

En «Public Debt and Low Interest Rates,» publicado en *American Economic Review*, 2019, 109 (4), pp. 1197-1229, Olivier Blanchard sostiene que el coste de la deuda pública es menor de lo que se ha pensado tradicionalmente. Mantiene que la deuda pública no tiene coste fiscal si el tipo de interés es menor que la tasa de crecimiento, de modo que se pueda renovar sin problema y sin tener que recurrir a más impuestos. Blanchard reconoce que se reduce la acumulación de capital, pero sostiene que ésta es reducida cuando la productividad marginal media del capital es baja. Al final concluye que no desea argumentar a favor de más deuda pública. El economista francés presenta un pensamiento y una teoría típicamente macroeconómicas. Entre otras cosas, no considera que el gasto público distorsiona y reduce el crecimiento sostenible, que los tipos de interés son artificialmente bajos por efecto de la política monetaria, que la productividad marginal media del capital es un artefacto macroeconómico que no es una causa, sino un efecto. Por tanto, Blanchard ofrece un ejemplo típico de los errores del pensamiento macroeconómico *mainstream* en el que se llega a conclusiones que están en el interés de los gobiernos.

En «The Ethics of Pure Entrepreneurship: An Austrian Economics Perspective,» publicado en *Review of Austrian Economics*, 2019, Vol. 32 (2), pp. 89-99, Israel Kirzner critica la teoría ética de Milton Friedman. Friedman sostiene que cada persona debe ser propietaria de lo que él y sus bienes producen. No obstante, Kirzner considera que para establecer un juicio ético al beneficio empresarial es necesario añadir otras ideas éticas adicionales. El economista británico defiende éticamente un sistema de «capitalismo puro». Sostiene que el «beneficio empresarial puro» no sería ético para Friedman. Un *empresario puro*<sup>1</sup> compra o alquila los factores de producción. No obstante, si consigue un beneficio empresarial *puro* es algo que no se debe a los factores de producción ya remunerados, sino al ejercicio de la función empresarial, por lo que no puede justificarse recurriendo al principio ético de Friedman. Descubrir algo no tiene costes, sólo se necesita la perspicacia del empresario (darse cuenta de una situación de descoor-

---

<sup>1</sup> Según Kirzner, el empresario puro es autor de decisiones que surgen de su estar alerta a las oportunidades hasta entonces ocultas.

dinación que surge en la economía para que aflore de inmediato la oportunidad del beneficio empresarial puro). Para justificar el beneficio empresarial puro, Kirzner propone la regla «finder-keeper». Si bien el trabajo de Kirzner resulta coherente, no está tan claro por qué el beneficio empresarial puro no estaría justificado por las ideas desarrolladas por autores como Friedman o Rothbard.

En «Entrepreneurial Inspiration,» publicado en *Review of Austrian Economics*, 2019, 32 (2), pp. 101-105, I. Kirzner afirma que la inspiración empresarial se manifiesta en el descubrimiento de oportunidades de ganancia y eso no tiene coste. Por ese motivo, mantiene que el beneficio empresarial puro es un *free lunch*. En la microeconomía *mainstream* el resultado del mercado está implícito o determinado porque los fines y los medios ya están dados. Por eso dice Kirzner que para la economía de la corriente principal la inspiración es como «la peste». La inspiración empresarial es algo que no se puede medir y representar matemáticamente. Por tanto, resulta contradictorio tratar de demostrar las ventajas de la economía de mercado manejando modelos que ignoran el papel de la inspiración. De igual modo, el actual tratamiento de la competencia perfecta en la mayoría de los textos académicos implica la ausencia de competencia dinámica.

En «Economic Policy of a Free Society» publicado en *Review of Austrian Economics*, 2019, 32 (2), pp. 107-117, Peter Boettke mantiene que el liberalismo consiste en la aplicación de los principios de la economía. Para defender una sociedad libre hay que explicar una y otra vez los principios básicos y el proceso espontáneo del mercado, destacando las fuerzas creativas que reducen la pobreza, la desigualdad y el privilegio monopolístico.

Abigail Devereaux, en «The Nudge wars: A Modern Socialist Calculation Debate» publicado en *Review of Austrian Economics*, 2019, 32 (2), pp. 139-158, compara el socialismo libertario de H. D. Dickinson—quien mantiene que se puede llegar a resultados considerados mejores por los individuos a través de la planificación central— con el paternalismo libertario conductual de Cass Sunstein and Richard Thaler, quienes pretenden alcanzar lo mismo ayudados por técnicas de aprendizaje automático (*machine learning*) basadas en Big Data. Ambos tienen los mismos problemas ya que

no pueden hacerse con la información relevante. Además se enfrentan a una incertidumbre inerradicable que no desaparece con los procedimientos de Big Data o *Machine Learning*.

En «The 'Minimal' State Reconsidered: Governance on the Margin» publicado en *Review of Austrian Economics*, 2019, 32 (2), pp. 119-130, J.R. Clark y Benjamin Powell señalan que un Estado mínimo es mucho más pequeño de lo que tradicionalmente se ha pensado. Argumentan que los agentes privados ofrecen servicios de policía, tribunales y defensa nacional. Un Estado mínimo sólo debe ofrecer servicios adicionales en el margen allí donde falla el mercado.

En «Taxation in the Liberal Tradition,» publicado en *Review of Austrian Economics*, 2019, 32 (2), pp. 131-137, Robert Lawson y J. R. Clark defienden la justificación del Estado y de los impuestos recurriendo al argumento de los bienes públicos y las externalidades. Consideran que el Estado es un mal necesario manejando el caso del calentamiento global. Los autores no son conscientes de que están legitimando implícitamente un Estado mundial. Además, el concepto del bien público es subjetivo y las externalidades se internalizan con derechos de propiedad.

Ilia Murtazashvili y Enno Piasso, en «Governance of Shale Gas Development: Implications from the Bloomington School of Institutional Analysis,» publicado en *Review of Austrian Economics*, 2019, 32 (2), pp. 159-79, defienden la competencia regulatoria en el caso del gas de lutita apoyándose en las teorías de la Escuela de Bloomington de Elinor y Vincent Ostrom. La diversidad regulatoria es mejor que la unidad de regulación por la variedad de preferencias y la creación de información. Lo que funciona se usa. La regulación es prueba y error.

Erik Matson publica una reseña del libro de Dennis C. Rasmussen «The Infidel and the Professor: David Hume, Adam Smith, and the Friendship that Shaped Modern Thought», en *Review of Austrian Economics*, 2019, 32 (2), pp. 181-184. Rasmussen mantiene que la amistad entre Smith y Hume ha sido la más importante entre filósofos a lo largo de la historia. Quien quiera saber más de esa amistad y las ideas de ambos pensadores encontrará mucha información en el libro de Rasmussen.

Igualmente, Daniel Smith publica una reseña del libro «Public Debt: An Illusion of Democratic Political Economy» de Guiseppe

Eusepi y Richard Wagner, en *Review of Austrian Economics*, 2019 32 (2), pp. 185-188. Eusepi y Wagner analizan la cuestión de si la deuda pública es una carga adicional para la economía. La equivalencia Ricardiana mantiene que da lo mismo financiar el gasto público con impuestos o con deuda pública, ya que el recurso a esta última implica tener que adoptar impuestos en el futuro. Estos autores sostienen que la deuda es una carga adicional. Dado que se desconoce cuáles serán las leyes fiscales vigentes en el futuro, tampoco se sabe a quién corresponderá soportar la carga tributaria futura. De este modo, existe un sesgo a favor de la acumulación de más deuda.

En el artículo «Climate Change: The Ultimate Challenge,» publicado en *American Economic Review*, 2019, 109 (6), pp. 1991-2014, el premio Nobel de Economía W. Nordhaus presenta su posición acerca del cambio climático. Ésta no es alarmista pero sí a favor de cierta intervención fiscal. Considera que el clima es un bien público global y las emisiones de CO<sub>2</sub> una externalidad negativa. No contempla que el CO<sub>2</sub> es una externalidad positiva para los agricultores, dado que las plantas crecen más rápido. Y aunque el CO<sub>2</sub> sea objetivamente una externalidad negativa, la responsabilidad siempre es personal. Si no se puede encontrar un responsable individual, los cambios en el medioambiente deben ser considerados como actos de la naturaleza. Nordhaus explica su modelo DICE (*Dynamic Integrated Model of Climate and the Economy*). Alaba a su mentor Paul Samuelson por la matematización de la economía y se muestra preocupado por el calentamiento global, que considera una gran amenaza para toda la humanidad. Según algunos modelos, la temperatura mundial subirá unos 3,5 grados hasta 2100. Como solución menciona varias vías: se pueden reducir las emisiones de CO<sub>2</sub>, se puede eliminar el CO<sub>2</sub> de la atmosfera y se puede cambiar la temperatura con la *geoingeniería*<sup>2</sup>, incrementando la reflexión de la tierra para compensar el calentamiento global. Sostiene que la reducción de las emisiones de CO<sub>2</sub> es la opción más realista. Nordhaus compara los costes con los beneficios monetarios aunque son subjetivos. Considera que el precio de las emisiones de CO<sub>2</sub> debe subir,

---

<sup>2</sup> La geoingeniería es la intervención deliberada a gran escala en los sistemas naturales de la Tierra para contrarrestar el cambio climático.

ya sea por medio de la introducción de permisos o a través de impuestos. Así, el precio de las emisiones actuaría como una señal para reducir el consumo, mientras que en el caso de los productores promovería el desarrollo de nuevas tecnologías. De igual modo, el economista estadounidense trata de calcular el precio óptimo para las emisiones de CO<sub>2</sub>. Analiza la cuestión de cómo descontar los daños futuros y el problema del usuario gratuito (*free-rider*). Por último, propone la creación de clubes de clima.

En «Taxation, Innovation and Entrepreneurship» publicado en *The Economic Journal*, 129, pp. 1731-1781, Hans Gersbach, Ulrich Schetter y Maik Schneider buscan una política fiscal óptima para fomentar la innovación a través de la investigación básica pública financiada a través de impuestos. Concluyen que los impuestos deberían recaer más en el trabajo que en los beneficios empresariales para incitar que los individuos adopten el papel de empresarios. Como resultado, consideran que habría más desigualdad que podría desembocar en conflictos. Estos autores no entienden que la investigación básica es un bien que debería ser proporcionado en el mercado en la cantidad y calidad deseada por los consumidores.

En «Public Goods Provision with Rent-extractin Administrators» publicado en *The Economic Journal*, 129, pp. 1593-1617, Tobias Cagala, Ulrich Glogowski, Veronika Grimm y Johannes Rincke analizan el problema del usuario gratuito en la provisión de bienes públicos en relación con administradores que se apropian de fondos para sus fines particulares. Concluyen que las contribuciones voluntarias bajan porque cae la tasa de beneficio de invertir en el bien público. Consideran que los impuestos son voluntarios hasta cierto punto por la posible evasión fiscal.

Adrian Auclert, en el artículo «Monetary Policy and the Redistribution Channel» publicado en *American Economic Review*, 2019, 109 (6), pp. 2333-2367, examina los efectos redistributivos de la política monetaria. Este examen es algo muy positivo, dado que la economía *mainstream* suele ignorarlo. Estudia tres canales a través de los cuales la redistribución monetaria transmite la política monetaria al consumo: 1) El canal de heterogeneidad en los ingresos, 2) el «efecto Fisher» de la inflación de precios no esperada, y 3) el canal de exposición a los tipos de interés resultantes de los cambios en los tipos de interés reales. Según el efecto Fisher, los acree-

dores pierden y los deudores ganan. Si presentan una propensión al consumo distinta, este último se ve afectado. Igualmente, una rebaja de los tipos de interés reales provoca un aumento del precio de los activos y de las deudas financieras. Finalmente, existe un efecto de redistribución a favor de aquellos que tienen una exposición neta positiva a los cambios en los tipos de interés reales. Los modelos de agente representativo sólo presentan el canal de transmisión a través de la renta agregada y de la sustitución. Auclert destaca que los agentes heterogéneos también afectan al consumo a través del canal de la redistribución.

En «Agree or Disagree? On the Role of Negotiations for the Valuation of Business Enterprises» publicado en *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 21 (4), pp. 315-338, Florian Follert, Jeffrey Herbener, Michael Olbrich y David Rapp analizan el papel de la negociación para la valoración de las empresas. Concluyen que la valoración de empresas no sólo requiere una tasación y una valoración de las inversiones, sino también una negociación del precio final pagado.

En el artículo «Is the Virus of International Macroeconomic Interventionism Infectious? An ABCT Analysis,» publicado en *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 2018, 21 (4), pp. 339-374, Walter Block, Lucas Engelhardt y Jeffrey Herbener analizan la teoría austriaca del ciclo económico en un marco internacional donde un país tiene un sistema capitalista puro y otro presenta una expansión crediticia. Estos autores analizan canales de transmisión del ciclo como los tipos de interés, el tipo de cambio, los precios de los activos, la estructura de capital y el cálculo económico. Sugieren una investigación histórica para ilustrar su teoría.

En «The Income Effect Reconsidered», un artículo que fue presentado en el Segundo Congreso Internacional de la Escuela Austriaca celebrado en la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid, publicado en *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 2018, 21 (4), pp. 375-397, Karl F. Israel argumenta en favor del efecto renta que ha sido criticado por algunos autores austriacos por no tener en cuenta que el poder adquisitivo del dinero cambia, de modo que no se podría representar una curva de demanda. Israel mantiene que lo importante no es el poder adquisitivo del dinero —que siempre cambia cuando cambia un precio—, sino el coste de oport-

tunidad de gastar dinero en un bien que debería permanecer constante. Así, según Israel, existe un efecto renta que mejor debería denominarse efecto riqueza. En general, el problema con el análisis de Israel es que el precio no siempre es lo último en un análisis dinámico.

En «Homogeneity, Heterogeneity, the Supply Curve, and Consumer Theory,» publicado en *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 2018, 21 (4), pp. 398-416, Igor Wysocki y Walter Block analizan la cuestión de cuándo dos (o más) recursos deben ser considerados el «mismo bien». Estos autores concluyen que eso depende del punto de vista subjetivo del actor.

Philipp Bagus  
Miguel A. Alonso