



UNIVERSIDAD RICARDO PALMA

ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN CIENCIA POLÍTICA

**EL DINERO COMO RECURSO SOCIAL Y LAS REGALÍAS SOCIALES
DERIVADAS DE SU USO**

TESIS

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN CIENCIA
POLÍTICA**

AUTOR

PARDO SERPA, CESAR ENRIQUE

(ORCID: 0000-0002-7770-9902)

ASESOR

NEIRA SAMANEZ, HUGO FAUSTO

(ORCID: 0000-0003-1510-127X)

LIMA, PERÚ

2023

Metadatos Complementarios

Datos de autor

Pardo Serpa, Cesar Enrique

Tipo de documento de identidad del AUTOR: DNI

Número de documento de identidad del AUTOR: 43057656

Datos de asesor

Neira Samanez, Hugo Fausto

Tipo de documento de identidad del ASESOR: DNI

Número de documento de identidad del ASESOR: 06519128

Datos del jurado

JURADO 1: Miro Quesada Rada, Francisco, DNI N°08234303, ORCID 0000-0002-9464-790X

JURADO 2: Mejia Navarrete, Julio Victor, DNI N°08425674, ORCID 0000-0002-4170-5643

JURADO 3: Lust, Jan, CE N°000129979, ORCID 0000-0002-8093-1010

Datos de la investigación

Campo del conocimiento OCDE: 312027

Código del Programa: 5.05.01

DEDICATORIA

A Salomé, por quien perdería la cabeza todos los días.

AGRADECIMIENTOS

A todos los que los que me escucharon y ayudaron a darle sentido a mis ideas y a estas páginas, en especial al Dr. Hugo Neira, Mme. Viricel y a mi gran amigo Milos Lau Barba, quienes me apoyaron y guiaron en esta investigación.

INDICE

1. CAPÍTULO I - PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	11
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	11
1.1.1 El problema de la desigualdad.	11
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	30
1.2.1. Problema general (Pregunta principal).	30
1.2.2. Problemas específicos (Preguntas secundarias).	34
1.3. IMPORTANCIA Y JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO	52
1.4. DELIMITACIÓN DEL ESTUDIO	54
1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	55
1.5.1. Objetivo general	55
1.5.2. Objetivos específicos	55
2. MARCO TEÓRICO	56
2.1. Marco Histórico	56
2.2. Investigaciones relacionadas con el tema	83
2.3. Estructura teórica o científica que sustenta el tema (Teorías, modelos)	95
2.3.1. El desarrollo del concepto de dinero, su naturaleza y su problemática actual 95	
2.3.2. Los recursos sociales, el dinero como recurso social y las regalías sociales. 100	
2.3.3. La regalía social y los paraísos fiscales	103
2.4. Definición de términos básicos	105
2.5. Categorías y subcategorías	106
2.5.1. Intersubjetividad	106
3. MARCO METODOLÓGICO	108
3.1. Enfoque, tipo, método y diseño de la investigación	108
3.2. Población y muestra	109
3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	109
3.4. Descripción de procedimiento de análisis de datos	110
4. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	111
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	141
6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	143

LISTADO DE TABLAS Y FIGURAS

Figura 1.....	12
Figura 2.....	13
Figura 3.....	14
Figura 4.....	15
Figura 5.....	16
Figura 6.....	21
Figura 7.....	22
Figura 8.....	22
Figura 9.....	27
Figura 10.....	71
Figura 11.....	71
Figura 12.....	80
Figura 13.....	127
Figura 14.....	129

RESUMEN (PALABRAS CLAVES)

La presente tesis pretende incidir en la necesidad de estudiar la naturaleza del dinero como punto de partida a efectos de diseñar las políticas públicas que tengan por finalidad reducir la desigualdad y la pobreza. Para ello, confrontamos y analizamos las teorías de filósofos, economistas y sociólogos y concluimos que el dinero es un recurso social (en tanto es una realidad intersubjetiva en permanente actualización creada para viabilizar la dinámica económica de la sociedad) y cuyo uso genera regalías sociales (como consecuencia de que su autoría y titularidad corresponde a toda la sociedad) las cuales deben ser recaudadas y redistribuidas por los gobiernos en beneficio de la sociedad.

Asimismo, planteamos que entender el dinero como un recurso social puede contribuir a la disminución de la desigualdad, toda vez que si el dinero actúa como un caudal por el cual fluye la riqueza y esas regalías sociales funcionan, a su vez, como un mecanismo que evita que ese caudal se represe, permitiendo una redistribución eficaz y eficiente del recurso en la sociedad, para lo cual es necesario diseñar e implementar políticas públicas de alcance nacional e internacional que aseguren esa recaudación y redistribución. *(Palabras clave: Dinero, desigualdad, recursos sociales, realidad intersubjetiva, regalías sociales, impuestos, autoría y titularidad, paraísos fiscales y criptomonedas, evasión de impuestos.)*

ABSTRACT (KEYWORDS)

This thesis aims to emphasize the need to study the nature of money as a starting point in order to design public policies that aim to reduce inequality and poverty. To do this, we confront and analyze the theories of philosophers, economists and sociologists and conclude that money is a social resource (insofar as it is an intersubjective reality in permanent update created to make viable the economic dynamics of society) and whose use generates social royalties (since their authorship and ownership correspond to society as a whole) that must be collected and redistributed by governments for the benefit of society.

Likewise, we propose that understanding money as a social resource can contribute to the reduction of inequality, insofar as money acts as a flow through which wealth flows and these social royalties function, in turn, as a mechanism that prevents that flow is represented allowing an effective and efficient redistribution of the resource in society, for which it is necessary to design and implement appropriate national and international public policies to ensure that collection and distribution. *(Keywords: Money, inequality, social resources, intersubjective reality, social royalties, taxes, authorship and ownership, tax havens and cryptocurrencies, tax evasion.)*

INTRODUCCIÓN

A través de la presente tesis, para optar al grado de maestro en Ciencias Políticas, proponemos que es necesario estudiar la naturaleza del dinero, en cuanto elemento fundamental constitutivo de las sociedades complejas, a efectos de poder generar políticas públicas efectivas que permitan la reducción de la desigualdad y la pobreza. En ese sentido, nuestro análisis recorrerá rápidamente la historia del dinero, desde su nacimiento (o nacimientos paralelos) hasta el presente, a efectos de acercarnos a su naturaleza a través de la observación de la evolución de su uso con la finalidad de entender su naturaleza y cuáles son los beneficios que éste puede producir y cómo éstos podrían ayudar a reducir la desigualdad y finalmente, la pobreza.

En ese sentido, en cuanto a las implicaciones prácticas de la presente investigación, consideramos que una correcta caracterización del dinero (o el estudio de su naturaleza) nos podría ayudar a generar las herramientas conceptuales necesarias para la generación de políticas públicas que permitan una mejor distribución de la riqueza y la consiguiente reducción de la desigualdad y, potencialmente, de la pobreza y sirvan para proscribir el uso de los paraísos fiscales como mecanismos de acumulación ilegal de capitales y evasión de impuestos.

Hemos dividido nuestro trabajo en cuatro partes: En la primera parte, basándonos en datos recogidos de instituciones como CEPAL y el Banco Mundial y apoyándonos en los trabajos de diferentes autores, tales como Joseph Stiglitz y Thomas Pikety entre otros, abordamos el problema de la desigualdad y pobreza, tal como se presenta en la actualidad, dividiéndolo en dos sub capítulos: el primer subcapítulo se encuentra referido a la desigualdad y pobreza y el segundo, a la distribución de la riqueza y el impacto en esta de las tasas de interés, la escasez de recursos, el cambio climático y el crecimiento poblacional, entre otros elementos. En ese sentido, la primera parte de este trabajo pretende identificar y descubrir el primer problema que servirá como punto de partida para el desarrollo del presente trabajo.

El segundo capítulo, por su parte, empieza con una pregunta que dibuja el marco de nuestra investigación: ¿Por qué es importante conocer la naturaleza del dinero y de qué manera esto nos puede ayudar a enfrentar, políticamente, el problema de la desigualdad? Este capítulo, por un lado, explica la importancia de conocer la naturaleza del dinero y, por el otro, desarrolla la segunda parte del problema que da origen a nuestra investigación, la cual consiste en identificar el uso del dinero desconociendo su naturaleza como una de las principales causas de la desigualdad en tanto no nos permite generar las políticas públicas necesarias. Finalmente, detallaremos las últimas políticas globales en la lucha contra la desigualdad, explicaremos porqué el enfoque utilizado es insuficiente y como, comprendiendo la naturaleza del dinero, se pueden diseñar políticas públicas más efectivas en la lucha contra la desigualdad y la pobreza.

La segunda parte de este trabajo desarrolla, de manera sucinta, un repaso de la historia del dinero en la cual pretendemos entender el dinero como una realidad intersubjetiva cuya naturaleza o sustancia no se puede conocer directamente sino a través de sus atributos y modos, los cuales vamos descubriendo paralelamente al surgimiento de nuevas necesidades y tecnologías. En ese sentido, tal como se hace evidente al final de dicho capítulo, veremos que el dinero no evoluciona a lo largo del tiempo, sino que son las sociedades las que van descubriendo nuevas formas de uso y expresiones del mismo viejo dinero de toda la vida.

La tercera parte de este trabajo expone nuestros resultados y el análisis de los mismos, es decir, a la luz de los capítulos anteriores, explicamos la importancia de estudiar la naturaleza del dinero, como entendemos su naturaleza, a que nos referimos con recursos sociales y porqué consideramos que el dinero es un recurso social. Asimismo, analizamos las consecuencias de entender el dinero de esta manera y los beneficios que genera, las cuales denominamos regalías sociales.

Finalmente, expondremos nuestras conclusiones, las cuales pretendemos que sirvan para fomentar la discusión respecto a la necesidad de continuar investigando acerca de la naturaleza del dinero como una manera de generar nuevos conocimientos que nos permitan afrontar los problemas económicos que actualmente atraviesa nuestra

sociedad, en tanto que, considerarnos que el dinero se concibe, de manera equivocada, ya sea como la expresión material cuantificable del éxito y, a la vez, la “supuestamente” justa recompensa por el esfuerzo individual y la cuestionada meritocracia, otorgándole un significado que no deriva de su naturaleza y funcionalidad, sino que consiste en convertirlo en un fin en sí mismo, reduciéndolo a un fetiche al vaciarlo de contenido y de posibilidades.

El presente trabajo, en ese sentido, pretende acercarse a la naturaleza del dinero a fin de recuperar ese contenido que se ha ido olvidando o ignorando convenientemente (quizá como consecuencia de las propias dinámicas sociales) y descubrir los beneficios potenciales que pueden derivarse de la comprensión de su propia naturaleza, tanto en el plano económico como político, al servir como fundamento para la generación de políticas públicas que contribuyan a la reducción de la desigualdad y la pobreza.

1. CAPÍTULO I - PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

A lo largo de la historia, las sociedades humanas se han organizado de diferentes maneras estableciendo modelos económicos que han permitido viabilizar y sustentar los conceptos e ideales que forman sus estructuras. Paralelamente, problemas como la pobreza y la desigualdad han sido endémicas a gran la mayoría de sociedades humanas (desde dónde tenemos registros más o menos claros de está) y no parece, ni en los sueños más atrevidos, que haya una luz al final del túnel. Así, a pesar de que continuamente se hayan realizado múltiples esfuerzos, a través de políticas públicas, con distintos grados de éxito, la desigualdad y la pobreza siguen siendo – desde nuestro punto de vista – los problemas más graves entre las distintas sociedades, constituyéndose en fenómenos globales que se manifiestan con mayor o menor incidencia dependiendo de la región y cuya solución no logra vislumbrarse.

Muy por el contrario, nos encontramos ante un continuo recrudecimiento de esas desigualdades, las cuales se materializan en una constante precarización de la calidad de vida de las personas, en general, como consecuencia de la propia lógica del sistema económico vigente, el cual es incapaz de producir riqueza y redistribuirla, eficientemente, en beneficio de la sociedad como consecuencia, de una carencia de herramientas conceptuales que posibiliten la reducción de la desigualdad y la pobreza

Estando a lo expuesto, cabe señalar que éstos fenómenos (desigualdad y pobreza) han sido tradicionalmente analizados a partir del crecimiento económico, la distribución del ingreso, el comportamiento del gasto público y las condiciones sociales analizadas mediante diferentes variables e indicadores (Sánchez Almanza, 2006), según las circunstancias socio económicas en cada momento determinado, omitiendo realizar un análisis a los pilares del sistema económico que nos permita generar las herramientas conceptuales referidas y entender sus funciones, características y beneficios; contribuyendo al mejoramiento de la calidad de vida de las personas en general.

1.1.1 El problema de la desigualdad.

Puede parecer una verdad de Perogrullo manifestar que la desigualdad presupone situaciones de disparidad en cuanto a la posesión y distribución de bienes, recursos y recompensas, sin embargo, la dificultad de ese enunciado, reside en las causas u orígenes de aquella desigualdad, en porqué dos individuos nacidos en, aparente, igualdad de libertades y derechos, pueden vivir y desarrollarse en condiciones socioeconómicas diametralmente opuestas. Para ello, resultan sumamente ilustrativos instrumentos como el coeficiente de Gini, usado para medir la desigualdad de ingresos en distintas sociedades, que permiten una comparación de las mismas. Así, dejando de lado la relevancia de la herencia como elemento estructural de la desigualdad, podemos apreciar los niveles de desigualdad en los diferentes países, en este caso, latinoamericanos:



Figura 1: *Coeficiente de Gini en América Latina* – Tal como se puede apreciar, el coeficiente de desigualdad de los países de América Latina (0.462) supera ampliamente la media (Brasil: 0.513; Colombia: 0.508; Panamá: 0.504; Chile: 0.477; Ecuador: 0.45; Perú: 0.438) establecida por los países de la OCDE (0.365)

Fuente: CEPAL

Elaboración: Propia

Por otro lado, a partir de datos generados durante el año 2017, el Banco Mundial también elaboró un cuadro midiendo la desigualdad de manera comparada en América Latina tomando como criterio el porcentaje de los ingresos totales que obtiene el 20% más rico de la población.

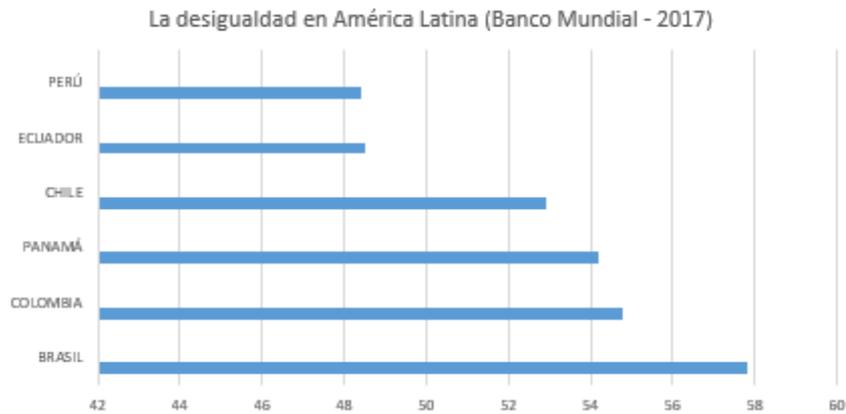


Figura 2: *La desigualdad en América Latina* – Con resultados similares Brasil: 57.8; Colombia: 54.8; Panamá: 54.2; Chile: 52.9; Ecuador: 48.5; Perú: 48.4), la medición realizada por el Banco Mundial utilizando como criterio el porcentaje de los ingresos totales que obtiene el 20% más rico de la población, incrementa el coeficiente de desigualdad en los países bajo análisis. Sin embargo, no debemos dejar de considerar la abismal diferencia de ingresos entre el 20% superior el resto de la población e, incluso, al interior de este grupo.

Fuente: Banco Mundial
Elaboración: Propia

En dichos cuadros podemos apreciar el alto nivel de desigualdad en general y en el ingreso que existe en los distintos países de América Latina, respecto de las clases más y menos pudientes, siendo la media entre los países analizados 52.7%. Es decir, que, en promedio, en Latinoamérica, el 20% por ciento más rico obtiene más de la mitad del ingreso anual en contraposición del resto de la población, entre la que debe repartirse la diferencia. Al mismo tiempo, no debemos olvidar, la desigualdad en el ingreso, incluso, dentro de ese 20% de cara a comprender la estructura de ésta.

Por su parte, de acuerdo al informe sobre desarrollo humano publicado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), el diez por ciento más rico (o decil superior) en América Latina concentra una porción de los ingresos mayor que en cualquier otra región (37%) y el 40% más pobre concentra tan solo el 13% por ciento del ingreso, tal como se observa en la siguiente figura elaborada con datos extraídos de la página web del PNUD:

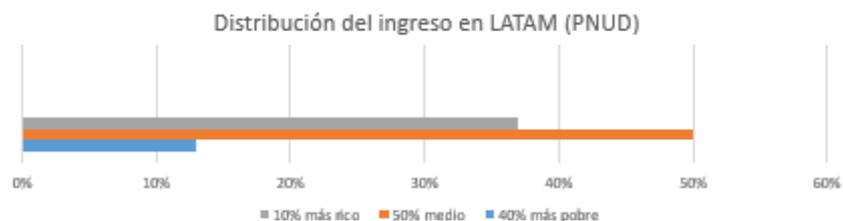


Figura 3: *La distribución del ingreso en América Latina (PNUD)* – Cómo se observa en el gráfico, el 10 % más rico obtiene casi el 40% del ingreso total, mientras que el resto de la población (el 90%) debe distribuirse el resto, distribución que, siguiendo la misma lógica se efectúa de manera desigual, siendo que el 40% más pobre, es decir, casi la mitad de la población, únicamente obtiene el 13%.

Fuente: ONU – PNUD

Elaboración: Propia

Dicha distribución tan desigual de la riqueza, a decir del propio PNUD, supera, incluso, la del continente africano, que, aunque es más pobre es menos desigual. Sin perjuicio de ello, puesto que no es nuestro objetivo hallar la explicación de tamaña desigualdad, no debemos perder de vista que ese 10% más rico suele concentrar a los niveles socioeconómicos A, B y C, es decir, el 1% o percentil superior y al resto de la clase media, en casi todo su espectro (9%); encontrándose el resto del ingreso distribuido entre los niveles D, E y F que concentran el grueso de la población.

Sin perjuicio de lo señalado por Thomas Piketty, en su obra “El capital en el siglo XXI” – a la que nos remitiremos varias veces a lo largo de este trabajo – respecto a que la desigualdad sería uno de los elementos característicos del capitalismo, resulta evidente – tal como él mismo señala – que es un problema mucho más antiguo y, por tanto, preexistente, al referido sistema económico y cuyo principal eje radica en la distribución de la riqueza. Por lo que, a efectos de entender la dinámica de la desigualdad es necesario, primero, conocer como está distribuida la riqueza, la extensión de la pobreza y los criterios elegidos para su medición.

Respecto éste último punto, cabe señalar que la medición de la pobreza no incide en el nivel de ingreso relativo – criterio que sirve para medir la desigualdad - sino

en el nivel de vida y de prestaciones a los que pueden acceder los individuos dentro de determinada población.

Para el caso latinoamericano, evidentemente, CEPAL (Comisión Económica Para América Latina y el Caribe) manifestaba que, para el año 2014, había una de pobreza del 28,2% y una tasa de indigencia del 11,8% o, dicho de otra manera, la región más desigual del mundo contaba con alrededor de 168 millones de personas viviendo en la pobreza y 70 millones en condición de indigencia (Dinero, 2016). Es, decir, considerando que, en aquel año en Latinoamérica, la población rondaba los 600 millones de habitantes, resulta, cuanto menos sorprendente, observar que el 39.5% de latinoamericanos, aproximadamente, vivía bajo la línea de pobreza o peor aún.

En ese orden de idea, ya en 2016, el portal de noticias económicas Semana, utilizando la data generada por CEPAL en 2015, advertía sobre el aumento progresivo de la pobreza y la indigencia, de manera proporcional, en Latinoamérica, comparando la data generada en periodo comprendido entre 1980 y 2015:



Figura 4: Evolución de la pobreza e indigencia entre 1980-2015 – tal como se observa en el gráfico adjunto, desde principios de la segunda década de este siglo, el CEPAL ya advertía el aumento progresivo de la pobreza y la indigencia en la región.

Fuente: CEPAL

Elaboración: CEPAL, tomado de <http://www.semana.com/economia/articulo/la-pobreza-y-el-panorama-social-en-la-region-latinoamericana/222240>

En ese orden de ideas, en su obra, *La Distribución del Ingreso en América Latina y el Caribe*, publicado el año 2000, el autor Samuel A Morley, presenta el siguiente cuadro, en el cual se observa que Latinoamérica ha sido desde los años 60 la región más desigual del mundo:

Región	Años 60	Años 70	Años 80	Años 90
Europa oriental	.251	.246	.250	.289
Asia meridional	.362	.339	.350	.319
OCDE y países de altos ingresos	.350	.348	.332	.337
Asia oriental y Pacífico	.374	.399	.387	.381
Oriente medio y África del norte	.414	.419	.405	.380
África al sur del Sahara	.499	.482	.435	.469
América Latina	.532	.491	.497	.493

Fuente: Klaus Deininger y Lyn Squire, "A new data set measuring income inequality", *World Bank Economic Review*, vol. 10, N°3 (1996).

Figura 5: Coeficientes de GINI medianos, por región y decenio – Tal como se observa en el gráfico adjunto, y como advertiría CEPAL más adelante, LATAM ha sido, al menos desde los años ‘60 hasta principios de este siglo, la región con mayor índice de desigualdad del mundo.

Fuente: *La distribución del ingreso en América Latina y el Caribe*, Samuel A Morley, 2000.

Elaboración: Samuel A. Morley

Tal como acusa el conocido economista Joseph Stiglitz en su obra *El precio de la desigualdad* (2011), la creciente desigualdad en las sociedades industrializadas modernas es el principal peligro de las democracias occidentales, las cuales se ven progresivamente desvirtuadas al mostrarse como instrumentos que facilitarían a las élites financieras controlar los mercados y apropiarse de la mayoría de sus beneficios, en perjuicio del resto de la sociedad, que asistiría a un precarización continua de sus condiciones de vida. O, dicho de otro modo, la precarización de la calidad de vida de la población menos privilegiada y el enriquecimiento permanente de las élites financieras contribuye a horadar la legitimidad de los gobiernos al generar la percepción de que esta situación se fundamenta en la propia estructura de las democracias liberales, cuestionando su vocación de representación de los intereses de la mayoría.

De acuerdo a lo dicho por el referido autor, las clases medias, en la actualidad, asistirían a lo que sería una suerte de perversión de un modelo económico

impulsado en la década de los 80 (y 90 en el caso del Perú) con la promesa de disminuir la desigualdad en virtud al “esfuerzo personal” y la “meritocracia” y que, a inicios de la segunda década del nuevo milenio, se habría terminado por revelar como un instrumento que ha servido para incrementar de manera continua la desigualdad, llevándola a extremos no registrados en el último siglo (o al menos tan claramente evidenciados), lo que le permitió a Stiglitz acuñar su famosa frase, “el 1% de la población tiene lo que el 99% necesita”.

No obstante, ha corrido mucha agua debajo del puente de la economía global desde que la crisis del 2008 terminó de evidenciar los problemas estructurales del sistema económico vigente y que permitirán a Stiglitz resumirlos magistralmente en esa concisa y gráfica frase. La crisis del 2008 trajo consigo movimientos sociales que protestaban contra la desigualdad política y social creada por el sistema imperante, así surgieron movimientos como la primavera árabe en oriente próximo y medio (2010-2012), protestas en Grecia y la amenaza de abandonar la eurozona (2010-2011), el movimiento 15-M o también llamado de *los indignados*, las movilizaciones estudiantiles en Chile y Colombia (2011-2013), el movimiento *Occupy Wall Street* en los EEUU (2011), las protagonizadas por los chalecos amarillos en Francia (2018-2020), los protestas en Chile (2019-2020) contra la constitución de corte neoliberal promulgada durante la dictadura de Augusto Pinochet y cuya derogación fuere votada por una amplia mayoría en un plebiscito a fines de dicho año. Protestas, las últimas, que únicamente fueron apagadas como consecuencia de la llegada de una crisis social y económica nunca antes vista en nuestra historia reciente: la pandemia provocada por el Covid – 19 y las cuarentenas generalizadas a lo largo y ancho del globo.

Ahora, cuando nos enfrentamos una crisis mucho más incruenta que la del 2008, seguimos leyendo en las noticias económicas como grandes empresas, como Amazon, Google, Facebook (Meta), entre otras tantas, al igual que muchos millonarios latinoamericanos, han multiplicado sus ganancias con respecto a años anteriores en un contexto en que la mayoría de gente ha perdido cualquier clase de posibilidad de generar ingresos, aumentando aún más la desigualdad entre las elites económicas o clases dominantes en tanto constituyentes fundamentales del bloque de poder (Riveros, 2017) que se enriquecen continuamente y las cada vez más

precarizadas clases medias, entendidas como el grupo de la sociedad compuesto por trabajadores cuyos ingresos les permiten acceder regularmente a servicios públicos básicos (educación, salud, seguridad social, etc.) comúnmente entendidos como “de buena calidad”.

Así, de acuerdo a informado por Comisión Económica para América Latina y el Caribe (www.cepal.org/es/comunicados/pandemia-provoca-aumento-niveles-pobreza-sin-precedentes-ultimas-decadas-impacta), “La pobreza y la pobreza extrema alcanzaron en 2020 en América Latina niveles que no se han observado en los últimos 12 y 20 años, respectivamente, así como un empeoramiento de los índices de desigualdad en la región y en las tasas de ocupación y participación laboral, sobre todo en las mujeres, debido a la pandemia del COVID-19 y pese a las medidas de protección social de emergencia que los países han adoptado para frenarla, informó hoy la Comisión Económica para América Latina y el Caribe” por su parte, la Directora del Banco Mundial para Bolivia, Chile, Ecuador y Perú, Marianne Fay (<https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2020/09/08/crisis-por-el-coronavirus-aumento-las-desigualdades-en-el-peru>), manifestó que la crisis generada por la pandemia había expuesto y profundizado las desigualdades existentes. En ese sentido, los resultados de las encuestas realizadas por el BM mostraron que, si bien la actuación de los gobiernos en dichos países había logrado retardar el aumento de la pobreza. Sigue siendo prioritario brindar protección a las familias más vulnerables y consolidar registros para identificarlos y asistirlos oportunamente; siendo necesario, además, identificar estrategias para apoyar a los trabajadores, escalar las intervenciones de carácter productivo, y fomentar el acceso a servicios clave, como a los servicios financieros.

Aunado a la crisis ocasionada por el virus y sus variantes, nuevamente hay que tener en cuenta a Stiglitz cuando manifiesta que las condiciones de una persona de clase media al 2011 eran peores que las de una persona en su misma escala social 10 años antes, lo que habría debilitado la confianza de la gente en un sistema que se percibe cada vez más como injusto y antidemocrático e instrumentalizado por las élites económicas en beneficio propio. Al mismo tiempo, no deja de hacer hincapié en la situación de los banqueros y financieros, responsables directos de la crisis de 2008 y beneficiados con los rescates gubernamentales, que a su vez recibieron grandes

bonos como premio mientras que el trabajador desempleado no se le ayudaba, ni siquiera, prorrogando la duración del seguro de desempleo (situación que, en muchos países, se ha hecho aún más patente como consecuencia de la última pandemia).

Dicha circunstancia confronta directamente las bases mismas del neoliberalismo tal como lo entendemos actualmente, sustentado en esa suerte de mito por el que se supone que el dinero funciona como una expresión cuantitativa del éxito personal, el cual todos podemos alcanzar a través del esfuerzo personal y el trabajo duro, siendo esta creencia uno de los principales fundamentos de la legitimidad del sistema. Esto es, hechos como la bonificación de los banqueros causantes de la crisis de 2008 a pesar de que la banca tuvo que ser rescatada con dinero público, de que el Estado entregó subvenciones a las grandes empresas a la vez que redujo los impuestos a sus titulares, mientras en muchos países se dejó a su suerte al trabajador asalariado que labora más de 48 horas a la semana y que perdió su puesto de trabajo a través de un procedimiento regular sin recibir ninguna clase de apoyo financiero, no se le extendió el seguro de desempleo, no se le permitió suspender los pagos de su hipoteca, perdió su acceso a la seguridad social como consecuencia de la suspensión de sus aportes, se le aumentó el interés de sus créditos de consumo y finalmente, en muchos casos se vio desahuciado quedando en la calle junto con su familia, evidentemente, para algunos, deslegitima tanto el mito como el sistema político y financiero que sustenta.

Stiglitz evidencia esta situación injusta, donde la sociedad, a través de la creación del mito de la meritocracia y el esfuerzo personal como camino seguro para alcanzar el éxito, fundamenta un modelo económico social que en la realidad favorece la desigualdad y dificulta la movilidad social. Un mito con características *sorelianas*, si cabe el término, que no es simplemente una perversión de un sistema al que podremos reformar aplicando determinados correctivos a modo de parche. No obstante, dicha perversión es parte fundamental de la estructura misma del sistema y se perenniza a través de válvulas de escape instaladas dentro de su misma lógica a efectos de permitir ocasionales estallidos de violencia que “liberen la presión” y permitan al sistema seguir funcionando, como si de olla a vapor se tratara. En la línea de lo dicho por Stiglitz, dichos estallidos eventuales de violencia, cada vez más virulentos y

próximos entre uno y otro, revelarían esa deslegitimación progresiva del sistema como consecuencia de la instrumentalización de las democracias liberales occidentales “secuestradas” (cuando no edificadas) por y para beneficio de ese 1% enriquecido. En esa línea, podemos preguntarnos, tal como lo hace Thomas Piketty en su obra *El capital del siglo XXI*, “¿De dónde viene esa difundida creencia según la cual el crecimiento moderno favorecería el trabajo frente a la herencia, a la competencia más que al nacimiento y de la cual estamos tan seguros?” (Piketty, 2014, p. 261).

Piketty resulta muy ilustrativo, entre otras cosas, para entender la estructura de la desigualdad, al menos en lo que respecta a los países industrializados, a través del estudio de la dinámica entre la propiedad del capital y los ingresos de capital por un lado (rentas, dividendos, intereses, regalías, beneficios, plusvalías, etc.) y los ingresos de trabajo, por el otro; así como para entender cómo las políticas públicas cumplen una función sumamente importante para reducir la desigualdad, tal como ocurrió en Europa después de las guerras mundiales y hasta principios de los años '80, cuando la progresiva liberalización de la economía permitió un aumento progresivo de la desigualdad que continua *in crescendo* (Piketty, 2014. p. 261). Al respecto, Piketty manifiesta que:

- (i) la desigualdad de los ingresos en cualquier sociedad resulta de la desigualdad entre los ingresos de trabajo y los de capital, evidenciando que aquellos grupos que mantienen un elevado ingreso de trabajo son también las que disponen de un alto ingreso de capital (2014, p. 266)
- (ii) y que la desigualdad respecto a los ingresos de capital siempre es mayor que aquella respecto al trabajo (2014, p. 267).

Esta desigualdad se visibiliza o, dicho de otro modo, se aterriza, al colocar los ingresos en una tabla que distribuya la concentración de las ganancias de acuerdo a la participación de los diferentes grupos económicos que componen una sociedad determinada.

1.1.1.1. Distribución del ingreso

Un aspecto ligado intrínsecamente a la desigualdad, puesto que modifican las dinámicas al interior de dicha situación, es el correspondiente a la distribución del ingreso en las diferentes sociedades, lo cual va a permitir acelerar o desacelerar la desigualdad en las mismas. Así, a modo de ilustración, podemos observar en la tabla que se muestra a continuación (referida a la sociedad francesa), como el decil superior de la sociedad (el diez por ciento de individuos de una sociedad con mayor riqueza) acumula un ingreso muy superior al resto:

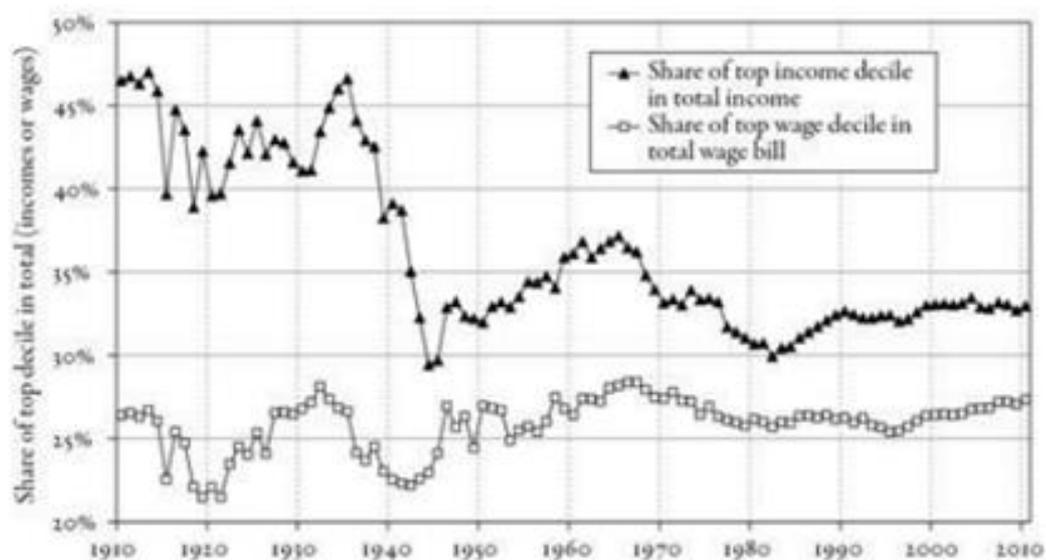


Figura 6: La desigualdad de ingresos en Francia, 1910-2010: La desigualdad de los ingresos totales (trabajo y capital) se han reducido en Francia durante el siglo XX, mientras que la desigualdad salarial se ha mantenido igual.

Fuente: ver piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Elaboración: Tomas Piketty

Tal como se señala la leyenda en la tabla, la desigualdad en el ingreso total (capital y trabajo) disminuyó en la Francia del siglo XX, aunque aún se mantiene significativamente alto, mientras que la desigualdad salarial permaneció casi inalterada, sin considerar los años correspondientes a las dos guerras mundiales, donde se observa un fuerte descenso. No obstante, observamos que, en general, alrededor del 50% del ingreso total se concentra en el decil superior y el 20% en el percentil superior, tal como se aprecia en el cuadro que presentamos a continuación:

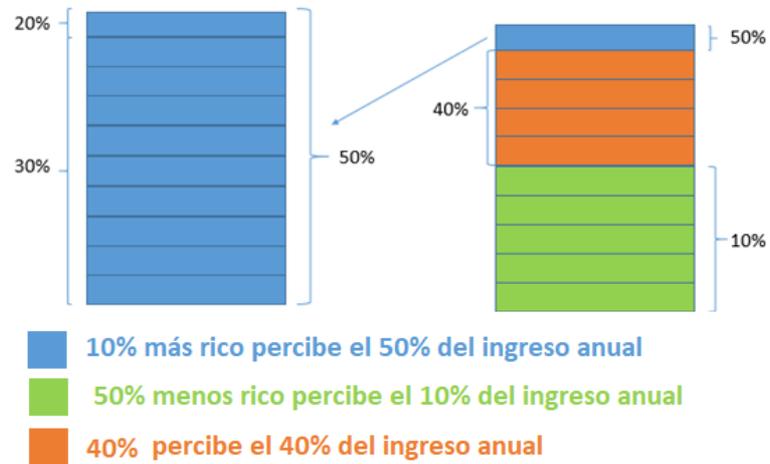


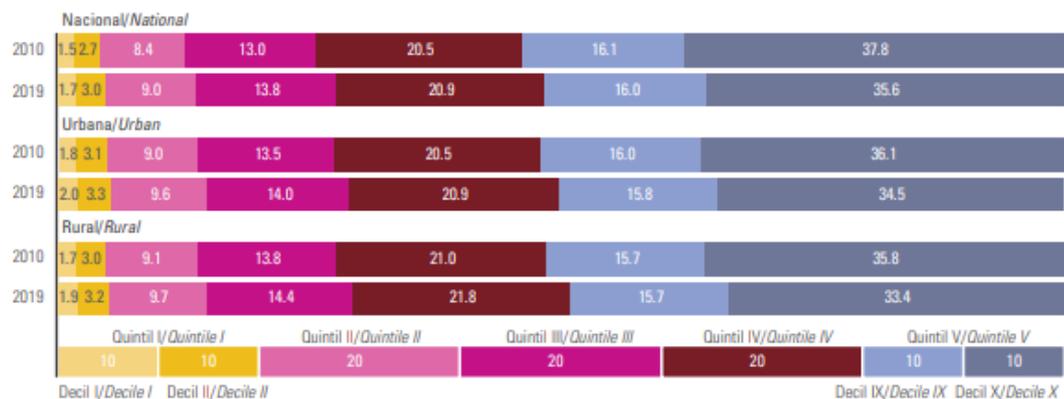
Figura 7: Distribución de la riqueza según el decil porcentual ocupado por la población.

Fuente: Piketty, T. El Capital del Siglo XXI

Elaboración: Propia

Para el caso latinoamericano, CEPAL publicó en su anuario correspondiente al año 2020 el siguiente cuadro, en el cual se observa la distribución del ingreso en áreas urbanas y rurales durante los periodos 2010 – 2019 y se evidencia que, a pesar de una reducción en la desigualdad, ésta es apenas perceptible:

América Latina: distribución del ingreso de las personas^a, en áreas urbanas^a y rurales^b, 2010 y 2019^[A]
 Latin America: distribution of national income^a, in urban^a and rural^b areas, 2010 and 2019^[A]
 (En porcentajes/Percentages)



^[A] CEPAL, Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).
^a Promedio simple. Incluye 18 países.
^b Promedio simple. Incluye 16 países.

^[A] ECLAC, Household Surveys Databank (BADEHOG).
^a Simple average. Includes 18 countries.
^b Simple average. Includes 16 countries.

Figura 8: América Latina: Distribución del ingreso de las personas en áreas urbanas y rurales 2010-2019.
Elaboración y Fuente: Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, CEPAL, 2020

Aunque considera que la desigualdad es un elemento intrínseco al sistema capitalista, Piketty dirá que no existe ninguna sociedad, en ninguna época, en la que se observe una distribución de la propiedad del capital que pueda ser calificada de manera razonable como “débilmente” desigualitaria, es decir, una distribución en la que la mitad más pobre de la sociedad poseyera una parte significativa – por ejemplo, un quinto o un cuarto – del patrimonio total (excluyendo de este razonamiento a la extinta unión soviética y a los países de la órbita comunista debido a la falta de datos disponibles) (Piketty, 2014, p. 282). Dicho carácter sostenible a lo largo del tiempo, diría Piketty, ya no encontraría su fundamento solamente en el aparato represivo de las sociedades, tal como pudo haber ocurrido hasta principios del siglo XX, sino que, en la actualidad, lo encontraría en la eficacia del aparato de justificación que identifica al éxito (o la riqueza) como el resultado del esfuerzo personal (Piketty, 2014, p. 288), es decir, parafraseando a Morgenthau podemos decir que, *mutatis mutandis*, la dominación no se ejerce más a través de la fuerza militar sino de las invisibles cadenas de la dependencia económica, y ya no solo en el plano internacional, sino también en el social.

Por tanto, las desigualdades se encontrarían justificadas en tanto que serían consecuencia de que los ricos decidieron trabajar más – o más eficazmente – que los pobres o que impedirles a los ricos seguir enriqueciéndose inevitablemente empobrecería a los pobres, aumentando la concentración de ingresos en perjuicio de estos últimos y, así, dos máximas que a primera vista parecerían contra intuitivas, terminaron asentándose en el imaginario de la gente. En consecuencia, bajo esta justificación, se aumentaría aún más la concentración de la riqueza en el decil superior a la vez que se responsabiliza a las clases menos pudientes de su pobreza y se les promete enriquecerse rápidamente si se desperezan “y así, la desigualdad, parece ser justa, pero no para todos, sino solo para los desiguales”¹ (Aristóteles, 1998, p. 174).

¹ La cita completa es la siguiente: “Parece que la justicia consiste en igualdad, y así es, pero no para todos, sino para los iguales; y la desigualdad parece ser justa, y lo es, en efecto, pero no para todos, sino para los desiguales”

Desiguales cuya desigualdad derivaría de su propia mentalidad: *Padre rico padre pobre*, de Robert Kiyosaki y la *Dianética* de Hubbard, padre de la cienciaología, son ejemplos (un poco extremos) de cómo se ha elevado al nivel de dogma esa creencia, donde el “mito de la meritocracia” y de la atracción cuántica del éxito y el dinero se presenta como la virtud más importante se convierte en la prueba absoluta y cuantificable de dicha virtud, desnaturalizándose completamente.

Así como para Max Weber en *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, el capitalismo se desarrolló de manera desarticulada a partir de la extensión de la ética protestante del trabajo en el norte de Europa y, en consecuencia, ésta fue el fundamento ético de ese nuevo sistema económico y de producción; el neoliberalismo también busca un fundamento ético conforme al espíritu de la época, pasando desde explicaciones pseudocientíficas pero ampliamente aceptadas por parte de la academia, como la llamada curva de Kuznets, que sirve de sustento a la teoría de goteo, hasta explicaciones claramente fantasiosas (como el del poder de la atracción a través de la energía cuántica y la mentalidad de rico), y entiende al dinero como la expresión material cuantificable de su éxito y al éxito como una justa recompensa por su esfuerzo (¿o buen direccionamiento del pensamiento cuántico?), otorgándole al dinero un significado que no deriva de su naturaleza y funcionalidad, sino que consiste en convertirlo en un fin en sí mismo, reduciéndolo a un fetiche, tal como lo definiría Marx, vaciándolo de contenido y de posibilidades.

Lo cierto es que, como podemos apreciar con la explicación de Kuznets - que inevitablemente necesita de la buena voluntad de las elites financieras - el liberalismo no habría logrado desarrollar las herramientas conceptuales necesarias para reducir la desigualdad y la pobreza, y, tal vez por ello, “no ha podido generar un sistema impositivo mundial que termine con la ilegalidad y la evasión” (Borisonik, 2018, 3).

La liberalización del dinero, siguiendo a la liberalización económica o del mercado en general², fundado en el ya referido aparato de justificación que opera como mito

² Es importante manifestar que, en el marco del presente trabajo, no solo entendemos el concepto de “liberalización del dinero” como la disminución de regulaciones en torno al uso del mismo, sino también como la tendencia hacia la reducción de los impuestos.

soreliano, facilita este incremento progresivo de la desigualdad permitiendo la concentración de la riqueza en el decil superior de la sociedad. Asimismo, las posibilidades de evasión fiscal legal y extralegal tienden a aumentar en las últimas décadas, en particular desde el desarrollo de los paraísos fiscales (Piketty, 2014, p. 308) y las criptomonedas, las cuales, consideramos que, a pesar de presentarse como una nueva herramienta liberadora del control estatal y bancario, en realidad funcionan como herramientas que permiten liberalizar aún más el mercado del dinero y los flujos de capitales.

El neoliberalismo más ortodoxo, como nos explicaba el Dr. Carlos Parodi Trece en la entrevista que muy gentilmente nos concediera, propone que el deber de los Estados, en materia financiera es garantizar la solidez macroeconómica, para lo cual necesitan mantener sus finanzas públicas en orden a través de la generación de políticas fiscales responsables que den un buen uso los recursos de los contribuyentes, manteniendo una disciplina fiscal dirigida a mantener niveles relativamente bajos de deuda que no perjudique el futuro de los contribuyentes (con el incremento de la carga impositiva) y, por otra parte, (ii) intervenir regulando los sistemas financieros en el extremo de la información asimétrica, porque cualquier intervencionismo adicional, lo habría demostrado la experiencia ordinaria, ha sido contraproducente para la estabilidad económica de los países.

De otro lado, la postura más extremista de grupos autodenominados “libertarios”, (usualmente autodenominados “conservadores en lo social y liberales en lo económico”), exigen una mayor, si se puede, reducción del Estado y eliminación de los impuestos, los que califican como una suerte de robo al patrimonio y al esfuerzo personal. Pero ¿puede considerarse un “robo”, aunque sea en el sentido más laxo, la imposición de una carga tributaria a las rentas percibidas en el ejercicio del comercio, trabajo o rendimiento del capital? ¿A santo de qué debería darle al Estado parte de mi riqueza, ganada con tanto esfuerzo, para que éste lo distribuya entre personas que no han participado en su generación? Si el mercado tiene la capacidad de autorregularse ¿no es la función del Estado es meramente artificial? ¿una ficción creada para apropiarse de los recursos de los privados sin una causa válida que lo respalde?

La otra cara de esa libertad para generar su riqueza y hacer con ella lo que se desee, es la responsabilidad personalísima de cada uno de poder hacerlo y cubrir sus necesidades básicas por sí mismo, sin la intervención de ningún tercero. “Tus finanzas y lo que puedas hacer con ella solo te compete a ti, es tu deber y tu derecho.” Cualquier intervención ajena es una vulneración a tu dignidad humana y una limitación a tu libre albedrío, te corrompe – al subestimar tu capacidad y hacerte dependiente de las prestaciones de un tercero a la vez que mengua tu patrimonio y el resultado de tu esfuerzo personal -, corrompe al mercado y a la economía en general.

Del otro lado, claramente enfrentada a dichas posturas, hablando a grandes rasgos, se encuentran aquellas que otorgan un rol protagónico al Estado y consideran que la legitimidad del mismo deriva de deber y capacidad de garantizar al acceso a servicios básicos de calidad y un ambiente pacífico, salubre y más igualitario, en el cual sus ciudadanos puedan desarrollar sus capacidades en – más o menos – igualdad de condiciones, en tanto fin último de la sociedad y del Estado. Dichas posiciones, tachadas de “comunistas”, “caviares” parte del discurso “progresista internacional” por estos grupos “libertarios”, muchas veces constituidos en partidos políticos, encuentran grandes dificultades para conseguir aprobando políticas públicas que permitan aumentar la recaudación, luchar efectivamente contra la evasión o elusión fiscal y redistribuir los beneficios obtenidos por el uso del dinero, en este continuo reduccionismo estatal.

1.1.1.2.Otros factores.

El estudio de la distribución del ingreso en una sociedad ocupa un lugar central en la problemática de la desigualdad y nos permite realizar un primer acercamiento a la estructura de la desigualdad y con ello, facilita a los políticos estudiar cuales podrían ser los mecanismos necesarios para permitir una reducción de la misma, si se quiere. No obstante, no es el único factor que incide en la misma, como es el caso de la aplicación de la tasa de interés según el estrato socioeconómico.

En ese sentido, tal como explica Yasuyuki Hirota (2019) siguiendo las estimaciones efectuadas por Magret Kennedy en su obra *Interest and inflation free money*, existiría una aplicación injusta de la tasa de interés en el sistema monetario:

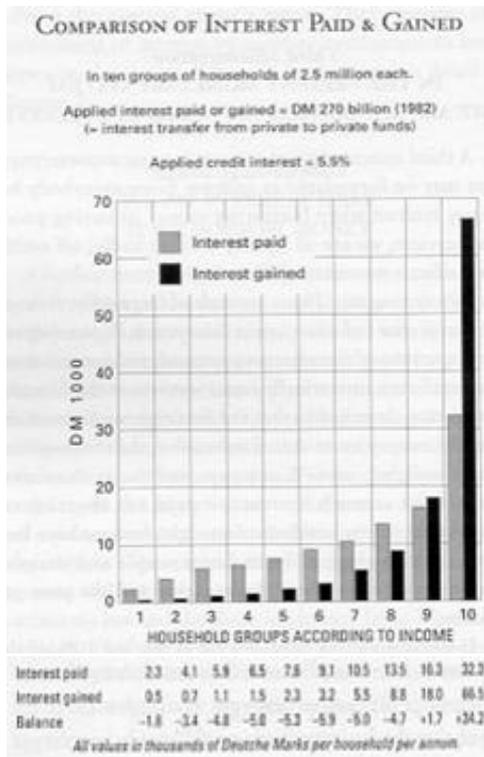


Figura 9: América Latina: distribución del ingreso de las personas en áreas urbanas y rurales 2010-2019.

Elaboración: Magret Kennedy

Fuente: *Interest and inflation free money*, 2005, tomado de Yasuki Hirota (2019)

La tabla elaborada por Magrit Kennedy, explica Hirota, muestra la cantidad de interés recibido (en negro) y pagado (en gris) a cada familia, clasificada en grupos según su ingreso, lográndose apreciar que muchas familias pagan la tasa de interés, aunque ellas mismas no están endeudadas, como consecuencia de que el precio que pagan por cada producto o servicio incluye el costo del interés. En ese sentido, la tabla evidenciaría que el 10% de familias más ricas reciben más interés del que pagan, mientras que el 80% de familias pobres pagan más interés del que reciben (Hirota, 2008, p.3).

Es decir, la desigualdad no solo encuentra su fundamento en la distribución de los ingresos, que claramente beneficia a un grupo sobre otro, sino a factores como la aplicación injusta (estructural) de la tasa de interés, la cual es menor para la clase más pudiente y mucho mayor para las clases más empobrecidas, evidenciándose que el sistema, tal como está configurado, únicamente puede continuar redistribuyendo la riqueza de manera altamente desigual, situación que podría corregirse en alguna medida si empezamos por acercarnos a la naturaleza del dinero y entenderlo como un

recurso social dotado de sus propias herramientas para regular su flujo y disminuir la desigualdad.

De otro lado, la escasez de recursos, el cambio climático, la guerra y el crecimiento poblacional también tienen un impacto en el aumento de la desigualdad y que, aunque pueden considerarse elementos circunstanciales, deben responder a situaciones que difícilmente puedan ser “corregidas”, tales como:

- 1) El cambio climático.
- 2) Incesante incremento poblacional y la tecnificación de la producción.
- 3) La escasez de recursos (agua dulce, alimentos, etc.).

Así, por ejemplo, un estudio del 2021 elaborado por el CEPLAN señaló que para el año 2050 se estimaba que el Perú tendría 39 millones de habitantes, siendo los departamentos de Lima, Piura, La Libertad, Puno y Cajamarca los más poblados. El mismo documento pronostica que, para el año 2050, el estrés hídrico alcanzaría niveles extremadamente altos, agudizándose la crisis por la escasez de agua potable en regiones la zona norte y sur de la cuenca peruana del pacífico. A la crisis ambiental a la que se le debe sumar la crisis económica y el limitado acceso al agua de las poblaciones más vulnerables en los países del llamado tercer mundo.

Esto es, el referido estrés hídrico no solo es ocurre en Perú ni es consecuencia, únicamente, del aumento de la población y el consecuente aumento del consumo de los recursos, sino que también se debe considerar como causa, quizá principal, el sensible aumento de inundaciones y sequías a lo largo y ancho del globo como consecuencia del cambio climático. La suma de dichos factores provoca a la vez que acelera el avance de la frontera agrícola y migratoria, la pérdida en la biodiversidad, el colapso de los ecosistemas, etc., así como la reducción de la capacidad de los gobiernos de cumplir con la prestación de los servicios públicos provocaría, indica el CEPLAN³, la recaída en la condición de pobreza de la clase media más vulnerable.

³ El CEPLAN es el Centro Nacional de Planeamiento Estratégico del Perú, un país en donde, como indicara a principios de setiembre de 2021 la titular del Ministerio de Inclusión Social y Desarrollo Humano, 16 millones de habitantes (de 33 millones) viven en condiciones vulnerables y bajo la línea de pobreza, un país cuyo índice de desigualdad – GINI, de acuerdo a la última data del Banco Mundial (2019), se encuentra

Más allá de quién tenga mayor o menor responsabilidad respecto la generación de las causas que provocaron el calentamiento global, es evidente que en un sistema económico cuya lógica se encuentra en el crecimiento incesante y exponencial del mercado a base de mayor producción y consumo, sus efectos solo podrán seguir aumentando. Asimismo, con la finalidad de mejorar los márgenes de ganancia al tiempo que se reducen los costes de producción, muchas empresas optan por la inversión en activos tecnológicos (robots), es decir, automatización/robotización de la producción disminuyendo su necesidad de mano de obra no cualificada. La lógica que se sigue de ahí es casi automática: si la población aumenta, pero los medios de producción reducen su necesidad de contratar trabajadores, al considerarse la mano de obra un insumo productivo más sujeto a la ley de la oferta y la demanda, en la que la oferta laboral disminuye al mismo tiempo que la demanda de trabajo aumenta, las condiciones laborales de los trabajadores menos cualificados, necesariamente, se volverán más precarias; siendo esto una realidad que no solo afecta tanto a los países más industrializados como a los del llamado tercer mundo.

Mientras tanto, a la par de la precarización de las condiciones de vida de la clase trabajadora (es decir, de la mayoría de personas cuyos ingresos provienen del trabajo y no del capital) como consecuencia de las condiciones y competitividad laboral, los tenedores de grandes capitales consiguen reducir la carga impositiva que recae sobre sus rentas incrementando sus ganancias, a través de la realización de diversas estrategias, legales o no, pero que, finalmente reduce la capacidad de los gobiernos de cumplir con la prestación de los servicios públicos, en una continua reducción de sus prestaciones sociales. Dicha circunstancia, finalmente, constituye un perjuicio para la sociedad en general, que observa como la precarización de sus condiciones de vida aumenta de manera progresiva y, con ello, la desigualdad; situación que podría revertirse, o cuanto menos atenuarse, si entendemos la naturaleza del dinero como un recurso social, tal como proponemos como respuesta a nuestra pregunta de investigación.

alrededor de la media Latinoamérica, la región, tradicionalmente, más desigual del globo y una de las más afectadas por el cambio climático.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Problema general (Pregunta principal).

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE CONOCER LA NATURALEZA DEL DINERO Y DE QUÉ MANERA CONTRIBUIRÍA A ENERENTAR EL PROBLEMA DE LA DESIGUALDAD?

Si bien el dinero está en centro de la discusión acerca de la desigualdad y la pobreza, su omnipresencia es tal que parece traslucirse y ocultarse a simple vista. Así, antes que entablar un debate que profundice en la naturaleza, características y funciones del dinero, cuando nos aproximamos a éste, solemos tratarlo como un simple facilitador de intercambios y depósito de valor.

No negamos que un gran número de autores, usualmente economistas o sociólogos, se han interesado en ese recurso (todo lo contrario, sus trabajos han sido fundamentales para la elaboración del nuestro) sin embargo, so peligro de parecer reiterativos, consideramos necesario manifestar que el estudio del mismo parece limitarse, mayormente, al análisis de sus características y empleo, omitiendo aproximarse a su naturaleza, lo cual no impide conocer todos los beneficios que derivan de su uso y de los que hablaremos más ampliamente conforme avancemos en el desarrollo del presente trabajo. Sin perjuicio de ello, debemos adelantar que, pensamos, que el dinero no solo cumple una función facilitadora de los intercambios y de reserva de valor, sino que, además cumple una función regulatoria similar al de una válvula de escape que permitiría reducir los índices de desigualdad a partir de un flujo redistributivo de la riqueza, es decir, funcionar como una suerte de termostato que ayude a evitar el recalentamiento, ya no solo de la economía, sino de la sociedad.

Pero ¿qué es, realmente, el dinero? ¿Es tan solo un accesorio apenas trascendente en el comercio y el intercambio de bienes que no merece mayor análisis o es algo más?

¿Podría su mejor comprensión estimular la generación de políticas públicas que permitan reducir la desigualdad y la pobreza? ¿Por qué es importante estudiarlo?

Para responder a esas preguntas, tanto por una razón de orden lógico como didáctico, debemos empezar por la última. ¿Por qué es importante estudiar la naturaleza del dinero? Y para ello seguiremos a los autores Pavlina Tcherneva y Esteban Cruz-Hidalgo, quienes en respuesta a esa pregunta manifiestan que la importancia de dicho estudio recae en “*fijar los términos de las discusiones en torno al diseño de nuestros regímenes monetarios y el alcance de las políticas públicas, ya que permite entender la naturaleza de las operaciones implicadas entre el Tesoro y el Banco Central planteando una función de los bonos y de los impuestos muy diferente al que se desprende de la teoría del dinero convencional*”, respuesta que consideramos acertada aunque nuestras conclusiones sean diametralmente opuestas a las obtenidas por dichos autores, como veremos más adelante.

En ese orden de ideas, siguiendo a Federico Nietzsche, quien en su obra “El crepúsculo de los ídolos” manifestó que no hay error más peligroso que *confundir la consecuencia con la causa* y consideró ello como “la auténtica corrupción de la razón”, pensamos que es necesario conocer la naturaleza del dinero, como causa, para luego poder entender los efectos provocadas por su uso. De lo contrario, tal como lo señaló el filósofo y epistemólogo francés Gastón Bachelard (2000, p. 109), nos encontraríamos ante un obstáculo epistemológico pragmático, al pretender explicar un objeto (qué es el dinero) desde su utilidad, efectuando generalizaciones exageradas (y muchas veces, fantasiosas) que nos impiden conocer nuestro objeto de estudio.

En ese sentido, a manera de ilustración, haciendo una analogía, consideramos que la importancia de conocer la naturaleza del dinero para cualquier economista o político que pretenda diseñar políticas públicas dirigidas a reducir la desigualdad y la pobreza, es la misma que tiene, para cualquier genetista, entender la naturaleza y composición del ácido desoxirribonucleico (ADN) antes de entender el funcionamiento de la mitosis. Estirando aún más la analogía, podemos decir que, así como el ADN es el soporte que permite el intercambio de información contenida en los genes y la redistribución de los mismos; el dinero es el soporte que permite el intercambio y la redistribución de la riqueza y así como los genes van mutando sin dejar de ser genes a

efectos de adaptarse al ambiente; el dinero va cambiando sin perder su naturaleza de acuerdo a las necesidades tecnológicas de la sociedad y los mercados a lo largo de la historia. So riesgo de perder la ilación de nuestro discurso, detendremos acá nuestra analogía, no sin antes reiterar la importancia de conocer la naturaleza del dinero a efectos de diseñar políticas públicas que permitan combatir las distorsiones que su indebida utilización provoca, reservándonos, para más adelante, la explicación acerca de a qué nos referimos con “uso indebido”.

Estando a lo expuesto, cabe preguntarse ¿cómo diseñar políticas públicas efectivas sin antes conocer la naturaleza de aquello que se pretende regular? Tal como sostenemos y desarrollaremos más adelante, el dinero se comporta como un caudal a través del cual fluye la riqueza al que intentamos represar con toda suerte de diques impidiendo que sus beneficios lleguen a toda la sociedad y que la sabiduría popular ha resumido como “llevar agua para su molino”. Esta forma de comprender el dinero nos impide generar políticas públicas consistentes con su verdadera naturaleza - la del recurso social - dejándonos a merced de fenómenos incontrolables que únicamente perpetúan la inequidad y la pobreza que hemos evidenciado en el apartado anterior. Así, consideramos que únicamente comprendiendo qué es el dinero podremos diseñar nuestros regímenes monetarios y nuestras políticas públicas de manera que todos los beneficios derivados del uso del recurso alcancen a la sociedad en general y se distribuyan de manera más eficiente reduciendo, potencialmente, la desigualdad.

Así, por ejemplo, en los últimos 40 años hemos podido apreciar que las políticas públicas de los países más poderosos se han construido, entre otros, sobre dos mitos fundamentales: el de << la “meritocracia” y el “esfuerzo personal” para alcanzar el éxito>> y el de la economía de goteo, sustentada a través de la curva de Kuznets, como el mejor camino para erradicar la pobreza; mitos que se han ido implantando en el imaginario colectivo casi como si verdades de fe se tratara, de manera tal que la acumulación de dinero se ha transformado en una suerte de adicción colectiva normalizada que, habiendo hoy mucho más dinero que mundo (más representación que respaldo), deja a las sociedades a merced de formas de control que redundan en inequidad (Borisonik, 2018) y que, finalmente, junto a la precarización de la calidad de vida de la mayoría de la población y el descontento generado, terminan por horadar la legitimidad de las democracias liberales occidentales.

En ese sentido, consideramos que estudiar únicamente la estructura de la desigualdad a efectos de generar políticas públicas que procuren su reducción resulta insuficiente, siendo necesario, además, estudiar el dinero, en tanto medio que permite la dinámica económica y a través de cual se concretiza la desigualdad, a efectos de lograr una mejor redistribución de la riqueza, máxime considerando que son la herencia, el comercio y la tributación, los medios redistributivos tradicionales por excelencia, los cuales tienen como protagonistas, al dinero.

En consecuencia, pensamos que el estudio de los diferentes fenómenos económico-sociales sin referirse a aquellas condiciones que atañen a la naturaleza misma del dinero - que es el medio a través del cual se canalizan esos fenómenos - no nos permite comprender los beneficios que se derivan o podrían derivarse del mismo y que contribuirían a reducir la brecha de desigualdad que persiste en la sociedad, como una condición crónica, incrementada por las propias lógicas que fundamentan el modelo neoliberal⁴ y frente a las cuales las diferentes propuestas que pretenden reducir la desigualdad a través del aumento de la recaudación pública parecen carecer de fundamentos sólidos que le sirvan de sustrato, quedando así en meros postulados políticos que, enfrentados a doctrinas liberalizadoras hegemónicas, no llegan a tener la eficacia deseada.

De otro lado, no podemos perder de vista las palabras del filósofo Georg Simmel, para quien el dinero es “la cosificación de la relación pura entre las cosas que se expresan en su movimiento económico” (Simmel, 2018, p. 24) o, visto de manera más gráfica, es como un caudal sobre el cual fluye la riqueza (material o inmaterial, presente o futura, cierta o incierta) facilitando la dinámica económica social. Esta suerte de fenómeno sociológico se simboliza en una entidad extraordinaria llamada dinero y que, en palabras de Simmel (2018):

⁴ Mejor expresadas por autores como Massimo Recalti, para quien “*el mito de la libertad sin vínculos es un espejismo hipermoderno que fomenta la perversa reducción de la libertad, escindida de cualquier clase de responsabilidad ética a pura voluntad de goce.*” Y que, fácilmente, puede ser trasladado al dominio de la economía política. Cita que podría concordarse con la famosa frase de Angela Davis, quien diría que “*La idea de libertad es inspiradora. ¿Pero qué significa? Si eres libre en un sentido político pero no tienes comida. ¿Qué es eso? ¿La libertad del hambre?*”.

[...] representa la interacción pura en su forma más pura; hace comprensible el concepto más abstracto, es algo individual cuyas funcionalidades van más allá de las individualidades, constituyéndose en la forma pura de «intercambiabilidad» en la economía desarrollada. Por tanto, «la función de intercambio» como una interacción directa de los individuos, se cristaliza en forma de dinero como una estructura independiente. (p. 17)

En ese sentido, pensamos que el estudio de los diferentes fenómenos económico sociales sin referirse a aquellas condiciones que atañen a la naturaleza misma del dinero no nos permite comprender todos los beneficios que se derivan o podrían derivarse del mismo y que contribuirían a reducir las brechas de desigualdad que persisten en la sociedad como una condición crónica incrementada por las propias lógicas que fundamentan el modelo neoliberal.

1.2.2. Problemas específicos (Preguntas secundarias).

1.2.2.1. ¿Por qué el uso del dinero desconociendo su naturaleza es una de las principales causas de la desigualdad y la pobreza?

Como bien hemos adelantado en el capítulo anterior, la desigualdad es un fenómeno social, que podría calificar como crónico, motivo que habría llevado a Thomas Piketty a manifestar que no existe ninguna sociedad, en ninguna época, en la que se observe una distribución de la propiedad del capital que pueda ser calificada de manera razonable como “débilmente” desigualitaria (2014, p. 282). Asimismo, Joseph Stiglitz en su obra *El precio de la desigualdad* (2011), evidencia la creciente desigualdad en las sociedades industrializadas modernas, en las cuales, a través del control del mercado, las élites financieras se apropian de la mayoría de los beneficios en perjuicio del resto de la sociedad, que asiste a una precarización continua de sus condiciones de vida. En ese sentido, diría Borisonik, que, “la economía financiera se ha apoderado de la escena contemporánea al punto de ser tenida como oráculo que moldea al mundo y ya no como su cifra matemática.” Un ejemplo de ello sería el “grotesco salvataje a los bancos privados” realizado durante la crisis del 2008 evidenciando el poder creativo, performativo, de la doctrina neoliberal. (2018, 4)

Así, sostenemos que el uso del dinero del dinero, desconociendo su naturaleza, permite que ocurran fenómenos y situaciones que favorecen el aumento de la desigualdad y, con ello, generar las consecuencias ya comentadas al no lograr redistribuir los beneficios generados por su uso, lo cual nos exige observar que el dinero nunca fue simplemente un medio para el intercambio o una representación cuantitativa de la calidad, sino que desde sus orígenes ha portado una carga sacralizante que lo convierte en potencial objeto de deseo y que, con la afirmación del individuo, acabó por consagrarse como un fin en sí mismo (Borisonik, 2018, 4), desnaturalizándose por completo.

Desregulación financiera

Asimismo, las constantes crisis económicas, cada vez más seguidas y virulentas, nos ayudan a observar los efectos generados en los mercados y en la sociedad como consecuencia de la falta de eficacia – o inexistencia – de los mecanismos de regulación que permitan una redistribución efectiva y eficiente de la riqueza. En ese sentido, a efectos de ejemplificar lo dicho, nos remitiremos a la última crisis económica de alcance global⁵: La crisis de las hipotecas *subprime*.

A efectos de obtener un poco de contexto, resulta relevante volver hasta el 15 de setiembre de 2008, día negro en que la banca de inversión Lehman Brothers se declaró en bancarrota, petardeando la débil estructura sobre la que se erigían las finanzas globales y haciendo colapsar las economías más grandes del mundo en lo que algunos medios especializados calificarían como la mayor crisis del capitalismo en su no tan breve historia. Dicha crisis tuvo su origen en el año 2002 cuando el presidente norteamericano a la sazón, George W. Bush, ordenó a la reserva federal la reducción de la tasa de interés del 6% al 1%, abaratando el costo del dinero a tal punto que los bancos y agentes inmobiliarios iniciaron una campaña agresiva para la expansión del crédito hipotecario sin tener en consideración el alto riesgo de los créditos otorgados

⁵ No consideramos, para estos efectos, la crisis económica generada por la última pandemia en tanto la misma no habría tenido un origen financiero o político, sino sanitario y cuyas repercusiones están lejos de conocerse totalmente.

a las familias de las clases más desfavorecidas, sin activos, empleos e ingresos fijos. Este tipo de hipoteca, que no eran sino activos tóxicos con alta posibilidad de no pago, fue conocida como hipotecas *subprime*. (Greenspan, 2010).

Cómo bien es sabido, el aumento de la oferta crediticia aceleró la demanda provocando un incremento exponencial de los precios de los inmuebles que derivó en la conocida burbuja inmobiliaria. Ello, aunado a su “empaquetamiento” con otros activos tóxicos que se tranzaban libremente en el mercado financiero sin ningún tipo de regulación y colocando dichos productos en bancos de todo el mundo, sobrecalentaría la economía, haciendo vanos los esfuerzos de la reserva federal americana de ralentizarla, subiendo nuevamente las tasas de interés. Para cuando la burbuja inmobiliaria estalló en los Estados Unidos, los bancos de todo el mundo tenían sus portafolios llenos de hipotecas tóxicas *subprime*, los cual ocasionaría grandes pérdidas y el colapso de muchos de ellos, tales como el ya referido Lehman Brothers, el cual, debido a su tamaño, generó el pánico financiero necesario para acelerar una caída que hacía tiempo se había vuelto inevitable. (Gutiérrez Rodríguez, 2013)

Durante los años que siguieron al estallido de la crisis, muchos fuimos testigos de cómo una variedad de gobiernos tuvo que hacer uso del dinero público para rescatar a las instituciones financieras quebradas durante ésta, financiando con el dinero público producto del pago de impuestos la irresponsabilidad en el manejo del riesgo de dichas empresas, Lo que ha llevado a muchos a afirmar que el capitalismo es un sistema que privatiza las ganancias y socializa las pérdidas.

En ese sentido, dado que el dinero público o estatal no se apoya en ningún sustento externo a sí mismo y su creación responde a las necesidades básicas de los gobiernos, dadas las circunstancias y la estructura fundamental del capitalismo que implica la permanente emisión de deuda y, en consecuencia, la creación permanente de dinero (Borisonik, 2018, 4), los gobiernos recurrieron al remedio de siempre de seguir creando deuda para financiar la ya existente, utilizando el erario público y el ahorro de los asalariados para “apalancar” una situación que esconde en sí mismo un círculo vicioso dónde la generación de “riqueza contable” reproduce permanentemente el riesgo de una crisis de liquidez, cuya financiación es nuevamente asumida por el

Estado, es decir, por las empresas productivas, clases medias, trabajadoras, obreras, campesinas, etc., cada vez más precarizadas.

Efecto goteo o *trickle-down*

Por otro lado, dando por terminado nuestro ejemplo, podemos observar que no son pocos los gobiernos siguen aplicando la hipótesis del efecto goteo o *trickle-down*, la cual se sustenta en la conocida curva en forma de “U” invertida de Kuznets y su teoría y que consideramos necesario repasar. Al respecto, podemos decir que, a grandes rasgos, Kuznets plantea que el crecimiento económico se daría en tres fases: en una primera fase aumentaría la desigualdad en la distribución del ingreso y una mayor acumulación de capital en determinados sectores, en una segunda fase habría transferencias de mano de obra de sectores rurales y agrícolas de baja productividad a sectores urbanos e industriales de alta productividad, con lo cual se ampliaría el mercado de los productos primarios, la desigualdad se estabilizaría por un tiempo, para, finalmente, en una tercera fase, observar una reducción de la desigualdad, siendo que los cambios en la desigualdad responderían a (i) las diferencias de desigualdad en los sectores, (ii) la concentración de la propiedad y los activos (ahorro) y (iii) las políticas redistributivas que son aplicadas en las etapas avanzadas de crecimiento. En ese orden de ideas, se pretende acelerar el efecto generado (según la curva de Kuznets) a través de la disminución del impuesto a los contribuyentes con mayor capacidad de generación de renta – incluso eliminando su tributación – con lo cual se fomentaría la reinversión de las mayores utilidades generadas, beneficiando finalmente a los trabajadores (el llamado efecto goteo), ignorando que la disminución de la recaudación de impuestos limita considerablemente la capacidad redistributiva del Estado a través de la prestación de servicios públicos y omitiendo, finalmente, esa tercera fase correspondiente a las políticas redistributivas, que nunca termina de llegar y que se encuentran determinadas por la libre voluntad de invertir de los sujetos titulares de dichos excedentes.

Al respecto, resulta ilustrativa una investigación publicada por medio digital ProPública en 2021 que reveló que los 25 estadounidenses más ricos pagan menos impuestos (un promedio del 15,8% del ingreso bruto ajustado) que la mayoría de los trabajadores estadounidenses, llegando incluso a no pagar nada, como en el caso

de Tesla, que según la prensa especializada obtuvo utilidades netas de 16 millones de dólares en el primer trimestre del 2021, a través del uso de estrategias legales (estructuración y planeamiento tributario) que les permiten reducir enormemente sus deudas tributarias. En ese sentido, a partir de datos recuperados de la revista *Forbes*, ProPública afirmó que la fortuna de los referidos 25 estadounidenses más ricos aumentó en US\$ 401,000 millones en el periodo comprendido entre 2014 y 2018, pero que, sin embargo, solo pagaron US\$ 13,600 millones en impuesto a la renta durante ese tiempo. Situación que se habría hecho más patente luego de la pandemia,

Así, los gobiernos vienen generando políticas de liberalización del uso del dinero a través de su desregulación, reducción del costo del dinero (aumento de deuda) exención de impuestos a la renta, ganancias de capital y la herencia, a la vez que gastan grandes sumas de dinero público en rescatar instituciones financieras privadas en lo que ya se conoce como sociabilización de las pérdidas y privatización de las ganancias. La reducción de la carga impositiva a los poseedores de grandes capitales (ya sea que se trate de corporaciones o fortunas personales/familiares) no solo reduce la capacidad de los gobiernos de cumplir con la prestación de los servicios públicos sino que, necesariamente, como si se tratara de dos magnitudes inversamente proporcionales, tendría como consecuencia el aumento de la presión tributaria en otros sectores de la sociedad, aumentando el índice de desigualdad y precarizando aún más las condiciones de vida de la mayoría.

Como hemos manifestado, la presente tesis no tiene por objeto ahondar en los elementos de la “crisis” de lo que algunos autores han denominado como “capitalismo tardío” – entre otros motivos, porque consideramos que la pregunta de la presente investigación no comprende ese problema –, sin embargo, creemos que, la continua profundización y larga duración de la misma (que evidencia que sus problemas son estructurales y no coyunturales), nos obliga a volver a pensar y analizar los elementos de la economía y de nuestras políticas públicas, para lo cual consideramos que el entendimiento de la naturaleza del dinero es fundamental.

Los paraísos fiscales y la pérdida de la soberanía económica

Asimismo, no podemos dejar de mencionar la existencia y utilización de paraísos fiscales como una de las principales herramientas para evadir el pago de impuestos y ocultar ganancias lícitas e ilícitas. Pero ¿Qué es un paraíso fiscal y cómo y para qué se utiliza, habitualmente? Al respecto, cabe señalar que a diferencia de las “*zonas francas*”, que son territorios delimitados que forman parte de un estado y que, a diferencia del resto del país al que pertenecen, gozan de ciertos beneficios tributarios – tales como la exoneración o exención del pago de algunos impuestos (como por ejemplo, a la importación de algunas o todas las mercancías o realización de determinadas actividades) – y son supervisados por el gobierno del país que detenta la soberanía sobre dicho territorio; los llamados “*paraísos fiscales*” son entendidos como jurisdicciones (estados o territorios autónomos) de baja o nula imposición que no detentan supervisión o regulación monetaria, bancaria o financiera y que, a su vez, aplican intensas restricciones o limitaciones a los intercambios de información con otras jurisdicciones.

Asimismo, es necesario entender los sistemas de recaudación de los impuestos a las ganancias o a la renta para entender el funcionamiento de los paraísos fiscales. Existen dos tipos de sistemas, los que gravan la renta global y los que gravan la renta territorial, lo que Schomberger & López (2007) llaman “la dicotomía entre domicilio y fuente”. Así, la renta obtenida y gravada con base a la residencia (renta global) implica que el obligado tributario o contribuyente tenga que incluir en la base gravable para el cálculo del impuesto a la renta todas las rentas obtenidas en un periodo fiscal indistintamente de su lugar de origen, es decir, el territorio donde dichas rentas se hayan generado. Por el contrario, las rentas obtenidas y declaradas en función a su fuente (renta territorial), suponen que el contribuyente únicamente incluye en su base imponible para el cálculo del impuesto las rentas generadas física y virtualmente en el territorio del país; *contrario sensu*, la renta que se haya generado fuera del territorio del país no formará parte de la base imponible y, por tanto, no se encontrará gravado por el impuesto.

Dicho lo anterior, aquellos contribuyentes que tributan siguiendo la lógica del impuesto global (en base a su residencia) pueden, sirviéndose de los paraísos fiscales, evadir el pago del impuesto o, en el mejor de los casos, diferirlo. En ese sentido Schomberger & López (2007) ejemplifican dicha situación de la siguiente manera:

“Si una persona residente o domiciliada en Colombia obtiene directamente su ingreso en el exterior, este ingreso se debe imputar a la renta del correspondiente período fiscal en que se generó; pero, si dichos ingresos no los obtiene ella, sino una sociedad ubicada en un paraíso fiscal, dichos ingresos no se entienden obtenidos por dicha persona residente o domiciliada en Colombia, sino por la persona jurídica ubicada en el paraíso fiscal y, por ende, no entrarán a formar parte de los ingresos base de la renta gravable en Colombia. En este sentido, en el período en el cual se causan, dichos ingresos no pagarán renta en Colombia puesto que no los obtiene la persona que allí reside sino la persona jurídica situada en el paraíso fiscal, lugar donde, por lo demás, pagará nula o reducida tasa del impuesto a la renta.” (Schomberger & López, p.318, 2007)

Usamos el ejemplo colombiano, no solo por la claridad de la exposición de los autores citados, sino porque además Colombia es recién miembro de la OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico) desde abril del 2020 y, dada su condición de uno de los principales productores de cocaína del mundo, su caso y sus problemáticas, se asemejan más al nuestro que el de cualquier otro país de la región miembro de dicha organización. Así, en el escenario propuesto, el efecto del uso de una sociedad *offshore* es el diferimiento del pago hasta la distribución de utilidades y, en caso no se hiciera, la no causación del tributo, es decir, que el estado en cuestión nunca podrá cobrar el impuesto puesto que dicha renta nunca habrá formado parte de la base imponible del contribuyente, quién, a pesar de ello, se ha enriquecido

Poco hay que se pueda hacer contra dicha práctica, puesto que, si bien en Colombia el parlamento la rechazó a través de la legislación para la imputación de las rentas de sujetos no residentes (imputando dichas rentas como si fueran de fuente colombiana), al ser una de las características de los paraísos fiscales la falta de supervisión y las restricciones en los intercambios de información, es poco lo que puede hacer cualquier estado para efectivizar el pago del impuesto.

De otro lado, muchas sociedades utilizan una técnica de reducción de pago de impuestos conocida como “planeamiento tributario” o “planeamiento fiscal” llegando a tener jefaturas dedicadas exclusivamente a ello⁶. Dicha técnica tiene por finalidad

⁶ Cómo es el caso de la empresa Belcorp.

reducir el pago de impuestos mediante el uso de paraísos fiscales a través de la realización de operaciones estructuradas.

Una de estas operaciones puede ser la “redomiciliación” de la sociedad, mediante la cual, una sociedad *matriz* inicialmente constituida en un país de tributación ordinaria funda una filial en un paraíso fiscal para después invertir la propiedad de la empresa, es decir, la matriz se vuelve filial y la filial se vuelve matriz. Un caso bastante conocido y también comentado por Schomberger & López, (p.319, 2007) es el de la compañía *Tyco Internacional Ltd.*, originalmente constituida en EE.UU y que en 1997 se desplazó a las islas Bermudas, logrando así eludir el pago a la administración estadounidense de los tributos derivados de sus operaciones transnacionales.

Otras técnicas, cuyas definiciones al pie de página también tomamos del citado artículo de Schomberger & López (2007), como “transferencia de precios”⁷, “*thin capitalization*”⁸, “*double dipping*”⁹, “*deferred tax payment*”¹⁰, “aparcamiento de la propiedad intelectual”¹¹ son las más conocidas y utilizadas, permiten la reducción, diferimiento e incluso el no pago de impuestos sobre las ganancias en perjuicio de los países defraudados, apareciendo nuevas y más creativas estrategias con el transcurso del tiempo y la aparición de nuevas y menos permisivas legislaciones en cada país.

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico ha publicado en 2021 una lista de los países que, bajo su criterio¹², considera como “jurisdicciones no cooperativas en asuntos fiscales” o, lo que es lo mismo, paraísos fiscales, entre estos

⁷ Mediante dicha técnica se redistribuyen las utilidades y beneficios obtenidos en todo el mundo con el objeto de relocalizarlos en paraísos fiscales o en lugares donde el tratamiento fiscal les dé mayores beneficios o exenciones.

⁸ También llamada *infracapitalización*, consiste en la constitución de empresas en un país de tributación ordinaria, con un capital mínimo e inferior al que una empresa en condiciones similares necesitaría para iniciar sus actividades. Dicha empresa, para desarrollar sus actividades, se financiará a través de recursos prestados por sus filiales o sucursales del mismo grupo empresarial ubicadas en paraísos fiscales.

⁹ En castellano, *doble rebaja*, consiste en el aprovechamiento de normas tributarias que crean condiciones favorables tanto en el país de la residencia como en el país de la fuente donde se genera la base tributaria, ello con el objeto de lograr duplicar los beneficios

¹⁰ También llamada *diferimiento del pago del impuesto*, Es una práctica muy utilizada en los Estados Unidos de América, y consiste en aprovechar la posibilidad que ofrece su legislación de diferir el pago del impuesto cuando este dinero sea reinvertido en operaciones extranjeras.

¹¹ Tal práctica consiste en la reubicación de la propiedad intelectual en cabeza de entidades constituidas en paraísos fiscales, de tal forma que los ingresos por licenciamientos de uso de marcas o patentes, etc., ya no estarán en cabeza del sujeto residente y, por ende, ya no harán parte de su renta de fuente mundial, sino que se reputarán en cabeza de las entidades en los paraísos fiscales donde no pagarán impuesto o lo pagarán de forma nominal, siendo conocido el caso de Shakira, quien De esta manera evita tributar en España.

¹² (i) políticas de transparencia fiscal, (ii) fiscalidad justa e (iii) implementación de las medidas sugeridas por la OCDE.

figuran: Panamá, Bahreín, Barbados, Corea del Sur, Emiratos Árabes Unidos, Granada, Guam, Islas Marshall, Macao, Mongolia, Namibia, Palau, Santa Lucía, Samoa, Samoa Americana, Trinidad y Tobago, y Túnez entre otros.¹³

Es decir, según la OCDE, al 2020, 64 países – más de la mitad de los países miembros de la ONU – pueden ser considerados paraísos fiscales o no cumplen con los estándares de fiscalidad mínimos exigidos por dicha organización, entre ellos, el Perú, país que, en su calidad de uno de los mayores productores de cocaína del mundo y el gran alcance de la minería y tala ilegal, trata de blancas y contrabando de especies en peligro, mantiene un importante flujo de “capitales negros” que habitualmente llegan a parar a las instituciones financieras de dichos países, lo cual no resulta para nada sorprendente.

Así, a través de complejos esquemas de ingeniería financiera o la elaboración de registros contables fraudulentos, muchas empresas, en general de mediana y gran envergadura (así como personas naturales con patrimonios relevantes), se sirven de los productos financieros ofrecidos en dichos territorios para evadir impuestos sobre ganancias obtenidos lícitamente. Sin embargo, es un hecho que estas jurisdicciones no solo facilitan a la evasión y elusión fiscal, sino que también son usados para facilitar la comisión de delitos a través del lavado de los activos obtenidos producto de alguna actividad ilícita. Es decir, aunado a la masiva defraudación tributaria que afecta directamente las arcas de los estados y la posibilidad de los gobiernos de proveer los servicios públicos mínimos de calidad a sus ciudadanos, los paraísos fiscales facilitan la comisión de delitos. Es decir, la cobertura de los paraísos fiscales no solo protege a sus usuarios en caso de defraudación tributaria, los beneficios obtenidos por el clientelismo político, corrupción, extorción, terrorismo, secuestro, trata de personas, narcotráfico, contrabando de todo tipo, etc. también son “lavados” en estos centros *off shore*.

¹³ Asimismo, considera en su lista gris a los países que si bien no cumplen con los estándares de fiscalidad de la organización, se han comprometido a adoptarlos, tales como Albania, Andorra, Armenia, Aruba, Belice, Bermuda, Bosnia y Herzegovina, Botsuana, Cabo Verde, Islas Caimán, Islas Cook, Curazao, Islas Feroe, Fiyi, Macedonia, Groenlandia, Guernsey, Hong Kong, Isla de Man, Jamaica, Jersey, Jordania, Liechtenstein, Perú, Malasia y Labuan, Maldivas, Mauricio, Montenegro, Marruecos, Nauru, Nueva Caledonia, Niue, Omán, Qatar, San Vicente y las Granadinas, San Marino, Seychelles, Suiza, Serbia, Suazilandia, Taiwan, Tailandia, Turquía, Uruguay y Vanuatu.

En la actualidad, la filtración de los llamados *Panama papers* en 2016 y *Pandora papers* en 2021, referidos a los flujos financieros ilícitos que operan a nivel global, develaron una realidad que, si bien era un secreto a voces, evidenció la extensión del uso de los paraísos fiscales y empresas *offshore* por personajes ligados a la política, deportes, arte, finanzas, empresas y espectáculos de países de todo el mundo, etc., e importantes transnacionales o sociedades grandes o medianas, con la finalidad de estructurar sus finanzas de manera tal que redujeran significativamente su tributación y aumentaran sus beneficios.

Esto es, si bien el establecer una sociedad *offshore* no es *per se* una actividad ilegal, el origen del dinero que constituye el capital de las mismas podría estar vinculado a actividades ilícitas, las cuales van desde la evasión/elusión de impuestos, tráfico de influencias, contrabando y lavado de activos, entre otros, logrando, incluso, impactar en las finanzas públicas y en el funcionamiento mismo de los Estados, siendo que, de acuerdo al reporte elaborado por el *Global Financial Integrity* (GFI) respecto a los flujos financieros ilícitos salidos de los países en desarrollo durante el período 2004–2013, estos alcanzaron, cuanto menos, la suma de \$7.8 mil millones de dólares, los cuales representan en promedio el 4% del Producto Interno Bruto (PIB) mundial.

Esos flujos de dinero, en muchos casos de dudosa procedencia, encuentran en los paraísos fiscales una suerte de tierra de nadie, carente de control y supervisión efectiva, cuya principal función es permitir la acumulación a través de la sustracción de capitales de los países mediante esquemas tributarios que permiten que sigan fluyendo las ganancias ilegales, convirtiendo el nombre “paraíso fiscal” en un simple eufemismo que enmascara una realidad mucho más oscura: que el paraíso para algunos pocos, es la condena de los demás.

La problemática evidenciada a través de aquel “escándalo” mediático, contribuyó a que algunas personas cuestionaran con más avidez el rol de los productos *offshore* en el mercado financiero global, por lo que los paraísos fiscales pasaron de ser, en el imaginario popular, un lugar para ocultar dinero negro, a ocupar un lugar central en la economía y en el actual modelo del sistema capitalista incrementando la autonomía de los capitales en perjuicio de los países que sufren de una continua y constante fuga de éstos.

Es decir, al permitir o facilitar que las ganancias producidas en los diferentes Estados sean sacadas del país, eludiendo el pago del impuesto sobre la renta y otros impuestos sobre el patrimonio y el consumo, se incrementa aún más el déficit fiscal de países que ya no solo tienen lidiar con afrontar los pagos por el mantenimiento y mejoramiento de los servicios básicos (salud, educación, saneamiento, mejoramiento de infraestructura, etc.) sino que, además, deben rescatar continuamente diferentes instituciones financieras ante las malas decisiones de los principales agentes económicos.

En ese sentido, resulta evidente la erosión de la base fiscal de los países con tributación ordinaria, la cual tiene un impacto mucho mayor en los países subdesarrollados afectando directamente el financiamiento y prestación de servicios públicos y, en consecuencia, impidiéndoles cumplir con su tarea de proveer las condiciones mínimas que permitan a su población vivir dignamente. Asimismo, nuevamente como consecuencia de la erosión de la base fiscal y la consiguiente disminución de ingresos que ello supone, los estados tienen la necesidad aumentar su recaudación al interior del país, aumentando la presión tributaria sobre los generadores de renta de más fácil ubicación.

Es decir, se ven en la necesidad de aumentar los impuestos a las sociedades nacionales radicadas en el país o productos de primera necesidad (como los hidrocarburos por ejemplo que se encuentran grabados con un impuesto selectivo al consumo) generando mayor inflación y encareciendo los costos para sus ciudadanos. Para Schomberger & López (2007), otros efectos indirectos de los paraísos fiscales consistirían en “la carestía de la vivienda, reducción de las prestaciones sociales, creciente desigualdad social, deslocalización de empresas, desempleo y precariedad laboral”. Elementos que, como hemos mencionado previamente, contribuyen a la precarización de la calidad de vida de las personas.

De otro lado, en una economía globalizada, cuyo uno de sus principales valores es el libre mercado y la libre competencia, debemos aceptar que cada Estado o territorio autónomo es libre de establecer las normas tributarias que considere conveniente en virtud a su soberanía y así, las diferentes jurisdicciones participan de la llamada

competencia fiscal, al cual es definida por el profesor de derecho financiero de la Universidad de Alicante, Dr. Jorge Martín López, como “la utilización de los sistemas impositivos nacionales con la finalidad de captar determinadas inversiones económicas, de modo que los Estados acaban compitiendo por configurar una fiscalidad que influya decisivamente en la localización de la riqueza dentro de sus correspondientes jurisdicciones” (p. 343, 2012) es decir, digamos que si una pequeña república no tiene recursos, industria y que apenas tiene población desea resultar más atractiva para los grandes capitales, puede optar por estructurar su régimen tributario de manera tal que resulte más atractiva que países con más recursos pero mayores niveles de tributación y fiscalización.

La discusión acerca de los beneficios o perjuicios de la competencia fiscal entre naciones no varía mucho en comparación a cualquier otra discusión sobre los beneficios de la libre competencia en cualquier otro sector de la economía, con la diferencia sustantiva que la competencia en este nivel se produce entre estados soberanos y que, en puridad, no se encuentran sujetos a ninguna clase de regulación. La OCDE, la OMC, el FMI, y otras organizaciones pueden emitir lineamientos y ofrecer beneficios a los países que ellos consideren que implementan políticas de competencia desleal en materia fiscal, pero difícilmente dichos beneficios no superan los obtenidos, ya sea por los países o por sus políticos.

Algo similar, *mutatis mutandis*, ocurre con algunas las monedas alternativas complementarias y las monedas virtuales también conocidas como criptomonedas – las cuales nacieron pocos años después de la mano de la Convención de Viena contra la Delincuencia Organizada Transnacional y otras de similares suscritas a inicios del milenio –, que permiten el uso del dinero sin fiscalización ni control gubernamental, favoreciendo las transacciones ilegales o realizadas al margen de la ley así como la elusión y evasión de impuestos.

Actualmente, la dinámica del modelo neoliberal basado en un incremento incesante de la cantidad de dinero en circulación, a través del incremento de deuda, deslocalización y acumulación ingente de capitales exentos de control y la reducción de la soberanía económica de los Estados frente al creciente poder de organismos internacionales y conglomerados financieros, a decir de Brunet (2016) ha conducido a los países a un

mayor incremento de la desigualdad social, provocando una pérdida de cohesión social que, a su vez, se convierte en un factor que logra aumentar el empobrecimiento interno dando como resultado menos clases medias y más exclusión social (p. 59). Y los paraísos fiscales han sido herramientas formidables, tanto para las corporaciones internacionales y los conglomerados financieros, como para fortunas personales bien y mal habidas, para limitar el acceso de los gobiernos a su información financiera y reducir – o eliminar – su carga tributaria así como para facilitar la comisión de delitos que van desde la evasión de impuestos, contrabando, narcotráfico, corrupción, tráfico de influencias, en fin, toda clase de lavado de activos ocultos tras la excusa de que funcionan como una herramienta contra la inseguridad financiera que existiría en ciertos países.

Como consecuencia de esta situación de exclusión social, agravada con la incesante fuga de capitales hacia los ya mencionados paraísos fiscales, se han generado protestas en países tan disímiles como Líbano, Francia y Chile a inicios de esta década que dan cuenta de la proliferación de clases medias empobrecidas en las cuales la juventud ve precarizado su futuro frente, en muchos casos, la situación de sus padres a su misma edad. Sumado a ello, la incertidumbre creada por la pandemia, el colapso casi inmediato del mercado bursátil, industrias relacionadas al turismo y sistemas privados de pensiones y de salud pública y la cesación de pago de créditos de consumo, agravará una crisis financiera apenas superada (2008) que ha dejado heridas en la economía global que no terminan de cicatrizar hasta el día de hoy, heridas que permanecen latentes en los bolsillos de esas clases medias empobrecidas a las que refiere Brunet y que siguen cargando con sus consecuencias.

La pérdida de soberanía a la que nos referimos a lo largo de este aparatado, se da en un contexto globalizador en que los propios estados se encuentran en una liberalización continua de sus economías y el “aleteo de una mariposa” en cualquiera de los grandes mercados del mundo afecta a los mercados emergentes, siendo que dicho aleteo puede venir en la forma de una crisis económica o de recetas dictadas por organismos financieros internacionales que se presenta como grandes expertos en la lucha contra la desigualdad y la pobreza pero que no han logrado generar resultados óptimos y verificables.

Dichas recetas neoliberales, la reducción de impuestos a los más ricos en virtud de la teoría del goteo y la misma proliferación de nuevos productos financieros de carácter especulativo han derivado en que las entidades financieras de primer piso, que antes ofrecían productos financieros tradicionales, como plazos fijos y créditos, ofrezcan a personas naturales (con pequeñas fortunas o capitales que empiezan a considerarse importantes en razón al tamaño de su caudal) productos *offshore* tan accesibles como si de una cuenta de ahorros se tratara. Ello permite que dichos capitales sean expatriados y colocados en fondos de inversión internacionales o en paraísos fiscales, lejos del control estatal, sin que dicha “fuga de capitales” pueda ser controlada de manera efectiva, siguiendo la propia lógica del sistema político económico.

En ese orden de ideas, los gobiernos no pueden regular efectivamente ni controlar las inversiones del dinero privado, careciendo de instrumentos para evitar la descapitalización de sus mercados internos, lo que conlleva, directamente, a una disminución de la capacidad de recaudación de los estados y precarización de las prestaciones sociales como consecuencia de una reducción progresiva de los ingresos fiscales y la necesidad de reducir o eliminar el déficit fiscal.

1.2.2.2. ¿Qué papel tendrían que cumplir los Estados si entendemos el dinero como un recurso social?

Actualmente, los estados utilizan diferentes fórmulas para incrementar su recaudación fiscal y poder generar (en teoría, al menos) políticas públicas dirigidas a reducir la desigualdad (sin perjuicio de que existan países dónde la ideología dominante propugne reducir el intervencionismo estatal al mínimo). No obstante, suele ser un común denominador la implementación de métodos en las diferentes legislaciones tributarias con la finalidad disminuir el daño producido por los paraísos fiscales en las economías nacionales. En ese sentido, la OCDE ha desarrollado una serie de recomendaciones, entre las que destacan las siguientes (Schomberger & López, 2007):

- a) Adopción de legislación para contrarrestar los efectos de la competencia fiscal desleal, CFC, por sus siglas en inglés. *Controlled Foreign Corporation (CFC) legislation*. Dicha normativa, extensible a los “*foreign trust*”, permite que las utilidades obtenidas por una compañía *off shore* se imputen

directamente a la renta de los accionistas en sus domicilios reales, a pesar de que no hayan sido distribuidas.

- b) Extender la legislación CFC a los fondos de inversión mediante la adopción de la legislación correspondiente.
- c) Generar sistemas que faciliten el acceso a información respecto de las transacciones financieras y operaciones internacionales por parte de los contribuyentes nacionales.
- d) Seguir los principios internacionales sobre precios de transferencia adoptados en las guías de la OCDE (1995).
- e) Restringir la aplicación de los tratados y métodos que evitan la doble tributación, cuando los ingresos de fuente extranjera se obtengan por prácticas relacionadas o vinculadas con paraísos fiscales.

Sin embargo, como señalamos en el apartado anterior, no es poco usual que las personas (naturales o jurídicas privadas) encuentren maneras de superar estos métodos, por lo que los estados no consiguen eliminar del todo los efectos negativos producidos por los paraísos fiscales, efectos que se han visto agravados aún más como consecuencia de la pandemia provocada por el virus SARS-CoV-2 (en adelante, Covid) y que han evidenciado la necesidad de generar nuevas políticas económicas dirigidas a de lograr una mayor recaudación tributaria y así – en teoría – poder de financiar la prestación de servicios públicos y limitar el aumento de la desigualdad derivado de cualquier situación de crisis.

El cierre de los mercados a nivel mundial y la consecuente crisis (de alcance social, económica y sanitaria) crearon un escenario trágico en la economía global que coloca a sus propios pilares contra las cuerdas, no siendo viable volver a las recetas económicas implementadas previamente, máxime, considerando, por un lado, que en gran parte dichas políticas fueron responsables de generar la crisis de 2008 y por el otro, la globalización y liberalización de la economía. En ese sentido, parece evidente que debe optarse por la implementación de políticas públicas diametralmente distintas a las aplicadas hasta la fecha – a nivel local o regional –, que no tengan un alcance global, sino que comprendan de manera extensiva el uso del dinero y los beneficios derivados de éste. Sin embargo, las actuales regulaciones de carácter global únicamente tienen la finalidad de incidir en la competencia fiscal entre jurisdicciones

para reducir las consecuencias de la competitividad y aumentar la recaudación, considerando únicamente la renta de las sociedades y no de la totalidad de usuarios del dinero.

Así, por ejemplo, la Sra. Ángela Merkel, a la sazón canciller de Alemania, anunció a principios de junio de 2021 la propuesta realizada por los ministros de finanzas de los países que conforman el “G7” (Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Reino Unido y Estados Unidos) para la creación de un impuesto global que gravaría la renta percibida por las sociedades transnacionales. Dicha propuesta que habría sido impulsada por el presidente de los Estados Unidos (Joe Biden) tenía por finalidad combatir la elusión y evasión fiscal de las empresas transnacionales que, sirviéndose del uso de productos *off shore* o paraísos fiscales, consiguen reducir su tributación y por tanto reducirían la capacidad del estado de proveer servicios públicos. La referida propuesta surge como consecuencia de la poca efectividad de las políticas propuestas por la OCDE en su lucha contra la competencia fiscal desleal, para lo cual, se pretende la creación de una suerte de impuesto a la renta global del 15% que gravaría las ganancias extranjeras de las corporaciones y empresas locales, reduciendo el efecto que el uso de paraísos fiscales tiene sobre la capacidad recaudadora de los países.

La propuesta, cuyo alcance comentaremos más adelante, ha sido mayoritariamente aceptada por los países del G20 y en general, por más de 130 países que empezaron debatir la misma a principios de julio de 2021 con la finalidad de llegar a un acuerdo marco, el mismo que difícilmente será efectivo si no se acuerdan sanciones para las empresas y países que no lo acaten. En ese sentido, el pasado 9 de julio de 2021 se celebró en la ciudad italiana de Venecia el simposio fiscal de alto nivel del G20 durante la reunión de ministros de finanzas y líderes de bancos centrales del grupo, en el cual se decidió aprobar un mecanismo de fiscalidad para las sociedades multinacionales o con presencia global con la finalidad de gravarlas con un impuesto mínimo global de al menos el 15% sobre los beneficios que obtengan.

En ese sentido, el, entonces, presidente del gobierno español se pronunció en su cuenta de *Twitter* celebrando “el acuerdo alcanzado por el #G20 para lograr una arquitectura fiscal internacional que establezca un impuesto mínimo de sociedades y que las multinacionales paguen impuestos donde obtienen sus beneficios. Un sistema

más justo, global y eficiente adaptado al siglo XXI” ¿Sin embargo, será realmente ese efectivo el alcance de dicho impuesto? El futuro lo dirá, en tanto aún no se ha aprobado ni siquiera la tasa impositiva que tendrá el impuesto ni se ha puesto a prueba su capacidad de recaudación y sus efectos contra la competencia fiscal, que, a decir de la propia secretaria del tesoro americano, Janet Yellen, buscaría acabar con la “contraproducente competencia internacional de impuestos... [que] nadie ganó ... [y solo ha logrado] privarnos de recursos necesarios para invertir en nuestros pueblos, nuestras fuerzas laborales, nuestra infraestructura”.

Consideramos que ambas declaraciones son tan altisonantes como carentes de contenido, en tanto es imposible lograr una nueva arquitectura fiscal si no se toma en cuenta la composición de la estructura (la naturaleza del dinero) y, además, no se identifica claramente a los actores en la competencia internacional con la que se pretende acabar. No son, solamente, las transnacionales las que hacen uso de los paraísos fiscales para evitar pagar impuestos o esconder sus ganancias, ya sean lícitas o ilícitas, ni son los paraísos fiscales las únicas herramientas utilizadas para dichos efectos (no debemos perder de vista a las *criptomonedas*, por ejemplo, hoy publicitadas como inversiones financieras rentables, a pesar de su costo energético, volatilidad y alto riesgo, pero cuyos usos son muy variados).

Por otro lado, si el referido acuerdo no tiene un tiempo de vigencia lo suficientemente extenso, la continua presión por liberalizar más y más la economía, y por tanto mantener al Estado alejado del cualquier control sobre el uso del dinero, efectuada por ciertos sectores de la sociedad convencida de que el mercado se autorregulará y corregirá por sí mismo las distorsiones que puedan generarse en su seno, la efectividad de dicho impuesto estará más que cuestionada. Asimismo, cabe señalar que dicha solución solo impacta en las rentas generadas por las sociedades globales y no en las sociedades locales o personas naturales que se sirven de estos productos *off shore* para disminuir su tributación y que son titulares de gran parte del dinero que fluye a estos países, por lo que, si bien puede considerarse un primer paso en la lucha contra la evasión fiscal a través del uso de productos *off shore*, probablemente tendrá un impacto bastante limitado.

Es decir, tras la aparente lucha contra la evasión fiscal generada por transnacionales a través del uso de paraísos fiscales únicamente se pretendería afectar las rentas de estas grandes corporaciones dejándose intacto el tejido financiero que facilitan los paraísos fiscales a través de sus productos offshore, por lo que la difícilmente se va a lograr una *arquitectura fiscal internacional y un sistema más justo, global y eficiente adaptado al siglo XXI* como, con verbigracia, manifestaba el entonces presidente español.

Ante dicho escenario, e intuyendo la poca efectividad de las políticas propuestas por el OCDE para luchar contra la competencia fiscal desleal, el G7 ha propuesto la creación de una suerte de impuesto a la renta global del 15% que grava las ganancias de las transnacionales y que tiene por finalidad desincentivar el uso de paraísos fiscales, propuesta que ha sido mayoritariamente aceptada por los países del G20 y en general, por más de 130 países que empezaron debatir finalmente la propuesta el 8 de julio de 2021 con la finalidad de llegar a un acuerdo, el mismo que difícilmente será efectivo si no se acuerda establecer sanciones para las empresas y países que no lo acaten.

Por otro lado, si el referido acuerdo no tiene un tiempo de vigencia lo suficientemente extenso, la continua presión por liberalizar más y más la economía – y por tanto mantener al Estado alejado del cualquier control sobre el uso del dinero – por organismos internacionales y ciertos sectores de la sociedad convencida de que el mercado se autorregulará y corregirá por sí mismo las distorsiones creadas en su propio sistema, ha llevado a que los gobiernos cedan ante dichas pretensiones y permitan que los principales actores del mercado profundicen aún más en las “perversiones” que la supuesta liberalización remediaría, tal como ocurrió en 2008. Asimismo, no es ocioso imaginar que la referida “falta de control”, que perjudica a los Estados, es conveniente para gran parte del decil superior de la sociedad, quien tendría pocos incentivos para oponerse a la existencia y funcionamiento de los paraísos fiscales al ser sus principales – por no decir únicos – usuarios.

Reconocer el dinero como un recurso social de cuyo uso necesariamente derivan beneficios, inmediatamente convierte a aquellos paraísos fiscales en elementos negativos para el mercado global, debiendo ser combatidos por los demás países a efectos de impedir que se frustre la redistribución de la riqueza. Lo que estamos haciendo, al permitir la existencia de los paraísos fiscales, para seguir con la metáfora

del caudal, es represar los flujos y evitar que el recurso llegue a todas las personas en beneficio de unos pocos, bajo argumentos como la protección de la “libre competencia fiscal”, y en perjuicio de sus titulares.

Vale preguntarse, antes de responder a la pregunta formulada ¿Es lícito defender el derecho de una pequeña parte de la población a beneficiarse con esa supuesta “libre competencia fiscal” y limitar al resto de la población al acceso a los beneficios generados por el uso del dinero, máxime cuando dichos beneficios son derechos de todos derivados de la propia naturaleza del dinero? Y ello a nivel del comercio internacional, sin embargo, la misma pregunta se puede trasladar al interior de cada país, donde la desregulación monetaria y reducción de impuestos, las exenciones fiscales por cuestiones políticas, etc., no permiten que el país recaude las regalías sociales generadas por el uso del dinero y que esos beneficios se redistribuyan en la sociedad.

En consecuencia, que tras considerar el dinero como un recurso social, necesariamente, el papel de los estados cambia toda vez que, ya no solo debe centrarse en aumentar la productividad, ampliar las bases tributarias y aumentar la recaudación fiscal de la manera clásica, sino que debe luchar activa y agresivamente, no solo contra la evasión y elusión fiscal al interior de sus jurisdicciones sino contra la existencia de paraísos fiscales, criptomonedas y otras herramientas que puedan ser utilizados para evadir el pago de impuestos y cometer todo tipo de defraudación tributaria, la cual debe ser considerado ya no como un delito contra la administración pública, sino un delito contra la sociedad en general.

1.3. IMPORTANCIA Y JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

De conformidad con John K. Galbraith, “El estudio del dinero es, de todos los campos de la economía, el único en que se emplea la complejidad para disfrazar o eludir la verdad, no para revelarla.” (1975). Al respecto, somos de la opinión del autor en cuanto consideramos que es necesario realizar un reexamen de la naturaleza del dinero, el cual se ha eludido continuamente reduciendo su estudio únicamente a sus funciones y usos. En ese sentido, la conveniencia de la presente investigación se encuentra en, desde la

comprensión de la naturaleza del dinero, evidenciar los beneficios que genera y el impacto que podrían tener dichos beneficios en la economía y en las personas.

Como ya dijimos, citando a Tcherneva y Cruz-Hidalgo (2019, p. 13) la importancia de estudiar la naturaleza del dinero recae en *“fijar los términos de las discusiones en torno al diseño de nuestros regímenes monetarios y el alcance de las políticas públicas, ya que permite entender la naturaleza de las operaciones implicadas entre el Tesoro y el Banco Central planteando una función de los bonos y de los impuestos muy diferente al que se desprende de la teoría del dinero convencional”*, es decir, determinar correctamente el punto de partida de nuestra investigación o, parafraseando al ya citado Nietzsche, *no confundir la consecuencia con la causa*, siendo necesario, conocer la naturaleza del dinero (causa), para luego poder entender los deberes y derechos (efectos o consecuencias) generados por su uso.

Por otra parte, consideramos que el valor teórico de la presente investigación consiste en que la misma servirá para complementar el conocimiento existente respecto del dinero y corregir algunos vicios aproximativos que no nos permiten conocer su naturaleza ni los beneficios producidos por el mismo, entendidos como derechos y deberes derivados de su uso y tenencia. Dicha nueva aproximación tiene aneja, además, la pretensión de generar un nuevo debate sobre un tema fundamental que ha sido, intencionalmente o no, ignorado por los especialistas, con la finalidad de obtener una comprensión más amplia acerca de lo que es el dinero, tanto a nivel teórico como práctico, permitiendo la generación de nuevas teorías y políticas públicas orientadas a eliminar cualquier práctica fiscal que impida la obtención de los beneficios derivados del referido recurso social – dinero – así como prohibir el uso de monedas paralelas exentas del pago de regalías sociales, paraísos fiscales y productos offshore que limitan la capacidad de los gobiernos de recaudar los beneficios y redistribuirlos en orden a reducir la desigualdad y la pobreza en la sociedad, evidenciando que el sistema actual no ha logrado desarrollar las herramientas conceptuales necesarias para captar el dinero en todas sus aristas y, tal vez por ello, *“el capitalismo no ha podido generar un sistema impositivo mundial que termine con la ilegalidad y la evasión”* (Borisonik, 2018, 3).

Así, la relevancia social de la presente investigación radica en que pretende responder a la necesidad invocada por Hernán Borisonik, afirmando que es necesario aproximarse a la naturaleza del dinero y comprender en toda sus dimensiones o aristas para desarrollar esas herramientas conceptuales que nos permitan generar las políticas públicas necesarias a efectos de terminar con (facilitar la lucha contra) la ilegalidad y la evasión de impuestos y permitir a los gobiernos luchar más efectivamente contra la pobreza y la desigualdad.

De otro lado, respecto a las implicaciones prácticas de la presente investigación, consideramos que una correcta caracterización de los beneficios producidos por el dinero – a partir de la comprensión de su naturaleza como recurso social – e identificación de los beneficiarios, permitirá una mejor redistribución de la riqueza y la consiguiente reducción de la desigualdad. Asimismo, permitirá la creación de políticas públicas que faciliten la actuación de los gobiernos como agentes de retención y redistribución de dichos beneficios y que, finalmente, proscriban el uso de los paraísos fiscales como mecanismos de acumulación ilegal de capitales y evasión de impuestos.

1.4. DELIMITACIÓN DEL ESTUDIO

Nuestro estudio no se encuentra restringido a un área geográfica o espacial concreta, toda vez que encuentra su principio en un acercamiento a la naturaleza del dinero, el cual tiene carácter universal y actualmente – y desde hace cientos de años – es utilizado en casi todo el mundo, y en particular, en las sociedades industriales. De otro parte, el estudio comprenderá un rápido repaso por la historia del dinero, su origen y evolución de su uso a lo largo de la historia y hasta el día de hoy, con la finalidad de determinar cómo dichos cambios nos permiten comprender la naturaleza del referido recurso.

Del mismo modo, realizaremos un repaso por literatura, tanto de orden económica como filosófica, así como de *papers* más actuales obtenidos de revistas indexadas con la finalidad de profundizar en nuestro estudio y conseguir las respuestas a las preguntas de nuestra investigación. Sin perjuicio de ello, realizaremos entrevistas a diferentes profesionales a efectos de indagar acerca de su concepción del dinero, su uso y

evolución durante el último medio siglo y sus perspectivas para el futuro a partir del contexto actual.

1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1. Objetivo general

A través de un análisis de la naturaleza del dinero (entendido como recurso social), obtener una nueva aproximación teórica que nos sirva de herramienta para la generación de políticas públicas que permitan la reducción de desigualdad y la pobreza.

1.5.2. Objetivos específicos

En ese sentido, el trabajo deberá desarrollar los siguientes puntos:

- (i) Identificar y describir los distintos elementos que han caracterizado al dinero y los beneficios que se derivan y podrían derivarse de su uso desde el análisis de su naturaleza y su evolución histórica, a efectos de evidenciar que existe una concepción limitada del mismo que no permite que sus beneficios se extiendan a todos reduciendo la desigualdad.
- (ii) Generar un nuevo concepto de dinero que permita comprender su naturaleza, identificar los beneficios derivados de su uso.
- (iii) Identificar a los beneficiarios finales y el grado de participación de la población en la obtención de dichos beneficios, a efectos de reducir la desigualdad y la pobreza generada como consecuencia de la actual concepción del dinero y su consiguiente uso.
- (iv) Establecer una relación entre el uso de paraísos fiscales, productos *off shore* y criptomonedas como una forma de evasión de ese beneficio en perjuicio de la

sociedad y sus efectos sobre la desigualdad y la pobreza, esto es, la relación tiene la desigualdad y la pobreza con la forma como se usa el dinero actualmente.

- (v) Presentar conclusiones respecto al papel que deberían tener los Estados en la recaudación de los beneficios obtenidos por el uso del dinero frente a la existencia y utilización de paraísos fiscales y criptomonedas por los sujetos superavitarios y titulares de grandes capitales.

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Marco Histórico

En cuanto al marco histórico, puede parecer ambicioso o incluso pretensioso, abarcar toda la historia del dinero desde sus orígenes hasta el día de hoy, sin embargo, vale decir que dicho tránsito será inevitable, en tanto pretendemos demostrar como el dinero fue siempre el mismo y que lo único que cambia es nuestra relación con él en virtud a nuestra manera de entenderlo y, en consecuencia, de utilizarlo. Esto es, como si de una lógica espinociana se tratara, pretendemos conocer la naturaleza del dinero a partir de sus atributos y para ello es necesario observar cómo éstos se van revelando a través del tiempo. Sin perjuicio de ello, es importante señalar que dicho recorrido por la historia del dinero se llevará a cabo en dos etapas, las cuales hemos dividido centrando nuestro estudio en la última de ellas, que abarca el período comprendido desde el fin a los acuerdos de *Bretton Woods*, hasta la actualidad, considerando que la materialidad del dinero ha sido, efectivamente, una parte constitutiva de sus usos y formulaciones (Borisonik, 2018, 2) y que, conforme lo señalado por Simmel en su obra *Filosofía del Dinero*, la historia del dinero, la cual discurre desde el ganado (dinero no monetario) hasta los billetes (su obra es anterior al dinero plástico). Es necesario incidir en los materiales que fueron utilizados como prenda de cambio en diferentes épocas advirtiendo que el camino trazado en dicho “discurrir” es del metalismo al nominalismo, es decir, que existe una marcada declinación de los aspectos más concretos del dinero en beneficio de sus características más abstractas (Borisonik, 2018, 4), una suerte de desmaterialización del dinero (o más bien de sus soportes). Por otro lado, debemos señalar que, para efectos explicativos seguimos el orden propuesto,

pero la evolución del dinero no ha sido lineal, encontrándose en diferentes estadios a lo largo del globo, al mismo tiempo.

2.1.1. **Trueque**

“*Nadie sería tan estúpido para entregar un valor a cambio de algo que no puede emplear de manera inmediata*”, manifiesta Georg Simmel en la parte analítica su obra “*Filosofía del Dinero*”, siendo, lo único admisible, que “*originalmente el intercambio fue un trueque natural, esto es, un cambio que se producía entre valores inmediatos.*” (Simmel, 2018, p. 149). Usualmente se suele considerar que las sociedades primitivas de la edad de piedra utilizaban el trueque como medio de intercambio, el cual consiste en el intercambio de bienes fungibles y no fungibles sin el uso de dinero: una medida de un bien podría ser intercambiada por otro bien que tuviera un valor similar para los sujetos del intercambio, como por ejemplo una medida de sal por una medida diferente de carne, o determinada cantidad de piedras a cambio de unas herramientas que tuviera menos material pero cuyo valor se integrara el trabajo sobre la misma. Así, el trueque, sería una forma de comercio *predineraria* o *extradinerario*, en el que las partes no necesitaban contar con un elemento externo para llevar a cabo sus transacciones.

El trueque fue útil hasta la aparición de la gran revolución agraria del neolítico (VIII milenio aec), con la sedentarización de las antiguas sociedades de cazadores y recolectores, los cambios en los modos de producción, la especialización de los trabajos, la generación de excedentes y el nacimiento de un comercio más intensivo entre los diferentes grupos humanos a efectos de intercambiar sus excedentes por bienes que no podían producir, haciéndose necesario la utilización de diferentes objetos tuvieran un valor de intercambio (Harari, 2015). En esa etapa temprana de desarrollo de los sistemas económicos, es una característica usual el empleo de un objeto valioso como medio de pago en los intercambios comerciales.

Estos objetos valiosos, también llamados mercancías monetarias, suponían la utilización de un producto o de un bien económico como medio de pago/medida de valor, que al mismo tiempo posee un valor solidificado y útil. Muchas de las monedas llamadas "primitivas" pertenecían a este tipo, por ejemplo, las vacas, el arroz, los huevos, sal, cuentas y se siguen usando en situaciones donde los sujetos no cuentan

con la disponibilidad de moneda corriente, como las prisiones (cigarrillos, licor, etc.), por ejemplo (Galbraith, 2014).

No obstante, este uso de mercancías monetarias limitaba significativamente el comercio cuando se trataban de intercambios entre sociedades que no usaban las mismas mercancías monetarias o no les otorgaban el mismo valor, surgiendo la necesidad de homogenizar la medida de valor/medio de cambio para facilitar el comercio y ampliar su alcance. En ese sentido, la mayor complejidad de las sociedades y la aparición de jerarquías sociales permitieron el establecimiento de una autoridad – usualmente un soberano – que prescribiera determinados estándares, garantizando un valor uniforme y homogéneo al bien económico monetario utilizado en los intercambios comerciales. Bien económico que, claro está, preexistía a su uniformización y homogeneización.

Sin perjuicio de ello, conviene repasar lo señalado por Borisonik, (2018, 4), quien, al referirse a la definición etimológica de la palabra moneda, señala que ésta tendría su origen en la convención (nomos, luego numisma), lo que señalaría que los antiguos, al menos en un principio, la percibieron como una creación humana establecida para remediar las deudas entre los hombres y sus divinidades y no para el comercio entre personas ni como remplazo del trueque, a pesar de que éstas últimas teorías, surgidas en la modernidad, se ponderen actualmente como verdaderas. De otro lado, autores como Pavlina Tcherneva y Esteban Cruz-Hidalgo, en el trabajo que publicaran conjuntamente en 2019 titulado “*Dinero, Poder y regímenes monetarios: Porqué la Naturaleza del Dinero sí importa*”, manifiestan que no hay pruebas suficientes para afirmar que el dinero se origina como una consecuencia natural del trueque (el cual identifican como un mito) a efectos de simplificar los intercambios, sino que, por el contrario, su origen es la distribución de recursos y que surge con la contabilidad. Afirmación que, aunque deja sin explicar la coexistencia del trueque y del dinero no monetario en algunas sociedades “primitivas” y complejas (como el antiguo imperio egipcio), no hace sino resaltar el vínculo intrínseco entre el poder y el dinero como elementos constitutivos de las relaciones humanas, lo cual coincide con la acuñación de las primeras monedas, de acuerdo con lo relatado por el historiador griego Heródoto.

2.1.2. Dinero metálico

De acuerdo con el historiador griego Heródoto, fue en el Reino de Lidia, situado al oeste de la península de Anatolia (actual Turquía) durante el reinado de Ardis II (652 - 621 aec) en la segunda mitad del siglo VII aec., donde se empezó la acuñación de monedas de oro blanco o *electrum*, garantizando la pureza del metal y el peso, propagándose este sistema por el resto del mediterráneo y del mundo antiguo, aunque, según Galbraith (2014) es posible que ya circularan monedas en la época hindú, unos siglos antes.

La acuñación de monedas era sumamente práctica, en comparación del uso de otros valores no monetarios, pero también facilitó la generación de grandes fraudes públicos y privados mediante la rebaja de la calidad de la aleación en las monedas, en el caso del primero, o mediante prácticas más puntuales y a menor escala, en caso del segundo, dándose además casos de falsificación de moneda casi desde su aparición (se cuenta que en 540aec, Polícrates de Samos estafó a los espartanos pagándole con monedas de oro falsas). No obstante, al parecer los griegos se resistieron al envilecimiento de la moneda, considerando que sería perjudicial a largo plazo, permaneciendo dicha filosofía incluso después de la división del imperio romano, siendo así que el besante (moneda bizantina) fue un símbolo de dinero sólido durante la edad media. No pasó lo mismo en el imperio romano de occidente, donde el envilecimiento del dinero fue una práctica continua, llegando a tener, una moneda de plata, tan solo 2% de plata y 98% de bronce (Galbraith, 2010).

A pesar de los problemas derivados del envilecimiento del dinero, el dinero en metálico fue, en occidente, la principal y más extendida forma de moneda hasta la revolución industrial; no siendo ese el caso de China, donde apareció el papel moneda durante el reinado de Hien Tsung (circa 806-821) como sustituto pasajero de las tradicionales monedas de cobre (Davies, 1994). Cabe señalar que la primera vez que occidente supo de dicho invento, recibido con total incredulidad, fue a través de Marco Polo, quien visitó China desde 1275 hasta 1292, no implementándose de manera masiva en occidente hasta la revolución industrial. En este periodo de la historia del dinero podemos ver como su evolución paralela en distintos lugares del mundo no se

produjo a la misma velocidad, sino que se adaptó a las necesidades y desarrollo cultural y tecnológico de cada sociedad.

Así, hacia 1602, como respuesta a la alta adulteración de las monedas (y el evidente problema que eso causaba a los comerciantes y al efecto inflacionario que tuvo la afluencia de metales preciosos a Europa desde la América española, a fines del siglo XV hasta finales del siglo XVII), se produjo en Holanda el nacimiento de la Banca moderna, institución que se ocuparían de regular y limitar los abusos del dinero, lo cual, conjuntamente con la reducción del número de monedas y mejora en su acuñación producto del auge de los estados nacionales, produjo la disminución de las ganancias resultantes de la adulteración, dejando de llamar la atención de los defraudadores (Galbraith, 2010) y mejorando la calidad del dinero.

Si bien para Galbraith (2010) el dinero es una conveniencia muy antigua cuya fungibilidad actual, es decir, la confianza depositada en éste como medio de intercambio por excelencia, es una circunstancia propia del siglo XIX. Nosotros consideramos que esa vocación de fungibilidad absoluta es parte de su naturaleza, la cual ha ido revelándose progresivamente, tal como podemos apreciar a lo largo de su historia, llegando, hoy en día, a desmaterializarse y desvincularse completamente de los bancos centrales de los estados soberanos (y quien sabe que nuevas formas adquirirá en el futuro).

En ese sentido, el hecho de que hayan existido fraudes que quedaron registrados desde la antigüedad, acredita que el principal atributo de este era la confianza depositada en éste como medio de pago. Por otro lado, que en Europa y China el dinero haya evolucionado de manera divergente, incluso en la actualidad, sin que por ello vaya a dejar de ser dinero – con el desarrollo de las criptomonedas y dinero electrónico y la amplitud de su uso, por ejemplo –, acredita que los atributos del mismo derivan de una misma y única sustancia.

2.1.3. El dinero bancario

El caso del dinero bancario resulta sumamente ilustrativo para comprender la transición entre el dinero metálico, el papel moneda y el dinero Fiat, siendo el Banco

de Ámsterdam (*Amsterdamsche Wisselbank*) y el Banco de Inglaterra los protagonistas de su historia y progenitores de la banca moderna tal como la conocemos hoy, aunque su génesis suene un poco extraña.

El Banco de Ámsterdam, que durante su primer siglo actuó únicamente como depositaria cobrando una comisión por su servicio, empezó a emitir billetes (dinero bancario) el cual se encontraba respaldado por el dinero metálico que se encontraba en sus bóvedas, lo que significaba que cualquier persona que quisiera poner a cobro dichos billetes, recibiría el valor representado en el mismo en moneda metálica¹⁴. Es el caso que, si bien el Banco al principio solo emitía billetes respaldados por los fondos que tenía, luego empezó a emitir más billetes que los que se encontraban respaldados por dichos fondos y por los que esperaban obtener como interés del dinero que prestaban. Así, un siglo después de empezar sus actividades, el referido banco empezó a prestar el dinero de sus depositantes cobrando un interés, como lo hace cualquier banco de la actualidad, enfrentándose a los mismos riesgos que cualquier banco debería enfrentarse si los diferentes gobiernos no acudieran a su rescate por malas inversiones.

Siguiendo con dicha práctica, el Banco de Ámsterdam empezó a conceder grandes préstamos a la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, por aquel entonces muy rentable y cuyos directores eran, además, consejeros de la ciudad, lo que finalmente, tras la quiebra del Compañía y cesación de sus pagos, precipitó el colapso del banco y con ello la liquidación de sus operaciones en 1819, a poco más de dos siglos de su aparición (Galbraith, 2010). Paralelamente aparecieron bancos como el *Banque Royale* en París en el siglo XVIII (Galbraith, 2010), que a través de la emisión billetes garantizados por el Rey y que supuestamente se sustentaban en el valor de terrenos del banco en el valle del Misisipi y la producción proyectada por la *Compañía del Misisipi*¹⁵ (especialmente mediante la explotación de minerales), estimuló la industria

¹⁴ Es bastante conocida la anécdota, quizá real, quizá ficticia, de los ejércitos de Luis XIV acercándose a la ciudad listos para enfrentar a las huestes de Guillermo de Orange y los depositantes de dinero en el banco acercándose a reclamar su dinero. Cuenta la historia que, cuando los depositantes se dieron cuenta que el banco contaba con el dinero suficiente para devolverle sus depósitos, y en vista de que el ejército francés no llegó a atacar Ámsterdam, volvieron a depositar su dinero, sintiendo que las bóvedas del banco eran más seguros que sus colchones.

¹⁵ *Compagnie du Mississippi*.

y el comercio llegando a provocar la primera burbuja especulativa que determinó el colapso financiero de la Francia de Luis XV.

Las experiencias de este tipo condujeron a que personalidades de la época no tuvieran buenas opiniones acerca de estos billetes. En ese sentido, Thomas Jefferson, que aceptaba los bancos con fines de depósito, se oponía firmemente a que emitan dinero, manifestando que los establecimientos bancarios eran más que temer que los ejércitos en pie de guerra. Por su parte, John Adams sostenía que cada billete de banco emitido con exceso sobre la cantidad de oro y plata que se guardaban en sus bóvedas “no representa nada, y es, por consiguiente, una estafa que se hace a alguien” (Galbraith, 2010).

Lo cierto es que, a pesar de lo que pensaran Jefferson y Adams, los bancos podían prestar con interés y generar más dinero volviendo a prestarlo en billetes y no en depósitos, excediendo la cantidad de billetes a las existencias de oro y plata, lo que generaba una fuerte distorsión en los mercados. No siendo sino hasta la fundación del Banco de Inglaterra en 1694, que se empezaron a explorar las opciones que permitieron la reforma de la banca, la que terminó adoptando las formas que ahora conocemos.

Durante su primer siglo de existencia, el Banco de Inglaterra desplazó a los demás bancos por su seguridad y la confianza en sus billetes y se convirtió en el único emisor de billetes de Londres para luego, en el siglo XIX, convertirse en el único emisor de billetes de Inglaterra. El Banco de Inglaterra se convirtió, así, en el Banco Central modelo y más prestigioso del mundo, sin embargo, ello no impidió que, por situaciones extraordinarias como la guerra de independencia americana y las guerras napoleónicas, el Estado tenga que endeudarse y el Banco de Inglaterra emitir más billetes, nuevamente excediendo sus existencias de oro y plata (Galbraith, 2010), situación que trajo como consecuencia que aumentara el precio del oro no monetizado (entre otros productos de primera necesidad).

Como consecuencia de este aumento de valor del precio del oro no monetizado, la Cámara de los Comunes nombró en 1810 un comité para que estudiase el asunto relativo a la subida del precio del oro y en el que se propusieron diversas soluciones; lo que derivó en un debate, el año siguiente, acerca de la naturaleza del dinero en

relación al oro, que concluyó en que el precio de éste último no había aumentado, sino que el dinero se había devaluado (siendo el más insigne participante un corredor de bolsa llamado David Ricardo, acérrimo partidario del *Bullion Committee* o patrón oro) (Galbraith, 2010). Finalmente, no fue sino hasta 1943, durante la segunda guerra mundial, que el Banco de Londres fue nacionalizado y convertido en el Banco Central del reino.

2.1.4. Los tratados Bretton Woods y el dinero Fiat

El patrón oro fue el mecanismo de transición desde las monedas en metálico hasta las monedas de papel. Durante este tiempo el dinero de papel distribuido debía estar asegurado, en teoría, en un 100% por monedas de oro o barras de oro (Bornhauser, Niklas, & Brunnhuber, Stefan, 2007), hecho que, aunque no siempre fue así, puesto que en la realidad sucedía que había más dinero en circulación que el oro existente en las bóvedas, fue el patrón imperante en la sociedad hasta fines de la segunda guerra mundial, con la firma de los tratados de Bretton Woods en 1944.

Bretton Woods supuso por primera vez – oficialmente – el abandono del patrón oro, aunque dichas reservas siguieron siendo fundamentales para asegurar el valor intrínseco del dólar, imponiéndose el patrón dólar para todas las demás monedas. La firma de dichos tratados, a finales de la segunda guerra mundial, la inminente necesidad de iniciar la reconstrucción de Europa, la superioridad económica e industrial de los EEUU y el hecho de que controlara el 80% de las reservas de oro del mundo, permitió a los Estados Unidos erigirse como la potencia hegemónica en occidente y, por tanto, convertir su moneda en el nuevo patrón para los demás países.

Bretton Woods supuso, también, la consagración de Estados Unidos como la potencia hegemónica financiera al convertir al dólar en la única moneda convertible en oro a un tipo de cambio de 35 dólares por onza de oro¹⁶ y, por tanto, en la única divisa internacional, por lo que, a partir de entonces, las demás divisas pasarían a cotizarse frente al dólar (ya no frente al oro) encontrándose su tipo de cambio fijado por la cantidad de oro que cada país tuviera almacenado en la Reserva Federal Americana.

¹⁶ A la fecha la onza de oro cotiza a aprox. 1,803.33 dólares por onza.

La validez de dicho tratado se mantuvo de esa forma hasta que, entre 1971 y 1973, ante la necesidad de devaluar su moneda para seguir financiado los excesivos costos de la guerra de Vietnam, Estados Unidos suspendió la convertibilidad del dólar en oro y se eliminaron los tipos de cambio fijos, dando fin a los acuerdos de Bretton Woods, lo cual tuvo como consecuencia que las principales potencias económicas comenzaron a abandonar el patrón oro y la economía mundial pasara a regirse por un sistema de tipos cambiarios fluctuantes, pasando el dólar a compartir su hegemonía con el Euro desde su aparición a principios del nuevo milenio (Sánchez Gutiérrez, 2021).

Sin embargo, la relevancia de los acuerdos de Bretton Woods fue más allá de la dolarización de la economía mundial, creando instituciones que sirvieron para asegurar el dominio de los países industrializados sobre los subdesarrollados y así controlar el flujo monetario desde los países con excedentes hacia estos últimos, países deficitarios o prestatarios. Estas instituciones (Instituciones Breton Woods o IBW, en adelante) son el Sistema Monetario Internacional (Fondo Monetario Internacional, actualmente) y el Banco Mundial (BM), las cuales, han logrado adaptarse a los cambios sustanciales acontecidos en el mercado mundial a lo largo de su existencia a efectos de seguir desempeñándolas funciones para las cuales fueron creadas, a saber: el FMI cumple una función de prestamista y garante de la estabilidad financiera internacional y el Banco Mundial (BM), como banco de desarrollo de carácter multinacional (Sánchez Gutiérrez, 2021).

Estando a lo expuesto, cabe recordar, de la mano del Dr. Ariel Buira, lo señalado por Douglas North al recibir el Nobel en 1993, en cuanto a que “Las instituciones no se crean para que sean socialmente eficientes; ellas, o al menos sus reglas formales, son establecidas para prestar servicio a los intereses de aquellos que tienen poder de negociación para crear nuevas reglas” (Buira, s/p 2007). La finalidad de dichas instituciones sería, por tanto, mantener, en la medida de lo posible, el *statu quo* en la distribución mundial del trabajo y por tanto en la dirección del proceso productivo.

El dinero, en el marco de los tratados de Bretton Woods, continúa su proceso de desmaterialización. Así al patrón oro, que más que real era un acuerdo tácito, le siguió el patrón dólar – formalizado con la suscripción de los referidos tratados – y

posteriormente, con el fin del dólar como única divisa convertible, el dinero se terminó revelando como lo que siempre fue y que actualmente conocemos como dinero Fiat

En el fondo, el dinero de papel siempre fue lo que se designó como moneda tipo "Fiat", es decir, una moneda creada *ex nihilo*, para la cual una autoridad simplemente determinaba que algo, que en sí no poseía un valor relevante (es decir, papel), se le atribuyera un valor determinado (Bornhauser, Niklas, & Brunnhuber, 2007), siendo la principal consecuencia de dicho desplazamiento tecnológico un desplazamiento gradual del poder de la producción de dinero de las autoridades estatales hacia el sistema bancario de la actualidad, los cuales aseguraron dicho privilegio a través de la creación de un monopolio de este tipo de dinero como medio de pago legal (desplazamiento que podría volver a ocurrir con el surgimiento de las criptomonedas y su pretendida adopción por parte de algunas economías como moneda de curso legal).

Si bien el dinero Fiat tendría su origen en los cheques al portador que emitían los bancos y se entregaban a quienes depositaban sus monedas o metales preciosos (oro y plata) consignado el valor del mismo y en las letras de cambio, que tenían un función similar y podrían se han usado como medios de pago, entendemos como dinero *Fiat*, a aquel dinero fiduciario o dinero de curso legal emitido por un banco central, cuyo valor depende del respaldo del país que lo emite, las políticas monetarias del mismo y su valor de intercambiabilidad frente a otras divisas, en particular el Euro y el Dólar. Actualmente, si se quisiera saber cuánto dinero *Fiat* hay en el mundo, a partir del PBI global (al 2020) utilizando el Dólar Americano como moneda de referencia, se estima que la cantidad de dinero *Fiat* bordea los 90 billones de dólares americanos, según múltiples estimaciones, ello sin considerar el dinero que escapa de estos datos al provenir del mercado negro. Así, Bretton Woods da lugar a la desaparición del patrón oro, sea este real o ficticio, y devela la verdadera faz del dinero, como una convención, una realidad intersubjetiva sin valor material alguno o, como mucho, insignificante. No obstante, el dinero no ha terminado de descubrir aún todos sus atributos y nosotros no hemos terminado de conocerlos.

Dinero Electrónico

En ese contexto de desmaterialización del dinero, surge el llamado dinero plástico. La primera tarjeta de crédito, tal y como las conocemos, surgió en Nueva York a fines de la década de los 40, siendo popular una historia – no comprobada – referida a su invención, la cual habría ocurrido como consecuencia de un olvido, cuando un grupo de amigos financistas se olvidaron el dinero para pagar la cuenta de la cena en un restaurante y la esposa de uno de ellos tuvo que ir llevándoles el efectivo. Estos tres amigos fundarían, según la leyenda urbana muy probablemente inventada por ellos mismos, *Diner's Club*, una tarjeta que servía para realizar pagos y que cobraba una comisión al vendedor y al comprador, permitiéndole a este último diferir el pago sin interés hasta fin de mes. En poco tiempo el uso de la tarjeta *Diner's Club* se popularizó tanto que las principales entidades financieras de los Estados Unidos no tardaron en emitir sus propias tarjetas.

Más allá de una historia que por más verosímil que parezca quizá no sea más que una que una estrategia publicitaria, cabe señalar que las primeras tarjetas de crédito surgen, poco después de la finalización de la Segunda Guerra Mundial, tras la consolidación de la hegemonía norteamericana en occidente, convirtiéndose en un elemento que revolucionaría “la estructura misma de la representación del valor, pues, a partir de ese momento, un pequeño plástico pasaría a simbolizar diferentes monedas en diversas cantidades que, en cada vez mayor porcentaje, ya no serían impresas o entregadas en billetes, sino distribuidas entre diferentes cuentas bancarias de manera digital. (Borisonik, 2018, p4).

Conjuntamente con las tarjetas de crédito surgen las tarjetas de débito, que sirven como medio de pago directo, por el cual, el titular de la tarjeta dispone de los fondos de su propia cuenta de ahorros para realizar los pagos, popularizándose el uso corriente del dinero plástico o electrónico, como empezaría a conocerse.

Lo cierto es que, de acuerdo a múltiples publicaciones y revistas especializadas¹⁷, las tarjetas de crédito aparecen a principios del siglo XX para el uso exclusivo en las tiendas que las emitían, popularizándose en los años 50 cuando *Diner's Club* lanza su tarjeta y es seguida por otras tarjetas como *American Express*, lanzada por la empresa

¹⁷ *El Economista.es*, entre otras

del mismo nombre, *Visa*, emitida por *Bank of America*, y la actual *Mastercard*, emitida por la *Interbank Card Association*. Si bien, en realidad las tarjetas de crédito solo son un facilitador de créditos de consumo, en la práctica funcionan como dinero, siendo las precursoras de las tarjetas de débito y el dinero electrónico.

El dinero electrónico, ya sea que se facilite su uso a través de tarjetas de crédito o débito y transferencias electrónicas, a través de servicios virtuales como *pay pal*, o aplicativos para celulares, se encuentra basado, indistintamente, en la confianza del acreedor, deudor, banco y estado, en los bienes que existen en físico o que podrían llegar materializarse de ser requerido. Así, todos estamos familiarizados con su uso a través de los medios de pago electrónico, ya sea de manera voluntaria, en tiendas y negocios físicos o virtuales o de manera compulsiva, siendo obligatorio el pago a través de dichos medios para determinadas transacciones.

El fin de la Guerra Fría fue acompañado por una gran democratización de las posibilidades técnicas, así como de la aceleración del capital financiero, la movilidad territorial de la producción y la digitalización monetaria (Borisonik, 2018, 4). Así, la generación de medios de pago y tecnologías y aplicaciones que facilitan las transacciones nos ha acercado al dinero electrónico hasta volverlo parte de nuestra vida cotidiana (pudiendo pagar hasta en tiendas de barrio o al vendedor ambulante en la calle con el celular), como si se tratara – porque así lo es – de dinero común y corriente. A diferencia de ello, las criptomonedas únicamente se basan en la confianza de la gente en la existencia virtual de las mismas controlada a través de un código fuente abierta, de las que hablaremos en el apartado correspondiente a las monedas alternativas. En ese sentido, es necesario reincidir en la idea de que el dinero electrónico sigue funcionando como dinero fiduciario estatal a pesar de su desmaterialización, su emisión sigue siendo un monopolio legal del Estado, siendo los bancos encargados de ello, y su intercambio se realiza a través de transferencias bancarias, normadas a su vez por el organismo regulador público correspondiente.

Por otra parte, hoy, su aspecto físico se ha reducido al mínimo y especulativo al máximo (Borisonik, 2018, p6), ya no siendo necesaria ni siquiera la intervención de la banca para su creación, intercambio o depósito, tal como explicamos en el siguiente subcapítulo.

2.1.5. Monedas Alternativas

Desde principios del siglo pasado las monedas alternativas o privadas han ido expandiéndose a una velocidad cada vez mayor. Así, junto con las monedas estatales, hoy conviven las monedas complementarias y privadas (las primeras surgieron como un experimento en un pequeño pueblo de Austria y hoy suman más de 5000, la mayoría emitidas por las asociaciones de acción social y las últimas son emitidas hoy por incontables negocios, como tarjetas de crédito, supermercados, aerolíneas, etc.), las cuales se manifiestan como modos o expresiones alternativas en constante evolución – siendo la criptomoneda su forma más moderna - “que cristalizan la búsqueda de un dinero fuera del control de los gobiernos.” (Borisonik, 2018 p.6).

A) Monedas comunitarias y locales complementarias

Si bien, las monedas alternativas más conocidas en la actualidad son las diversas criptomonedas disponibles en el mercado, la historia de las monedas alternativas no es tan breve como cabe suponer. Las monedas alternativas nacen como una opción local frente al dinero *Fiat* estatal y se caracterizan por su sociabilización y, en gran medida, por ser utilizada por comunidades pequeñas. Un ejemplo de estas monedas es el WIR, una moneda complementaria utilizada en Suiza y creada en 1934 como respuesta a la falta de liquidez generada por la crisis del '29, que aún sigue vigente hasta el día de hoy y sobre la que ahondaremos más adelante.

Las monedas complementarias y locales, conocidas en inglés como *social currency*, tienen un papel complementario a las monedas nacionales, siendo utilizadas en circuitos de intercambios paralelos, ya sea de manera total o parcial, (Barraza, 2017, 63) sirviendo como medios de intercambio de bienes y servicios entre poseedores de la moneda social (MS) correspondiente. A la fecha, existirían más de 5 mil de estas monedas en circulación en todo el mundo (Barraza, 2017, 64), siendo su crecimiento constante.

No obstante, a pesar de su parecido con las monedas de uso corriente, la moneda social carece de función de “depósito de valor” con la finalidad de que la moneda no salga

de circulación por demasiado tiempo y dinamizar la economía de la localidad que la utiliza. Para lograr ese objetivo, la mayoría de monedas sociales utiliza una técnica llamada “*demurrage*” u “oxidación”, por la cual, la demora en la circulación de la moneda hace que esta pierda su valor. Como ejemplo, se suele citar el ejemplo de una pequeña ciudad austriaca de Wörgl am Inn, en aquel momento de 4,500 habitantes, que con la finalidad de dinamizar su economía durante la crisis de principio de la década de los 30, entre los años 1932 y 1933, puso en circulación, una moneda alternativa a la oficial con garantía de circulación que no generaba interés y cuya salida de circulación oxidaba o devaluaba el valor de la misma a razón de 1% mensual, haciendo necesario que el poseedor o tenedor de la moneda lo intercambie rápidamente, de lo contrario iría perdiendo valor. La oxidación del dinero se producía de una manera sencilla: el poseedor que retuviera el dinero por más de un mes antes de transferirlo, debía pagar un sello por el valor del 1% de la moneda en oficina central autorizada, por lo que, tras un año sin uso, la moneda se reduciría en un 12% y esa reducción iba a parar a las arcas del municipio. Es decir, volviendo a poner el dinero en circulación rápidamente se eludía el pago de la tasa y se mantenía el dinamismo del sistema. Por otro lado, la misma oxidación del dinero hacía poca atractiva su acumulación, por lo que la mayor parte del dinero siempre estaba en el mercado, impidiendo la especulación y reduciendo su capacidad de generar intereses, por lo que también se le llegó a conocer como “dinero gratuito” (Bernd Senf, s.f.)

Así, el llamado experimento o milagro de Wörgl, tuvo como resultado que, en 1933, en un escenario de desempleo y recesión generalizada, tan solo un año después de creada la moneda, la tasa de desempleo de la localidad austriaca se redujera en 25%. Esto provocó que decenas de municipios por toda Austria pretendieran crear su moneda y que Banco Central de Austria, invocando el auxilio de los tribunales, pusiera fin al experimento a través de la reivindicación de su monopolio legal sobre la emisión de moneda. (Bernd Senf, s.f.)

Actualmente, solo en Francia existen más de 70 monedas locales complementarias repartidas en todas sus regiones y, aunque desde la promulgación de la ley de la

economía social y solidaria¹⁸, su emisión y uso es reconocido legalmente, no se ha vuelto a producir un experimento como el de Wörgl, donde la moneda era emitida por un gobierno local – y no una asociación de productores/consumidores –, teniendo validez oficial y garantía de circulación, más allá de su reconocimiento social y legal.

Los formatos electrónicos y los servicios web han contribuido mucho la generación de mecanismos alternativos para realizar transacciones sin uso de monedas tradicionales y que cumple finalidades sociales – más allá de las económicas – de alcance comunitario o ambiental. Así, por ejemplo, cerca de la ciudad de Angers, capital del departamento de Maine et Loire, en la región de Pays de la Loire, desde el 2012 existe la moneda denominada MUSE (Moneda de Uso Solidario Ecológico¹⁹) emitida por la asociación *Agir pour la transition* (actuar por la transición) con una finalidad ecológica y social y una convertibilidad (nominal) de un MUSE por un Euro, cuya finalidad es dinamizar las economías locales alrededor de la referida ciudad. En ese sentido, existe una restricción a un espacio territorial limitado no es solo respecto al uso de la moneda sino a los productos (bienes y servicios) transables mediante ésta (solo puede ser usada en el intercambio de bienes y servicios producidos o brindados en el departamento de Maine et Loire, ni siquiera en toda la región a la que pertenece ese departamento). Así, no solo los beneficios para los vendedores son evidentes, al limitar relativamente la competencia, sino también para el ambiente, ya que la compra de productos locales reduce la huella del carbono en comparación con la adquisición de productos elaborados en regiones más lejanas de Francia y ni decirlo frente los importados.

¹⁸ Ley N° 2014-856 del 31 de julio de 2014 relativa a la economía social y solidaria.

¹⁹ <https://lamuse-monnaie.fr/>



Figura 10: Fotografías de billetes de la moneda social MUSE dónde se puede apreciar las calcomanías que se pegan en su reverso para evitar la oxidación de las mismas. Las fotos fueron tomadas en un mercado itinerante en una ciudad del gran oeste francés.

Fuente: Propia

Elaboración: Propia.

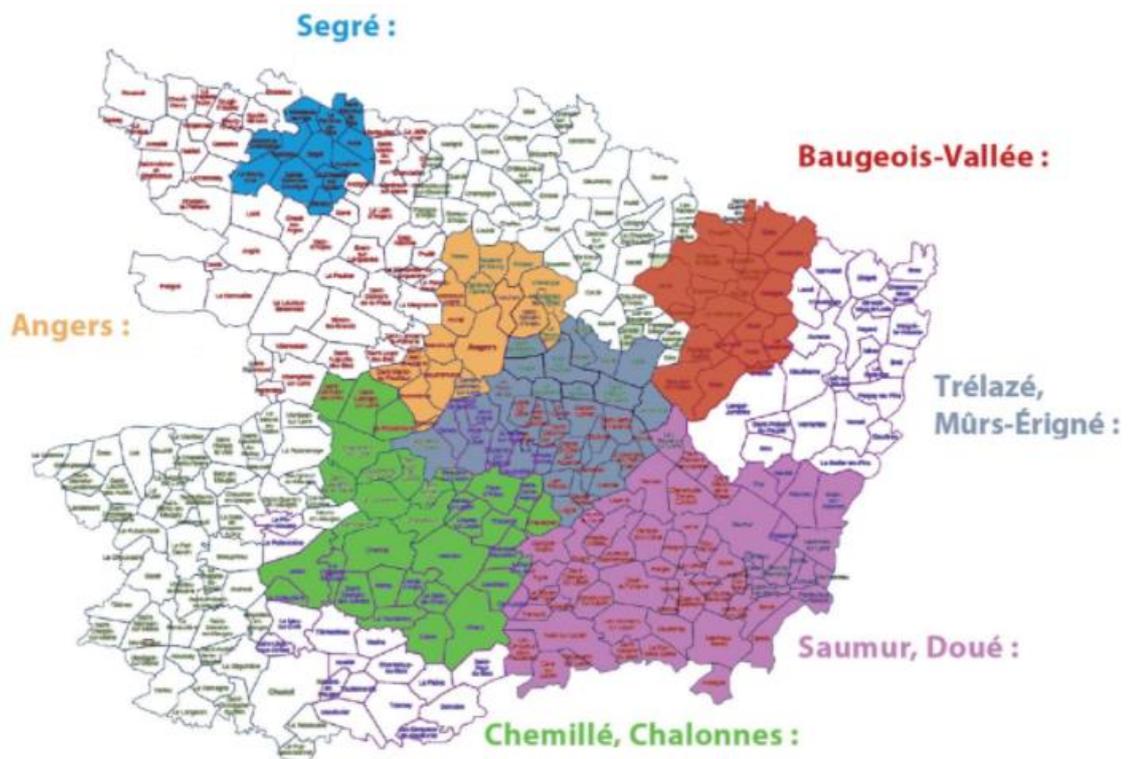


Figura 11: Extensión territorial de la moneda complementaria y social MUSE, en algunas localidades de la región de Maine-et-Loire (Pays de la Loire, Francia).
Fuente: Asociación Agir por la transition.
Elaboración: Asociación Agir por la transition.

De acuerdo con el Mg. Julien Tudoux, ex tesorero de la asociación, a la fecha de la realización de la entrevista, la expansión de la Muse y otras monedas complementarias similares tienen como limitación la falta de apoyo estatal. Al respecto, señala que, como ya vimos en el caso del llamado milagro de Wörgl, los partidos políticos y la banca privada nunca han sido especialmente partidarios de las monedas complementarias sociales, en tanto que, en su experiencia, o se oponen a su utilización o pretenden controlarla. En ese sentido, nos comenta el Sr. Tudoux, solamente encuentran apoyo a nivel político desde la acción de grupos anarquistas o ambientalistas.

En el caso de la MUSE, la confianza sobre la moneda en todas las poblaciones donde opera, deriva de la particular forma de democracia al interior de la asociación a efectos de decidir el futuro y el presente de la moneda. En ese sentido, nos explicaba Tudoux, que una vez cada dos años, los miembros de la asociación eligen a sus representantes, los cuales forman un consejo de 12 vocales que deciden, unánimemente, la suerte de la moneda, en virtud a criterios técnicos y económicos. Esa estructura imposibilitaría el control de la moneda por parte de partidos políticos, los que no encuentran incentivos para apoyar la misma al no poder controlarla, nos indica.

La experiencia de las monedas complementarias y sociales evidencia la capacidad por parte de las comunidades organizadas igualitariamente de generar sus propias monedas, sin la necesidad de una estructura estatal que la soporte, a expensas de la banca privada y sin tener que recurrir a complejos sistemas de encriptamiento digital.

Sin embargo, monedas complementarias como la MUSE no han dejado de despertar críticas por parte de estudiosos de la economía. Así, el Dr. Contreras Carranza, profesor de la Pontificia Universidad Católica del Perú y especialista en historia de la economía peruana, consideró que el uso de dichas monedas no era sostenible en tanto contraría la teoría de elección racional y, en ese sentido, se pregunta “¿Qué motiva a una persona a aceptar en un intercambio una moneda peor (en tanto su uso se encuentra

restringido a una localidad y a determinados productos y, además, no funciona como depósito de valor) pudiendo aceptar un euro, con el que comprar cualquier producto en cualquier lugar sin el temor de que pierda su valor?” inmediatamente el historiador se pregunta acerca de la utilidad de la misma según el nivel socio económico del usuario potencial medio en una determinada sociedad.

Monedas como MUSE, afirma el referido historiador, solo pueden funcionar en sociedades ricas y no en lugares donde la gente vive del día a día, sin embargo, experiencias anteriores dentro y fuera del Perú nos demuestran lo contrario, siendo que la aparición de dichas monedas no depende de la riqueza de la sociedad en cuestión sino de las necesidades mediatas e inmediatas de la misma.

B) El Liberty Dollar y las criptomonedas

De acuerdo a lo manifestado por el Dr. Miguel Yasuyuki Hirota, en la entrevista que le hicieramos en virtud del presente trabajo, *“En cierto modo podemos decir que las criptomonedas son una clase de monedas sociales en el sentido de que no es una moneda oficial. Pero una diferencia que las separa de LETS, bancos del tiempo etc. es que carecen de objetivos sociales, o sea se crea este medio de intercambio sin querer lograr, por ejemplo, la erradicación de pobreza, el fomento de amistad entre vecinos, etc.”* En ese sentido, cabe señalar que las monedas alternativas no siempre – como evidencia la popularización de criptomonedas como bitcoins y otras similares – cumplen una función social ni pretenden dinamizar la economía a través de los mecanismos de “oxidación”, sino que buscan liberalizar la moneda evadiéndose del control estatal, ya sea por motivos políticos o económicos.

Así, por ejemplo en 1998 Bernard von Nothaus, un ciudadano norteamericano, creó una moneda alternativa antinflacionaria llamada *Liberty Dollar*, una moneda alternativa acuñada en oro, plata y cobre y que contaba con certificados de depósito de plata, la cual fue adquiriendo aceptación de manera paulatina hasta el año 2007, año en que la organización de Von Nothaus fue intervenida por agentes federales que confiscaron alrededor de dos toneladas de monedas con la imagen de Ron Paul, un congresista tejano llevándose, además, aproximadamente 500 libras de plata y entre 40 y 50 onzas de oro; con lo que Von Nothaus pasó a la historia, para algunos, como

un precursor del uso de las monedas alternativas y para el gobierno americano, como un terrorista doméstico.

El caso del *Liberty Dollar* (dólar de la libertad), permite acercarnos aún más a la naturaleza del dinero como realidad intersubjetiva y recurso social monopolizado y administrado por los estados, quienes, como vimos en el caso del llamado “milagro de Wörgl”, se han opuesto, a través del ejercicio de la fuerza pública, a perder su exclusividad como los únicos proveedores del dinero fiduciario. Una restricción que, podría considerarse arbitraria y limita, artificialmente, la capacidad de las personas de crear sus propias monedas fiduciarias, máxime cuando una de las finalidades de la referida moneda consistía en tratar de disminuir el efecto de la inflación en la misma, siendo acuñadas en plata y manteniendo así, el valor del metal con que estaban acuñadas. Como decíamos, el caso de Liberty Dollar gozó de gran resonancia en su oportunidad, toda vez que su creador, von Nothaus, fue arrestado y declarado culpable por un juzgado federal bajo los cargos de fabricar monedas parecidas y similares a las monedas de los Estados Unidos; de emitir, poner en circulación, vender y poseer monedas *Liberty Dollar*; de emitir y poner en circulación monedas *Liberty Dollar* destinadas a ser utilizadas como dinero corriente; y de conspiración contra Estados Unidos,²⁰ actos que fueron calificados por el fiscal de la causa como de terrorismo doméstico, requisándole alrededor de 7 millones de dólares en metales preciosos en la operación, según comenta el profesor Robert P. Murphy de la Escuela Austriaca de Economía e Ideas de Libertad (2016 S/P)²¹. Liberty Dollar gozó de aceptación en determinados sectores americanos, en opinión de Murphy, al ser una moneda acuñada en un metal precioso, no contravenía la “ley del curso legal”, puesto que el valor del metal podía expresarse en dólares, siendo perfectamente posible que una organización privada pueda emitir su propia moneda a expensas del gobierno.

Sin duda, para algunos la moneda de von Nothaus fue una precursora de bitcoins y las demás criptomonedas, las cuales fueron descritas por primera vez por Wei Dai en 1998, donde propuso la idea de crear un nuevo tipo de dinero descentralizado que usara la criptografía como medio de control. Pero ¿qué es exactamente una criptomoneda?

²⁰<https://web.archive.org/web/20110321094220/http://charlotte.fbi.gov/dojpressrel/pressrel11/ce031811.htm>

²¹ <https://www.mises.org/es/2016/02/el-delito-del-dinero-privado/>

Una criptomoneda, criptodivisa (del inglés *cryptocurrency*) o criptoactivo, es una moneda alternativa que existe como un medio digital de intercambio que garantizan la seguridad, integridad y equilibrio de sus estados de cuentas (contabilidad) por medio de un entramado de agentes que se verifican (desconfían) mutuamente, llamados mineros. (Álvarez, 2019. p. 131).

Es decir, las criptomonedas hacen posible el desarrollo de mercados *on line* que permiten el intercambio de valor en forma de criptomonedas, yendo directamente del comprador al vendedor. De esta forma se tiene un sistema de transferencia universal de valor, libre de intermediaciones, de manera casi instantánea. Esto es, aunque los pagos por Internet son rápidos, las liquidaciones entre las partes llevan su tiempo y el vendedor recibe el importe días después del pago; mientras que, con las criptomonedas, la demora es del orden de minutos, eliminando, además, la necesidad de usar agentes financieros para realizar transacciones y disminuyendo costos y fiscalización.

Bitcoin fue la primera criptomoneda. Es una moneda digital y software informático creada en 2009 por el desarrollador de pseudónimo Satoshi Nakamoto. La B mayúscula del Bitcoin es el código fuente que crea una red mundial de pagos, utilizando computadoras conectadas a la Internet. Las criptomonedas emplean una tecnología llamada *blockchain* (cadena de bloques en español) generada por algoritmos criptográficos. Se trata de una especie de “libro contable digital descentralizado” en donde todas las transacciones son verificadas por una extensa red de computadoras sin necesidad de instituciones que compensen o liquiden los pagos entre las partes (Bedecarratz, 2018).

Asimismo, utiliza un sistema de prueba de trabajo para impedir el doble gasto (que un mismo bitcoin sea utilizado varias veces) y alcanzar el consenso entre todos los nodos que integran la red intercambiando información sobre una red no confiable y potencialmente comprometida. Las transacciones no necesitan de intermediarios y el protocolo es un código abierto. Desde entonces, han aparecido muchas otras con diferentes características y protocolos como *Litecoin, Ethereum, Ripple, Dogecoin...*

Por su parte, las criptomonedas, funcionan como un dinero privado que no se encuentra atado a la soberanía de ningún país ni a la obligación de transitar a través del sistema financiero, goza de una gran independencia frente al sistema tradicional y a sus grandes centros de especulativos, como Wall Street y la “City” de Londres, permitiendo a grandes economías, como la china, impulsar el uso de su propia criptomoneda a la que no le afecten las sanciones económicas ni participe del mercado de divisas, siendo quizá, la otra cara de la criptomoneda que, toda vez que las transacciones a través de criptomonedas son esencialmente anónimas, su uso es especialmente atractivo para la realización de actividades ilícitas de todo tipo, sirviendo como una manera paralela de tráfico de capitales que no necesitan ser “blanqueados”.

Si bien en un principio, al no ser de curso legal, las criptomonedas servían más como una suerte de *commoditie* o depósito de valor, su uso como moneda corriente se encontró limitado a los intercambios y transacciones comerciales – lícitas e ilícitas – realizada en internet. No obstante, desde el año pasado, vimos como grandes empresas, como Tesla, empezaron a aceptar el bitcoin como medio de pago (aunque luego se retractaron invocando razones medioambientales) y después, a mediados de este año, hemos podido ver como países como El Salvador han conferido a dicha criptomoneda la categoría de moneda de curso legal junto con el Dólar Americano y el Colón Salvadoreño, a pesar de la oposición del Banco Mundial, quien rechazó ayudar a la república centroamericana en su implementación por razones medioambientales y de transparencia.

Al respecto, Oscar Cabrera, el expresidente del Banco Central de El Salvador y presidente de la Fundación para el Desarrollo de Centroamérica (Fundecen), manifestó que, en tanto el bitcoin es un activo, podría terminar convirtiendo al país caribeño en un paraíso fiscal creando una burbuja financiera que podría estallar en cualquier momento perjudicando a su población. Ello considerando, asumimos, no lo la condición de *commoditie* de la criptomoneda sino la oscuridad que viene con ella, al ser esencialmente anónima.

En ese orden de ideas, Ismael Cifuentes, en su artículo “Capitalismo industrial proteccionista y globalización financierista” (2020), tomando como principio de su análisis que las finanzas mundiales se encuentran estructuradas en torno por un sistema

oligopólico especulativo global que influye de manera determinante en las variaciones bursátiles a través de su gran participación o propiedad de los grandes mercados financieros, analiza el impacto del dinero electrónico privado – criptomonedas – en éste y manifiesta que la existencia de dinero electrónico efectivo y los paraísos fiscales facilitan la movilidad de grandes capitales y de esta forma le permite a los grandes especuladores/propietarios, constreñir la capacidad de los países en desarrollo, los cuales se encuentran sometidos en virtud a una alta deuda externa impagable, a las disposiciones del FMI y a las variaciones bursátiles, las cuales no ocurren de manera espontánea sino que responden a la voluntad del referido oligopolio financiero global.

Nosotros no compartimos la opinión del autor respecto al efectos reales de las criptomonedas, al que consideramos exagerado por alcance aún reducido del uso, por su volatilidad (lo que no lo hace una buena reserva de valor) y por la problemática legal y ambiental que ha surgido a su alrededor en los últimos tiempos, sin embargo, pensamos que – llegado el caso en el que, como en El Salvador, cada vez más gobiernos acepten su uso como de curso legal – el escenario propuesto por dicho autor sería efectivamente real. Por otro lado, estamos de acuerdo con que manifiesta que la existencia de dinero electrónico efectivo y los paraísos fiscales facilitan la movilidad de grandes capitales y de esta forma le permite a los grandes especuladores/propietarios, constreñir la capacidad de los países en desarrollo frente al FMI y el BM.

De otro lado, las criptomonedas, como ya adelantáramos al final del apartado correspondiente al dinero electrónico, también pueden ser emitidas por el Estado – por lo que en puridad estas no podrían ser consideradas “dinero alternativo” – siendo la República Popular China a través del Banco Popular de China, la primera gran economía en desarrollar un sistema de pagos digitales y empezar a emitir su propia moneda digital, conocida como DCEP (*Digital Currency Electronic Payment*) Cripto Yuan o Yuan Digital y cuya principal diferencia con el dinero electrónico es que no necesita de bancos intermediarios financieros ni de cuentas bancarias al depositarse directamente en una billetera virtual asociada a un número de celular, pudiendo prescindir, así, del uso de cuentas bancarias y reduciendo costos de transacción a la vez que les permite eliminar paulatinamente el uso de monedas y billetes.

Asimismo, cabe señalar que, a diferencia de las demás criptodivisas, el valor del Yuan digital no se determina por la especulación alrededor de la misma, sino que se encuentra directamente asociado al Yuan, lo que, por un lado, la libera de las fluctuaciones del mercado propios de las criptodivisas, pero la constriñe a seguir la misma suerte que de los procesos inflacionarios de la moneda regular. Otra diferencia con las criptomonedas más conocida, además de tener un impacto ambiental más reducido al no necesitar de la “minería” para su obtención, es que le permite al Estado, aun prescindiendo de los servicios financieros de la banca privada, fiscalizar la legalidad de las transacciones. En ese sentido, el Dr. Miguel Yasuyuki Hirota es de la opinión que la creación de los diferentes CBDC (*Central Bank Digital Currency*), permitirán que sean los propios gobiernos quienes controlen directamente la masa monetaria, sin depender de la banca privada, siendo el ex gobernador del Banco de España, Miguel Ángel Fernández Ordóñez, uno de los promotores de esta causa.

De otro lado, países como Rusia han desarrollado su propia legislación al respecto y, aunque está prohibida como medio de pago, al no ser una moneda de curso legal, al ser un activo, es posible comerciar las criptomonedas, como si se tratara de una “dación en pago”, por otros bienes y servicios. No obstante, la compra y venta de “dinero virtual” solo se podrá realizar en mercados regulados y solo por personas jurídicas registradas y autorizadas podrán hacerlo, excluyendo a las personas naturales de su uso. Asimismo, hemos escuchado noticias en diferentes agencias de prensa internacional que especulan con la intención del gobierno ruso de crear su propio rublo digital, aunque no hemos podido validar dicha información.

Esto es, la simple posibilidad de que el dinero no posea ningún valor relevante en sí mismo, no deriva de su evolución o proceso de desarrollo, sino que surge de su propia naturaleza. Es decir, si bien al principio de su evolución el dinero tiene que haber tenido un valor que se haya experimentado inmediatamente como tal, actualmente, el hecho que se cambien las cosas más variopintas y valiosas por un papel impreso o una cifra en una cuenta o a través de una criptomoneda, cuyo soporte es puramente digital y su valor especulativo, solamente es posible como consecuencia de una gran extensión de seguridad y convenciones, “lo que hace posible que lo que carece de todo valor inmediato nos proporcione a su vez, algún valor” (Simmel, 2018, p.148),

evidenciando que la naturaleza del dinero, más allá de la ser una realidad intersubjetiva, es la de un recurso social, tal como lo analizaremos más adelante.

C) La experiencia peruana respecto a las monedas alternativas

A diferencia de otras experiencias, donde el país prohibió la emisión de moneda complementaria (Austria en los años 30 del siglo pasado) reivindicando su monopolio legal sobre la emisión de moneda en su jurisdicción o ha procedió a reconocerla y regularla (como es el caso de Francia, Suiza y otros países, limitando su uso) y en las cuales hemos apreciado la intervención estatal pública expresa, de manera positiva o negativa, y la reivindicación de la soberanía monetaria nacional, el caso peruano resulta, si no sorprendente, peculiar, tal como explicamos a continuación.

Durante nuestra investigación, tuvimos la oportunidad de entrevistar al historiador peruano Carlos Contreras Carranza, quien se ha especializado en el estudio del devenir económico del Perú desde la república hasta la actualidad, nos explicó la experiencia peruana con respecto a las monedas alternativas y la – no – participación del estado en este fenómeno, en lo que nosotros consideramos la aplicación de la doctrina del *laissez faire* con características peruanas.

A lo largo de la historia republicana del Perú, explica el Dr. Contreras, como consecuencia de diversos factores (crisis inflacionarias, presencia del Estado, guerras, etc.) algunas propietarios y empresarios han emitido su propia moneda al margen del gobierno. En efecto, tanto durante los años previos a la guerra del pacífico entre Perú, Chile y Bolivia, las empresas salitreras peruanas asentadas en Tarapacá, debido a la lejanía de Lima y la escasez de moneda para efectuar pagos, empezaron a emitir su propia moneda a fin de efectuar el pago de los salarios de los trabajadores. Las llamadas fichas podían ser usadas para comprar comida, ropa y bebidas alcohólicas en la tienda o tambo de la empresa.

Después de la guerra, esta práctica se extendió por el país a efectos de pagar a trabajadores de las haciendas o latifundios más ricos, quienes empezaron a acunar las llamadas fichas de plomo y estaño en incluso billetes llamados vales, extendiéndose su uso incluso fuera de las haciendas en los comercios de las localidades próximas,

como nos comentara el referido historiador y generando, en algunos casos - podemos imaginar no tan aislados – abusos por partes de los hacendados hacia los campesinos de las haciendas y de los jornaleros.

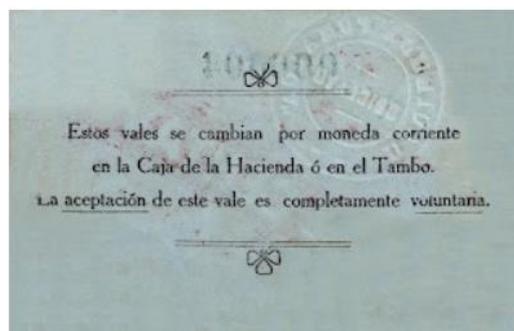


Figura 12: Monedas emitidas por latifundios en el Perú entre los años 70' del siglo XIX y los años 30' del siglo XX.

Fuente: Monedas: *CGB Numismatique Paris* (www.cgb.fr)

Billete/Vale: Asociación numismática y filatélica de Lambayeque (<https://www.anufile.org>).

Elaboración: Propia.

El inicio de dicha práctica por las haciendas y localidades menos alejadas, según el referido historiador, tiene su origen en la falta de moneda menuda que habría dificultado las transacciones más comunes y en la imposibilidad del Estado de proveer de dicha moneda en atención a determinadas circunstancias, sin embargo, como no es difícil imaginar, la voluntariedad de la aceptación por parte de los peones y trabajadores de las haciendas era puramente formal.

Dichas circunstancias, aunque tratadas superficialmente, nos brindan los elementos suficientes para comparar la experiencia peruana respecto a las monedas alternativas

peruanas con las referidas previamente. En efecto, a diferencia de las demás experiencias, en el caso peruano el estado peruano renunció tácitamente a su monopolio sobre la emisión de dinero y, en palabras del historiador Dr. Contreras Carranza, incluso habría agradecido a las empresas emisoras de moneda alternativa para relevarlos de su trabajo. Vemos que sin preocuparse mucho por los efectos en el mercado (dada la limitación espacial) ni por el bienestar los usuarios de esa moneda (como sí ocurrió en Austria o Suiza también en la década de los 30 del siglo pasado). Otra característica de la moneda alternativa peruana es que su uso no era voluntario, realmente, al menos por los trabajadores que recibían su salario con dicha moneda, por lo que, en puridad, no serían alternativas al no haber sido opcional su uso.

Estando a lo expuesto, consideramos que las diferentes monedas emitidas por empresa privadas en el Perú no pueden asimilarse a lo que hemos descrito como monedas complementarias o alternativas pero que, sin embargo, nos permiten aproximarnos nuevamente a la naturaleza del dinero. ¿Qué hace que una cosa sea dinero y otra cosa no lo sea, si es que ni siquiera es necesario que reúna todas las características clásicas del dinero como depósito de valor, unidad de medida, medio de intercambio, el respaldo estatal?

D) Bancos de Tiempo

Otro mecanismo utilizado con éxito por algunas comunidades en el intercambio de bienes y servicios, son los llamados Bancos de Tiempo y, aunque, en este caso no se trata de monedas propiamente dicha, consideramos que merecen un breve apartado al encontrarse asociadas al carácter comunitario y social de las monedas alternativas, permitiéndonos entender mejor las características de estas.

Los llamados bancos de tiempo son organizaciones comunitarias relativamente populares en Argentina (Córdoba) España (Salamanca) y Japón con un alcance aún más limitado que las monedas sociales, en tanto su uso no solo se restringe a un determinado territorio, sino que, además, únicamente participan del intercambio los socios del banco, es decir, aquellas personas que pagaron su inscripción y se

encuentran registrados en él mismo²². Asimismo, debido a su propio funcionamiento, su uso tendría mayores efectos en la integración de la comunidad que lo utiliza. Así, como bien dice su nombre, este tipo de bancos intercambia tiempo a través del intercambio de servicios presentados por los socios entre ellos, cuya cuenta se lleva en un registro de servicios, los cuales suelen ser del tipo “Acompañamiento a personas con minusvalías”, “Diseño gráfico”, “Panadería”, “Restauración”, “Traducción” o “Clases de karate”. (Barraza, 2017 s/p), los cuales suelen ser servicios complementarios a la actividad ordinaria de los prestadores del servicio. En ese sentido, tal como indica Carlos Eduardo Barraza González:

“Esos servicios consisten en el ejercicio de capacidades que socios y socias desarrollan en su desempeño profesional (como profesionales calificados), en actividades regulares que requieren conocimientos y destrezas determinados (como los estudiantes que saben un idioma), o incluso en los hobbies (como quien aprende programas de computación por cuenta propia), o bien en servicios que no necesitan ninguna clase de preparación (como el acompañamiento). Gracias a la contabilidad en tiempo-trabajo que los fundamenta, el banco de tiempo es un mecanismo de igualación social a escala local. Ha sido útil para reconocer y valorar el trabajo que invierten las mujeres en la doble jornada y el de otros grupos marginados o excluidos” (2017, 59).

Es decir, en la medida que el valor del trabajo se calcula en razón al tiempo invertido en este y no a la especialización o cualificación del que lo realiza, por ejemplo, “quince horas” prestadas por un arquitecto que dibuja un plano para la construcción de una nueva casa, equivale a “quince horas” de una acompañante de ancianos, o a “quince horas” de dictado de clases particulares de francés, por ejemplo, se pretende igualar socialmente a quienes prestan dichos servicios, a pesar del diferente nivel de calificación necesarios en su realización. Esos intercambios se registran en a libro contable donde figura el “haber/deuda” de cada socio de la organización y el intercambio se produce a través de la organización, que registra el uso y prestación de

²² La finalidad de dicho pago es cubrir los costos del funcionamiento de la organización, suelen ser anuales y tener una tarifa más reducida en el caso de los “socios” desempleados o de escasos recursos.

esta suerte de “créditos temporales” como si se tratar de una cuenta de moneda electrónico bancario, por lo que, sin ser una moneda, es dinero también.

Finalmente, luego de haber abordado rápidamente la historia del dinero y conocido como fueron surgiendo sus diferentes atributos a lo largo del tiempo, podemos acercarnos a su naturaleza de una manera más segura y preguntarnos ¿Qué es el dinero?

2.2. Investigaciones relacionadas con el tema

1. Thomas Piketty, 2015, El Capital en el Siglo XXI.

Libro de economía que se ocupa del estudio de la desigualdad económica en los EE.UU. y Europa (en particular Francia, Inglaterra y Suecia) publicado en 2013, cuya tesis central es que, en tanto la tasa de retorno de las inversiones en capital (ganancias de capital) sea mayor que la tasa de crecimiento económico, el resultado será la concentración de la riqueza y, como consecuencia, el aumento de la desigualdad. Nuestro estudio ha recurrido a la tercera parte del libro (La estructura de la desigualdad) para observar la tendencia sostenida (interrumpida únicamente por las dos guerras mundiales) de aumento de la desigualdad en los ingresos de la población como consecuencia de la aplicación de políticas públicas que favorecen dicha situación y los efectos de los diferentes factores (propiedad del capital, ingresos de capital, ingresos de trabajo y la herencia) sobre dicha estructura.

2. Georg Simmel, 2018, Filosofía del Dinero.

Obra de gran trascendencia que estudia el dinero desde una óptica filosófica, tras revisar lo que sabemos de éste en términos históricos y confrontándolo con la economía política, para así extraer conclusiones psicológicas, sociológicas y culturales. La obra de Simmel trata cuestiones fundamentales acerca del valor, la división del trabajo y crédito desde una óptica filosófica y psicológica, destacándose frente a trabajos meramente economicistas, con la finalidad de entender las consecuencias de la economía monetaria en la sociedad del siglo XIX, presentándolo como la materialización del “acto puro” aristotélico y medio fundamental para el

intercambio económico y cultural de los individuos. Nuestro estudio ha recurrido a la señalada obra de Simmel con la finalidad de acercarnos a la naturaleza del dinero y a su función fundamental en las relaciones humanas.

3. Pablo Figueiro, 2013, Dinero y modernidad en Simmel: De la “comunidad vital” a las “comunidades fragmentarias”.

Paper que indaga la manera en que se encuentra presente la noción de modernidad en la obra de Georg Simmel, centrándose en la manera como la economía monetaria va configurando las relaciones recíprocas en las sociedades modernas y sus consecuencias en los círculos sociales de los individuos, planteando el paso de la existencia de éstos dentro de comunidades vitales a su participación en comunidades fragmentarias. Esta lectura es útil en cuanto nos sirve para acercarnos al pensamiento de Simmel respecto a las consecuencias del uso del dinero en las sociedades humanas y en que consiste ese uso (la naturaleza intersubjetiva del mismo).

4. Hernán Borisonik, 2018, “La abstracción del dinero, ¿emancipación o alienación?”.

Artículo observa el proceso de abstracción que ha sufrido el dinero desde los comienzos de la modernidad, transitando tanto por los desarrollos teóricos que ha tenido el dinero, como el realizado por Georg Simmel, como por las prácticas sociales e incluso a aspectos técnicos que han devenido actualmente en las criptomonedas, las cuales, a pesar de que cuentan con características distintas y que se han presentado como una forma anticapitalista, quizá sean las herramientas más sofisticadas del neoliberalismo radical. Dicho artículo transita desde las maneras tradicionales de pensar el dinero (funcional e histórico-político), para aterrizar en su forma más moderna, cada vez más abstracto y desmaterializado. Finalmente, se trata de algunas cuestiones relativas a las criptomonedas, y reflexiona sobre la autonomización del dinero de cara a la alienación de la subjetividad contemporánea.

5. Pavlina R. Tcherneva, Esteban Cruz-Hidalgo, 2020, “Dinero, poder y regímenes monetarios: por qué la naturaleza del dinero sí importa”.

Este artículo define el dinero como una relación de deuda social estratificada que es medida en una unidad de cuenta (moneda) fijada por una autoridad a efectos de reafirmar su control sobre los demás individuos de la sociedad. En ese sentido, entiende que en las economías capitalistas modernas la moneda es también un monopolio público y que desde sus orígenes siempre alguien ha intentado manipular su valor. Manifiesta que no hay pruebas suficientes para afirmar que el dinero se origina como una consecuencia natural del trueque (el cual identifica como un mito) a efectos de simplificar los intercambios, sino que, por el contrario, su origen es la distribución de recursos y que surge con la contabilidad.

En ese sentido, el artículo se sirve de la comprensión histórica de los orígenes y la naturaleza del dinero para ilustrar los obstáculos institucionales o pasos intermedios innecesarios inmiscuidos en la coordinación de la política fiscal y la política monetaria según los diferentes regímenes monetarios existentes en el mundo. Finalmente, señala que la comprensión de la naturaleza del dinero cambia los términos del debate económico, toda vez que entendiéndolo como un monopolio público concluye que 1) el desempleo es prueba de que la moneda es escasa; 2) el impuesto en sí crea desempleo al crear una demanda privada para la moneda del monopolista; 3) el monopolista tiene el poder de establecer una tasa de conversión entre su moneda y las horas de trabajo; 4) el monopolista puede proporcionar la moneda según sea necesario manteniendo la tasa de conversión interna; y 5) el emisor de la moneda en monopolio puede cumplir sus funciones redistributivas comprando aquellos recursos productivos que buscan la moneda que éste emite de una manera que sirva al interés público. Finalmente, para los autores, las criptomonedas podrían ser un medio para liberarnos de la opresión económica de los Estados.

Asimismo, también nos ayuda a comprender, al menos desde la perspectiva de los autores, la estructura de la desigualdad considerando la instrumentalización de la moneda y su carácter monopólico por parte de los estados para controlar los mercados y perpetuar, de ser el caso, los privilegios de las clases dominantes y, en consecuencia, la desigualdad en general.

6. Bárbara Sparrow Alcázar y Miguel Jaramillo Baanante, 2013, “La incidencia del gasto social y los impuestos en el Perú”.

El estudio, publicado en 2013, analiza la incidencia de los impuestos y transferencias con la finalidad de calcular los efectos de la política fiscal sobre la pobreza y desigualdad en el Perú, los cuales tendrían un alcance limitado como consecuencia del bajo gasto social, y no así de un uso ineficiente del mismo. En ese sentido, manifiestan que las transferencias monetarias correctamente focalizadas han demostrado ser efectivas en la reducción de la pobreza en zonas rurales, así como las transferencias en especie de salud y educación reducen efectivamente la desigualdad.

De otro lado, el estudio señala que los impuestos directos tienen una mayor incidencia, aunque limitada, en cuanto a la reducción de la desigualdad y, por el contrario, los impuestos indirectos resultan inoportunos una vez que se incorpora la desigualdad a sus cálculos.

Los datos utilizados en el estudio provienen de la encuesta nacional de hogares realizada en 2009 por el INEI y de las cuentas públicas, las cuales dan cuenta de la estructura del gasto social y los impuestos en el país, pretendiendo demostrar que las transferencias en especie (salud y educación) tienen un mayor impacto absoluto sobre los indicadores de desigualdad a largo plazo y las transferencias directas focalizadas son más efectivas por cada dólar gastado en el corto plazo.

7. Ismael Cifuentes, 2020, Capitalismo industrial proteccionista y globalización financierista.

Tomando como principio que las finanzas mundiales se encuentran estructuradas en torno por un sistema oligopólico especulativo global que influye de manera determinante en las variaciones bursátiles a través de su gran participación o propiedad de los grandes mercados financieros, el autor pretende analizar el impacto del dinero electrónico privado – criptomonedas – en éste.

Al respecto, el autor señala que la existencia de dinero electrónico efectivo y los paraísos fiscales facilitan la movilidad de grandes capitales y de esta forma le permite a los grandes especuladores/propietarios, constreñir la capacidad de los países en desarrollo, los cuales se encuentran sometidos en virtud a una alta deuda externa

impagable, a las disposiciones del FMI y a las variaciones bursátiles, las no ocurren de manera espontánea sino que responden a la voluntad del referido oligopolio financiero global.

Por su parte, las criptomonedas, funcionan como un dinero privado – depósito de valor - que no se encuentra atado a la soberanía de ningún país ni a la obligación de transitar a través del sistema financiero, goza de una gran independencia frente al sistema tradicional y a sus grandes centros de especulativos, como Wall Street y la “City” de Londres, permitiendo a grandes economías, como la china, impulsar el uso de su propia criptomoneda a la que no le afecten las sanciones económicas ni participe del mercado de divisas. De otro lado, toda vez que las transacciones a través de criptomonedas son esencialmente anónimas, su uso es especialmente atractivo para la realización de actividades ilícitas de todo tipo, sirviendo como una manera paralela de tráfico de capitales que no necesitan ser “blanqueados”.

El presente texto sirve tanto para comprender los últimos años de la evolución del dinero, como las distorsiones que se crean por no comprender la naturaleza del mismo.

8. Werner Bonefeld, 2020, “*Capital par excellence: el dinero como una cosa oscura*”.

El autor conceptualiza el trabajo capitalista como un sistema fundamentalmente monetario. En consecuencia, sostiene que el dinero no es un medio utilizado para organizar la economía capitalista, sino que, en su propia lógica, es un fin en sí mismo o un fin capitalista.

Dicha afirmación analiza de manera crítica las concepciones más tradicionales del dinero (keynesianistas y neoliberales) las cuales consideran deficientes en la economía política y afirma que el debate sobre la financiarización se basa fundamentalmente en las proposiciones de la economía política. En ese sentido, sostiene, siguiendo la crítica de Marx a la economía política la cual concebiría el dinero como la forma de valor y la generación del dinero como el propósito de la economía del trabajo de capital, que la teoría del valor-trabajo es fundamentalmente una teoría monetaria del valor, el trabajo es el medio de valorización, es decir, del dinero en proceso y, como tal, del capital, de lo que se deriva que el famoso dicho de “haz que tu dinero trabaje por ti”

es la forma más racional de hacer dinero y que el crédito es la forma con el que el dinero presenta la riqueza como una demanda sobre la plusvalía futura.

El presente trabajo resulta fundamental para el nuestro, en la medida que significa un acercamiento indirecto a la naturaleza del dinero a través de su funcionamiento en el sistema económico capitalista moderno.

9. Miroslava Rajcaniova, d'Artis Kancs, Pavel Ciaian, 2016, The digital agenda of virtual currencies: Can BitCoin become a global currency?.

Los autores analizan las características del *BitCoin* en particular, frente a las demás criptomonedas y al dinero electrónico tradicional, que podrían facilitar que se convierta en una moneda global, así como impedir que se convierta en una reserva de valor o su uso como medio de intercambio en virtud, entre otras características, a su extrema volatilidad. En ese sentido, los autores pretenden identificar los impulsores de la formación de los precios del *BitCoin* así como estimar su importancia en la economía global econométricamente a través del análisis de los datos diarios durante el periodo 2009-2014 a efectos de determinar su fortaleza frente a la moneda tradicional.

Asimismo, el estudio destaca los costos más bajos de transferencia, frente a la moneda electrónica tradicional y su divisibilidad casi infinita, sin embargo, su presencia aún insignificante en el mercado global como medio de intercambio, debido, entre otras cosas, a que, al no ser una moneda de curso legal, su uso es voluntario y su masificación limitada. Asimismo, la moneda contaría con otros obstáculos como la dificultad de obtener más *BitCoins*, la irreversibilidad de las transacciones y las dificultades técnicas que entraña su uso. De otro lado, su fluctuabilidad, relativamente más alta que la de monedas como el dólar, entorpece su uso como unidad de cuenta y reserva de valor.

Dichas comparaciones nos permiten observar, casi en tiempo real o como en un laboratorio, la evolución de la moneda como consecuencia del surgimiento de las nuevas tecnologías, corroborando la tesis de que el dinero, como realidad

intersubjetiva, se actualiza permanentemente y que dicha actualización no solo ocurre en la mente de sus usuarios sino en las tecnologías utilizadas por estos para ello.

10. Keynes, 1936, "Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero".

El presente trabajo no pretende servirse de toda la obra sino de la definición que hace J.M Keynes del dinero. En dicha obra, el autor sostiene que la importancia del dinero reside en que este es un vínculo entre el presente y el futuro, que se hace necesario cuando el futuro es desconocido y por tanto pérfido y amenazador.

11. John Kenneth Galbraith, 1995, "El dinero: de dónde vino y adónde fue".

La obra comentada es un recorrido por la historia del dinero, empezando por su definición clásica, como medio de intercambio y unidad de valor, y transitando por su origen pre monetario, la aparición de la moneda y de los bancos renacentistas, la banca moderna, el papel, hasta pasar por su última gran crisis, la llamada gran depresión y las consecuencias fundamentales de esta en el vida e imaginario de las personas, desembocando en la aparición de las teorías Keynesianas.

El autor reconocería que, de todos los campos de la economía, el único en que se emplea la complejidad para disfrazar o eludir la verdad, no para revelarla, es del estudio del dinero, al que define simplemente como aquello "que se da o se recibe generalmente por la compra o la venta de artículos, servicios u otras cosas. No obstante, el recorrido a través de su historia resulta altamente ilustrativo para conocer, de manera sencilla, las características y funciones del dinero.

12. J. Ma. Ramos Arévalo, 2008, ¿Qué es en verdad el dinero? Una teoría sobre la naturaleza del dinero.

El autor reconoce que no existe una definición de dinero que sea admitida universalmente para luego preguntarse ¿qué es el dinero? Y llegar a la conclusión de que el mismo es un derecho y que considerándolo como un derecho conseguiría solucionar muchos problemas o enigmas irresueltos respecto de éste. Para llegar a esa conclusión el autor repasará las que, para él, son las principales características del

dinero, tales como el dinero como activo, como medio de pago, como mercancía o bien y depósito de valor.

Asimismo, ahondará en la diferencia entre moneda y dinero señalando que el dinero sería una medida de valor universal y la moneda algo que se intercambia, es decir, el dinero sería la medida de utilidad y la moneda su cuantificación; precisando que el dinero tiene como origen la inteligencia y la voluntad del hombre y es un invento de éste para relacionarse, respecto del cual se han estudiado sus funciones y características más no hemos definido su naturaleza.

La importancia de dicho trabajo consiste en que se trata de un acercamiento a la naturaleza del dinero desde una óptica diferente a la tradicional, que ve el dinero como un medio de cambio o un depósito de valor, entendiéndolo como un derecho que solo puede explicarse desde una determinada visión del hombre. En ese sentido, al tratarse de una aproximación, genera preguntas y a la vez la necesidad de profundizar en el estudio de la naturaleza del dinero a efectos de observar las implicaciones que ésta pueda tener la teoría monetaria.

13. Elena Espósito, 2013, “Los misterios del dinero”.

El *paper* en cuestión aborda los problemas relativos a la comprensión del dinero en la sociedad moderna, caracterizándolo como un “medio de aplazamiento” a partir del análisis de los instrumentos financieros derivados. En ese sentido, la autora precisa que el dinero en sí mismo no tiene ningún uso intrínseco pero que, sin embargo, posee la extraña característica de ofrecer garantías contra la incertidumbre.

Dicha protección contra el futuro amenazante sería el rasgo básico a todas las operaciones económicas y constituiría la función real de la economía, siendo, entonces, “un medio de aplazamiento y de búsqueda” siendo esa su función principal para explicar su funcionamiento, siendo, en otras palabras, una herramienta que aborda la incertidumbre del futuro en el presente.

Para la autora, los instrumentos financieros derivados serían el más claro fundamento de su tesis, en cuanto permiten comprar y vender bienes futuros que no se poseen y

cuya existencia es, cuanto menos, insegura, siendo una forma autorreferencial de sí mismo, donde el valor es creado en el cálculo presente de los rendimientos futuros, los cuales a su vez forman parte del presente.

Este trabajo resulta útil para nuestra investigación, en tanto su estudio de los instrumentos financieros derivados nos da un ejemplo de las diferentes utilidades que puede tener el dinero sin que por eso cambie su propia naturaleza, lo que al mismo tiempo nos permite acreditar que los intentos de comprender el recurso se quedan, casi siempre, en un nivel superficial de análisis.

14. Juan Alarcón Morales, 2017, “Alternativas legales para evitar el flujo de capitales a paraísos fiscales”.

El autor parte de la premisa que los paraísos fiscales suponen una dura competencia frente a los Estados de tributación ordinaria debido a sus grandes ventajas comparativas, fundamentalmente en lo que respecta a la protección de datos, confidencialidad de la conformación de las sociedades mercantiles, secreto bancario y la baja o nula tributación. En ese sentido, propone la creación de un fideicomiso de capitales o la conformación de sociedades de economía mixta con objeto social definido, cuyo patrimonio autónomo sea imprescriptible, inviolable e inafectable por cualquier medida precautoria, como alternativas legales para fomentar la inversión privada nacional y de esa manera evitar la fuga de capitales.

En ese sentido, analiza los diferentes motivos por los cuales las personas, ya sean naturales o jurídicas, pueden optar por proteger su dinero en una offshore (tales como seguridad, el riesgo de la intervención pública, cuidar los resultados de proceso judiciales, para efectos sucesorios, la organización empresarial, para realizar *e-commerce*, para realizar comercio internacional, entre otros, como pueden ser la elusión y evasión fiscal y el anonimato, etc.) y los métodos utilizados por diferentes países para evitar su uso, los cuales se limitan casi siempre a convenios de doble imposición con intercambio de información, amnistías tributarias y reducción de impuestos, condonación de multas e incentivos de ese tipo, los cuales tienen un alcance limitado.

Finalmente, propone herramientas que otorguen mayor seguridad jurídica a los agentes superavitarios (fideicomisos o empresas de capitales mixtos exentos del pago de impuestos por periodos determinados) que podría presentar como paliativos para los capitales legales no especulativos.

15. Julián López y Johan Schomberger, 2007, “La problemática actual de los paraísos fiscales”.

El presente trabajo consiste en un análisis crítico sobre los paraísos fiscales, su identificación y las consecuencias de su utilización sobre las bases fiscales de los demás países, así como las herramientas por las cuales los países miembros de organizaciones como la OCDE, procuran evitar su uso evasivo y elusivo, como su efecto en el estado de la legislación colombiana y las medidas que dicho país puede tomar para limitar su uso. Los paraísos fiscales son entendidos como territorios sumamente permisivos con respecto al tránsito de capitales, permitiendo a los grandes agentes superavitarios puedan desde eludir o evitar cumplir con sus obligaciones tributarias el pago de impuestos hasta, incluso, realizar libremente operaciones de lavado de activos o blanqueo de capitales.

La existencia o masificación del uso de los paraísos fiscales responde tanto a la globalización como al derecho de los diferentes estados de mantener sus propias estructuras fiscales así como en competir respecto a sus tarifas, no obstante, ese derecho puede derivar – y de hecho lo hace – en un abuso del mismo, creando condiciones que, más allá de distorsionar la referida competencia tarifaria, permite la realización de actividades ilegales, pudiendo llegar a erosionar las bases fiscales de los países de tributación ordinaria. Frente a ello, la OCDE ha adoptado recomendaciones a sus países miembros que tienen por finalidad identificarlos y fortalecer la normativa fiscal frente a su utilización. Finalmente, recomienda el desarrollo de políticas unilaterales que permitan la generación de “blindajes fiscales” que obliguen al contribuyente a revelar la información sobre sus transacciones y operaciones con paraísos fiscales.

16. Ignasi Brunet Icart, 2015, “La construcción del capitalismo financiarizado”.

La obra comentada analiza las peculiaridades del proceso de construcción del capitalismo financiero partiendo desde los orígenes industriales del sistema capitalista y explicando los distintos tipos de capitalismo, las cuales son, invariablemente, construcciones socio-políticas que han correspondido a diferentes momentos históricos. En ese sentido, contrapone la lógica productiva a la lógica financiera, en tanto la primera organiza la producción y la división del trabajo correspondiente, con el objetivo de maximizar los beneficios y la segunda, organizaría tanto las decisiones de inversión como los de apropiación del producto con la finalidad de maximizar sus beneficios.

Asimismo, el autor analiza el nacimiento del capitalismo financiero, el cual ubica en la década de los 80 del siglo pasado junto con la aparición del discurso conservador de la economía (Reagan, Thatcher) y sus consecuencias en la economía, concluyendo que la hegemonía de la lógica financiera ha producido la integración de las economías nacionales en una economía global mediante la libre circulación de capitales y la consiguiente erosión, en el mapa competitivo, de las fronteras nacionales.

17. Adolfo Sánchez Almanza, 2006, “Crecimiento económico, desigualdad y pobreza: una reflexión a partir de Kuznets”.

El autor expone algunas reflexiones teóricas básicas a partir de la hipótesis de Kuznets y de otros autores afines, que relaciona el crecimiento económico con los cambios en la desigualdad y el ingreso de la población y se analiza el comportamiento de esa variable en América Latina y México mediante datos representativos a largo plazo, concluyendo con propuestas relacionadas con mecanismos redistributivos dirigidos a la población más pobre.

De acuerdo al autor, según Kuznets, en una primera fase de crecimiento económico aumentaría la desigualdad en la distribución del ingreso pero habría transferencias de mano de obra de sectores rurales y agrícolas de baja productividad a sectores urbanos e industriales de alta productividad, con lo cual se ampliaría el mercado de los productos primarios, la desigualdad se estabilizaría por un tiempo y luego se reduciría, siendo que los cambios en la desigualdad responderían a (i) las diferencias de desigualdad en los sectores, (ii) la concentración de la propiedad y los activos (ahorro)

y (iii) las políticas redistributivas que son aplicadas en las etapas avanzadas de crecimiento.

Al respecto, las políticas económicas de los gobiernos deberán estimular el crecimiento a la vez que generar políticas redistributivas de largo plazo entre las cuales se considere (i) el capital humano, (ii) el capital físico y de inversión, (iii) el capital natural o medioambiental, (iv) y el desarrollo regional al interior de los países, sin embargo, como propondremos en nuestro trabajo, la limitación conceptual del dinero no permite redistribuir eficaz y eficientemente la riqueza.

En ese sentido, el *paper* comentado nos sirve para entender la estructura de la desigualdad y el posible impacto que podría tener una concepción más amplia de dinero, como un recurso social, conjuntamente con los otros elementos capitales en la creación de políticas redistributivas.

18. Fahd Boundi Chraki, 2018, “Valor y dinero en Marx”.

El autor pretende develar el vínculo que une la teoría monetaria marxista a su explicación del valor, la producción y la circulación, así como analizar desde dicha perspectiva la vinculación entre el aumento general de los precios y la monetización de la deuda pública.

En lo que al presente trabajo compete, resulta importante el análisis que hace el autor respecto a la definición del dinero por Marx, el cual no sería otra cosa que la materialización social del trabajo humano abstracto, y se aleja de las posiciones chartalistas como las de Knapp y Keynes, para los cuales el dinero solo se establece como moneda de cuenta, en la medida que es el Estado, en cuanto primera persona jurídica, quien la funda en primera instancia. Por el contrario, el autor señala que, según Marx, el dinero no nace de una convención ni mucho menos de una convención del Estado, cuya propia existencia es abstracta, no siendo el dinero, otra cosa que el trabajo humano abstracto, cuyo origen no se encuentra condicionado a una convención sea del tipo que sea, siendo en definitiva una creación social.

El presente trabajo resulta útil en tanto profundiza en el pensamiento de Marx referido a la naturaleza del dinero, para quien el dinero no solo sería un recurso abstracto, sino que sería, además, una creación social, sirviéndonos uno de los puntos de principio que sustentarían nuestra tesis.

2.3. Estructura teórica o científica que sustenta el tema (Teorías, modelos)

El marco teórico del presente proyecto de investigación se basa en estudios previos tanto acerca de la naturaleza, uso y origen del dinero, así como respecto de los recursos sociales (y el desarrollo teórico del mismo concepto), con la finalidad de dar sustento a la hipótesis de nuestra investigación. En ese sentido podemos dividir nuestro marco teórico en tres partes:

- (i) El desarrollo del concepto de dinero.
- (ii) Los recursos sociales y el dinero como recurso social.
- (iii) Las regalías sociales y los paraísos fiscales.

2.3.1. El desarrollo del concepto de dinero, su naturaleza y su problemática actual

Con la finalidad de introducirnos al objeto de nuestra investigación, debemos preguntarnos ¿qué es el dinero? y ¿para qué sirve estudiar su naturaleza? Para responder estas preguntas hemos utilizado las obras de autores clave como los de Georg Simmel, Davies, J.K. Galbraith, Keynes y Wilkis, así como trabajos de múltiples autores que buscan entender el dinero más allá que como un elemento facilitador del intercambio, tales como Bonefeld, Bornhauser, Brunnhuber, Brunet, Menger, Tcherneva, Cruz Hidalgo y Ramos Arévalo, entre otros autores.

Si buscamos en diferentes diccionarios la palabra “dinero”, tiene múltiples acepciones, entre ellas distintas monedas, instrumentos de medida, fortuna, medio de pago comúnmente aceptado entre otros, pero, como sucede con muchas definiciones lexicográficas de conceptos complejos, éstas suelen ser bastante laxas y equívocas. Por suerte, a lo largo de la historia el dinero ha sido estudiado desde

diversas ópticas por una multitud de autores que nos van a ayudar a hallar la respuesta a esa pregunta. Así, Hernán Borisonik comenta que reflexiones acerca del dinero existirían desde hace, al menos, dos mil quinientos años, centrándose en sus diversos aspectos, (ya sea a partir de la descripción de sus usos o a través del acercamiento a su naturaleza) señalando la antigua Grecia, como el espacio que albergó las primeras preguntas acerca de su esencia y uso. (2018, 2)

No obstante, ya más cerca de la modernidad, los escritos de John Locke (S. XVII), como explica Borisonik, serían fundamentales para impulsar el liberalismo económico, al establecer un vínculo entre las formas imperecederas del dinero (específicamente del oro) y la posibilidad de acumularlo, permitiéndole plantear que quién accede al intercambio a través de dinero consiente una distribución desigual de las tierras y los bienes. Posteriormente, John Stuart Mill diría, que «no puede haber intrínsecamente algo más insignificante, en la economía de la sociedad, que el dinero, excepto en su carácter de artificio para ahorrar tiempo y esfuerzo. Es una máquina para hacer rápida y cómodamente lo que se haría, aunque con menos rapidez y comodidad, sin ella; y como muchos otros tipos de maquinaria, solo ejerce una influencia distinta e independiente por sí misma cuando se descompone», vaciándolo, completamente, de contenido.

En esa misma línea, J.K. Galbraith en su obra acerca de la historia del dinero, no profundizaría respecto de la naturaleza del dinero, sino que, a pesar de señalar que “el estudio del dinero es, de todos los campos de la economía, el único en que se emplea la complejidad para disfrazar o eludir la verdad, no para revelarla”, lo definiría simplemente como aquello “que se da o se recibe generalmente por la compra o la venta de artículos, servicios u otras cosas” (2014), (es decir, un medio de pago) centrando el desarrollo de su texto en revelar las diferentes formas del dinero en el tiempo. De la misma opinión es el Dr. Carlos Parodi Trece, profesor de economía de la Universidad Pacífico, en Perú, a quien entrevistamos y nos manifestó que, para él, “*el dinero es cualquier cosa que cumpla con esas 3 funciones* (unidad de cuenta, medio de pago y reserva de valor). *Ni más ni menos que eso.*”

Lo cierto es que, a pesar de que Galbraith utiliza una definición tan escueta y limitada del dinero, esto no impide que a través de su obra podamos entender que las

características del dinero que conocemos hoy siempre estuvieron en potencia en el mismo dinero y que hablar de dinero en la *deep web*, en Wall Street mientras estallaba la burbuja o en el cola del Banco de Ámsterdam cuando el ejército de Luis XVI se encontraba a las puertas de la ciudad, en Constantinopla, la madrugada del 29 de mayo de 1453, en el Reino de Lidia durante el siglo VII a.e.c., cuando se inventaba el portarretrato favorito de reyes y renas: el dinero siempre haya sido dinero a pesar de las aparentemente abismales diferencias entre una cuenta y un *bitcoin*, por más tautológico que suene.

Sin lugar a duda, la comprensión del uso del dinero y su evolución así, han servido de insumo a otros autores para afrontar su estudio desde otra óptica. Georg Simmel define el dinero como “un medio, un material o un ejemplo para la presentación de las relaciones que existen entre los fenómenos más superficiales, “realistas” y fortuitos y las corrientes más profundas de la vida individual y de la historia” (2018. p.13), poniendo en marcha una teoría subjetivista del valor y una concepción de la economía como un sistema basado en el intercambio y no en la producción.

Esto es, para Simmel (2018, p. 15) el intercambio no es solo un fenómeno sociológico sui géneris, sino que es, sobre todo “la forma más pura y desarrollada de interacción que produce la vida humana”, en la que cada interacción debe considerarse un intercambio, cada conversación, cada afecto (incluso si se rechaza), cada juego, implicando, siempre, en tales interacciones, la energía personal, siendo que, en el ámbito económico, esta interacción adquiriría la forma de un intercambio de sacrificios. En ese sentido, Simmel señala que “el intercambio entre el sacrificio y la adquisición en el interior de un individuo es el presupuesto básico y, por así decirlo, la sustancia esencial del intercambio entre dos personas” siendo, a nivel social, “una forma original y una función de la vida social”. Para Simmel, el fenómeno social aludido se encuentra simbolizado en una entidad extraordinaria, que no es otra cosa que el dinero.

Simmel (2018, p. 178 y 179) propone que la función de intercambio, como una interacción directa entre los individuos, se cristaliza en la forma de dinero como una estructura independiente que cumple una función pura, y que solo es posible sobre la base de un rasgo distintivamente humano: la confianza. Sin la confianza general que

la gente tiene por los demás, la sociedad se desintegraría, porque muy pocas relaciones se basan enteramente en lo que se conoce como certeza acerca de otra persona, y muy pocas relaciones durarían si la confianza no fuera tan fuerte como, o más fuerte que, una prueba racional o la observación personal.

Atendiendo a la definición de Simmel (2018), el dinero es mucho más que una idea, una unidad de medida, un medio de pago o una moneda cualquiera, como lo entienden Locke, Galbraith, Stuart Mill y Parodi Trece. El dinero es todo eso y más, “es la cosificación de la relación pura entre las cosas que se expresan en su movimiento económico”. En ese sentido, Simmel afirma que no existe “un símbolo más ilustrativo del absoluto carácter dinámico del mundo que el dinero... el vehículo para el movimiento en lo que todo lo que no está en movimiento se extingue por completo. [el dinero] Es, por así decirlo, un “*actus purus*” (p. 24) aunque omitiendo, a efectos de su ejemplificación, que el dinero no es causa necesaria y que existe por obra del ser humano, al que, consideramos, se le debe imputar su autoría y los derechos derivados de esta.

En otros términos, la propuesta de Simmel implica que el dinero es una realidad mucho más compleja que lo que comúnmente se piensa y que, como si de un *actus purus* se tratara, es una realidad plena y actual, es decir, en permanente acto y que viabiliza y posibilita la dinámica económico social. En este punto, pienso que es necesario repasar la interpretación que hace Gilles Deleuze de la sustancia en la Ética de Baruch Spinoza para entender las formas en las que se expresa la sustancia.

Para Deleuze, la sustancia, según Spinoza, es inmanente a sus efectos, lo que quiere decir que la sustancia es al mismo tiempo sus atributos y modos, que existe un movimiento entre la sustancia y sus atributos que es, a la vez, la forma en que estos se expresan. Así se explica Deleuze (1999): “Por una parte, la expresión es una explicación: desarrollo de aquello que se expresa, manifestación del Uno en lo múltiple (manifestación de la sustancia en sus atributos; después, de los atributos en sus modos)”. Para Deleuze, la expresión múltiple comprende la sustancia, que se encuentra impresa en lo que la desarrolla, inmanente a todo aquello que lo manifiesta (p. 12). De manera similar a lo que ocurre con el dinero en relación a sus atributos y a las múltiples formas como éste se expresa, tal como revisaremos más adelante.

Quizá Simmel sea uno de los autores que más profundiza en el estudio de la naturaleza del dinero y, consideramos, que es de lectura imprescindible para todo aquel que busque informarse al respecto. Sin embargo, otros autores se acercan a la misma desde otras ópticas, tales como Ramos Arévalo (2018, p. 67), para quien dinero es un derecho (y que por tanto genera deudores y acreedores) siendo su fundamento último el hombre mismo: su forma de conocer, de querer y de relacionarse.

Para Ramos Arévalo el dinero no es un bien, sino una medida universal de comparación que tiene su origen en la capacidad de abstracción del hombre y cumple la función de medio de pago, depósito de riqueza o valor de cambio y de permanencia en el tiempo y que no se puede entender sin asumir el componente trascendental del ser humano porque es fruto de este componente.

En ese sentido, para Ramos Arévalo (2018, p. 167), que el dinero se haya considerado un activo solo se entiende si se identifica al mismo como un derecho. El dinero es un activo en la medida que siempre ha de pertenecer a alguien y existe únicamente si pertenece a alguien en oposición a otro (en tanto el dinero sin propietario no existe). Asimismo, considerando la definición contenida en el párrafo anterior, el dinero es un activo, pero no es un bien. ¿Qué clase de activo que no es un bien puede ser oponible *erga omnes*? Esa clase de activo, dirá Ramos Arévalo, es el derecho, es decir, al no ser un bien, solo siendo el dinero un derecho puede ser oponible *erga omnes*.

Siendo el dinero un derecho que solo podemos explicar desde una determinada visión del hombre, Ramos Arévalo se pregunta ¿Cuál es la naturaleza de ese derecho? Pregunta que en el trabajo citado no llega a responder. Por nuestra parte, no consideramos que la naturaleza del dinero sea la de un derecho, sino, más bien, la de un recurso social que genera derechos, tal como lo explicaremos en su oportunidad.

Por su parte Pavlina Tcherneva y Esteban Cruz-Hidalgo, en el trabajo que publicaran conjuntamente en 2019 titulado “*Dinero, Poder y regímenes monetarios: Porqué la Naturaleza del Dinero sí importa*”, responden a la pregunta de Ramos Arévalo definiéndolo como una relación de poder social en evolución dentro del proceso de provisión social, cuyo proceso de nacimiento no puede separarse del desarrollo del

poder estatal insertándose dentro de un conjunto de reglas y códigos legales establecidos por el estado.

El trabajo de Tcherneva y Cruz-Hidalgo se acerca al dinero desde otra óptica. En su obra la revisión de los orígenes y la naturaleza del dinero aquí tiene la finalidad de evidenciar los obstáculos institucionales o pasos intermedios innecesarios inmiscuidos en la coordinación de la política fiscal y la política monetaria según los diferentes regímenes monetarios existentes en el mundo, aspectos que considera importantes en la discusión sobre el diseño de las instituciones para poder emplear los poderes de los que el estado-nación moderno dispone como monopolista de la moneda

Aunado a ello, Tcherneva y Cruz-Hidalgo (2019, p. 13) responden a nuestra segunda pregunta ¿Por qué es importante estudiar la naturaleza del dinero? Al respecto, los referidos autores dirán que el estudio de la naturaleza del dinero es importante “para fijar los términos de las discusiones en torno al diseño de nuestros regímenes monetarios y el alcance de las políticas públicas, ya que permite entender la naturaleza de las operaciones implicadas entre el Tesoro y el Banco Central planteando una función de los bonos y de los impuestos muy diferente al que se desprende de la teoría del dinero convencional”.

Como veremos más adelante, aunque diferimos en gran medida con las conclusiones arribadas por Tcherneva y Cruz-Hidalgo, como veremos más adelante, coincidimos en sus motivaciones: entender la naturaleza del dinero nos permite conocer los derechos y deberes derivados de su uso, planteando, a su vez, una función muy diferente de ellos impuestos al que se desprende de la teoría del dinero convencional, tal como hemos ido explicando y profundizaremos aún más.

2.3.2. Los recursos sociales, el dinero como recurso social y las regalías sociales.

De acuerdo a la definición elaborada por De las Heras y Cortajarena (1985), los recursos sociales son “Aquellos medios humanos, materiales, técnicos, financieros, institucionales, etc. de que se dota a sí misma una sociedad para hacer frente a las

necesidades de sus individuos, grupos y comunidades, en cuanto miembros integrantes de ellas.”

Al respecto, Kisnerman (1986) clasificaría los recursos sociales de la siguiente manera:

1. Naturales: Alimentación, energía, etc.
2. Materiales: Equipamientos e infraestructuras.
3. Técnicos: Instrumentos de trabajo e incluso los propios profesionales.
4. Financieros: Medios económicos.
5. Humanos: Personas que participan en el desarrollo de una operación.
6. Institucionales: Entidades, centros y servicios.

No obstante, tanto De las Heras y Cortajarena (1985), Kisnerman (1986) y la Guía de Recursos Sociales de la Colección Ciencias sociales publicada por Espacio Editorial (1999), relacionan los recursos sociales con los medios disponibles para articular la intervención social en los diferentes ámbitos, por tanto, dichos autores entienden a los recursos sociales como los recursos que permiten la prestación de los servicios sociales.

De otro lado, de acuerdo con Foa y Foa, un recurso social se refiera a cualquier mercancía – material o simbólica – que se transmite a través de un comportamiento personal, es decir, que pueda ser objeto de intercambio entre personas. Si bien, la definición propuesta por de Foa y Foa y recogida por otros autores como **Törnblom** y Ali en su obra *Handbook of Social Resource Theory*, se encuentra enmarcado en un contexto sociológico, remarca la intersubjetividad que debe ser necesario para que algo, sin importa si su naturaleza es material o simbólica, pueda ser considerado un recurso social, acerca de los cuales, según lo mencionado por Umberson & Karas (2011) en su artículo *Social Relationships and Health: A Flashpoint for Health Policy*, se ha documentado que generan beneficios directos e indirectos para los miembros de la sociedad que los poseen.

Nuestro concepto de recursos sociales, si bien se encuentra estrechamente vinculada a las definiciones dadas por los referidos autores, tiene mayor alcance, siendo utilizado en contraposición de los recursos naturales. Como es de conocimiento común, los

recursos naturales son todos los bienes que proporciona la naturaleza sin la intervención del ser humano y que pueden ser aprovechados por este último de manera inmediata o futura.

Esto es, dichos bienes producidos por la naturaleza adquieren la denominación de recurso, únicamente, en tanto pueden o podrían ser aprovechados por el ser humano. Podemos considerar un diamante extraído de algún lugar de África como un recurso natural, pero no podemos hacer lo mismo con un asteroide compuesto de en su mayoría de diamante y que orbita alrededor de una estrella lejana, hasta que podamos desarrollar la tecnología necesaria (o intuir de manera verosímil su desarrollo) para poder explotar la valiosa roca. Fuera de esta distinción, creemos que todos conocemos qué son los recursos naturales y sus clasificaciones más tradicionales, tales como renovables y no renovables y bióticos y abióticos, por lo que no ahondaremos más en ese aspecto. No obstante, nos ocuparemos de la definición, en apariencia limitada, de lo que son los recursos sociales y de su aparente limitación.

Tal como ya señalamos citando a De las Heras y Cortajarena, los recursos sociales son “Aquellos medios humanos, materiales, técnicos, financieros, institucionales, etc. de que se dota a sí misma una sociedad para hacer frente a las necesidades de sus individuos, grupos y comunidades, en cuanto miembros integrantes de ellas.” No obstante, dicha definición es utilizada en un contexto particular, lo cual, necesariamente, limita su extensión. De las Heras y Cortajarena, así como Kisnerman y otros autores, han desarrollado el concepto de recursos sociales en el marco de su trabajo, orientándolo al bienestar social a través del desarrollo de políticas privadas o públicas que contribuyan a mejorar la calidad de vida de las poblaciones vulnerables, por lo que dicho concepto se ha encontrado restringido.

Por nuestra parte, nosotros creemos que el concepto de recurso social tiene una acepción distinta y, considerando la definición dada por De Las Heras y Cortajarena (1986), mucho más amplia, pudiendo definirse de la siguiente manera: “Aquellos medios humanos, con los que se dota a sí misma la humanidad, para hacer frente a sus necesidades, en cuanto a un conjunto de individuos que comparten necesidades de interrelación e intercambio.”

Estando a lo expuesto en el apartado anterior referido al concepto de dinero, éste se identifica con la definición de recurso social acuñada por nosotros, pudiendo identificar el dinero como un medio humano de que se dota a sí misma la humanidad con la finalidad de hacer frente a sus necesidades de interrelación e intercambio. Esto es, de acuerdo a su definición, los recursos sociales deben existir como una realidad en tanto es aceptada como tal por el común denominador de la sociedad, constituyéndose, el dinero, en el paradigma de todos ellos, al presentarse, a decir de Simmel, como un acto puro.

Existen distintos tipos de recursos sociales, tal como observamos en la clasificación de Kisnerman, sin embargo, a diferencia de todos ellos, como ya veíamos en Simmel (2018, p. 24), el dinero “es la cosificación de la relación pura entre las cosas que se expresan en su movimiento económico”. El dinero le debe su autoría a la humanidad, quien, sin necesidad de hacer uso de ningún otro recurso ni aparato de coacción, viabiliza el flujo de la riqueza en la sociedad y permitiendo de esa forma el desarrollo de la dinámica social y simbolizando, entre otras cosas, el carácter dinámico del mundo. El dinero es, por tanto, un recurso social cuya principal característica es su intersubjetividad, es decir, cuya existencia y autoría radica únicamente la creencia del ser humano en el mismo y su necesidad de crear un medio ideal que le permita viabilizar sus relaciones sociales e intercambios.

2.3.3. La regalía social y los paraísos fiscales

Vale señalar que el presente apartado busca su fundamento, a manera de *analogia iuris*, en la interpretación de un conjunto de normas generales a efectos de deducir un principio general del Derecho, más precisamente de las normas referidas a la explotación de los recursos naturales y de los derechos de autor.

Dicho ello, en primer lugar, debemos recordar el significado de las palabras regalía (*royalty*), canon y derecho de autor. De conformidad con el Diccionario Panhispánico de Español Jurídico de la Real Academia Española, una regalía o *royalty* es una cantidad que se paga al propietario de un derecho, a cambio del permiso para ejercerlo, o lo que sería el caso, utilizarlo. Asimismo, si bien la palabra *royalty* se encuentra más relacionado con la explotación de los derechos de autor, también se encuentra

estrechamente relacionada con la palabra *canon*, la cual, según el mismo diccionario, se define como una “Renta o cantidad pagada de forma periódica a cambio de la utilización y disfrute de una cosa de propiedad pública”, la cual se presenta de formas muy variadas, como el canon por la explotación de minas, fuentes hidráulicas, extracción de petróleo, espectro radioeléctrico y de otros recursos naturales, cuya propiedad se encuentra administrada por los gobiernos como representantes de la cosa pública. De otro lado, por derechos de autor, nos referimos a un conjunto de normas jurídicas que afirman los derechos morales y patrimoniales pertenecientes a los autores por la creación de una obra.

En efecto, si una regalía es, en general, un pago que recibe un gobierno por la explotación de un recurso natural o un autor por el uso de su obra, queda claro que el dinero, siendo un recurso social cuya autoría le pertenece a la humanidad en su conjunto (es decir, que es de carácter público), resulta lógico que la humanidad reciba una contraprestación por el uso de su obra. A este pago denominamos regalía social y su recaudación, tal como corresponde con el resto de los recursos naturales, corresponde al Estado.

Líneas arriba respondíamos, de la mano de Tcherneva y Cruz-Hidalgo a la pregunta de ¿Por qué es importante estudiar la naturaleza del dinero? Señalando que su importancia radicaba en encontrar un fundamento que nos ayude a “fijar los términos de las discusiones en torno al diseño de nuestros regímenes monetarios y el alcance de las políticas públicas, ya que permite entender la naturaleza de las operaciones implicadas entre el Tesoro y el Banco Central planteando una función de los bonos y de los impuestos muy diferente al que se desprende de la teoría del dinero convencional” (2019. p. 13). Por nuestra parte, nosotros nos centramos en el papel de los estados como entidades recaudadoras y redistribuidoras de dicha regalía, la cual es pagada por los tenedores y usuarios del recurso en la forma de impuestos, sea cual sea su tipo.

Finalmente, consideramos que, encontrándose los estados obligados a recaudar dichas regalías, la existencia de paraísos fiscales, entendidos como jurisdicciones de baja o nula imposición que no detentan real supervisión o regulación monetaria, bancaria o financiera aplicando, a su vez, intensas restricciones o limitaciones a los intercambios

de información con otras jurisdicciones se constituyen en una de las principales formas de acumulación de capital, permitiendo que las ganancias producidas en los diferentes estados sean sacadas del país, eludiendo el pago de impuestos y aumentando aún más la crisis de liquidez de países que se ven privados, conjuntamente con sus habitantes, del deber/derecho a la recaudación de dichos ingresos, lo a su vez les impide afrontar los pagos por el mantenimiento y mejoramiento de los servicios básicos (salud, educación, saneamiento, mejoramiento de infraestructura, etc.), privando a la sociedad de la redistribución de dichos ingresos y a los individuos de mejorar su calidad de vida.

2.4. Definición de términos básicos

1. Dinero: todo activo o bien aceptado como medio de pago o medición del valor por los agentes económicos para sus intercambios y además cumple con la función de ser unidad de cuenta y depósito de valor. Las monedas y billetes en circulación son la forma final adoptada por las economías como dinero (El Dinero, s.f.).
2. Moneda: forma final adoptada por el dinero siendo emitida bajo la autorización de un Estado en cuyo territorio goza de poder liberatorio, es decir, que los ciudadanos de ese país están obligados a aceptarla como medio de pago.
3. Capital: conjunto de recursos dinerarios -o que se pueden convertir en dinero- de una persona. En el contexto de una empresa, son las aportaciones realizadas por sus socios para su creación. Cuando se trata de una sociedad anónima, el capital social se divide en acciones y estas pueden ser negociadas en Bolsa. También se denomina capital -por oposición a los intereses- al principal de una deuda o renta.
4. Riqueza: Abundancia de bienes, servicios y/o capital.
5. Pobreza monetaria: Se considera como pobres monetarios a las personas que residen en hogares cuyo gasto per cápita es insuficiente para adquirir una canasta básica de alimentos y no alimentos (vivienda, vestido, educación, salud, transporte, etc.). Son pobres extremos aquellas personas que integran hogares cuyos gastos per cápita están por debajo del costo de la canasta básica de alimentos.
6. Desigualdad: La desigualdad económica es la diferencia que existe en la distribución de bienes, ingresos y rentas en el seno de un grupo, una sociedad, un país o entre países.

7. Recursos naturales: Son todos los bienes que proporciona la naturaleza sin la intervención del ser humano y que pueden ser aprovechados por éste último de manera inmediata o futura.
8. Recurso social: Aquellos medios humanos, materiales, técnicos, financieros, institucionales, etc. de que se dota a sí misma la humanidad, para hacer frente a sus necesidades, en cuanto a un conjunto de individuos que comparten necesidades interrelacionadas.
9. Regalías sociales: Contraprestación de carácter pecuniario que se paga por el uso o disfrute de un recurso social.
10. Mito político: Modo de enunciación utilizado por una ideología para justificar su orden y que es interiorizado por las personas bajo dicha hegemonía.
11. Neoliberalismo: Doctrina económica y política que apunta a reducir el rol del Estado en la economía, liberalizar los mercados y reducir las cargas impositivas.
12. Criptomoneda: Del inglés *cryptocurrency*, es un tipo de moneda alternativa digital que utiliza la criptografía para asegurar las transacciones, controlar la creación de unidades adicionales y verificar la transferencia de activos usando tecnologías de registro distribuido.
13. Paraíso fiscal: Jurisdicciones de baja o nula imposición que no detentan supervisión o regulación monetaria, bancaria o financiera y que aplican intensas restricciones o limitaciones a los intercambios de información con otras jurisdicciones.
14. Intersubjetividad: Proceso recíproco por medio del cual se comparte la conciencia y conocimiento de una persona a otra.

2.5. Categorías y subcategorías

2.5.1. Intersubjetividad

Como ya hemos explicado, la intersubjetividad se define como un proceso recíproco por medio del cual se comparte la conciencia y conocimiento de una persona a otra. Este concepto, en apariencia sencillo, ha sido fundamental para la evolución del *homo sapiens* y el desarrollo de sus sociedades, en tanto es a partir del reconocimiento del otro y de nuestra propia otredad, así como de los significados y significantes comunes que componen nuestro imaginario conjunto, que creamos culturas, valores y

sentimientos que nos permiten reconocernos y crear relaciones más o menos estrechas con los demás miembros de nuestra sociedad.

Dicha intersubjetividad puede expresarse en diferentes planos y niveles a través de manifestaciones en el plano afectivo, religioso, cultural, económico, social etc. Nuestro trabajo intenta en comprender el carácter intersubjetivo del dinero a partir de su origen, comportamiento, uso y evolución a efectos de entender su naturaleza compleja y la relación que los hombres tenemos con éste, para lo cual es necesario entender el concepto de intersubjetividad como elemento fundamental del mismo.

2.5.2. Dinero

El dinero puede adoptar cualquier forma, pero siempre está relacionado a determinadas prácticas adoptadas históricamente y siempre vinculadas a la división del trabajo, la estratificación social y la distribución de las riquezas, manifiesta Hernán Borisonik en su artículo “La abstracción del dinero, ¿emancipación o alienación?” (2018), sin embargo, consideramos que la intersubjetividad es una característica intrínseca al dinero que no debe ignorarse, en tanto su existencia necesita de un proceso recíproco de conciencia compartida respecto del mismo y que, si bien su primer acercamiento es cultural, trasciende cualquier cultura hasta convertirse en un conocimiento universal cuya existencia sobrevive incluso a la creencia personal de los individuos, pudiendo decirse, de manera grandilocuente (y claramente fuera de lugar) que el dinero es más grande que Dios, porque, aunque la mayoría de la gente cree en Dios, todo el mundo cree en el dinero.

Asimismo, él se puede entender como un medio humano de que se dota a sí misma la humanidad con la finalidad de hacer frente a sus necesidades de interrelación e intercambio y cuya existencia tiene como requisito *sine qua non* la creencia universal en el mismo.

2.5.3. Recursos sociales

Distinguimos a los recursos sociales en contraposición a los recursos naturales en tanto los últimos son generados por la naturaleza y no le deben su existencia a la humanidad,

siendo explotados por la humanidad para la satisfacción de sus necesidades. Por el contrario, los recursos sociales son medios de que se dota a sí misma la humanidad para hacer frente a las necesidades de sus individuos, grupos y comunidades, en cuanto miembros integrantes de ellas y que debe su existencia a la creencia en el mismo por parte de todos sus miembros. Así, mientras los recursos naturales son reales – en tanto cosas - los recursos sociales son abstractos y por tanto una creación intelectual de la propia humanidad, sin embargo, los mismos cumplen el mismo rol, como bienes utilizados para la satisfacción de las necesidades de la sociedad.

2.5.4. Regalías sociales

Entendemos las regalías sociales como la contraprestación de carácter pecuniario que se paga por el uso o disfrute de un determinado recurso social, de la misma manera que se paga una regalía o canon por la explotación de un recurso natural o por la explotación de un derecho de propiedad intelectual por la explotación de una obra de un determinado autor.

En el caso de los recursos sociales, siendo el autor la humanidad como ente colectivo, los individuos deben pagar una regalía por la explotación o uso de su obra, lo que, en el caso del dinero, se puede traducir en el deber de pagar una regalía social materializada en los impuestos, por parte de los usuarios y el deber de los Estados de cobrarlos, a efectos de redistribuirlos entre los miembros de la sociedad.

3. MARCO METODOLÓGICO

3.1. Enfoque, tipo, método y diseño de la investigación

Enfoque y tipo de investigación

Este trabajo de investigación tiene un enfoque cualitativo y básico porque intentamos a aproximarnos al desarrollo de una nueva teoría respecto al dinero únicamente a través de la exploración de trabajos y estudios previos.

Método

El método que seguiremos es exploratorio, considerándolo como un primer acercamiento, desde la óptica propuesta, al problema que se pretende estudiar y conocer, esto es, si entender el dinero como recurso social y la carga impositiva como regalía social, podría ayudar a reducir la desigualdad. Nuestro enfoque es cualitativo.

Diseño de la investigación

Considerando las características del objeto de estudio, el diseño de la presente investigación es del tipo no experimental

Asimismo, deberá ser del tipo hermenéutico, en tanto su objetivo es tender los medios para lograr una interpretación fiel y objetiva del objeto estudiado y fenomenológico, en tanto aborda todo lo relacionado con el objeto o sujeto de estudio y cómo influye en los sujetos y su entorno, por lo que se le da especial importancia al establecimiento de qué y cuál es el efecto que el objeto, que propiedades y/o características posee, y cuál es el uso que se le puede dar.

3.2. Población y muestra

El presente estudio no cuenta con población ni muestra.

3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

En la primera fase: revisión de la literatura y análisis de estadísticas. No se usará un registro de contenido del documento.

En la segunda fase: entrevistas con expertos. Para los efectos de la entrevista, se desarrollará en la segunda fase de la implementación de este proyecto una guía de entrevistas.

Las **técnicas** utilizadas en la presente investigación serán: (i) entrevistas.

Por su parte, los **instrumentos** que se utilizarán son: (i) guía de entrevistas.

Las entrevistas se realizaron a los siguientes profesionales:

1. Dr. Miguel Yasuyuki Hirota, economista. Investigador de la Università de Valencia, experto en monedas complementarias y sociales.
2. Mgtr. Julien Tudoux, físico, secretario de la asociación *Agir pour la Transition*. encargada de la emisión y distribución de la moneda local y complementaria MUSE en el departamento de Maine y Loira, Países del Loira, Francia.
3. Mgtr. German Alejandro Alarco Tosoni, Economista, profesor principal e investigador de la Universidad del Pacífico, en Lima, Perú. Director del Banco Central de Reserva del Perú.
4. Dr. Carlos Contreras Carranza, Historiador, profesor principal e investigador de la Pontificia Universidad Católica de Lima.
5. Dr. Carlos Parodi Trece, Economista, profesor principal e investigador de la Universidad del Pacífico.

3.4. Descripción de procedimiento de análisis de datos

La investigación se lleva a cabo en dos fases. En la primera fase revisamos la literatura respecto a nuestro objeto de estudio: el dinero, los recursos sociales y las regalías sociales. Dado el carácter de nuestro estudio (exploratorio y fenomenológico), no consideramos oportuno elaborar previamente un registro de contenido del documento. Necesitamos la posibilidad de abrir nuevos campos de estudio que aún desconocemos. Sin embargo, en el transcurso de nuestro estudio se elabora el mencionado registro para fines de poder estructurar nuestro análisis adecuadamente. Este trabajo es principalmente de gabinete.

La fase dos consiste en el trabajo de campo. En base de la información levantada y examinada, se considera pertinente desarrollar entrevistas con un mínimo 5 personas respecto a nuestras hipótesis y los siguientes dos objetivos de nuestro estudio:

- Generar un nuevo concepto de dinero a partir de la comprensión de su naturaleza e identificar los beneficios derivados de su uso.
- Presentar recomendaciones respecto al papel que deberían tener los Estados en la recaudación de los beneficios obtenidos por el uso del dinero frente a y la existencia y utilización de paraísos fiscales y criptomonedas por los sujetos superavitarios.

Se define los expertos en base del levantamiento de la información en la primera fase de esta investigación.

Para los efectos de la entrevista, se desarrollará en la segunda fase de la implementación de este proyecto una guía de entrevistas. Las entrevistas se llevan a cabo por correo electrónico, videollamada o en los lugares donde el entrevistado se encuentra más cómodo. Para fines de análisis, los resultados de las entrevistas serán codificados y agrupados en patrones generales.

4. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1. RESULTADOS

4.1.1. La naturaleza del dinero importa

A través de un rápido recorrido por la historia del dinero, pudimos observar las diferentes maneras en que lo hemos utilizado último a efectos de superar los problemas que surgían conforme se complejizaban nuestras relaciones sociales y comerciales, desde el uso de cuentas hasta la impresión de papel moneda, la aparición del dinero *Fiat* y finalmente, el dinero electrónico y digital, permitiéndonos conceptualizar su naturaleza a partir del descubrimiento de sus usos.

De otro lado, en cuanto al marco teórico hemos visto que las definiciones que se tenían del mismo variaron a través del tiempo. Así, por ejemplo, si para Aristóteles, “El dinero es todo aquello que posee valor económico, pues siempre que existe intercambio (así sea en forma de trueque) hay una cierta commensurabilidad, que puede ser interpretada y aceptada por ambas partes, siendo la moneda, únicamente, la representación suficientemente (nunca lo agota) del valor de cada cosa (a efectos de que pueda realizarse el intercambio sin tener que apelar cada vez a nuevas equivalencias), realizando, a su vez, una muy temprana crítica a una concepción fetichizante del dinero (Borisonik, 2018, 3); para Smith - quizá influenciado por el pensamiento político de John Locke - el dinero es, tan solo, la mediación de las relaciones económicas de intercambio entre los productores individuales, y como tal, funciona como un medio de interacción social y como un instrumento de organización económica (Bonfeld, 2000: 1-4); para David Ricardo, el dinero era, más bien, una

medida de valor, según la cual la sustancia de un valor de una mercancía es la cantidad de trabajo incorporado en ella. En ese sentido, Bonefeld dirá que para Ricardo el dinero es, en realidad “*labour time money*” (Bonefeld, 2000: 4), es decir, ya en Ricardo el dinero incorpora el trabajo en su constitución.

Siguiendo el razonamiento del estagirita, Marx consigue diferenciar el dinero de capital. Así, mientras el dinero es un mediador temporal entre dos mercancías, formando parte del circuito del uso y la satisfacción de las necesidades (o siguiendo nuestro razonamiento, permitiendo el flujo de la riqueza a efectos de, a su vez, permitir la satisfacción de las necesidades) el capital no es otra cosa que el “producto de una inversión engañosa entre medio y fin, que exige un permanente incremento y alimenta el ilimitado deseo de acumular, cuestión que se agrava geoméricamente cuanto más se abstrae el dinero de la producción” (Borisonik, 2018, 3).

En ese sentido, el dinero se puede concebir, en términos críticos, como “una forma homogénea de valor independiente” de la que la relación con el trabajo se elimina aparentemente hasta llegar a convertirse en un “fetiche puro” al ser la fuente de su propia expansión, como si de una riqueza sin contenido se tratara, siendo una abstracción real social que aparece en la forma de sujeto dinero. Para Marx, el dinero ya no sería, en esencia, un medio de intercambio que permite incorporar el valor del trabajo a la de la mercancía en la forma de plusvalía, sino que sería, en sí mismo, “una forma homogénea de valor independiente”, un “fetiche puro” (Bonefeld, 2000: 1-4)²³. Así, “por su *plenipotencialidad*, el dinero se ha convertido en algo deseado con la ilusión de aplazar el momento de la experiencia, acrecentando el placer por su mera posesión, como metáfora y abstracción de la materialidad. Así, el dinero se ha convertido en fin de la vida humana en todo el planeta” (Borisonik, 2018, 3), caracterizándolo como algo que es en sí mismo, más allá de los usos y la función social que este pueda tener y las formas que vaya adquiriendo a lo largo del tiempo, definición que nos ayuda a comprender la naturaleza del dinero y resulta sumamente ilustrativa para nuestra investigación.

²³ Cabe precisar que el referido autor manifestó que dicha definición había sido elaborada en términos críticos y que no pretende ser una definición definitiva del mismo, (Bonefeld, 2000: 1-4)

Estando a lo expuesto y a lo dicho por J.K. Galbraith respecto a que “*el estudio del dinero es, de todos los campos de la economía, el único en que se emplea la complejidad para disfrazar o eludir la verdad, no para revelarla*” (2014), antes de continuar, consideramos necesario – aunque parezca redundante – precisar que abordaremos la pregunta “¿Qué es el dinero?” desde la naturaleza de éste, aproximándonos a aquello por lo que el dinero es lo que es en sí mismo, permitiéndonos dejar de lado tanto definiciones innecesariamente complejas que enturbian nuestra concepción del mismo, como definiciones simplistas, que nos niegan la posibilidad de conocer su verdadera naturaleza, tal como el propio J.K. Galbraith hace al definirlo como *algo que se entrega a cambio de otra cosa en virtud a una transacción comercial* (2014).

Sin lugar a duda, la comprensión de la naturaleza del dinero desde su uso y evolución, han servido a reputados autores para afrontar su estudio desde una óptica más filosófica o metafísica, si cabe. Así, Georg Simmel manifiesta que el dinero sirve como “un medio, un material o un ejemplo para la presentación de las relaciones que existen entre los fenómenos más superficiales, “realistas” y fortuitos y las corrientes más profundas de la vida individual y de la historia” (2018. p.13), poniendo en marcha una teoría subjetivista del valor y una concepción de la economía como un sistema basado en el intercambio y no en la producción. Es decir, por una parte, el dinero es una suerte de *liaison* que sirve tanto para facilitar las situaciones más mundanas y cotidianas en la vida de cualquier sujeto y dar cuenta, al mismo tiempo, de una serie de realidades y relaciones económicas, actuales o pasadas, que configuran la complejidad de nuestra sociedad.

Esto es, para Simmel (2018, p. 15) el intercambio no es solo un fenómeno sociológico sui géneris, sino que es, sobre todo “la forma más pura y desarrollada de interacción que produce la vida humana”, en la que cada interacción, cada conversación, cada afecto (incluso si se rechaza), cada juego, debe considerarse un intercambio, implicando, siempre, en tales interacciones, la energía personal. Así, aterrizada en el plano económico, esta interacción adquiriría la forma de un intercambio de sacrificios.

En ese sentido, Simmel señala que “el intercambio entre el sacrificio y la adquisición en el interior de un individuo es el presupuesto básico y, por así decirlo, la sustancia

esencial del intercambio entre dos personas” siendo, a nivel social, “una forma original y una función de la vida social”. Para Simmel, el fenómeno social aludido se encuentra simbolizado en una entidad extraordinaria, que no es otra cosa que el dinero.

El referido autor propone que la función de intercambio, como una interacción directa entre los individuos, se cristaliza en la forma de dinero como una estructura independiente que cumple una función pura, y que solo es posible sobre la base de un rasgo distintivamente humano: la confianza. Sin la confianza general que la gente tiene por los demás, la sociedad se desintegraría, porque muy pocas relaciones se basan enteramente en lo que se conoce como certeza acerca de otra persona y muy pocas relaciones durarían si la confianza no fuera tan fuerte como, o más fuerte que, una prueba racional o la observación personal (2018, p. 178 y 179).

Atendiendo a la definición de Simmel, el dinero es mucho más que una moneda cualquiera, la fortuna, una idea, una unidad de medida, un depósito de valor y un medio de pago: el dinero es todo eso y más, “es la cosificación de la relación pura entre las cosas que se expresan en su movimiento económico”. En ese sentido, el referido autor ilustra al dinero como si de un primer motor inmóvil aristotélico se tratara, afirmando que no existe “un símbolo más ilustrativo del absoluto carácter dinámico del mundo que el dinero... el vehículo para el movimiento en lo que todo lo que no está en movimiento se extingue por completo. [el dinero] Es, por así decirlo, un *actus purus*” (2018, p. 24) aunque omitiendo, a efectos de su ejemplificación, que el dinero existe por obra del ser humano, quien es titular de su autoría, hecho que será de suma relevancia en el desarrollo de nuestra tesis.

El estudio del dinero realizado por Simmel, partiendo de su función social, pretende revelar la naturaleza del dinero, en lugar de disfrazarla con conceptos complejos, ambiguos o simplistas que, como bien dice Galbraith, pretenderían, o en todo caso, conseguirían, *ocultar la verdad* respecto del mismo. Por nuestra parte, consideramos que seguir la óptica, digamos, fenomenológica, con la que se acerca Simmel al dinero, considerando las manifestaciones que éste ha reproducido a lo largo de su evolución, así como las predicciones que se puedan realizar respecto del futuro del mismo, nos permiten aproximarnos aún más a su naturaleza con la finalidad de conocer los efectos – beneficiosos, pensamos – que dicho acercamiento podría tener a propósito de la

generación de las políticas públicas dirigidas a la reducción de la desigualdad y la pobreza.

Asimismo, diversos autores, a la luz de la aparición de la multiplicidad de instrumentos financieros desarrollados en los últimos años, han buscado acercarse a la naturaleza del dinero de diversas maneras, con distintos resultados. Como, por ejemplo, Ramos Arévalo (2018, p. 67), para quien dinero es un derecho (y que por tanto genera deudores y acreedores) siendo su fundamento último el hombre mismo: su forma de conocer, de querer y de relacionarse. Para dicho autor, el dinero no es un bien, sino una medida universal de comparación que tiene su origen en la capacidad de abstracción del hombre y cumple la función de medio de pago, depósito de riqueza o valor de cambio y de permanencia en el tiempo y que no se puede entender sin asumir el componente trascendental del ser humano porque es fruto de este componente.

En ese sentido, Ramos Arévalo sostiene que la razón por la que el dinero se ha considerado un activo solo se entiende si se identifica al mismo como un derecho (2018, p. 67). Para él, el dinero es un activo en la medida que siempre ha de pertenecer a alguien y existe únicamente si pertenece a alguien en oposición a otro (en tanto el dinero sin propietario no existiría a efectos prácticos, señala). Asimismo, considerando la definición contenida en el párrafo anterior, el dinero es un activo, pero no es un bien. ¿Qué clase de activo que no es un bien puede ser oponible *erga omnes*? Esa clase de activo, dirá Ramos Arévalo, es el derecho, es decir, al no ser un bien de carácter material, solo siendo el dinero un derecho puede ser oponible *erga omnes*. Considerando el dinero como un derecho que solo podemos explicar desde una determinada visión del hombre, Ramos Arévalo se pregunta ¿Cuál es la naturaleza de ese derecho? Pregunta que el autor, al menos en el trabajo citado, no llega a responder. Por nuestra parte, no consideramos que la naturaleza del dinero sea la de un derecho, sino, más bien, la de un recurso social que genera derechos, tal como lo explicaremos en su oportunidad.

Por su parte Pavlina Tcherneva y Esteban Cruz-Hidalgo, en el trabajo que publicaran conjuntamente “*Dinero, Poder y regímenes monetarios: Porqué la naturaleza del Dinero sí importa*” (2019, p. 13) se aproximan al dinero desde una perspectiva política y, aunque en algunos aspectos resulta contradictoria, no por eso menos novedosa e

interesante. En ese sentido, respecto a la pregunta ¿Por qué es importante estudiar la naturaleza del dinero? manifiestan que la importancia de dicho estudio recae en *“fijar los términos de las discusiones en torno al diseño de nuestros regímenes monetarios y el alcance de las políticas públicas, ya que permite entender la naturaleza de las operaciones implicadas entre el Tesoro y el Banco Central planteando una función de los bonos y de los impuestos muy diferente al que se desprende de la teoría del dinero convencional”*. Para Tcherneva y Cruz-Hidalgo, la importancia de remontarse a los orígenes del dinero, para entender su naturaleza, tiene la finalidad de evidenciar los obstáculos institucionales o pasos intermedios innecesarios inmiscuidos en la coordinación de la política fiscal y la política monetaria según los diferentes regímenes monetarios existentes en el mundo, aspectos que consideran importantes en la discusión sobre el diseño de las instituciones para poder emplear los poderes de los que el estado-nación moderno dispone como monopolista de la moneda.

Así, los referidos autores ponen en duda, sin carecer de razón, que el dinero haya surgido con posterioridad al trueque en virtud a la masificación o sofisticación de los intercambios, manifestando que dicha afirmación, aunque tenida por cierta por la mayoría, carecería de pruebas que la sustenten. Es decir, que se trataría de una suerte de mito creado para fundamentar la teoría del surgimiento espontáneo del dinero como medio de pago, pero que realmente pretende ocultar la verdadera naturaleza del dinero, muy distinta y que ellos definirían como *“una relación de poder social en evolución dentro del proceso de provisión social, cuyo proceso de nacimiento no puede separarse del desarrollo del poder estatal insertándose dentro de un conjunto de reglas y códigos legales establecidos por el estado”*. Es decir, para los referidos autores, el dinero no es un bien ni mucho menos un medio de pago, es una relación de poder social.

Para Tcherneva y Cruz-Hidalgo, el dinero es una *“relación de deuda social estratificada”* que es medida en una unidad de cuenta (moneda) fijada por una autoridad a efectos de reafirmar su control sobre los demás individuos de la sociedad y cuya génesis está inherentemente ligada al desarrollo del poder estatal. Por lo que entienden que, en las economías capitalistas modernas, la moneda (indisociable del dinero) es también – necesariamente - un monopolio público que, desde su origen, sería resultado de la voluntad de dominio de un determinado grupo erigido como autoridad y su necesidad de controlar al resto de la sociedad. Sin embargo, cabe

señalar, que si bien, el Estado y la banca han tenido y aún conservan un monopolio casi absoluto sobre la emisión y regulación de la moneda, este ha sido de carácter legal y, reiteramos, sobre la moneda, no sobre el dinero.

Como hemos manifestado, a pesar de considerar válido el cuestionamiento de los autores respecto a que no existiría fehaciente prueba que acredite que el trueque fue el antecedente directo del dinero, es decir, que éste último evolucionara del primero, ello no puede llevarnos a concluir que la aparición del dinero, en lugar de tener por finalidad facilitar los intercambios y al mismo tiempo servir de depósito de valor, tuvo por finalidad surgir como mecanismo de dominación y control social, puesto que tampoco tienen ninguna prueba de ello, más allá de la manera como conceptualizan el dinero en sí mismo. No obstante, la referida tesis, serviría para reafirmar, lo dicho por Simmel en cuanto a que el dinero sirve como “un medio, un material o un ejemplo para la representación de las relaciones que existen entre los fenómenos más superficiales, “realistas” y fortuitos y las corrientes más profundas de la vida individual y de la historia” (2018. p.13).

Efectivamente, el dinero viabiliza la transacción más mundana al mismo tiempo que visibiliza las relaciones de poder más oscuras, sin que ello significa que sea lo uno o lo otro, sirviendo de bisagra, si se quiere. Nosotros, como explicaremos más adelante, consideramos el dinero como un caudal por el cual fluye la riqueza, permitiendo que ocurran los fenómenos que constituyen la sociedad, desde las transacciones más corrientes – como pagar el boleto del bus camino al trabajo –, hasta permitir las formas de dominación más complejas, al mismo tiempo.

En ese sentido, a nuestro parecer, el análisis de Tcherneva y Cruz-Hidalgo no responde a la pregunta fundamental de su investigación, puesto que confunde la causa con sus consecuencias. Es decir, concebir el dinero como una deuda social estratificada generada como un instrumento de control social es lo mismo que identificar la instrumentalización del dinero como la naturaleza del dinero mismo, algo que nos parece, cuando menos, contradictorio, en tanto una cosa no puede ser sustancia y accidente al mismo tiempo.

Tcherneva y Cruz-Hidalgo llevan al extremo la tesis de autores como Lazzarato, quien en su libro “Gobernar a través de la Deuda” (2015) pone el acento en la función de la deuda en el capitalismo financiero: la deuda es infinita, impagable, inexpiable porque en realidad es un lazo social entre crédito y deuda, que une al deudor con el acreedor y tal lazo social tiene un componente subjetivo de relevancia, trasladando la función de la deuda en el neoliberalismo directamente al dinero con la clara intención de expandir sus efectos a periodos precapitalistas y generar la convicción de que el referido sistema de dominación a través de la deuda es la esencia del dinero mismo, es decir, identificando al dinero con la deuda social.

De otro lado, los autores manifiestan que esta dominación del Estado y de los Bancos puede, finalmente, llegar a su fin, como consecuencia del surgimiento de las criptomonedas no estatales, las cuales podrían llegar convertirse en un medio para liberar a la gente de la opresión económica de los Estados y Bancos, al terminar con el monopolio que estos ejercen sobre el dinero con la finalidad de controlar los mercados monetarios y perpetuar los privilegios de las clases dominantes. En ese sentido, más allá de la evidente contradicción con su tesis original (en tanto, si, por naturaleza, el dinero es un instrumento de dominación, no puede ser, al mismo tiempo uno de liberación) el artículo de los referidos autores pone de manifiesto otra de las características intrínsecas del dinero, es decir, su caracterización como una realidad intersubjetiva, en tanto:

1. Las criptomonedas no se diferenciarían del dinero de “*Monopoly*”, *mutatis mutandis*, si la gente no creyera en el valor real del mismo.
2. El dinero – para existir – no necesita del Estado, pudiendo ser creado por personas naturales y jurídicas privadas.
3. El monopolio sobre el dinero es puramente legal, siendo ajena a la naturaleza del dinero.

De otro lado, quizá como consecuencia de entender el dinero como algo oscuro, no es inusual que los diferentes autores se aproximen a la naturaleza del dinero desde determinados usos que se le da al mismo y, de manera reduccionista, conceptualizarlo únicamente en virtud de uso. En ese sentido, la Dra. Elena Espósito, en “Los misterios del dinero” (2013) aborda los problemas relativos a la comprensión del dinero en la

sociedad moderna, caracterizándolo como un “medio de aplazamiento” a partir del análisis de los instrumentos financieros derivados, los cuales son contratos vinculados al valor de un activo mediante el cual se “deriva el precio futuro para tal activo sobre la base de su precio actual (el precio al contado) y las tasas de interés (el valor del dinero en el tiempo)” (Gray y Place, 2003, p. 2), activos que pueden ser *commodities* o activos financieros (tales como bonos, acciones, etc.). Dichos instrumentos surgen como una cobertura frente a la incertidumbre generada por las fluctuaciones de los precios de las materias primas, popularizándose rápidamente con fines especulativos. (Mesen, 2008, p. 245) Así, un especulador puede comprarle – y pagarle en ese acto – a un agricultor su cosecha de café del próximo año a un precio previamente determinado y el agricultor deberá entregar el integro de la cosecha al comprador sin importar el precio en el mercado que ésta tenga al momento de recogerla, sea mayor o menor.

En ese sentido, la autora precisa que el dinero en sí mismo no tiene ningún uso intrínseco pero que, sin embargo, posee la extraña característica de ofrecer garantías contra la incertidumbre siendo, más allá de un mero depósito de valor, una protección contra un futuro amenazante e incierto, el cual sería el rasgo básico a todas las operaciones económicas. En ese sentido, la referida autora definiría el dinero como “un medio de aplazamiento y de búsqueda” siendo esa su función principal para explicar su funcionamiento, es decir, la de una herramienta que aborda la incertidumbre del futuro en el presente.

Sin embargo, a pesar de que la autora describe el funcionamiento de los instrumentos financieros derivados de una manera sencilla para ejemplificar su tesis, lo cierto es que dichos instrumentos, tal como lo explican Gray y Place, lejos de servir como un remedio contra la incertidumbre, pueden ser muy riesgosos “puesto que tienen un alto grado de apalancamiento y son a menudo más volátiles que el instrumento subyacente (...) lo que da por resultado grandes fluctuaciones en las ganancias y pérdidas.” (2003, p. 1), tan antiguas como la popular fiebre de los tulipanes durante el siglo XVII en Holanda.

Para la autora, los instrumentos financieros derivados serían el más claro fundamento de su tesis, en cuanto permiten comprar y vender bienes futuros que no se poseen y

cuya existencia es, cuanto menos, insegura, siendo una forma autorreferencial de sí mismo, donde el valor es creado en el cálculo presente de los rendimientos futuros, los cuales a su vez forman parte del presente. Conclusión que no se aleja de lo ya expuesto por Simmel, quien propone que la función de intercambio, como una interacción directa entre los individuos, se cristaliza en la forma de dinero como una estructura independiente que cumple una función pura, más allá de la existencia o no de la mercancía negociada (2018, p. 178 y 179).

Así, como vemos, los instrumentos financieros derivados pueden parecer muy novedosos, pero, al menos, teóricamente, no lo son tanto. Y, por tanto, definirlos como “un medio de aplazamiento y de búsqueda” que aborda la incertidumbre del futuro en el presente, no lo diferencia mucho de la tradicional función como depósito de valor que se le otorga al dinero, en tanto, lo que el común denominador de personas busca al ahorrar dinero, es tener una suerte de “seguro” o “póliza” contra el miedo y la inseguridad causada por la incertidumbre del devenir. Del mismo modo, la posibilidad de comprar un bien futuro no es, en sí mismo, algo novedoso, puesto que el derecho romano, desde la antigüedad clásica, ya recogía la figura de la venta de bien futuro siendo los derivados una actualización de las antiguas figuras romanas *emptio rei speratae* y *emptio spei*, adaptadas al moderno mercado internacional de los *commodities* y la velocidad de su especulación. La novedad, en ese sentido, derivaría ya no del intercambio en sí mismo, sino del objeto del intercambio (acciones, bonos, *commodities*, etc.) y del funcionamiento del mercado en donde se lleva a cabo.

¿Qué es, entonces, el dinero? Nos preguntamos ¿Un derecho?, ¿un medio de intercambio, una garantía contra la incertidumbre, un depósito de valor, un fin capitalista en sí mismo, una deuda social estratificada, un activo, un *commodity*?, ¿todas las anteriores?, ¿ninguna? Quizás el dinero sea un poco de todo, sin ser nada de eso. Como pasa con los hongos, a propósito de los cuales, a pesar de variedad, complejidad y de pertenecer a su propio reino taxonómico, solemos considerar como una simple hortaliza; el dinero es más que un simple bien facilitador de transacciones y depósito de valor y es necesario comprender su naturaleza para generar las políticas públicas eficaces que nos permitan reducir la desigualdad.

4.1.2. El dinero como realidad intersubjetiva

El diccionario de la RAE define intersubjetivo como: Adj. “Que sucede en la comunicación intelectual o afectiva entre dos o más sujetos.” Por su parte, el diccionario de Oxford²⁴ nos brinda una definición más completa²⁵:

“1. El proceso y producto de compartir experiencias, conocimientos, comprensiones y expectativas con otros. Una característica clave del construccionismo social, el interaccionismo simbólico y los enfoques fenomenológicos en general. La existencia, la naturaleza y el significado de las cosas no depende completamente del individuo, sino que está sujeto a restricciones sociales y lingüísticas dentro de una cultura o subcultura (tiene que haber algún grado de consenso o la comunicación sería imposible; ver, también, el giro lingüístico). El concepto de intersubjetividad no solo contrarresta el subjetivismo puro del idealismo filosófico extremo, sino también el objetivismo puro del realismo ingenuo, ya que las mismas limitaciones filtran nuestra aprehensión del mundo. Las cosas y sus significados son intersubjetivos en la medida en que compartimos una comprensión común de ellas. La identidad cultural se experimenta a través de la intersubjetividad. (Ver también construcción de la realidad.)

2. La construcción mutua de relaciones a través de la subjetividad compartida.”

Más allá de la definición lexicográfica que nos permite un primer acercamiento superficial, múltiples académicos han estudiado el fenómeno de la intersubjetividad desde la sociología, la lingüística, la psicología, la economía, etc. no obstante, para explicar mejor este concepto empezaremos por remitirnos a la definición que hiciera el filósofo y sociólogo austriaco Alfred Schütz, quien considera que la intersubjetividad es el fundamento de la vida social, en tanto los significados que crean los sujetos en la “vida cotidiana” nunca son creados *ex nihilo* sino que se crean en la relación social entre unos y otros. Dicho de otro modo, el significado es intersubjetivo en tanto se construye considerando al otro y en interacción con el otro, lo que ocurre en el mundo de la vida cotidiana. (Hernández & Galindo, 2007, p.234). En consecuencia, un concepto, en

²⁴ *Oxford english dictionary*

²⁵ Traducción libre del original. Tomado de:

<https://www.oxfordreference.com/view/10.1093/oi/authority.20110803100008603>

cuanto es compartido por dos o más personas, es siempre intersubjetivo, puesto que su construcción es el resultado de una cogeneración continua de la sociedad y de los individuos.

Con respecto al dinero, resulta evidente su intersubjetividad, en tanto el mismo es una creencia compartida generada por la sociedad en su conjunto – antes o después, según el lugar – siendo necesario que los actores (sujetos) que lo utilizan en sus relaciones sociales compartan el significado del mismo en tanto saben que es el dinero y creen en él, sin importar, incluso, si se trata de la misma moneda. Así, pongamos un ejemplo: si “AA” le presta \$100 dólares a “NN” y, pasado el tiempo acordado, “NN” le devuelve a “AA” S/ 350 soles, ambos sujetos estarán de acuerdo en que ha ocurrido una operación dineraria (mutuo), aunque no necesariamente estén de acuerdo en el valor de la moneda intercambiada. Asimismo, si yo, que vivo en una economía dolarizada, compro un corte de carne valorizada en S/ 85.00 soles en el supermercado y le pago con un billete de 100 dólares, el cajero probablemente me entregue el vuelto en dólares y en soles, es decir, en dos monedas distintas, sin que sea una sorpresa para ninguno de los dos ni dudemos que lo que intercambiamos sea, igualmente, dinero. Así podemos seguir enumerando infinidad de ejemplos de transacciones comerciales cotidianas entre personas comunes y corrientes, en los que los sujetos que participan en una transacción usan comúnmente el dinero sin cuestionárselo, dando por sentada la realidad del mismo, realidad que solo es posible en tanto ambos creen en el dinero con absoluta certeza.

Por otra parte, puede ser, por ejemplo, que una persona (natural o jurídica) compre bitcoins tan solo como si de un *commodity* se tratara para diversificar sus inversiones y, más adelante, decida comprar un vehículo de la marca Tesla²⁶ y pague con dicha criptomoneda y que una empresa que opere en El Salvador pague sus impuestos con bitcoins. Así, la criptomoneda en cuestión será tan solo un *commodity*, al momento de su adquisición, pero en cuanto un grupo significativo de personas se ponen de acuerdo en su validez como medio de pago o un estado les otorga curso legal, inmediatamente deja de ser “tan solo un *commodity*” y se convierte, además, en dinero.

²⁶ Cabe señalar que la empresa Tesla ha cambiado de opinión en múltiples oportunidades respecto a la aceptación de dicha moneda digital como medio de pago.

Otra característica de la intersubjetividad del dinero estriba en su necesidad de actualización permanente: al no ser una realidad física, los sujetos deben continuar creyendo en el valor del dinero a pesar que las diferentes monedas o medios de pago utilizados hayan perdido su valor, como puede ocurrir con una determinada moneda devaluada tras una crisis inflacionaria. Así, una moneda puede perder su valor hasta carecer por completo del mismo y sin embargo no dejar de ser dinero [como por ejemplo I/. 1.00 (Un Inti) en 1989] y otra moneda puede dejar de ser dinero sin dejar de tener valor: un sestercio de plata romano.

Sin embargo, el dinero, como tal, es indiferente a las vicisitudes de la moneda. Si una determinada moneda pierde su valor o su escasez impide o dificulta las relaciones comerciales, la gente inventará nuevas monedas o descubrirá nuevas formas de dinero para efectuar sus transacciones financieras, tal como sucedió ante la escasez de la moneda de curso oficial austriaca en los años 30' del siglo pasado y el nacimiento de la moneda de Wörgl, de la que hablamos en el apartado 2.1.5 A).

Este proceso recíproco, por el cual se comparte un significado o una creencia, es el que fundamenta o da lógica a las interacciones sociales, generando realidades intersubjetivas y que existen en una relación bicondicional necesaria entre el sujeto y la sociedad, es decir, en virtud de su propia intersubjetividad.

4.1.3. Recursos sociales.

No pretendemos hacer una definición negativa, contraponiendo a los recursos sociales con los recursos naturales, pero empezaremos refiriéndonos a éstos últimos a fin de poder caracterizar correctamente a los primeros. Como todos sabemos, los recursos naturales son elementos de la naturaleza que pueden ser aprovechados por el hombre o la sociedad en beneficio propio y para la consecución de sus objetivos, sin embargo, cabe señalar que, por más interiorizado que éste dicho concepto, diferentes autores proponen que su significado, tal como lo entendemos hoy, dataría de principios del siglo XV, con el advenimiento de la modernidad.

Así, Mastrangelo (2009) manifiesta que dicho concepto y su clasificación, que proviene de una nueva comprensión de la relación del hombre con la naturaleza: siendo ésta exterior al hombre y pasible de ser utilizada por éste para satisfacer sus necesidades, tendría su origen a partir del siglo XV en virtud de la implantación de la cosmovisión cristiana del universo en Europa y la aparición de distintas teorías científicas más adelante.

Los recursos naturales, entonces, se clasificarían en renovables y no renovables, de acuerdo a la definición económica clásica. Siendo que, en ambos casos, dada su condición de natural, no ha mediado la intervención humana en su generación. Así, entendemos que la biomasa de peces, el viento (en tanto puede ser aprovechado como energía eólica), el petróleo, la madera de los árboles, los minerales, etc. son recursos naturales y, en general, los son todos los bienes que proporciona la naturaleza sin la intervención del ser humano y que pueden ser aprovechados por este último de manera inmediata o futura. Esto es, dichos bienes producidos por la naturaleza adquieren la denominación de recurso, únicamente, en tanto pueden o podrían ser aprovechados por el ser humano.

Podemos considerar un diamante que puede ser extraído de algún lugar de África como un recurso natural que será usado en la producción de un bisturí especial o una joya, pero no podemos hacer lo mismo con un asteroide compuesto de diamante y que orbita nuestra estrella hasta que podamos desarrollar la tecnología necesaria para poder explotar la valiosa roca. Fuera de esta distinción, creemos que todos conocemos qué son los recursos naturales y sus clasificaciones más tradicionales, tales como renovables y no renovables y bióticos y abióticos, por lo que no ahondaremos más en ese aspecto. No obstante, nos ocuparemos de la definición, de lo que son los recursos sociales y de su aparente limitación.

Max Weber, en su teoría de los tres componentes de la estratificación social, propone que el poder puede tomar la forma de cualquiera de estos componentes: riqueza, prestigio y partido y el ejercicio del poder está regido por la interacción entre estos elementos. Para ello, dice Weber, el individuo que aspira a ejercer el poder debe controlar “varios” recursos sociales que, para su teoría, podían ser una multitud de cosas: tierra, capital, respeto social, fuerza física, conocimientos, etc.

es decir, Weber ignora a propósito la definición económica de recursos y realiza su propia definición desde el ámbito del estudio del funcionamiento del poder, donde todo lo que pueda servir al poder es un recurso y es social, además, porque el poder es social. Es decir, la teoría de los tres componentes de la estratificación social de Weber pone en evidencia la naturaleza social de aquellos elementos que calificamos como recursos.

Por su parte, Kisnerman (1986), quizá haciendo una lectura más económica que sociológica, tendría una concepción más amplia de los recursos sociales, clasificando los recursos sociales de la siguiente manera:

1. Naturales: Alimentación, energía, etc.
2. Materiales: Equipamientos e infraestructuras.
3. Técnicos: Instrumentos de trabajo e incluso los propios profesionales.
4. Financieros: Medios económicos.
5. Humanos: Personas que participan en el desarrollo de una operación.
6. Institucionales: Entidades, centros y servicios.

Es decir, tanto para Kisnerman como para Weber (a pesar de no compartir el mismo campo de estudio), los recursos son siempre sociales, en tanto sirven a una finalidad social, pudiendo clasificarse de distinta forma, ya sea en función a la utilidad o a sus características, etc.

No obstante, consideramos que decir que todos los recursos son recursos sociales, resulta redundante y poco práctico, redundante en tanto resulta evidente que para que algo, ya sea material o inmaterial, pueda ser considerado un recurso debe poder ser aprovechado por su usuario y poco práctico en tanto nos impide utilizar con mayor precisión el calificativo “social”. Así, paralelamente a la clasificación económica de recursos naturales en renovables / no renovables – bióticos / abióticos, podemos mencionar a los recursos sociales, los cuales son definidos por De las Heras y Cortajarena como “Aquellos medios humanos, materiales, técnicos, financieros, institucionales, etc. de que se dota a sí misma una sociedad para hacer frente a las necesidades de sus individuos, grupos y comunidades, en cuanto miembros integrantes de ellas.” (1985) Así, a diferencia de los recursos naturales (y a la definición

weberiana), en los que no ha intermediado la mano del hombre, la generación de estos, necesariamente, requiere de la inventiva humana y estarían dirigidos a satisfacer sus necesidades sociales.

No obstante, tanto De las Heras y Cortajarena (1985), Kisnerman (1986) y la Guía de Recursos Sociales de la Colección Ciencias Sociales publicada por Espacio Editorial (1999), relacionan los recursos sociales con los medios disponibles para articular la intervención social en los diferentes ámbitos, entendiendo los recursos sociales como aquellos que permiten la prestación de los servicios sociales orientándolo al bienestar social a través del desarrollo de políticas privadas o públicas que contribuyan a mejorar la calidad de vida de las poblaciones vulnerables y convirtiéndolos en algo, más bien, adjetivo, por lo que dicho concepto se ha encontrado restringido a su ámbito de trabajo.

Otros autores, sin embargo, les confieren más autonomía. En ese sentido, de acuerdo con Foa y Foa, un recurso social es cualquier mercancía – material o simbólica – que se transmite a través de un comportamiento personal, es decir, que pueda ser objeto de intercambio entre personas. La definición propuesta por de Foa y Foa y recogida por otros autores como Törnblom y Ali en su obra *Handbook of Social Resource Theory*, se encuentra enmarcado en un contexto sociológico y remarca la intersubjetividad como elemento necesario para que algo, sin importa si su naturaleza es material o simbólica, pueda ser considerado un recurso social.

De acuerdo al Dr. José F. Morales Domínguez, estos autores, Foa y Foa, en su “Teoría del recurso del intercambio social”, ponen el énfasis en el objeto antes que en el intercambio, siendo que el concepto fundamental de la teoría de Foa y Foa consiste en que el “recurso” se define como algo que se puede transmitir de una persona a otra. Para ello, los referidos autores señalan que dichos recursos tendrían dos dimensiones:

- (i) Particular-universal, según el cual el valor del recurso depende de la persona que lo posee y transmite y
- (ii) Concreta-simbólica, según el recurso a intercambiar sea un objeto o algo que lo simboliza. La combinación de las dos dimensiones produciría los 6 tipos de recursos que se aprecian en la siguiente figura:

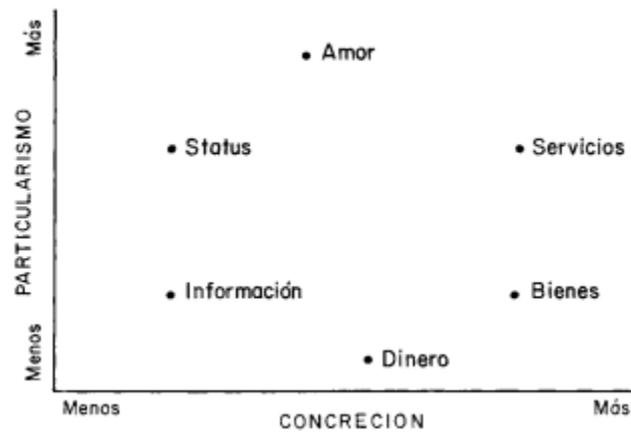


Figura 13: La combinación de las dos dimensiones de los recursos sociales producirían los 6 tipos de recursos: amor, estatus, servicios, información, bienes y dinero.

Fuente: Morales Domínguez, José F. (1978) “La teoría del intercambio social desde la perspectiva de Blau”, REIS: Revista Española de Investigaciones Sociológicas, ISSN 0210-5233, N° 4, 1978, págs. 129-146

Elaboración: Dr. José F. Morales Domínguez

Así, en el cuadro de clasificación de los recursos adjunto, encontramos los siguientes tipos de recursos: Amor, Estatus, Servicios, Información, bienes y dinero, donde el *amor* ocuparía el polo particularista y el *dinero* el polo universalista, los *bienes* y *servicios* el polo de la concreción y el *status* y la *información* el de la abstracción.

Por nuestra parte, consideramos que un recurso social no solo está ligado al campo de la seguridad social, recursos sociales, prestaciones sociales, etc. (que en la clasificación de Foa y Foa ocuparían el polo de concreción al tratarse de bienes y servicios) y que básicamente se refieren a recursos económicos puestos al servicio de las poblaciones más o menos vulnerables a través de distintos medios. Tampoco pensamos que puedan definirse como todas las cosas posibles de ser intercambiadas en una relación social como podrían entender Max Weber o Törnblom y Ali, puesto que una definición tan amplia vacía de contenido totalmente el concepto. Aunque consideramos todos esos aportes como un punto de partida para la conceptualización de los recursos sociales tal como los entendemos.

Así, como hemos adelantado, entendemos los recursos sociales como aquellos *medios humanos – materiales o simbólicos – que son producidos por la humanidad, en cuanto individuos y miembros una comunidad, para hacer frente a las necesidades derivadas de sus interacciones sociales*. La intersubjetividad y la originalidad, entonces, son requisitos *sine qua non*, para que un recurso pueda ser considerado “social”. Intersubjetividad, en tanto el recurso tenga una dimensión social, y originalidad en tanto su génesis sea enteramente artificial.

4.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.2.1. El dinero como recurso social

Como ya veíamos con Simmel (2018, p. 24), el dinero “es la cosificación de la relación pura entre las cosas que se expresan en su movimiento económico”, “un símbolo más ilustrativo del absoluto carácter dinámico del mundo que el dinero (...) el vehículo para el movimiento en lo que todo lo que no está en movimiento se extingue por completo. [El dinero] es, por así decirlo, un *actus purus*” una suerte de acto puro que, aunque imperfecto – en tanto necesita de una causa necesaria para existir – comparte con la categoría tomista la característica de actualización permanente. Así, el dinero no solo es una realidad plena, sino que se encuentra en permanente actualización y que surge como consecuencia de la necesidad humana de relacionarse económicamente con otros hombres.

De más está decir que Simmel no pretendió – y claramente tampoco este trabajo – elevar el dinero a la categoría divina, a pesar de que popularmente se le de esa dimensión – quizá porque, como dice el dicho, todo el mundo cree en el dinero, pero no todos creen en Dios –, sin embargo, ese símil es útil para comprobar que el dinero es, sin lugar a dudas, una realidad intersubjetiva, tal como analizamos en el siguiente cuadro, está compuesto por las siguientes características:

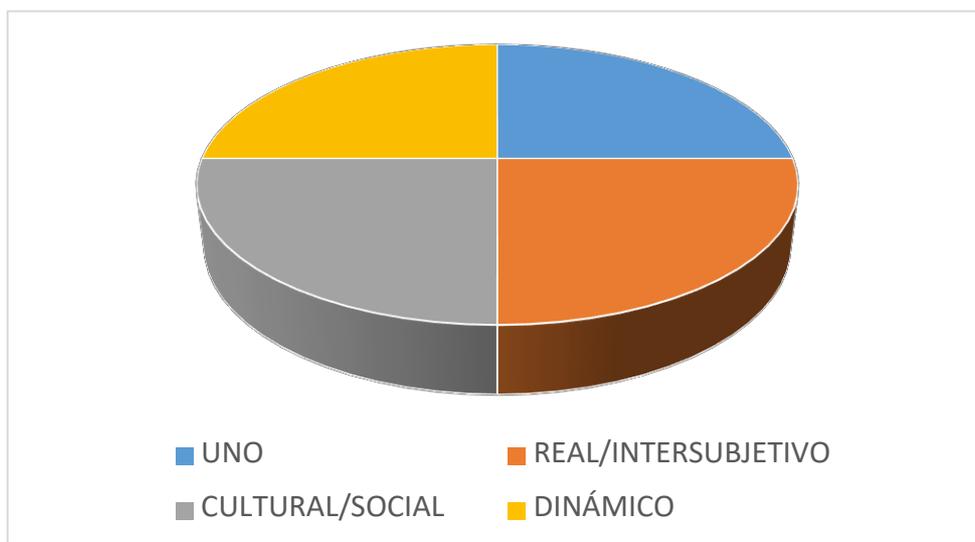


Figura 13: Características del dinero: De acuerdo a los resultados o evidencias teóricas obtenidas, podemos afirmar que el dinero es uno, real/intersubjetivo, cultural/social y dinámico.

Fuente y Elaboración: Propia.

Podemos aventurarnos a afirmar que el dinero, por definición, es uno solo o que no existen varios dineros. Si bien es cierto que ha adoptado distintas formas a lo largo de su breve existencia acompañado a la humanidad²⁷ y que existen cientos de monedas diferentes con distinta denominación, valor, soportes, tipos de cambio y hasta un mercado exclusivamente monetario, el dinero es un concepto general que engloba a todas sus formas. Así, como decía Simmel “cosifica la relación pura entre las cosas que se expresan en su movimiento económico” y estas cosas, en su movimiento económico, se intercambian a través de los diferentes soportes que adopta el dinero al cosificarse.

Volviendo a la interpretación que hace Deleuze de la sustancia espinociana, dichas formas son al dinero, lo que los modos y atributos son a la sustancia, en cuanto son la expresión de la sustancia, la cual es, al mismo tiempo, sus atributos y modos. Recordemos, entonces, que podemos equiparar el dinero el *actus purus* al que se refiere Simmel con la interpretación que hace Deleuze de la sustancia espinociana, y que, de este modo, concluir que el dinero es una realidad plena que se expresa a través de sus atributos (unidad de medida, depósito de valor, etc.) y esto últimos a través de

²⁷ Es más extenso el periodo comprendido entre la construcción de las pirámides de Egipto y la acuñación de las primeras monedas que el existente entre esto último y la aparición del Covid 19.

sus modos (monedas, instrumentos, etc.) pero que, a pesar de ser derivaciones de la sustancia, ésta se encuentra impresa o comprendida en sus atributos y modos en tanto la sustancia es inmanente a sus manifestaciones.

La expresión del dinero en sus atributos y modos es al mismo tiempo su propia explicación o, citando al propio Deleuze, es el desarrollo de aquello que se expresa, manifestación del Uno en lo múltiple (manifestación de la sustancia en sus atributos; después, de los atributos en sus modos).” (Deleuze, 1999, p. 12). Lo mismo sucede con el dinero en cuanto a su unidad y su expresión a través de múltiples formas, permitiéndonos decir que es el mismo dinero un sestercio (durante el imperio romano) que un yuan digital (hoy).

El dinero, de esta manera, no es solo el vehículo para el movimiento en lo que todo lo que no está en movimiento se extingue por completo, como decía Simmel, porque podría haber múltiples vehículos de naturaleza diferente, el dinero es el único camino, el caudal por el cual fluye la riqueza, la cual se encuentra en constante movimiento en consonancia con la dinámica económica social (del cual es su cosificación).

Asimismo, el dinero, como ya dijimos *in extenso*, es real y social en cuanto a realidad intersubjetiva y su existencia, es *a priori*, incuestionable, siendo, por tanto, un producto del intelecto humano. Uno producto del intelecto humano que existe del mismo modo, para todos los seres humanos.

De otro lado, respecto a esta última característica, y siguiendo nuevamente la lógica escolástica, cabe señalar que cuando nos referimos a la actualización permanente del dinero, queremos manifestar que el dinero se actualiza constantemente con la creencia en él, es decir, mientras existan dos personas que crean en el dinero, el dinero seguirá existiendo y esa existencia se actualizará permanentemente. Así, como el acto puro aristotélico y tomista, en su condición de primer motor inmóvil, se encuentra permanentemente en acto, ES siempre (en contraposición al concepto de potencia), de la misma forma como el dinero lo es en la definición antes citada de Simmel.

El dinero, por tanto, sin necesidad de hacer uso de ningún otro recurso ni aparato de coacción, viabiliza el flujo de la riqueza en la sociedad permitiendo de esa forma el

desarrollo de la dinámica social y simbolizando, entre otras cosas, el carácter dinámico del mundo y cuya existencia radica únicamente en la creencia – permanentemente actualizada – del ser humano en el mismo, respondiendo a su necesidad de crear un medio ideal que le permita viabilizar sus relaciones económicas e intercambios sociales. No obstante, nosotros entendemos el dinero, como un caudal, una corriente a través de la cual fluye la riqueza, y evidentemente, es necesario conocer la naturaleza de esa corriente a efectos de poder comprender y solucionar los problemas que ocurren en su discurrir.

No es la primera vez que utilizamos ese símil en el presente trabajo, pero sí, quizás, la oportunidad más adecuada para hacerlo. En ese sentido, tal como ya manifestamos, consideramos que el dinero, en su calidad de recurso social, funciona como un caudal por el cual fluye la riqueza y que viabiliza su intercambio y acumulación. Un caudal que permite que todo bien cuantificable se exprese en su movimiento económico y que, además, ilustra el absoluto carácter dinámico de la sociedad. Así, la riqueza, cualquiera sea su origen, siempre puede ser representada en forma de dinero y, del mismo modo, el dinero puede representar cualquier clase de riqueza.

De otro lado, como hemos señalado, el dinero no es un bien que exista independientemente de la sociedad, el dinero, en su calidad de realidad intersubjetiva, no es solo una creación humana que se inventó en un determinado momento y desde ahí tuvo una existencia independiente, sino que existe en una creación permanente. El *actus purus*, del que hablaba Simmel, se encontraba en acto de manera permanente, pero no por sí mismo, sino por encontrarse en una permanente actualización en virtud a la creencia en él, así, mientras existan dos personas que crean en el dinero, el dinero seguirá existiendo y esa existencia se actualizará permanentemente.

Es en ese sentido que hemos afirmado en reiteradas oportunidades que el dinero es una realidad plena que se encuentra en permanente actualización y que surge como consecuencia de la necesidad humana de relacionarse económicamente con otros hombres como una realidad intersubjetiva. Realidad que, si bien es mucha más compleja que la descrita por Galbraith y de lo que comúnmente se piensa, se puede fácilmente conocer a través de categorías filosóficas y sociológicas que no revisten de ninguna novedad.

Por otra parte, aunque se podría pensar, *a priori*, que el carácter social del dinero deriva de su intersubjetividad, esto no es correcto. El carácter social del dinero deriva de la misma funcionalidad del dinero, siendo un atributo del dinero en sí mismo. El carácter cultural/social del dinero es consecuencia de que el mismo es producido con la finalidad de hacer frente a las necesidades surgidas de la dinámica social, adquiriendo, según el grado de desarrollo de la sociedad, la forma más conveniente, el “símbolo más ilustrativo del absoluto carácter dinámico del mundo”, diría Simmel.

Finalmente, entendemos como su cuarto atributo la actualización permanente y aunque no repararemos demasiado en ese aspecto, porque creo que ya hemos dicho bastante acerca de la categoría aristotélico-tomista del acto puro, en virtud de la ya citada definición de Simmel. Sin embargo, es necesario resaltar que es esa actualización continua la que le otorga a la sociedad la titularidad permanente sobre los derechos de autor de su creación. Creación que, como ya dijimos, es el caudal por el cual fluye la riqueza, el recurso generado para permitir el movimiento económico en que se manifiesta la dinámica económica de la sociedad.

Asimismo, pensamos que los derechos derivados de dicha autoría no son meramente morales, sino que tienen una dimensión patrimonial que se explica, además, con los efectos beneficiosos que implicaría tal reconocimiento, en tanto permitirían dinamizar aún más el movimiento económico y, al mismo tiempo, evitar que el flujo de ese caudal se represe. O, dicho de otro modo, permitirá la reducción de la desigualdad permitiendo una mejor redistribución de la riqueza.

Estando a lo expuesto, considerando que el dinero es una realidad intersubjetiva plena en permanente actualización que cosifica la relación pura entre las cosas que se expresan en la dinámica económico-social y entendiendo los recursos sociales como aquellos medios humanos – materiales o simbólicos – que son producidos por la sociedad, en cuanto a individuos y miembros de una comunidad, para hacer frente a sus necesidades en sus interacciones sociales, podemos concluir que el dinero es un recurso social y que, además, se comporta de una manera similar a un recurso natural debiendo generar beneficios similares como consecuencia de su uso y explotación, tal como explicaremos en nuestro próximo apartado.

4.2.2. **Beneficios – ¿regalía o canon social?**

Vale señalar que el presente apartado busca su fundamento, a manera de *analogía iuris*, en la interpretación de un conjunto de normas generales a efectos de deducir un principio general del Derecho, más precisamente de las normas referidas a la explotación de los recursos naturales y de los derechos de autoría intelectual. Dicho ello, en primer lugar, debemos recordar el significado de las palabras regalía (*royalty*), canon y derecho de autor.

De conformidad con el Diccionario Panhispánico de Español Jurídico de la Real Academia Española, una regalía (o *royalty*, en inglés) es una cantidad que se paga al propietario de un derecho, a cambio del permiso para ejercerlo, o lo que sería el caso, utilizarlo. Asimismo, si bien la palabra *royalty* se encuentra más relacionado con la explotación de los derechos de autor, también se encuentra estrechamente relacionada con la palabra *canon*, la cual, según el mismo diccionario, se define como una “Renta o cantidad pagada de forma periódica a cambio de la utilización y disfrute de una cosa de propiedad pública”, la cual se presenta de formas muy variadas, como el canon por la explotación de minas, fuentes hidráulicas, extracción de petróleo, espectro radioeléctrico y de otros recursos naturales, cuya propiedad se encuentra administrada por los gobiernos como representantes de la cosa pública.

De otro lado, por derechos de autor, nos referimos a un conjunto de normas jurídicas que afirman los derechos morales y patrimoniales pertenecientes a los autores por la creación de una obra. En efecto, si una regalía es, en términos generales, un pago que recibe un gobierno por la explotación de un recurso natural o un autor por el uso de su obra y ya hemos dicho que el dinero es un recurso social cuya autoría le pertenece a la sociedad en su conjunto (es decir, que es de carácter público), parece lógico que la sociedad reciba un pago en contraprestación por el uso de su obra. A este pago denominamos regalía social y su recaudación, tal como corresponde con el resto de los recursos naturales, corresponde al Estado.

En ese sentido, siendo que la similitud de los recursos sociales con los naturales no se limita a una cuestión de mera nomenclatura o clasificación, como ocurre con

los recursos naturales, cuya explotación genera un canon o regalía que debe ser recaudado por los estados que administran dichos recursos, pensamos que lo mismo debe ocurrir en virtud de la explotación o uso de los recursos sociales.

Líneas arriba respondíamos de la mano de Tcherneva y Cruz-Hidalgo a la pregunta de ¿Por qué es importante estudiar la naturaleza del dinero? Señalando que su importancia radicaba en encontrar un fundamento que nos ayude a “fijar los términos de las discusiones en torno al diseño de nuestros regímenes monetarios y el alcance de las políticas públicas, ya que permite entender la naturaleza de las operaciones implicadas entre el Tesoro y el Banco Central planteando una función de los bonos y de los impuestos muy diferente al que se desprende de la teoría del dinero convencional” (2019. p. 13). Por nuestra parte, nos centramos en el papel de los estados como entidades recaudadoras y redistribuidoras de dicha regalía, la cual es pagada por los tenedores y usuarios del recurso en la forma de impuestos, sea cual sea su tipo.

El uso del dinero, en su calidad de producto intelectual de la humanidad en general, que se actualiza a nivel social e individual de manera permanente, de la misma manera que si se tratara de la explotación de cualquier recurso natural (y por ende público) o creación intelectual, debe generar un beneficio que redunde en sus titulares-autores y que sea recaudado por sus administradores.

Es, por tanto, la obligación de los gobiernos – en su condición de los administradores de los recursos públicos – procurar dicha recaudación y asegurar que la misma se efectivice de manera tal que los titulares reciban los beneficios derivados de su uso. Esta obligación tiene la doble dimensión de deber/derecho, puesto que el estado representa a sus ciudadanos y además está obligado a cuidar sus intereses. No obstante, como hemos visto en el apartado correspondiente a los paraísos fiscales, este deber derecho de los estados – materializado en la generación y recaudación de impuestos – se encuentra limitada por la existencia de paraísos fiscales que, en su condición de jurisdicciones autónomas o soberanas, participan en la llamada “competencia fiscal” creando una suerte de mercado tributario y distorsionando a la vez la competencia en el mismo, imposibilitando o dificultando la creación de políticas fiscales efectivas que procuren recaudar dichos beneficios.

En efecto, conociendo la naturaleza del dinero como un recurso social, se evidencia la obligación de los estados de recaudar los beneficios derivados de su uso, los cuales se expresan o materializan a través de la carga tributaria impuesta por los estados a los usuarios del dinero. No obstante, este deber/derecho encuentra las limitaciones ya descritas. ¿Cómo enfrentar estas limitaciones?

La respuesta parece sencilla: A partir de la generación de políticas públicas que procuren aumentar la base imponible. A pesar de ello, lo que puede parecer tan evidente, encuentra una limitación real, tanto en el campo dogmático como en el de la competencia fiscal y estrategias tributarias y los nuevos retos que plantean la aparición del dinero digital.

Por un lado, la llamada teoría del goteo o efecto derrame (*trickle-down theory*), instituido como un dogma a partir de los gobiernos de Reagan y Thatcher, justifica la reducción de impuestos a los más ricos a efectos de incentivar la inversión privada y, de esta forma, mejorar el salario de los trabajadores, se encuentra en abierta oposición con cualquier política que procure aumentar la recaudación a partir del cobro de impuestos (regalías sociales) a los mayores tenedores de dinero (recurso social). De otro lado, la llamada competencia fiscal, por la cual los países o jurisdicciones autónomas (paraísos fiscales) fijan tasas impositivas muy bajas o inexistentes a los beneficios obtenidos por las sociedades domiciliadas en sus territorios a efectos de que las empresas se establezcan en estos y consigan eludir el pago de impuestos en los países donde generan sus rentas. Así, una multinacional que domicilia en EE.UU. puede elegir cambiar su domicilio a Irlanda – que funciona como un pequeño paraíso fiscal en Europa al tener una tasa impositiva, sobre las ganancias de sociedades, menor al 5% – y declarar sus rentas en ese país, pasando de pagar 20% en impuesto a la renta a pagar la cuarta parte.

De otro lado, otra barrera que encuentra la generación de políticas públicas efectivas en ese sentido es la de la legalidad de la llamada estructuración o planeamiento fiscal, que busca reducir al mínimo el pago de impuesto de las sociedades por parte de empresas aumentando así sus ganancias en perjuicio del fisco, llegando a establecerse cargos como Jefe Corporativo de Planeamiento Tributario, en las más grandes empresa. Este sería el caso de la peruana Belcorp, cuyo controversial microseguro

“familia protegido”, presentado como una iniciativa filantrópica, esconde un esquema de planeamiento tributario que busca generar gastos ficticios y disminuir la carga fiscal de la empresa, tal como denunciaría “Ojo Público” en su la investigación publicada en noviembre de 2017 titulada: “*El negocio offshore del seguro popular de Belcorp*” y en la que manifiestan que “La multinacional de la belleza Belcorp y la compañía de seguros suiza Paralife diseñaron un complejo esquema legal en Bermudas para eludir las leyes peruanas y crear un microseguro de vida sin control de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs. Esta póliza, lanzada como un servicio para las mujeres de más bajos recursos en el 2011, fue adquirida por más de cien mil vendedoras de productos de estética en los últimos seis años en el Perú y otros cuatro países de la región.” Cien mil vendedoras que pagaban S/ 7.5 soles mensuales, es decir S/750,000.00 mensuales, S/ 9’000,000.00 de Soles anuales, por un seguro de propiedad de la misma Belcorp que estaba lejos del control de la SBS y cuyas pólizas eran administradas por una sociedad en Bermudas.

Y el uso de este tipo de productos offshore no se limita a grandes corporaciones o trasnacionales, personas naturales también se benefician de la competencia fiscal, pueden hacer uso de productos offshore y esquemas tributarios para reducir su carga impositiva, no siendo poco común escuchar noticias del tipo “el futbolista NN investigado por el fisco por evasión de impuestos” “Artista XX denunciada ante hacienda por evadir varios millones en impuestos” “*youtuber* se muda a Andorra para pagar menos impuestos”. Es el caso de una popular cantante colombiana que reside en España y habría transferido los derechos de autor sobre su catálogo de canciones a una *offshore* de su propiedad, por lo que sería esta empresa la que cobraría las regalías por el uso de su obra y pagaría un impuesto sobre las ganancias mucho menor que ella, en España, reduciendo la recaudación fiscal del país ibérico.

La reducción de tasas impositivas, planeamientos tributarios, lobby’s empresariales que buscan reducir la presión tributaria y liberalizar aún más el uso del dinero, competencia fiscal entre jurisdicciones, son algunas de los retos que enfrentan los estados para poder recaudar impuestos y tratar de reducir la cada

vez mayor desigualdad y eso, solo cuando hablamos desde el campo de la legalidad.

Estando a lo expuesto, es evidente que la generación de políticas públicas nacionales son insuficientes para combatir las distorsiones en la competencia fiscal producida por los paraísos fiscales, dado que estas jurisdicciones, al ser soberanas o autónomas, no se encuentran sometidas a dichas regulaciones, lo que permite, tanto a las grandes corporaciones como hasta las pequeñas – o no tan pequeñas – fortunas, eludir el pago de impuestos en los territorios donde efectivamente producen sus rentas.

Es decir, encontrándose los estados los obligados a recaudar dichas regalías, la existencia de paraísos fiscales, entendidos como jurisdicciones de baja o nula imposición que no detentan real supervisión o regulación monetaria, bancaria o financiera aplicando, a su vez, intensas restricciones o limitaciones a los intercambios de información con otras jurisdicciones se constituyen en una de las principales formas de acumulación de capital, permitiendo que las ganancias producidas en los diferentes estados sean sacadas del país, eludiendo el pago de impuestos y aumentando aún más la crisis de liquidez de países que se ven privados, conjuntamente con sus habitantes, del deber/derecho a la recaudación de dichos ingresos, lo a su vez les impide afrontar los pagos por el mantenimiento y mejoramiento de los servicios básicos (salud, educación, saneamiento, mejoramiento de infraestructura, etc.), privando a la sociedad de la redistribución de dichos ingresos y a los individuos de mejorar su calidad de vida.

En ese sentido, es necesario generar políticas públicas de alcance internacional que permitan a los estados mejorar su capacidad de recaudación y lucha con la elusión fiscal. Al respecto, en junio del presente año el grupo de las siete economías más grandes del mundo (G7) dio un primer paso en la creación de un impuesto mínimo global a las empresas multinacionales a efectos de evitar que las grandes compañías eludan impuestos trasladando sus domicilios, y por ende sus ganancias, a jurisdicciones con tasas impositivas más bajas. Así, el pasado primero de julio, la iniciativa recibió el aval de 130 de los 139 países que conforman el llamado Marco Inclusivo sobre la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (BEPS) de la OCDE y G7, dentro del cual se desarrolla la negociación, esperándose que en el mes

de octubre del presente año el G20 los discuta profundamente con la finalidad de que se active en 2023.

Dicho impuesto, como vemos en la web de la OCDE, el llamado marco inclusivo BEPS “hace referencia a las estrategias de planificación fiscal que aprovechan vacíos y discordancias en las normas fiscales para trasladar artificialmente beneficios a jurisdicciones de baja o nula tributación y con nula o mínima actividad económica” permitiendo el pago de cantidades pequeñas o nulas en concepto de impuesto de sociedades y la pérdida en la recaudación de los gobiernos por importe, como mínimo, de 100 a 240 mil millones de USD, equivalente al 4-10% de los ingresos mundiales derivados del impuesto de sociedades.

Dichas medidas, aunque beneficiosas, resultan limitadas al referirse únicamente a los impuestos sobre las sociedades, excluyendo a las personas naturales, también usuarios del recurso y poseedores de considerables sumas de dinero. Es decir, aunque se puede considerar un avance en la generación de políticas públicas destinadas a recaudar los beneficios generados por la utilización del dinero, su alcance limitado es evidente, más aún, considerando la popularización de las *criptomonedas* a nivel global.

El reducido alcance de políticas públicas como las del impuesto global se encuentra limitado, además, como consecuencia de que la adopción de éstas por parte de los paraísos fiscales debe ser voluntaria, dado que son jurisdicciones soberanas o autónomas, y no parece viable – al menos por el momento – la adopción de medidas coercitivas sobre éstas, máxime cuando forman parte de las economías más importantes del mundo.

De otro lado, la cada vez mayor popularización de las criptomonedas significará un nuevo reto para las economías del mundo, en tanto su uso se materializa fuera del control de los estados. Esto es, a pesar de que países como El Salvador han oficializado el uso del Bitcoin, Rusia lo ha regulado y limitado y China y Venezuela han creado su propia divisa digital preminadas y centralizadas con diferentes respaldos, otros directamente prohíben el minado en sus países (Irán y Turquía) o permitiéndolo, penalizan duramente el minado ilegal, por lo que sin lugar a dudas, la popularización

el uso de este nuevo tipo de dinero generará nuevos problemas en cuanto a la generación, fiscalización y recaudación de los beneficios derivados a través del mismo.

Así, para responder a nuestra pregunta ¿Cómo generar las políticas públicas que permitan enfrentar las limitaciones reales y dogmáticas que limitan la recaudación de impuestos? Creemos que es necesario empezar por el principio y realizar una nueva aproximación a la naturaleza del dinero que nos permita conocer nuestro objeto estudio y tomar las medidas necesarias para combatir teorías como del efecto derrame o goteo, corregir las distorsiones de la competencia fiscal y luchar abiertamente contra los paraísos fiscales.

Entender el dinero desde su naturaleza de recurso social, nos permite asumir que la explotación del mismo, genera beneficios que deben ser redistribuidos necesariamente entre sus beneficiarios y que la generación de políticas públicas coercitivas que busquen su recaudación no impacta contra los derechos de propiedad de las personas, sino que redundan en favor de la sociedad en general. Así, los estados, en su calidad de administradores de los recursos y guardianes de los derechos de sus ciudadanos, están obligados a tomar todas las medidas necesarias para recaudar los beneficios obtenidos por la explotación de sus recursos.

Medidas como el impuesto global a las transnacionales, como ya dijimos, se encuentran limitadas por la soberanía de países que pueden decidir, en virtud de su soberanía, ignorar sus deberes y transformarse en un paraíso fiscal, ya sea se trate de pequeñas islas sin apenas industria o países de la UE como Irlanda y Países Bajos, sin que el resto de la comunidad internacional pueda a ser poco o nada para impedirlo, en virtud al mismo principio de soberanía nacional.

No obstante, tampoco parece ser la solución la implementación de políticas públicas internacionales coercitivas (sanciones), que encuentren su fundamento en el deber/derecho de los demás miembros de la comunidad internacional de sancionar económicamente a territorios con regímenes arancelarios especiales a los paraísos fiscales, por razones evidentes; por lo que una política en dicho sentido solo podría ser implementada individualmente por cada estado (o bloque) sobre sus cuídanos y las empresas constituidas en estas.

En ese sentido, el experimento llevado a cabo por la República Popular China con el Yuan (¥) Digital resulta de particular interés. La creación de dicha criptomoneda estatal emitida y controlada por el Banco Popular de China (BPCh) permite a los usuarios de la criptomoneda almacenarla en una billetera electrónica asociada a un número de teléfono móvil y efectuar los pagos con su celular, sin embargo, a diferencia de servicios como servicios de pagos que te cobran una comisión en cada transacción o aplicaciones que te permiten utilizar el saldo de tu cuenta bancaria para efectuar pagos (en Perú Yape, Plin; etc.), la billetera electrónica para almacenar el Yuan digital no necesariamente tiene que estar asociado a un banco; por lo que podría estar asociado directamente al BPCh., con las implicancias económicas (reducción de costos) y políticas (reducción de la dependencia de la banca privada).

Un proyecto similar, nacido en el seno de la unión europea y promovida por el ex gobernador del banco de España Miguel Ángel Fernández Ordoñez sería el *Central Bank Digital Currency* (CBDC) que, de acuerdo al Dr. Miguel Yasuyiki en la entrevista que le hicieramos para este trabajo, permitiría a dicha institución controlar la masa monetaria directamente sin depender de la banca privada que en la actualidad genera la mayoría del dinero. En ese sentido, Christine Lagarde afirmó, vía su cuenta tuit que “*Our work on a possible #digitaleuro continues. I told @Reuters that the feature citizens say they would value most is privacy, but they don’t want such a digital currency to be anonymous*”²⁸. Finalmente, en un video colgado en el mismo tuit, estimaba que para abril del 2021 más de 80 países estaría evaluando la posibilidad de implementar sus propias criptomonedas.

Aunque podamos suponer que, en un principio, las transacciones por medio de estas criptomonedas estatales tendrían un carácter local (no formando parte del comercio internacional) la creación de un CBDC descentralizado conformado por varios bancos centrales, podría permitir la creación de una criptomoneda internacional que sea

²⁸ Nuestro trabajo sobre un posible #digitaleuro continua. Le dije a @Reuters que los ciudadanos dicen que la característica que más valorarían es la privacidad, pero que no quieren que la moneda digital sea anónima. Claramente hablando de criptomonedas preminadas similares al yuan digital (traducción libre)

emitida y controlada por los propios estados sin necesidad de la participación de la banca privada²⁹.

De otro lado, consideramos que es necesario explicar a que nos referimos en el apartado anterior cuando afirmamos que el dinero era un recurso social que, a su vez, funcionaba como un recurso natural. Y es que, tal como hemos afirmado, entender el dinero en los términos descritos, como un recurso social que genera beneficios a sus titulares en la forma de regalías sociales, supone entender que el dinero no solo funciona como un caudal por el cual fluye la riqueza – y no como un simple vehículo – sino que se comporta como tal, llevando el recurso a todos sus usuarios. Al mismo tiempo, las regalías sociales, funcionan como una espita que impide que el flujo se contenga o represe (hecho que impidiendo que el recurso llegue efectivamente a todos sus usuarios), conteniendo, en sí mismo, el mecanismo para permitir que el flujo del caudal se mantenga constante, llegando efectivamente a todos sus usuarios, socializando, de esta manera, los beneficios obtenidos por el uso del recurso.

El desarrollo de herramientas conceptuales que permitan la generación de políticas públicas eficaces en la lucha por reducir la desigualdad y acabar con la pobreza pasa, necesariamente, por la recuperación de la soberanía financiera estatal y la prohibición de la competencia fiscal internacional; tal como la conocemos, la cual favorece no solo la evasión y elusión de impuestos, sino que facilita la realización de actividades ilícitas.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. El estudio de la naturaleza del dinero es de suma relevancia, en cuanto elemento fundamental constitutivo de las sociedades modernas de todo el mundo, a efectos de poder comprender los diferentes fenómenos sociales derivados de su uso y desarrollar las herramientas conceptuales que nos permitan diseñar políticas públicas efectivas la lucha por la reducción de la desigualdad y la pobreza.
2. Sostenemos que el dinero es una realidad intersubjetiva plena en permanente actualización que cosifica la relación pura entre las cosas que se expresan en la

²⁹ Actualmente, en nuestra región, el ex presidente de Brasil, Lula da Silva, ha propuesto un proyecto similar para el subcontinente sudamericano.

dinámica económico-social. Asimismo, entendiendo los recursos sociales como aquellos medios humanos – materiales o simbólicos – que son producidos por la sociedad, en cuanto a individuos y miembros de una comunidad, para hacer frente a sus necesidades en sus interacciones sociales, concluimos que el dinero es un recurso social.

3. Dados los atributos del dinero y su particular naturaleza como como recurso social, consideramos que su uso genera lo que hemos denominado “regalías sociales” que deben ser pagadas por los usuarios del dinero a la sociedad y que comúnmente, tomaría la forma de carga impositiva.
4. Consideramos que esa “regalía social”, deriva de la propia naturaleza del dinero y es indisociable a este y que cumplen una función de regulador de la desigualdad, de manera tal que la riqueza pueda ser eficaz y eficientemente redistribuida en la sociedad, mejorando la calidad de vida de las personas y disminuyendo la precarización.
5. En ese sentido, el dinero, en su calidad de recurso social, funciona como un caudal por el cual fluye la riqueza y, por su parte, las regalías sociales funcionan como un mecanismo intrínseco que impide que el flujo del caudal se contenga o represe, impidiendo que el recurso llegue efectivamente a todos sus usuarios socializando, de esta manera, los beneficios obtenidos por el uso del recurso y no solamente sus pérdidas, lo que ha terminado y generándose situaciones de desigualdad e inequidad insoportables e indignas, como las que vemos en la actualidad.
6. La explotación y uso del recurso social y el pago de los regalías es un deber/derecho de todas las personas, por lo cual, debe ser considerado, sino como un derecho humano, si como un derecho que no puede serle enajenado y cuya existencia se ve confrontada permanentemente por herramientas utilizadas para evadir el pago de impuestos (hemos utilizado a los paraísos fiscales y *criptomonedas* como ejemplos más característicos de este tipo de herramientas) o doctrinas que buscan reducir el pago de los mismos o, ultimadamente, eliminarlos.
7. Entendido el dinero como un recurso social, las regalías sociales cumplen un papel fundamental en la redistribución de la riqueza y su recaudación, se convierte en una

obligación elemental de los estados y sociedades que reconocen a la persona humana y el respeto a su dignidad como su fin último, los que deberán crear políticas destinadas combatir la existencia y uso de los paraísos fiscales, productos offshore y criptomonedas no estatales y cualquier otra herramienta similar, a efectos permitir la recaudación de las regalías sociales derivadas de su uso y disminuir el flujo de dinero de dudosa procedencia fuera de los países sin el pago de los impuestos respectivos.

8. Estas políticas no solo deben ser lineamientos o recomendaciones ni deben encontrarse limitadas a pretender a gravar las ganancias de las transnacionales, como el último impuesto global propuesto por el G7, ni tampoco deben tener una naturaleza punitiva internacional (a través de la imposición de sanciones internacionales de cualquier tipo) sino que; de recurriese a dicho método, estas deberán estar dirigidas a las personas, naturales o jurídicas que utilizan productos off shore o criptomonedas no estatales con el fin de evadir o eludir el pago de impuestos, identificando claramente a los territorios (paraísos fiscales), que amparados en una supuesta soberanía tributaria, generan una falsa competencia fiscal que perjudica la recaudación de los estados.
9. El desarrollo de criptomonedas nacionales, como ocurre con el Yuan Digital y de diferentes CBDC (*Central Bank Digital Currency*) nacionales y descentralizados podrían ayudar a que los estados recuperen el control sobre la emisión del dinero (hoy mayormente producido por la banca privada) y limitar la posibilidad de los usuarios de eludir o evadir el pago de impuestos así como de dificultar la comisión de otros delitos, siendo necesario contemplar esa posibilidad.
10. De otro lado, un impulso público real en la creación de moneda social y complementaría similar a la Muse puede contribuir la dinamización de las economías rurales, la generación de empleo a escala local y la seguridad monetaria de localidades más vulnerables a los efectos de la inflación y especulación monetaria, permitiendo en desarrollo de comunidades más o menos aisladas.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alarcón Morales J.D. (2017), *Alternativas legales para evitar el flujo de capitales a paraísos fiscales* Rev. Jur. Derecho vol.6 no.7 La Paz Recuperado de: http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2413-28102017000200010&lng=es&nrm=iso
- Aristóteles (1998) *La Política*, Libro III, Ed. Gredos S.A. Barcelona. Pág. 174
- Álvarez Díaz, Luis Javier (2019), “Criptomonedas: Evolución, crecimiento y perspectivas del Bitcoin Población y Desarrollo. 25 (49): 130- 142 Asunción. Tomado de <http://scielo.iics.una.py/pdf/pdfce/v25n49/2076-054x-pdfce-25-49-130.pdf>
- Gastón Bachelard (2000) *La formación del espíritu científico*, Ed. Siglo XXI, México.
- Badii M.H (2018), *Clasificación, uso y abuso de los recursos sociales*, México, Daena: International Journal of Good Conscience.
<https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2020/09/08/crisis-por-el-coronavirus-aumento-las-desigualdades-en-el-peruza>
- Barraza González, Carlos Eduardo. (2017). Cooperación, políticas ciudadanas y públicas (bancos de tiempo y moneda social). *Estudios políticos (México)*, (41), 55-79. Recuperado en 06 de agosto de 2021, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-16162017000200055&lng=es&tlng=es.
- Blanc Jérôme, *Las monedas paralelas: evaluación y teorías del fenómeno*, Recuperado de: <http://www.appropriate-economics.org/materiales/monpar.html>
- Bedecarratz Scholz, Francisco. (2018). Riesgos delictivos de las monedas virtuales: Nuevos desafíos para el derecho penal. *Revista chilena de derecho y tecnología*, 7(1), 79-105. <https://dx.doi.org/10.5354/0719-2584.2018.48515>
- Borisonik, H. (2018). «La abstracción del dinero, ¿emancipación o alienación?» [Artículo en línea]. Digithum, No 21, págs. 1-10. Universitat Oberta de Catalunya y Universidad de Antioquia. [Fecha de consulta: 17/11/20]
- Bonefeld, W. (2020). *Capital Par Excellence: On Money as an obscure thing. Estudios de Filosofía*.
- Bornhauser, n. & Brunnhuber, S. (2007). “Conciencia y dinero: un aporte a una economía evolutiva”. *Atenea* (Concepción), (496), 105-116. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-04622007000200007>
- Brunet Icart, Ignasi (2016) “*La construcción del capitalismo financiarizado.*”

- En: E. Diaz Cano y R.L. Barbeito Iglesias (coords.) *XIV PREMIO ENSAYO BREVE "Fermín Caballero"*. Toledo: ACMS, pp. 36-50.
- Centro Nacional de Planeamiento Estratégico (2020) Riesgos y oportunidades globales para el Perú 2020-2030. Recogido de <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1505305/Riesgos%20y%20oportunidades%20globales%20para%20el%20Per%C3%BA%202020-2030%20%282da%20edici%C3%B3n%29.pdf.pdf> el 3 de setiembre de 2021 <https://www.cepal.org/es/comunicados/pandemia-provoca-aumento-niveles-pobreza-sin-precedentes-ultimas-decadas-impacta>.
- Chraki, F., (2018) *Valor y dinero en Marx*, Revista de Economía Institucional, vol. 20, N.º 38, Primer Semestre/, Recuperado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/rei/v20n38/0124-5996-rei-20-38-00097.pdf>
- Ciaian, P., Rajcaniova, M. & Kancs, (2016) *The digital agenda of virtual currencies: Can BitCoin become a global currency?* Recuperado de: <https://doi.org/10.1007/s10257-016-0304-0>
- Cifuentes, Ismael (2020) "Capitalismo industrial proteccionista y globalización financierista". Recuperado de: https://www.researchgate.net/profile/Ismael_Cifuentes/publication/342421654_Capitalismo_industrial_proteccionista_y_globalizacion_financierista/links/5ef37ac4a6fdceeb7b1f97d3/Capitalismo-industrial-proteccionista-y-globalizacion-financierista.pdf
- Davies, G. (2010), *A History of Money: From Ancient Times to the Present Day*. University of Wales, Wales.
- De las Heras y Cortajarena (2014), *Introducción al Bienestar Social*, Consejo General del Trabajo Social y Paraninfo, Madrid.
- Deleuze, G. (1999) *Spinoza y el problema de la expresión* (2ª ed.). Barcelona: Muchnik Editores.
- El Dinero (s.f), *Visible body*: El Economista.es, Madrid – España.: Editorial Ecoprensa S.A. Recuperado de: <https://www.economista.es/diccionario-de-economia/dinero#:~:text=Llamamos%20dinero%20a%20todo%20activo,por%20las%20econom%C3%ADas%20como%20dinero>
- Esposito, E. (2013). *Los misterios del dinero*. Revista Mad, (29), 26-34. doi:10.5354/0718-0527.2013.27343

- Figueiro, P. (2013) Dinero y Modernidad en Simmel: De la “comunidad vital” a las “Comunidades Fragmentarias” Papeles de Traabajo. Año 7, N° 12, 2º, pp. 191-211
- Galbraith, J.K. (2014) “El Dinero: De dónde vino y a dónde fue” Barcelona: Planeta.
Recuperado de: <http://www.amazon.com>
- Gonzales S. (2012) *Ideología y realidad material. El problema de la imaginación*, vol.24, n.1, pp.25-56 Universidad La Salle, Colombia, Rev. SciELO Analytics.
Recuperado de: http://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=S1016-913X2012000100002&script=sci_abstract
- Gutiérrez Rodríguez, Roberto (2013). La primera crisis financiera global del siglo XXI: origen, contención e implicaciones productivas y laborales. *Economía: Teoría y práctica*, (39),145-193.[fecha de Consulta 23 de Diciembre de 2020]. ISSN: 0188-3380. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=2811/281130720007>
- Graeber D. (2014) *En deuda: Una historia alternativa de la economía*, ebook, editorial Ariel.
- Gray, S. y Place, J. 2003. *Derivados Financieros* (1a ed.). Centro de Estudios Monetarios latinoamericanos. México D.F. recuperado el 30 de agosto de 2021 de <https://www.cemla.org/PDF/ensayos/pub-en-69.pdf>
- Greenspan, Alan. (2010). LA CRISIS. *Revista de Economía Institucional*, 12(22), 15-60. Retrieved December 23, 2020, Recuperado de: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0124-59962010000100002&lng=en&tlng=es
- Harari, Y. (2015) *De Animales a dioses*, Barcelona, Debate.
- Hernández Romero, Yasmín, & Galindo Sosa, Raúl Vicente (2007). El concepto de intersubjetividad en Alfred Schutz. *Espacios Públicos*, 10(20),228-240. [fecha de Consulta 19 de Julio de 2021]. ISSN: 1665-8140. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=67602012>
- Jaramillo Baanante M. y Sparrow Alcázar, B. (2013) “La incidencia del gasto social y los impuestos en el Perú.” GRADE, Lima (documento de investigación, 70)
- Keynes, J.M (1936 [2006]). “Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero”. Madrid: Fondo de Cultura Económica.
- Keynes, J.M (2009) “Tratado sobre el dinero”, Madrid: Editorial Síntesis.
<http://libertydollar.org/>

- Martín López, J., (2012) “Competencia fiscal perjudicial, paraísos fiscales e intercambio de información tributaria”, tomado de “Estudios sobre fraude fiscal e intercambio de información tributaria”, Edit. Atelier, Barcelona, p. 343.
- Lozano Gerena, F., Monsalve Gómez, S., Villa Pérez, E. (1997), *El dinero en el modelo Arrow-Debreu bajo incertidumbre*. Medellín, Lecturas de Economía N°47.
- Menger C. (1985), *El origen del dinero*. Revista Libertas 2 Buenos Aires, ESEADE.
- Mesén Figueroa, V (2008) Los Instrumentos Financieros Derivados: concepto, operación y algunas estrategias de negociación, recuperado el 30 de agosto de 2021 de <https://www.revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/view/7145/6829>
- Morales Domínguez, José F. (1978) “La teoría del intercambio social desde la perspectiva de Blau”, REIS: Revista Española de Investigaciones Sociológicas, ISSN 0210-5233, N° 4, 1978, págs. 129-146
- Pavlina R. Tcherneva, Esteban Cruz-Hidalgo (2020), *Dinero, poder y regímenes monetarios: por qué la naturaleza del dinero sí importa*, Revista de Economía Crítica, núm. 29. http://revistaeconomicacritica.org/sites/default/files/1-PavlinaRTcherneva-EstebanCruzHidalgo_DineroPoder.pdf
- Piketty T. (2015), *El Capital del Siglo XXI*, Fondo de cultura Económica, Santiago, Chile, 2014.
- Ramos Arévalo, J.M. (2008), *¿Qué es en verdad el dinero? Una teoría de la naturaleza del dinero*, Navarra, Revista Empresa y Humanismo Vol. XI, 2/08 pp.135-170
- Sánchez Almanza, A. (2006) *Crecimiento económico, desigualdad y pobreza: una reflexión a partir de Kuznets*, México, Rev. Problemas de Desarrollo, vol.37 No.145 abr./jun. UNAM.
- Sánchez Gutiérrez, Marlén. (2021). Las Instituciones de Bretton Wood en los últimos cincuenta años: ¿qué ha cambiado?. *Economía y Desarrollo*, 165(2), e7. Epub 09 de marzo de 2021. Recuperado en 27 de julio de 2021, de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0252-85842021000300008&lng=es&tlng=es.
- Schomberger Tibocha, Johann, & López Murcia, Julián Daniel (2007). La problemática actual de los paraísos fiscales. *International Law: Revista Colombiana de Derecho Internacional*, (10),311-337.[fecha de Consulta 23 de

Julio de 2021]. ISSN: 1692-8156. Disponible en:
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=82401010>

Simmel, G. (2018). *Filosofía del dinero*. Madrid: Capitán Swing.

Von Mises, L (1936) *La teoría del dinero y del crédito*, Madrid, M. Aguilar.

Wancier, A. (2000) *Controversias actuales en la teoría pura del dinero*. Cuadernos Económicos, Vol. 19 no.33 Bogotá, July/Dec.

Wilkie, A. (2013), *Las sospechas del dinero. Moral y economía en la vida popular*. Buenos Aires, Paidós.

Yennerich, M. (2003) *Filosofía del Dinero, George Simmel (1900)* Granada: Editorial Comares.

https://www.academia.edu/38324106/Filosof%C3%ADa_del_Dinero_Simmel.pdf?auto=download

Zelizer, V. (2011), *El significado social del dinero*, ebook, Fondo de Cultura Económica.