofía. Abogado y filósofo. Fundador de Academia Libertaria. Investigador independiente. Correo electrónico: luiseduardozamorano@hotmail.com

Wilmar Javier Medina Lozano

Magíster en Derecho Administrativo, especialista en Derecho Administrativo y abogado de la Universidad Sergio Arboleda. Abogado de la Universidad La Gran Colombia y filósofo de la Universidad La Gran Colombia. Profesor de la Universidad Sergio Arboleda. Correo electrónico: wilmar.medina@usa.edu.co

Santiago Dussan Laverde

Doctor del derecho de la Bucerius Law School. Magíster en Derecho Económico de la Universidad de Colonia. Abogado de la Pontificia Universidad Javeriana Cali. Docente en la Pontificia Universidad Javeriana Cali. Correo electrónico: sdussan@javerianacali.edu.co

Diego Javier Ortiz Acosta

Magíster en Business Administration de la Heriot Watt University (Edimburgo, Escocia). Economista y especialista en finanzas de la Universidad Externado de Colombia. Consultor de finanzas y estrategia en Finacus Consulting. Correo electrónico: djortiz12@hotmail.com

Gilberto Ramírez Espinosa

Magíster en Geografía de la Universidad de Los Andes. Historiador de la Universidad Nacional de Colombia. Docente investigador de la Escuela de Historia de la Universidad Sergio Arboleda y director editorial de Unión Editorial Colombia. Correo electrónico: gilberto.ramirez@usa.edu.co

David Chávez Salazar

Magíster en Diseño Industrial. Economista. Docente de la Universidad Gabriela Mistral. Correo electrónico: nelson.chavez@academico.ugm.cl

Colección
PERFILES





UNIVERSIDAD DE
SAN BUENAVENTURA

EB
EDITORIAL
BONAVENTURIANA

Hoy la escuela austriaca de economía es más relevante que nunca en la formación de pensamiento económico y humanístico. En los últimos años, aunque rezagada de la academia, ha aportado valiosos elementos para la comprensión del individuo, la acción humana y la libertad; además, se ha fortalecido como un enfoque alternativo ante el creciente apogeo del colectivismo, las posturas filosóficas liberticidas y la anulación de la individualidad en las ciencias sociales contemporáneas.

El presente libro expone algunos trabajos de investigación realizados en el último año por autores colombianos o residentes en Colombia, producto de sus investigaciones o reflexiones académicas. Este grupo de profesores, desde hace una década, ha formado un nutrido intercambio de posturas, análisis y opiniones sobre el acontecer de los fenómenos económicos, sociales y políticos del país.



editorialbonaventuriana



EditorialBonaventuriana



editorial-bonaventuriana



editorialbonaventuriana

www.editorialbonaventuriana.usb.edu.co