



Tipos y ejemplos de falacias económicas.

Types and examples of economic fallacies.

DOI: [10.32870/sincronia.axxvi.n82.5b22](https://doi.org/10.32870/sincronia.axxvi.n82.5b22)

Luis Enrique Ortiz Gutiérrez

Departamento de Filosofía / Universidad de Guadalajara. (MÉXICO)

CE: luis.ogutierrez@academicos.udg.mx / ID ORCID: [0000-0003-2680-9230](https://orcid.org/0000-0003-2680-9230)

Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

Recibido: 13/03/2022

Revisado: 18/04/2022

Aprobado: 03/05/2022

RESUMEN

La argumentación está presente en diferentes ámbitos socioculturales y en diferentes disciplinas especializadas. En el ámbito económico, los argumentos suelen emplearse para justificar decisiones, que pueden ser individuales o colectivas. Las falacias, que representan errores sistemáticos en la argumentación, se presentan también en los argumentos que surgen en las discusiones económicas. Pero las falacias económicas no solo presentan el problema de no aportar razones correctas a la conclusión o derivar conclusiones erróneas, sino que pueden motivar decisiones cuyas consecuencias pueden ser negativas, a corto, mediano o largo plazo. En el presente artículo, analizaré algunas falacias que comúnmente se presentan en el ámbito económico, ilustrándolas con ejemplos reales, para mostrar las posibles consecuencias que se pueden desprender de decisiones basadas en falacias económicas.

Palabras clave: Argumentación. Falacias. Economía. Escasez. Consecuencias.

ABSTRACT

Argumentation processes are present in different sociocultural fields and in different specialized disciplines. In the economic sphere, arguments are often used to justify decisions, which can be individual or collective. Fallacies, which represent systematic errors in argumentation, are also present in arguments that arise in economic discussions. But economic fallacies not only present the problem of not providing the correct reasons for the conclusion or drawing the wrong conclusions, but they can also motivate decisions whose consequences can be negative, in the short, medium or



long term. In this article, I will analyze some fallacies that commonly occur in the economic field, illustrating them with real examples, to show the possible consequences that can be derived from decisions based on economic fallacies.

Keywords: Argumentation. Fallacies. Economics. Consequences.

Introducción

El estudio de las falacias ha sido uno de los temas más desarrollados de la teoría de la argumentación. Aunque se carece de una definición estandarizada de ‘falacia’, se admite en general que este término se refiere a ciertos argumentos que poseen algún defecto, sea en su estructura lógica, sea debido a la ambigüedad de ciertos lexemas u oraciones, o cualquier otra causa, que incide en la aceptabilidad de la conclusión, las premisas o ambas. De este modo, el estudio de las falacias ha consistido en identificar errores sistemáticos (deliberados o no) que pueden darse en los argumentos. Las tipologías de falacias intentan agrupar y organizar estos errores sistemáticos, presentando así un procedimiento sencillo y económico para identificarlos en los textos o evitarlos cuando una persona presenta argumentos.

Como cualquier otro enfoque, éste presenta varios defectos. Además de la carencia de una definición clara y precisa de ‘falacia’ que aplique a todos los tipos de falacias, o que permita distinguirlas de otra clase de procedimientos erróneos en la argumentación, se presenta el inconveniente de que algunos argumentos pueden ser falaces en ciertos contextos mas no en otros. Los argumentos *ad hominem*, por ejemplo, suelen ser generalmente considerados como falaces en diferentes circunstancias en los que se emiten, pero en el ámbito jurídico pueden ser aceptados como argumentos válidos, por ejemplo, la circunstancia que rodea a un testigo puede determinar si su testimonio es fehaciente (Copi y Cohen, 2003, p. 133).

Pese a éste y otros inconvenientes, el enfoque de las falacias sigue siendo de utilidad para el análisis de argumentos. Más aún, este enfoque puede verse enriquecido por el hecho de que en diversas disciplinas se han identificado errores argumentativos sistemáticos específicos de estas áreas. Ejemplo de ello se encuentra en la llamada “falacia naturalista”, que ha suscitado un gran



cantidad de controversias en la ética. Por supuesto, si tales errores pueden ser clasificados como ‘falacias’ propiamente es un asunto que merece discutirse seriamente, aunque por ahora dejaré esta cuestión abierta.

Lo que propongo en este texto es más bien explorar las falacias que se dan en una disciplina en particular: *la economía*. Desde hace por lo menos dos siglos, los economistas se han enfrentado a creencias y argumentos elaborados a partir de estas creencias que chocan con los conceptos, los principios y las explicaciones establecidos en la ciencia económica. En este sentido, el ensayo “Sofismas Económicos” (1850a/2004) del economista francés Frédéric Bastiat es ilustrativa de este propósito de intentar corregir las apreciaciones erróneas acerca de los fenómenos económicos, al tiempo de tratar de enseñar la ciencia económica al público lego. Visto en retrospectiva, ambos intentos de Bastiat pueden considerarse como un fracaso, considerando que, hasta el presente, muchos economistas continúan tales propósitos (Newcomb, 1893; Hazzlit, 1946; Schettino, 2002; Sowell, 2014).

Como veremos en las siguientes líneas, las falacias económicas adquieren ciertas peculiaridades que tienen que ver con la forma en cómo se argumenta en economía. No quiero decir con ello que la economía siga reglas distintas a las de la lógica (lo cual no es el caso), sino que hay un contraste entre el modo de analizar los fenómenos que realizan los economistas, y el modo en como los legos entienden los mismos fenómenos. De ello resultan las divergencias entre la forma en como argumentan los economistas y los errores sistemáticos de los no economistas, es decir, las falacias. Así, la peculiaridad de las falacias económicas no radica en que la economía siga reglas diferentes a las de la lógica, sino en las particularidades de los procedimientos metodológicos de la ciencia económica.

Otra distinción importante entre las falacias económicas y otros tipos de falacias es que las primeras pueden ser empleadas para justificar decisiones relativas al ámbito económico. La cuestión es que si los argumentos que sirven de sustento a tales decisiones resultan ser falaces, no se trata simplemente de que tales decisiones no estén correctamente justificadas, sino que pueden desprenderse consecuencias inesperadas, algunas de ellas desastrosas. Ejemplos de esto pueden



hallarse a lo largo de la historia, cuando los gobiernos han adoptado políticas económicas equivocadas, provocando severas dificultades en sus respectivos países.

A partir de esto, analizaré algunos tipos de falacias, ilustradas con algunos ejemplos basados en casos reales. Esto último obedece a la necesidad de mostrar que las falacias no son meras ocurrencias o productos ideológicos, perversamente formulados por los economistas; son errores argumentativos que pueden tener efectos diversos, que pueden afectar a miles o millones de vidas. Por tal razón, es preciso mostrar ejemplos basados en hechos no solo para ilustrar las falacias, sino para percatarnos de las consecuencias que pueden desprenderse de ellas.

La Argumentación Económica y Las Falacias

Para poder comprender en qué sentido las llamadas falacias económicas representan errores sistemáticos cuando se argumenta sobre temas económicos, es preciso detenerse en algunos principios básicos de esta disciplina. Aunque existen múltiples controversias entre los economistas acerca de ciertos temas, los principios que a continuación expondré pueden ser considerados como ampliamente aceptados por los expertos en esta disciplina (Ayau 2003, Parkin 2015, Gwartney et al 2016, Mankiw 2021).

En primer lugar, la economía tiene que lidiar con dos tendencias estrictamente opuestas. Por un lado, tenemos **la escasez**: la cantidad de recursos es finita, de tal manera que no existe la suficiente cantidad de bienes y servicios requeridos para satisfacer la demanda de todos los individuos (Sowell, 2014). A final de cuentas, el número de hectáreas de tierra fértil en el planeta es finita, así como el número de yacimientos petrolíferos, de minerales, de agua potable, de especies vegetales comestibles, etc. Por supuesto, la cantidad de recursos disponibles puede variar con el tiempo, y así pueden darse periodos de relativa abundancia de ciertos recursos –por ejemplo, los años de buenas cosechas-, pero esto no cambia el hecho fundamental de que las cantidades siempre serán finitas. La escasez es ineludible.

Por otro lado, los individuos difieren entre sí en cuanto a sus habilidades, capacidades y preferencias. Los individuos pueden coincidir o no en cuanto a las cosas que puedan desear, pero



no hay un número definido de cosas que puedan convertirse en objeto de deseo. En otras palabras, los **deseos individuales** son **ilimitados**. No obstante, si los deseos poseen este carácter y los recursos son escasos, enfrentamos el problema de que los múltiples deseos de los individuos no podrán satisfacerse plenamente.

Estas dos tendencias opuestas, la escasez de recursos y los deseos individuales ilimitados, son la razón de ser de la actividad económica (y obviamente, de la ciencia económica). La escasez obliga a administrar los recursos que servirán para la producción de los bienes y servicios, destinados a la satisfacción de las preferencias individuales. Esto se complica más si tomamos en cuenta que los recursos pueden poseer usos alternativos —el cobre puede emplearse para elaborar conductores de electricidad o joyería, o la madera puede servir para construir muebles, puertas, utensilios caseros u otra clase de objetos—. Esto supone que los **recursos con usos alternativos** se asignen hacia aquellos lugares donde sean más valorados. De esta forma, el objetivo de la actividad económica es *asignar, de la forma más eficiente posible, los bienes y servicios para satisfacer los deseos de los individuos*.

Pero la finitud no es una característica exclusiva del mundo físico que nos rodea: la finitud se presenta en nuestra propia existencia; en principio, porque formamos parte del mundo físico. Nuestras capacidades, nuestras habilidades, nuestro conocimiento y nuestro tiempo son limitados, por lo cual estamos obligados a tomar **decisiones**. Esto, sumado a la escasez de recursos con fines alternativos, implica que las decisiones suponen elegir una opción dentro de un amplio abanico de posibilidades, lo que lleva forzosamente a sacrificar otras opciones disponibles. Además, las decisiones tendrán repercusiones a corto, mediano o largo plazo. Si una persona elige estudiar filosofía en vez de medicina, derecho, sociología o cualquier otra carrera, podrá obtener ciertos **beneficios** y afrontar ciertos **costos**, que podrán tener diferentes consecuencias en el futuro, por ejemplo, en sus oportunidades laborales posteriores. Dicho en términos técnicos, toda decisión supone un **costo de oportunidad**.

Otro breve ejemplo permitirá comprender esto. Usted está leyendo ahora este artículo. Al hacerlo, está dejando de hacer muchas otras cosas, como platicar con sus amigos, pasar tiempo con



su familia, practicar su deporte favorito, ver televisión, dormir, tener relaciones sexuales, hacer yoga o cualquier otra actividad que a usted le guste realizar. Si usted ha preferido dedicar tiempo y esfuerzo a la lectura de este escrito (algo que el autor agradece), es porque ha considerado más valiosa esta actividad que las otras opciones. En pocas palabras, esas otras actividades que usted está dejando de hacer por leer este escrito representan los costos de oportunidad.

Lo anterior aplica tanto a las decisiones individuales como colectivas, con una diferencia importante. Los costos de las primeras –como iniciar un negocio, aceptar un empleo o administrar las finanzas personales- serán asumidos por la persona que las ha tomado, o si acaso, por personas que la rodean. En cambio, los costos de las decisiones colectivas -por ejemplo, las medidas adoptadas por un gobierno- pueden tener un impacto en muchas otras personas, con efectos a corto, mediano o largo plazo, y que no necesariamente serán asumidos por quienes tomaron tales decisiones. Así, las decisiones colectivas, esto es, aquellas que tienen repercusiones en miles o millones de personas, pueden generar mayor prosperidad económica en un país o llevarlo a la ruina. De ahí la importancia que tienen las decisiones y sus respectivas **consecuencias** para el análisis económico y, como veremos enseguida, para la argumentación económica.

Dado que las decisiones colectivas requieren cierta justificación, será crucial si éstas son argumentadas con premisas correctas o incorrectas. Argumentar desde principios equivocados podrá tener efectos que puedan dañar a un cierto número de individuos, en el mejor de los casos, o la población en general, en el peor escenario. Así, *la evaluación de los argumentos en economía exige tener en cuenta las consecuencias que puedan desprenderse de determinadas decisiones.*

En este sentido, la argumentación económica no considera especialmente importante la intencionalidad de las acciones. Una decisión puede responder a una buena intención, como ayudar a los pobres o proteger el medio ambiente. Mas las decisiones pueden tener consecuencias no intencionadas, pudiendo producir, en el peor de los casos, resultados exactamente opuestos a lo esperado. Si de las intenciones se pudiesen obtener necesariamente los resultados esperados, no habría ningún problema; pero esto implicaría vivir en un mundo posible donde no existieran la escasez de recursos con fines alternativos o individuos con diferentes capacidades, deseos,



intereses, etc. Por esta razón, la intención de las acciones no es tan relevante para el análisis económico. Cuando el expresidente mexicano José López Portillo creyó que el *boom* petrolero permitiría conducir al país al Primer Mundo, dejando atrás los rezagos históricos (Schettino, 2009, p. 43ss), ciertamente no tenía malas intenciones. El problema radicaría en las repercusiones que tendrían sus políticas.

Frente al enfoque intencional, los economistas plantean que los fenómenos económicos pueden ser más adecuadamente explicados a partir de los **incentivos** y las **constricciones** (Sowell 1996). Por ejemplo, los precios pueden estimular a los consumidores a adquirir determinados bienes y servicios, si son bajos, o bien pueden obligarlos a reducir su consumo, si son altos. Claro está, esto depende de la cantidad de productos disponibles (**oferta**) y la cantidad de individuos que desean adquirirlos (**demanda**); factores que dependen, a su vez, de un número mayor de factores diferentes. Lo importante, en todo caso, es que los precios pueden generar incentivos o constricciones para el consumo, de tal modo que si los precios no son distorsionados (por ejemplo, por medio de controles de precios), éstos podrán informar acerca de la escasez relativa de bienes y servicios. Por el contrario, cuando los gobernantes imponen controles de precios, por ejemplo, para evitar que suban los precios de ciertos productos que consideran como “básicos” –advuértase que esto puede responder, nuevamente, a una buena intención-, aparece el inconveniente de que, si la cantidad de estos productos es escasa pero los precios artificiales incentivan a los consumidores a comprarlos, el resultado puede ser el desabasto de esos productos. Esto ocurrió en México durante los años ochenta, cuando el gobierno estableció controles de precios para combatir la inflación, lo cual incentivó a que los intermediarios acapararan diversas clases de productos (como la leche, el azúcar, etc.) para presionar los precios. Los más afectados fueron los consumidores, que no solo se vieron obligados a reducir drásticamente sus gastos debido a la inflación rampante, sino que además se enfrentaron al desabasto de los productos con precios artificiales.

Así, los incentivos y las constricciones resultan más apropiados para entender los fenómenos económicos porque permiten explicar las consecuencias de las decisiones. Las decisiones podrán estar inspiradas en buenas intenciones –después de todo, evitar que se eleven los precios de ciertos



productos responde al generoso propósito de hacerlos accesibles a las personas con menos ingresos-, pero los incentivos que generan pueden minar por completo los propósitos de tales decisiones.

Las falacias económicas pasan por alto alguno de los principios anteriormente expuestos. Ya sea que asuman que los recursos se dan de forma ilimitada o que los individuos se comportan de una cierta forma esperada, o cualquiera de los factores antes mencionados, las falacias no solamente pueden proporcionar una comprensión incompleta o equivocada de los fenómenos económicos, sino que pueden motivar decisiones cuyos efectos pueden ser negativos para la economía en su totalidad. Por ende, es necesario revisar algunas falacias y sus respectivos ejemplos.

Tipos de Falacias Económicas

En este apartado, revisaremos algunas de las falacias económicas más frecuentes. Como he señalado previamente, ilustraremos esas falacias con algunos ejemplos extraídos de casos reales, que se han dado en diferentes lugares y tiempos. Agruparé las falacias en dos clases fundamentales: *las falacias exclusivamente económicas y las falacias comunes que se presentan en la argumentación económica*. Las primeras, como lo indica el adverbio, son aquellas que son específicas del dominio económico. Las segundas se refieren a ciertas falacias que pueden presentarse en diferentes disciplinas o circunstancias, y cuyos análisis podemos fácilmente hallar en manuales de lógica o argumentación. Dado que estas falacias pueden dar lugar a razonamientos erróneos en la argumentación económica, merecen ser consideradas.

Para la presente exposición, he tomado la clasificación propuesta por el economista norteamericano Thomas Sowell (2011) que servirá como guía para el análisis que revisaremos en las siguientes páginas. Presentaré también algunos ejemplos diferentes a los que expone el economista norteamericano, para mostrar que las falacias pueden darse en diferentes lugares y tiempos. He añadido también la falacia del cristal roto, que no aparece en la clasificación de Sowell. De este modo, iniciaremos con las falacias que se presentan exclusivamente en la argumentación económica.



Falacias Exclusivamente Económicas

Falacia del Cristal Roto. Muchas creencias son derivadas de una percepción parcial y fragmentada por parte de los sujetos o, en términos de la física, las creencias pueden surgir dentro del marco de referencia del observador. Y los fenómenos económicos no son una excepción: el título del ensayo clásico “Lo que se ve y lo que no se ve” de Bastiat (1850/2004) alude precisamente a esta situación. Bastiat señala, a partir de varios ejemplos, que algunos razonamientos de los legos se establecen a partir de lo observado dentro de su marco de referencia, sin considerar que puedan darse otros factores fuera de éste. Uno de los ejemplos presentados por Bastiat es el del “Cristal roto”: supongamos que unos niños que juegan en la calle rompen accidentalmente el cristal del aparador de una tienda. Para el comerciante, tal accidente representa un costo imprevisto, pero algunas personas argumentarán que ese hecho infortunado traerá un beneficio social, pues al comprar un cristal nuevo, el tendero estará contribuyendo a la economía local.

Lo que estas personas no contemplan es que, si bien hay un beneficio para el cristalero, el comerciante está gastando en el cristal nuevo una suma de dinero que bien podría haber invertido en otra cosa (por ejemplo, en el mejoramiento de su propio negocio), lo cual también produciría un beneficio social sin dañar el bolsillo del comerciante. En otras palabras, la falacia radica en que los individuos valoran los beneficios que podría acarrear un evento desafortunado, sin tomar en cuenta los costos “invisibles”, que pueden exceder considerablemente a los beneficios. La falacia del cristal roto se podría parafrasear con el viejo y conocido dicho: “No hay mal que por bien no venga”.

El argumento se puede representar así:

Dado un evento desafortunado E:

- 1) E provoca daños en ciertos sectores económicos
- 2) Para intentar resolver estos daños, se efectúan diversas actividades económicas
- 3) Tales actividades económicas generan beneficios
- 4) Por tanto, E trajo beneficios a la economía



Como se puede apreciar, hay una premisa faltante: la que se refiere a los costos generados por E. Si se toma en cuenta esa premisa, la conclusión queda en entredicho. Esto quedará más claro con los ejemplos que presentaré a continuación.

La pandemia del Covid-19 obligó a los gobiernos de diferentes países a tomar medidas extremas, como el confinamiento, el cual incluyó el cierre de cierta clase de negocios que no fueron considerados como “esenciales”. Dejando de lado la cuestión acerca de qué entienden por “esencial” los gobernantes, el hecho es que estas medidas produjeron un fuerte impacto económico. Pero también muchos otros negocios se vieron favorecidos, como el sector tecnológico, gracias a los dispositivos digitales y diversas clases de *software* que son utilizados para el trabajo a distancia o las clases virtuales. Además, el sector de ventas a domicilio ha sido uno de los más beneficiados, como es el caso de las empresas Amazon o Mercado Libre. El incremento de ventas de estos bienes y servicios, ciertamente, traen ciertos beneficios a la economía.

No obstante, quienes argumenten, a partir de lo anterior, que la pandemia ha beneficiado la economía en su totalidad estarán incurriendo en esta falacia, pues pasan por alto justamente los costos invisibles¹. Esto lo podemos analizar siguiendo el procedimiento de Bastiat:

Lo que se ve: Los confinamientos han permitido el auge de ciertos sectores de servicios que han producido grandes beneficios a la economía.

Lo que no se ve: Otros sectores, como el hotelero y restaurantero, se han visto severamente afectados por los confinamientos. Millones de pequeños y medianos negocios se fueron a la quiebra, al no poder afrontar el impacto de la crisis económica derivada de la pandemia, lo que significa también la pérdida de millones de empleos. Además, las millones de personas que han fallecido a causa de la enfermedad, representa una considerable pérdida de capital humano.

La cuestión que plantea la falacia del cristal roto no consiste tanto en negar el beneficio social que puede acarrear una catástrofe, sino que ésta tuviera que darse para que se diese tal

¹ Para un análisis más detallado de este caso, véase: https://economipedia.com/actual/la-falacia-de-la-ventana-rota-los-bares-y-el-coronavirus.html?fbclid=IwAR27EgFLg-Az9TXPNe_ZhD3ePajyWpxixSYBKvvbymwtpHmlyt8HcEBkP4s (fecha de consulta: 14/07/2021).



beneficio. Sin embargo, las transformaciones que ha producido la tecnología digital para el comercio, la industria, la administración institucional o la educación se han venido dando en los últimos años, y la pandemia simplemente aceleró ese proceso. No era una condición *sine qua non* que un virus tuviera que expandirse por todo el mundo para que este proceso se efectuara. De hecho, el costo en vidas humanas supera con creces cualquier posible beneficio derivado de la pandemia.

En términos generales, esta falacia es frecuente cuando se presentan desastres naturales (Otteson, 2021: 149) o provocados por el ser humano, como las guerras. Ejemplos de ello se pueden hallar en argumentos tales como “el terremoto no fue tan malo, porque permitió la construcción de nuevos edificios” o “De no haber ocurrido la guerra, no habríamos logrado los grandes avances tecnológicos que han revolucionado nuestras vidas”. El problema de esta falacia, pues, no radica en ignorar las consecuencias, sino en poner atención solo en las consecuencias positivas de un evento desastroso, sin reparar en los efectos negativos y sus respectivos costos. Visto así, la conclusión que estipula que tal evento trajo beneficios para la economía en su totalidad carece de sustento.

Falacia de Suma Cero. El público lego tiende a creer que los intercambios económicos favorecen unilateralmente a una de las partes, por ejemplo, a los comerciantes o los empleadores. De esto se desprenden algunos juicios morales muy comunes: “los precios son injustos”, “los extranjeros nos roban empleos”, “los empresarios explotan a los trabajadores”, “los salarios son muy bajos”, etc. Tales juicios implican que los comerciantes, empleadores o inmigrantes extranjeros obtienen ganancias a costa de los consumidores o trabajadores locales, sin tomar en cuenta que los salarios o los precios dependen de la demanda y de la oferta disponible. Estos juicios parten del supuesto del “pensamiento de suma cero” (Rubin 2003: 157ss; Ayau 2007), que asume que la cantidad de riqueza es fija, de tal modo que si un individuo obtiene una porción, entonces habrá necesariamente una porción menor para los demás individuos. En efecto, un **juego de suma cero** consiste en que la ganancia de uno es equivalente a la pérdida de otro -por ejemplo, el póker-. La cuestión es que, para determinar con claridad si en un intercambio económico una de las partes explota a la otra -ya sea entre consumidor y vendedor, entre empleado y empleador, entre



arrendatario y arrendador, etc.-, o sea, si se trata de un juego de suma cero o de otro tipo, es preciso tener en consideración ciertas condiciones.

Entonces, para que en un intercambio ambas partes se beneficien recíprocamente, es fundamental que se den los siguientes requisitos: I) el intercambio debe ser voluntario, lo que supone que las partes involucradas aceptan los términos del intercambio, y II) que la cantidad de riqueza no sea fija. Cuando usted acude a la tienda de la esquina a comprar un kilo de arroz o cualquier otro producto, esto significa que valora más el producto que va a adquirir que el dinero que lleva en su bolsillo; de igual manera, el comerciante valora más el dinero que usted le entregará que tener el kilo de arroz en su estantería (o cualquier otro producto que usted le compre). El punto aquí es que, si usted y el comerciante efectúan la transacción, ambos están aceptando los términos voluntariamente. Ni él lo ha obligado a comprar el producto, ni usted lo ha forzado a que se lo entregue. El intercambio voluntario beneficia así a ambos, lo que constituye un **juego de suma positiva**.

Como comenté antes, el “pensamiento de suma cero” supone que la riqueza es algo ya dado, de tal manera que el problema radica en cómo se distribuye. Pero la riqueza se tiene que crear en primer lugar, y carece de sentido hablar de “distribución” de la riqueza si ésta no es generada por medio de los intercambios. De hecho, *el incremento de la riqueza es la condición para que puedan efectuarse más intercambios*; si ésta no se crea, habrá menos empleos, menos bienes y servicios para intercambiar, y así sucesivamente. En este sentido, la falta de riqueza puede propiciar efectivamente juegos de suma cero: por ejemplo, si se generan pocas fuentes de trabajo y hay un excedente de mano de obra, los empleadores podrían fijar las condiciones de contratación unilateralmente. Por ello, es necesario analizar las condiciones particulares en las que se efectúan los intercambios antes de emitir precipitadamente juicios de valor sobre los mismos.

La falacia de suma cero, entonces, establece que los beneficios son unilaterales en *cualquier* intercambio económico dado (Sowell, 2011, p. 3ss). La representación del argumento sería la siguiente:



- 1) La cantidad de recursos es fija
- 2) A y B efectúan un intercambio que involucra estos recursos
- 3) Si A obtiene una parte de los recursos, B tendrá una parte menos
- 4) Por tanto, A se beneficia a expensas de B

Esto se puede ejemplificar de diferentes maneras. Muchas personas suponen que si un inmigrante extranjero obtiene empleo, los trabajadores nacionales habrán perdido una vacante laboral. El expresidente norteamericano Donald Trump así lo ha argumentado, señalando que los inmigrantes se roban los empleos de los estadounidenses². Sin duda, esto sería cierto si la cantidad de empleos fuese fija, pero esto dependerá, como hemos señalado anteriormente, de la generación de riqueza. Por supuesto, las causas del desempleo pueden ser múltiples y la contratación de inmigrantes ilegales no necesariamente es una de ellas.

Por supuesto, nada de esto impidió que Trump intentara establecer una política migratoria muy restrictiva y una serie de medidas para disuadir la contratación de inmigrantes ilegales en su país.

En este sentido, la falacia de suma cero suele emplearse para justificar la intervención de terceros en los acuerdos o convenios efectuados entre particulares. En palabras de Thomas Sowell:

Let us start at square one. Why do economic transactions take place at all and what determines the terms of those transactions? The potential for mutual benefit is necessary but not sufficient, unless the transactions terms are in fact mutually acceptable. Each side may of course prefer terms that are especially favorable to themselves but they will accept other terms rather than lose the benefits of making the transaction altogether. There may be many terms acceptable to one side or the other but the only way transactions can take place is if these sets of terms acceptable to each side overlap.

Suppose that a government policy is imposed, in the interest of helping one side — say, employees or tenants. Such a policy means that there are now three different parties

² Algunas afirmaciones de Trump se pueden hallar en esta nota: <https://www.washingtonpost.com/news/post-politics/wp/2014/03/06/trump-warns-gop-on-immigration-theyre-taking-your-jobs/> (fecha de consulta: 14/07/2021).



involved in these transactions and only those particular terms which are simultaneously acceptable to all three parties are legally permitted. In other words, these new terms preclude some terms that would otherwise be mutually acceptable to the parties themselves. With **fewer** terms now available for making transactions, fewer transactions are likely to be made. Since these transactions are mutually beneficial, this usually means that **both** parties are now worse off in some respect (negritas del original). (Sowell, 2011, p. 14).

[Comencemos desde el principio. ¿Por qué tienen lugar las transacciones económicas y qué determina los términos de esas transacciones? El potencial de beneficio mutuo es necesario pero no suficiente, a menos que los términos de la transacción sean de hecho mutuamente aceptables. Por supuesto, cada parte puede preferir términos que sean especialmente favorables para ellos, pero aceptarán otros términos en lugar de perder los beneficios de realizar la transacción por completo. Puede haber muchos términos aceptables para un lado o para el otro, pero la única forma en que se pueden realizar las transacciones es si tales conjuntos de términos, aceptables para cada parte, se superponen. Supongamos que se impone una política gubernamental, con el interés de ayudar a un lado, digamos, empleados o inquilinos. Tal política significa que ahora hay tres partes diferentes involucradas en estas transacciones y solo aquellos términos particulares que son aceptables simultáneamente para las tres partes están legalmente permitidos. En otras palabras, estos nuevos términos excluyen algunos términos que de otro modo serían mutuamente aceptables para las propias partes. Con menos términos ahora disponibles para realizar transacciones, es probable que se realicen menos transacciones. Dado que estas transacciones son mutuamente beneficiosas, esto generalmente significa que ambas partes ahora están peor en algún aspecto] (Sowell, 2011, p. 14).

De esta forma, la exigencia de la intervención gubernamental ante una situación que es considerada por terceros como “injusta” para una de las partes involucradas, supone la falacia de suma cero. Si tal cuestión es realmente “injusta” o no, es un tema digno de discusión en ética, pero tal discusión será incompleta si no se explica en primera instancia el fenómeno –lo que exige tomar en



consideración el balance de costos y beneficios-, así como las consecuencias de las propuestas que se formulen para “resolver” esas “injusticias”. Como señala Sowell en la cita anterior, la consecuencia de la intervención por parte de un tercero es la reducción de los términos con los que se efectúa un intercambio o transacción, con el resultado final de que los intercambios o transacciones mismos se reducen a la postre.

Sowell ejemplifica esto con el control de alquileres. Bajo la creencia de que los propietarios de viviendas “abusan” de los inquilinos al cobrar “excesivas” cuotas de alquiler o “rentas carísimas”, se plantea la imperiosa necesidad de que el gobierno regule dichas cuotas. Esto se ilustra con la iniciativa de ley presentada por Martha Ávila y Valentina Batres, ambas diputadas por la Ciudad de México (legislatura 2018-2021), cuyo objetivo es flexibilizar “la posesión de la propiedad a los inquilinos y pone candados a los caseros”, según describe la siguiente nota de *El Financiero*:

Con el argumento de que “todo ciudadano mexicano tiene derecho a una vivienda digna”, en esta iniciativa las legisladoras señalan que los inquilinos puedan exigir modificar el contrato de arrendamiento para cambiar las condiciones o hasta dejar de pagar ante la crisis por la epidemia (Chávez, 2020).

Indiscutiblemente, apelar al “derecho a una vivienda digna” resulta muy encomiable y parece mostrar un interés sincero hacia los más desfavorecidos. Pero el simple hecho de decretar que todo ciudadano tiene “el derecho a X o Y” no cambia la realidad de la escasez, y por ende, es preciso determinar si estas iniciativas bien intencionadas realmente consiguen el propósito de garantizar una “vivienda digna” para todo ciudadano.

En el fondo, el control de alquileres es un tipo de control de precios, y las consideraciones que presenté en el apartado anterior respecto de esta clase de medidas aplican plenamente aquí. Sin embargo, hay otros aspectos a tomar en cuenta. Una vez más, es preciso mirar más allá de lo evidente:



Lo que se ve: El control de alquileres beneficia a los inquilinos que *ya alquilan* un inmueble, pues no tendrán que preocuparse por los cambios en los precios, ya que el Estado ha establecido un tope de la cantidad máxima que les pueden cobrar.

Lo que no se ve: Los principales afectados de esta medida son las personas que buscan una vivienda para alquilar.

¿Por qué ocurre lo último? Al establecerse externamente un término para la transacción, en este caso, imponer un tope a las cuotas de los alquileres, los propietarios no podrán ya ajustar los precios a las circunstancias del mercado –esto es, a la cambiante oferta y demanda de esta clase de bienes-. Por tal motivo, las empresas constructoras no tendrán incentivos para construir nuevos inmuebles, ya que se reducen los posibles beneficios obtenidos por los alquileres de nuevas viviendas. En otras palabras, ya no valdrá la pena la inversión, pues los inversionistas encontrarán poco atractivo el sector inmobiliario. Y sin nuevos edificios de apartamentos, casas o habitaciones, se reduce la oferta para aquellas personas que buscan un lugar donde vivir.

Pero incluso los inquilinos beneficiados por el control de alquileres, a largo plazo, podrán enfrentar ciertos problemas, como el deterioro de los edificios o los apartamentos, que puede ser resultado del desinterés de los propietarios en darles mantenimiento, en tanto que no tendrán incentivos para invertir en ellos: si hay un tope a los precios, los costos de mantenimiento serán más difíciles de cubrir. Y si hay escasez de vivienda, fruto de los pocos incentivos para incrementar la demanda, los edificios no ameritarán mejoras para hacerlos atractivos a nuevos inquilinos. Tal como el control de precios de alimentos puede conducir al desabasto, el control de alquileres puede derivar en una disminución en la cantidad y calidad de la vivienda.

Esto se puede apreciar en el caso de San Francisco:

San Francisco itself was first subjected to rent control in 1994, and the effects in the short term were by and large positive: The majority of the tenants from the groups studied remained in the city, and they were 10-20% more likely to remain in their current housing situation. However, in the long run, homeowners naturally attempted to remove their properties from the constraints of the rent price caps, leading to a 15% reduction in



accommodation on offer, a general increase in the rent prices, and the gentrification of the affected areas.

The reason for the increase in rent prices was two-fold. First of all, there was an increase in competition for the diminishing number of accommodations exempt from the rent control. Second, renovation works undertaken by owners in order to circumnavigate the rent control in turn improved the quality and therefore augmented the price of housing on offer. All in all, the citywide negative consequences of the rent control greatly exceeded its benefits for the tenants (Luque y Starsberg, 2021).

[El propio San Francisco estuvo sujeto por primera vez a un control de alquileres en 1994, y los efectos a corto plazo fueron en general positivos: la mayoría de los inquilinos de los grupos estudiados permanecieron en la ciudad, y tenían entre un 10 y un 20 % más de probabilidades de quedarse en su situación habitacional actual. Sin embargo, a la larga, los propietarios naturalmente intentaron sacar sus propiedades de las limitaciones de los precios máximos de alquiler, lo que provocó una reducción del 15 % en la oferta de alojamiento, un aumento general de los precios de alquiler y la gentrificación de las zonas afectadas.

La razón del aumento de los precios de los alquileres fue doble. En primer lugar, hubo un aumento de la competencia por el número cada vez menor de alojamientos exentos del control de alquileres. En segundo lugar, las obras de renovación realizadas por los propietarios para eludir el control de alquileres mejoraron a su vez la calidad y, por lo tanto, aumentaron el precio de la vivienda en oferta. En general, las consecuencias negativas del control de alquileres en toda la ciudad excedieron en gran medida sus beneficios para los inquilinos] (Luque y Starsberg, 2021).

En este texto se menciona también el caso de Berlín, donde el control de alquileres establecido en el 2015 tuvo consecuencias similares. No son casos aislados: en sitios tan distintos como Nueva York, Hong Kong, Estocolmo, el Cairo, Melbourne, Hanoi y otras ciudades hallamos los mismos resultados de esta clase de medidas (Sowell, 2011, p. 14). Pocas razones habrá, entonces, para suponer que pueda darse una situación distinta en la Ciudad de México si prospera la iniciativa antes mencionada.



En suma, la falacia de suma cero presupone que los intercambios económicos entre particulares producen forzosamente ventajas para una de las partes y desventajas para la otra parte. Partiendo de esto, se exige la intervención de terceros para evitar el “abuso”, “explotación” o “lucro” de la parte que se ha beneficiado supuestamente a expensas de la otra. No es difícil percatarse de que detrás de los reclamos de “justicia social” y “redistribución de la riqueza” se halla esta falacia. Sin embargo, las consecuencias de la intervención pueden empeorar la situación para ambas partes, incluso para la economía en su totalidad, afectando particularmente a los más pobres:

It turns out that a great deal of poverty – not all, but a great deal – is the result of roadblocks that are placed in the path to prosperity. We will discuss this in more detail later, but making it difficult or impossible for people to own property or to start businesses, targeting the poor for violations and fines, preventing them from entering markets, enacting or endorsing regulation that already existing firms can pay but new entrants cannot, and so on – all of which goes on at local, federal, and global levels today – are examples of extraction. They are ways of enabling some to profit, or profit more, from preventing competition and protecting market share for some at others’ expense. The poor particularly suffer from such restrictions, but consumers also lose because they keep prices artificially high and because they stifle the entrepreneurship, innovation, diversity of ideas, and creativity that open markets and open competition allow. The story of increasing worldwide wealth over the last two centuries has resulted precisely from allowing ever more people to engage in mutually voluntary and mutually beneficial transactions without third-party interposition (Otteson, 2021, pp. 82-83).

[Resulta que gran parte de la pobreza, no toda pero sí gran parte de ella, es el resultado de los obstáculos que se colocan en el camino hacia la prosperidad. Discutiremos esto con más detalle más adelante, pero dificultando o imposibilitando que las personas posean propiedades o inicien negocios, apuntando a los pobres por infracciones y multas, evitando que ingresen a los mercados, promulgando o respaldando regulaciones que las empresas ya existentes pueden pagar pero los nuevos participantes no pueden, y así sucesivamente -todo lo cual sucede hoy en día a nivel local, federal y mundial-, son ejemplos



de extracción. Son formas de permitir que algunos se beneficien, o se beneficien más, impidiendo la competencia y protegiendo la cuota de mercado de unos a expensas de otros. Los pobres sufren particularmente de tales restricciones, pero los consumidores también pierden porque mantienen los precios artificialmente altos y sofocan el espíritu empresarial, la innovación, la diversidad de ideas y la creatividad que permiten los mercados abiertos y la competencia abierta. La historia del aumento de la riqueza mundial en los últimos dos siglos ha sido el resultado precisamente de permitir que cada vez más personas participen en transacciones mutuamente voluntarias y mutuamente beneficiosas sin la interposición de terceros] (Otteson, 2021, pp. 82-83).

Los reclamos de “justicia social” y “redistribución de la riqueza” resultan muy seductores retóricamente hablando, pues aparentan describir ciertos problemas y pretenden aportar sus respectivas soluciones. La cuestión es que, más allá de la retórica, las consecuencias derivadas de estas “soluciones” pueden generar los efectos opuestos a las intenciones originales.

Falacia de las Piezas de Ajedrez. El nombre de esta falacia proviene de un pasaje de la *Teoría de los Sentimientos Morales* (1759) de Adam Smith, en la cual el filósofo y economista escocés señala lo siguiente:

The man of system, on the contrary, is apt to be very wise in his own conceit; and is often so enamoured with the supposed beauty of his own ideal plan of government, that he cannot suffer the smallest deviation from any part of it. He goes on to establish it completely and in all its parts, without any regard either to the great interests, or to the strong prejudices which may oppose it. He seems to imagine that he can arrange the different members of a great society with as much ease as the hand arranges the different pieces upon a chess-board. He does not consider that the pieces upon the chess-board have no other principle of motion besides that which the hand impresses upon them; but that, in the great chess-board of human society, every single piece has a principle of motion of its own, altogether different from that which the legislature might chuse to impress upon it (Smith, 2005 [1790]: 212).



[El hombre de sistema, por el contrario, tiende a ser muy sabio en su propia presunción; y está tan frecuentemente enamorado de la supuesta belleza de su propio plan ideal de gobierno, que no puede sufrir la más mínima desviación de ninguna parte de él. Continúa estableciéndolo completamente y en todas sus partes, sin tener en cuenta ni los grandes intereses ni los fuertes prejuicios que puedan oponérsele. Parece imaginar que puede ordenar a los diferentes miembros de una gran sociedad con tanta facilidad como la mano coloca las diferentes piezas en un tablero de ajedrez. No considera que las piezas sobre el tablero de ajedrez no tengan otro principio de movimiento que el que la mano imprime sobre ellas; pero que, en el gran tablero de ajedrez de la sociedad humana, cada pieza individual tiene un principio de movimiento propio, totalmente diferente del que la legislatura podría elegir para imprimirle] (Smith, 2005 [1790]: 212).

La analogía de Smith se refiere a que ciertos individuos, como los intelectuales o los políticos, suelen imaginar a la sociedad como un tablero de ajedrez y a sus miembros como las piezas del tablero. Siguiendo la analogía, surge la creencia de que es posible rediseñar la sociedad de forma tal que se resolverán los problemas que la aquejan en el presente. Esta falacia consiste, pues, en un argumento por analogía que se puede representar de la siguiente manera:

- 1) La sociedad es como un tablero de ajedrez y los individuos son como piezas del tablero
- 2) Cada pieza del tablero tiene ciertas funciones y sus movimientos dependen de ciertas reglas
- 3) Si se ordenan las piezas del tablero de cierta forma, se podrán obtener ciertos resultados
- 4) Por lo tanto, los individuos deben ser ordenados de cierta forma para obtener ciertos resultados

El problema es que los individuos no son objetos inanimados, ni se comportan mecánicamente. Los individuos difieren entre sí por sus intereses, conocimientos, valores, emociones, aptitudes, capacidades, etc., por lo cual, cada uno tenderá a comportarse de diferentes maneras. Por ende, la creencia de que los individuos se comportarán de forma mecánica a partir de ciertas disposiciones u ordenamientos institucionales no solo es equivocada, sino que puede



generar consecuencias negativas imprevistas cuando estas disposiciones u ordenamientos se tratan de poner en práctica. Lamentablemente, los constantes fracasos de estas medidas, en muchas ocasiones, no motivan a que las personas cuestionen dicha creencia:

Moreover, whatever the merits of particular social experiments, experimentation as such can have huge economic and social costs. Although some social experimenters may believe that, if one program or policy does not work, they can simply try another and another after that, until they find one that does work, the uncertainties generated by incessant experimentation can cause people to change their behavior in ways that adversely affect the economy (Sowell, 2011, p. 10).

[Además, cualesquiera que sean los méritos de los experimentos sociales particulares, la experimentación como tal puede tener enormes costos económicos y sociales. Aunque algunos experimentadores sociales pueden creer que, si un programa o política no funciona, simplemente pueden probar con otro y otro después de eso, hasta que encuentren uno que funcione, las incertidumbres generadas por la experimentación incesante pueden hacer que las personas cambien su comportamiento de maneras que afectan negativamente a la economía] (Sowell, 2011, p. 10).

La falacia de las piezas de ajedrez se encuentra implícita en diferentes medidas, que van desde las ambiciosas teorías de ingeniería social hasta ciertos programas institucionales locales, como los proyectos de desarrollo urbano, planes de desarrollo social o de protección ambiental, y así sucesivamente.

Un caso dramático de esta clase de medidas se encuentra en el “Gran Salto Adelante”, una campaña impulsada por Mao Zedong en China, entre los años 1958 y 1960. El objetivo de esta campaña era acelerar el proceso de industrialización que había iniciado a principios de la década, pero que había enfrentado diversos problemas:

The promulgation of the Great Leap Forward was the result of the failure of the Soviet model of industrialization in China. The Soviet model, which emphasized the conversion of capital gained from the sale of agricultural products into heavy machinery, was inapplicable



in China because, unlike the Soviet Union, it had a very dense population and no large agricultural surplus with which to accumulate capital. After intense debate, it was decided that agriculture and industry could be developed at the same time by changing people's working habits and relying on labour rather than machine-centred industrial processes. An experimental commune was established in the north-central province of Henan early in 1958, and the system soon spread throughout the country (Enciclopedia Británica, 2022).

[La promulgación del Gran Salto Adelante fue el resultado del fracaso del modelo soviético de industrialización en China. El modelo soviético, que enfatizaba la conversión del capital obtenido de la venta de productos agrícolas en maquinaria pesada, era inaplicable en China porque, a diferencia de la Unión Soviética, tenía una población muy densa y no tenía grandes excedentes agrícolas para acumular capital. Después de un intenso debate, se decidió que la agricultura y la industria podrían desarrollarse al mismo tiempo cambiando los hábitos de trabajo de las personas y confiando en la mano de obra en lugar de los procesos industriales centrados en la máquina. Se estableció una comuna experimental en la provincia norte-central de Henan a principios de 1958, y el sistema pronto se extendió por todo el país] (Enciclopedia Británica, 2022).

Mao creía que con este plan sería posible alcanzar el nivel de desarrollo industrial de las potencias capitalistas como Estados Unidos o el Reino Unido en muy poco tiempo. Para ello, era necesario producir miles de toneladas de acero, que sería requerido para la construcción de fábricas y complejos industriales. Pero había un problema: China carecía de la infraestructura necesaria para lograr semejante propósito. Mas esto no impidió que intentaran conseguir dicho objetivo: el gobierno dictó que grandes porciones de la población debían contribuir en la producción acerera. Utilizando hornos caseros y toda clase de cacharros de metal, millones de ciudadanos, inexpertos en la fundición de metales, fueron obligados a cumplir con los dictados del gran líder. Los resultados no fueron realmente sorprendidos: no solo no lograron obtener las cantidades planeadas, sino que la mayor parte del metal producido era inservible. Pero esto no es todo: al descuidarse el resto de las actividades productivas, millones de chinos pronto se enfrentaron al desabasto masivo de



alimentos. Se calcula que cerca de 20 millones de vidas fueron cegadas por la hambruna que azotó el país entre 1959 y 1960. Irónicamente, China ha podido lograr los objetivos del “Gran Salto Adelante” con la adopción de aquellas políticas económicas que Mao criticaba ferozmente.

No obstante, la falacia de las piezas de ajedrez no se da solamente en proyectos de ingeniería social como las políticas maoístas. También lo podemos hallar en diferentes programas gubernamentales, muchos de ellos creados con la intención de ayudar a los sectores más pobres de la población. El problema es que, si bien el impacto de estos programas no se acerca ni remotamente a los efectos catastróficos del “Gran Salto Adelante”, no por ello dejan de tener consecuencias no intencionadas. En muchos casos, los programas gubernamentales pueden generar **incentivos perversos**, esto es, ciertos estímulos en la conducta de los individuos que provocan que el problema que pretendía solucionarse empeore, en vez de resolverse.

Un ejemplo de estos programas es Sembrando Vida, impulsado en México por el gobierno de Andrés Manuel López Obrador. Algunos de los objetivos del programa, según se informa en la página oficial del gobierno, se orientan en atender dos problemas: “la pobreza rural” y “la degradación ambiental”. Una de las propuestas de Sembrando Vida consiste en otorgar subsidios a los campesinos para la siembra de árboles frutales y maderables.

Aunque la intención de este programa es indudablemente buena, los resultados no lo han sido tanto: debido a que en las comunidades rurales se emplean todavía técnicas tradicionales en el uso del suelo como la quema y la roza, los campesinos han deforestado hectáreas de bosques y zonas selváticas para tener más suelo disponible para cultivar más árboles, y con ello, recibir más apoyos gubernamentales. El empresario Javier Medina Mora informa lo siguiente:

Lo más preocupante es que está generando incentivos perversos, ya que se están deforestado miles de hectáreas de bosques y selvas de forma indiscriminada. Según un análisis del Instituto de Recursos Mundiales, el programa podría haber incentivado una pérdida de coberturas forestales de 72 mil 830 hectáreas durante el primer año de su operación (De la Rosa, 2021).



Así pues, si la intención era atender la “degradación ambiental”, el programa Sembrando Vida, al generar incentivos perversos, ha producido justamente lo opuesto. Claro está, los expertos en desarrollo rural-agrícola o en sustentabilidad ambiental podrán discutir si éste u otros programas semejantes se pueden implementar más adecuadamente, para evitar consecuencias no deseadas. Pero esto implicará considerar los posibles incentivos perversos que se puedan fomentar.

Por otra parte, esta falacia no se presenta exclusivamente en los proyectos que pretenden reordenar la sociedad, ya que también la podemos encontrar en ciertas medidas restrictivas, como las prohibiciones. Bajo el argumento de que se debe “proteger la salud” o “el bienestar de las personas”, los gobiernos tienden a retirar del mercado a cierta clase de productos nocivos (que van desde de cierto tipo de alimentos o medicinas hasta las drogas, el alcohol o las armas). En este sentido, las prohibiciones parten del supuesto de que los individuos reaccionarán ante los instrumentos coercitivos del Estado, lo que producirá cambios en su conducta; en este caso, al eliminar la oferta o hacerla muy costosa, las personas dejarán de consumir esos productos.

Pero los deseos de los individuos no se eliminan por meros decretos, por lo cual, si existe demanda, no dejará de haber oferta, aunque ésta recurra a medios ilícitos. A consecuencia de esto, las prohibiciones pueden favorecer la ilegalidad, lo que genera mayores costos a la economía en su totalidad:

First, because the good in question is illegal, people who have a **comparative advantage** in conducting illegal activities will be attracted to the business of supplying (and perhaps demanding) the good. Some who have an existing criminal record may be relatively unconcerned about adding to it. Others may have developed skills in evading detection and prosecution while engaged in other criminal activities. Simply put, when an activity is made illegal, people who are good at being criminals are attracted to that activity.

Illegal contracts are usually not enforceable through legal channels. (Even if they were, few suppliers of illegal goods would be foolish enough to complain to the police about not being paid for their products.) Thus, buyers and sellers of illegal goods must frequently resort to private methods of contract enforcement, which often entails violence. (negritas del original). (North et al., 2018, p. 38).



[Primero, debido a que el bien en cuestión es ilegal, las personas que tienen una ventaja comparativa en la realización de actividades ilegales se sentirán atraídas por el negocio de suministrar (y tal vez demandar) el bien. Algunos que tienen antecedentes penales existentes pueden estar relativamente despreocupados por aumentarlos. Otros pueden haber desarrollado habilidades para evadir la detección y el enjuiciamiento mientras participaban en otras actividades delictivas. En pocas palabras, cuando una actividad se vuelve ilegal, las personas que son buenas para ser delincuentes se sienten atraídas por esta actividad.

Los contratos ilegales generalmente no se pueden hacer cumplir a través de canales legales. (Incluso si lo fueran, pocos proveedores de bienes ilegales serían lo suficientemente tontos como para quejarse a la policía de que no se les paga por sus productos). Por lo tanto, los compradores y vendedores de bienes ilegales deben recurrir con frecuencia a métodos privados de ejecución de contratos, lo que a menudo implica violencia.] (North et al., 2018, p. 38).

Las interminables guerras contra el crimen organizado y sus efectos colaterales son una clara muestra de hasta dónde pueden llegar los costos de las actividades ilícitas. Y cuando estos problemas se tornan cada vez más graves (algo que, por desgracia, nos resulta muy familiar), suele olvidarse que su origen se halla en las prohibiciones anteriormente establecidas.

Es posible que la elección de políticas adecuadas requiera dejar de considerar a los individuos como entidades que responden mecánicamente a ciertas disposiciones, instrumentadas conforme a cierto designio o plan institucional dictado desde arriba, lo cual es el meollo de la falacia de las piezas de ajedrez. De ahí la relevancia de entender la conducta humana en términos de incentivos y constricciones.

En principio, el supuesto que subyace a esta falacia es la creencia de que el orden económico es resultado de un diseño o plan (Hayek, 1988), de tal modo que se podrá crear un nuevo orden o reformar el existente mediante un plan mejor diseñado. Pero la historia enseña, una y otra vez, que



las propuestas de ingeniería social, en sus muy diversas formas, solo han conseguido empeorar la situación económica de los países en lugar de mejorarla.

3.1.4. Falacia de la bondad ilimitada. Como hemos visto con anterioridad, existe una incompatibilidad irremediable entre los deseos individuales, que son ilimitados, y los recursos disponibles que se dan de forma limitada en el mundo físico. Por más que las personas deseen más de X o que exijan grandes cantidades de Y para todos los demás, no habrán las suficientes cantidades de X ni de Y para cubrir toda esa demanda.

Pero esto no ha impedido que los políticos hagan promesas en las que, conscientemente o no, se pasa por alto la escasez de recursos con usos alternativos y los respectivos costos de oportunidad. Así, es usual escuchar (particularmente en tiempos de campañas electorales) que “habrá cobertura médica para todo mundo”, “tendremos más educación”, “acabaremos con la contaminación”, “no más violencia”, “Internet gratis” y varios etcéteras más. Por otra parte, activistas, intelectuales y organizaciones civiles exigen que el gobierno resuelva definitivamente estos y otros problemas, olvidando también que toda decisión supone costos de oportunidad. Por supuesto, la dificultad no estriba en determinar si lo que prometen los políticos es deseable o si los problemas que enfrenta la sociedad deben resolverse o no; de hecho, podemos estar de acuerdo en que sería bueno que hubiese un acceso universal a la salud, la vivienda, el empleo, la seguridad, etc. La pregunta relevante no es si tales cosas *se deben* conseguir o no – que es una pregunta ética-, sino *cómo* se van a obtener tales cosas –la cual es una pregunta económica-.

En este sentido, la falacia de la bondad ilimitada³ se refiere a aquellos argumentos en los que se exige la necesidad de obtener X o Y, ignorando los costos de oportunidad que suponen X o Y. El argumento podría ser expresado de la siguiente forma:

- 1) X es deseable
- 2) Si X es deseable, entonces es preciso realizar las acciones A para conseguir X

³ Thomas Sowell denominó esta falacia en la lengua original como *open-ended fallacy*. La expresión inglesa *open-ended* se puede traducir al español como: “abierto”, “indefinido”, “sin límites”, etc. He optado por traducirla como “bondad ilimitada” por el contenido moral e intencional que supone este tipo de argumentos.



3) Por lo tanto, A debe realizarse para lograr X

Aunque la mayoría de las personas pudiese estar de acuerdo en la conclusión, hay una premisa faltante en el argumento: que la realización de A supone destinar cierta cantidad de recursos escasos para obtener X, por lo cual es imposible satisfacer plenamente X. Destinar más recursos para X solo significará, en realidad, obtener un poco más de X:

No matter how much is done to promote health, more could be done. No matter how safe things have been made, they could be made safer. And no matter how much open space there is, there could be still more. Obvious as this may seem, there are advocates, movements, laws, and policies promoting an open-ended commitment to more of each of these things, without any indication of a limit, or any principle by which a limit might be set, much less any consideration of alternative uses of the resources that some people want devoted to whatever desirable thing they are promoting (Sowell, 2011, p. 11).

[No importa cuánto se haga para promover la salud, se podría hacer más. No importa cuán seguras se hayan hecho las cosas, podrían hacerse más seguras. Y no importa cuánto espacio abierto haya, podría haber aún más. Por obvio que parezca, hay defensores, movimientos, leyes y políticas que promueven un compromiso abierto a más de cada una de estas cosas, sin ninguna indicación de un límite, o cualquier principio por el cual se pueda establecer un límite, y mucho menos cualquier consideración de usos alternativos de los recursos que algunas personas quieren dedicar a cualquier cosa deseable que estén promoviendo.] (Sowell, 2011, p. 11).

En suma, la demanda ilimitada de X choca con la realidad de la escasez. Y como la escasez se refiere a recursos con usos alternativos, esto implica que si se destinan más recursos para X, habrá menos para Y, Z o cualquier otro fin. Si se quieren construir más escuelas públicas, habrá menos recursos para hospitales; si se quieren destinar millones de dólares en gasto militar, habrá menos presupuesto para la construcción de carreteras; si se quieren subvencionar la cultura y las artes, habrá menos para el transporte público, etc. Si bien la cantidad de bienes y servicios no es fija -lo



cual dependerá de la productividad y el crecimiento económico de un país- no deja de ser un hecho que los recursos empleados para producir esos bienes y servicios siempre son finitos. Tal como vimos previamente, lidiar con la escasez es el objetivo central de la economía: asignar recursos escasos con usos alternativos a aquellos sitios donde sean más valorados.

De este modo, el problema que presenta esta falacia es que propone algo que simplemente es imposible: la satisfacción de la demanda ilimitada de ciertos bienes y servicios, por muy deseables que sean éstos en términos éticos o de otro tipo. De esto se sigue que *no hay soluciones definitivas*, porque toda solución de un problema en cierto ámbito económico generará problemas en otros, debido a los costos de oportunidad que supone esa solución. Frente a esto, los economistas plantean que lo más óptimo es buscar ciertos balances en los que sean sopesados los pros y contras, o sea, los beneficios y los costos de una determinada decisión, de tal forma que se obtengan soluciones parciales, o como se le denomina en inglés: *trade-offs*. El economista James Otteson lo explica así:

Because our resources are scarce and our desires outstrip our resources, every decision we make involves a tradeoff. Every dollar or minute we spend in one way means trading their benefit off against some other way we could have spent that dollar or minute. No one likes to think of tradeoffs, because no one likes the idea that we cannot have everything we want. Think of all the things you wanted to be when you grew up: oceanographer, medical doctor, president, professor, rancher, professional hockey player. Those are what I wanted to be when I grew up. You will have your own list, but neither of us could be all the things we wanted to be. We had to make tradeoffs (Otteson, 2021, p. 180).

[Debido a que nuestros recursos son escasos y nuestros deseos superan nuestros recursos, cada decisión que tomamos implica un *trade-off*. Cada dólar o minuto que gastamos de alguna manera significa cambiar su beneficio por otra forma en que podríamos haber gastado ese dólar o minuto. A nadie le gusta pensar en *trade-offs*, porque a nadie le gusta la idea de que no podemos tener todo lo que queremos. Piensa en todas las cosas que querías ser cuando fueras grande: oceanógrafo, médico, presidente, profesor, ganadero, jugador de hockey profesional. Esto es lo que yo quería ser cuando fuera grande. Tendrás tu



propia lista, pero ninguno de nosotros podría ser todo lo que queríamos ser. Tuvimos que hacer *trade-offs*] (Otteson, 2021, p. 180).

No obstante, razonar en términos de *trade-offs* suele brillar por su ausencia en políticos, intelectuales, activistas y gente de los medios, quienes en su lugar proponen o exigen soluciones definitivas. Esto se puede apreciar en un tema que nos resulta muy cercano: la educación. Año tras año, funcionarios de instituciones educativas exigen más presupuesto para la educación pública, en todos los niveles educativos. Una muestra la hallamos en el siguiente pasaje:

El secretario general de la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (**ANUIES**), Jaime Valls Esponda denunció ante diputados que el presupuesto que se ha destinado a ese sector no es proporcional al crecimiento de la matrícula, motivo por el que pidió un incremento de 492.9 millones de pesos para instituciones federales, así como mil 285 millones de pesos para instituciones estatales, tecnológicas y politécnicas.

"Es importante que se atienda esto porque la **matrícula ha incrementado** en 19.4 por ciento de 2015, mientras que la inversión federal en términos reales para las universidades fue de -9.8 por ciento", advirtió.

La ampliación del recurso, explicó, "representaría una variación real de 1.7 por ciento, respectivamente". (López Cruz, A., 2021)

Evidentemente, hay razones para solicitar más presupuesto. Cada ciclo escolar se incorporan más estudiantes, lo que requiere de más infraestructura, más servicios, más implementos escolares, más personal docente, etc. Y hay regiones en México donde los jóvenes enfrentan graves dificultades para tener acceso a la educación, por lo que se requieren más planteles educativos -con todo lo que esto supone: más docentes, más servicios, más infraestructura, etc.-. La cuestión no es, nuevamente, si se debe dar mayor cobertura educativa o no a la población, sino de qué forma se va a satisfacer la creciente demanda educativa. El que existan razones para solicitar mayor financiamiento, no resuelve el problema de cómo se van a conseguir esas cantidades de dinero.



La respuesta invariablemente es, como lo propone el secretario de la ANUIES (Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior) en el pasaje anterior, que se destinen mayores cantidades de los fondos gubernamentales hacia el sector educativo. Esto plantea las siguientes preguntas: ¿a qué costo? ¿A qué otros sectores se tendrán que recortar recursos para otorgárselos a la educación? En otras palabras, ¿qué costos de oportunidad pueden surgir con esta asignación de recursos? Algunos responderán que no es necesario redirigir recursos de otros lugares, y que la solución radica en aumentar los fondos gubernamentales. Esto supone, no obstante, incrementar la recaudación fiscal, o sea, aumentar los impuestos, lo cual significa generar mayores costos a los contribuyentes. Además de que los costos de oportunidad que genera el aumento en los gravámenes pueden afectar a la economía en su totalidad (Wood, 2002, p. 93ss; North et al, 2018, p. 96ss), son políticamente riesgosos: los incrementos de impuestos pueden causar que los políticos pierdan votos en las elecciones. Por tal razón, pocos políticos se aventurarán a aumentar la tributación (por lo menos, no en tiempos electorales).

Así pues, la exigencia de más presupuesto para la educación podrá estar justificada, pero la realidad ineludible de la escasez de recursos presenta el problema de qué tanto se puede cumplir realmente dicha exigencia. El hecho de que la ley establezca “la obligatoriedad” del Estado de cubrir la demanda educativa no modifica en lo más mínimo este problema. Por otro lado, que la ley establezca que la educación pública debe ser “gratuita”, no implica que en la práctica *sea* gratuita o que realmente *pueda ser* gratuita: lo que no pagan los padres de familia directamente en la educación de sus hijos, lo pagan indirectamente por medio de impuestos. Ni hay soluciones definitivas, ni nada es gratis.

Algunos han señalado que si no se han obtenido los resultados esperados en el ámbito educativo, es debido a la corrupción que existe en las instituciones públicas. Esto puede ser cierto y, sin duda, la corrupción genera mayores costos, tanto a los beneficiarios de estos servicios como a los contribuyentes. Sin embargo, aun si se ataca la corrupción y se procura que los presupuestos sean utilizados cabalmente según lo que dicta la ley, esto tampoco cambia la realidad de la escasez. De hecho, el combate a la corrupción presenta exactamente los mismos problemas que hemos visto



previamente, con sus respectivos costos de oportunidad, y si no se efectúan los *trade-offs* adecuados, las cruzadas anti-corrupción pueden provocar que la situación existente se torne peor aún.

Otro asunto en el que frecuentemente se comete la falacia de la bondad ilimitada es en lo que respecta al medio ambiente. Particularmente, el problema del cambio climático ha suscitado toda clase de discusiones, que han involucrado a científicos, activistas y políticos. Dejando de lado las controversias al interior de la comunidad científica acerca de la naturaleza del cambio climático y los posibles escenarios que podría enfrentar el planeta en el futuro, muchos señalan que la solución, urgente e inmediata, es reducir drásticamente la emisión de gases de invernadero. En su célebre intervención en la Cumbre sobre la Acción Climática de las Naciones Unidas en Nueva York (2019), la activista sueca Greta Thunberg señaló lo siguiente:

The popular idea of cutting our emissions in half in 10 years only gives us a 50% chance of staying below 1.5 degrees [Celsius], and the risk of setting off irreversible chain reactions beyond human control (...) Fifty percent may be acceptable to you. But those numbers do not include tipping points, most feedback loops, additional warming hidden by toxic air pollution or the aspects of equity and climate justice. They also rely on my generation sucking hundreds of billions of tons of your CO2 out of the air with technologies that barely exist. (...) So a 50% risk is simply not acceptable to us — we who have to live with the consequences (Thunberg, 2021).

[La idea popular de reducir nuestras emisiones a la mitad en 10 años solo nos da un 50 % de posibilidades de mantenernos por debajo de 1,5 grados [Celsius], y el riesgo de desencadenar reacciones en cadena irreversibles más allá del control humano (...) El cincuenta por ciento puede ser aceptable para ustedes. Pero esos números no incluyen los puntos de inflexión, la mayoría de los bucles de retroalimentación, el calentamiento adicional oculto por la contaminación tóxica del aire o los aspectos de equidad y justicia climática. También confían en que mi generación absorba cientos de miles de millones de toneladas de su CO2 del aire con tecnologías que apenas existen. (...) Entonces, un riesgo del 50%



simplemente no es aceptable para nosotros, quienes tenemos que vivir con las consecuencias] (Thunberg, 2021).

La preocupación de la joven activista es razonable, indudablemente. Y no está en tela de juicio la necesidad de llevar a cabo acciones para enfrentar el cambio climático. Si bien son muy importantes las posibles consecuencias a mediano y largo plazo del calentamiento planetario, no son menos importantes las consecuencias que tendrán, a mediano y largo plazo, *las medidas que se adopten* para afrontar este fenómeno meteorológico.

Como en otros casos, lo fundamental para considerar los peligros que pudieran surgir de esas medidas son los costos de oportunidad. En este sentido, hay que pensar qué implicaría reducir a un nivel mínimo las emisiones de gases de invernadero (incluso bajo la propuesta de que el tránsito de los combustibles fósiles a otras fuentes de energía sería gradual). No solo involucraría la transición de vehículos basados en combustibles fósiles a vehículos eléctricos, sino una serie de cambios drásticos en la industria. Significaría también que aquellos países cuya ventaja comparativa radica en la producción de hidrocarburos (muchos de ellos, países en vías de desarrollo), dejarían de recibir grandes cantidades de ingresos, lo cual dañaría severamente sus economías. Como señala el escritor británico Matt Ridley:

The results of thirteen economic analyses of climate change, assuming consensus amounts of warming, conclude that it will either add or subtract about one year of global economic growth in the second half of the twenty-first century. Critics of this view often argue that development and carbon reduction need not be alternatives, and that it is the poor who are hit hardest by climate change. True, but it is a point that cuts both ways – it is the poor who are hit hardest by high energy costs, too. If mismanaged, climate mitigation could prove just as damaging to human welfare as climate change. A child that dies from indoor smoke in a village denied fossil-fuel electricity is just as great a tragedy as a child that dies in a flood caused by climate change. A forest that is cut down by people deprived of fossil fuels is just as felled as one lost to climate change. If climate change proves to be mild



but cutting carbon causes real pain, we may find we have stopped a nose bleed by putting a tourniquet round our neck (Ridley, 2010, p. 656).

[Los resultados de trece análisis económicos del cambio climático, asumiendo cantidades consensuadas de calentamiento, concluyen que sumará o restará alrededor de un año de crecimiento económico global en la segunda mitad del siglo XXI. Los críticos de este punto de vista a menudo argumentan que el desarrollo y la reducción de carbono no tienen por qué ser alternativas, y que son los pobres los más afectados por el cambio climático. Ciertamente, pero es un punto que va en ambos sentidos: son los pobres quienes también se ven más afectados por los altos costos de la energía. Si se gestiona mal, la mitigación climática podría resultar tan dañina para el bienestar humano como el cambio climático. Un niño que muere a causa del humo interior en un pueblo al que se le niega la electricidad de combustibles fósiles es una tragedia tan grande como un niño que muere en una inundación provocada por el cambio climático. Un bosque talado por personas privadas de combustibles fósiles es tan talado como uno perdido por el cambio climático. Si el cambio climático resulta ser leve pero reducir el carbono causa un dolor real, es posible que detengamos una hemorragia nasal poniéndonos un torniquete alrededor del cuello] (Ridley, 2010, p. 656).

En pocas palabras, aunque los peligros del cambio climático no deben ser ignorados, tampoco deben serlo los peligros de las acciones que pretendan implementarse. Si el riesgo del 50% es inaceptable para los ambientalistas, ¿qué riesgos estarán dispuestos a asumir los posibles afectados por las acciones en contra del calentamiento global?

El problema, entonces, es que las posturas de Thunberg y otros activistas parten de razonamientos enfocados solo en las consecuencias del cambio climático, sin tomar en cuenta los costos de oportunidad de sus propuestas, que pueden también afectar a millones de vidas, no solamente humanas. Aunque la retórica de estos discursos pueda ser muy conmovedora, lo realmente importante al encarar estos problemas está en hallar los mejores *trade-offs*.

Evidentemente, la controversia en torno al cambio climático sigue estando abierta. Determinar cuáles de los escenarios a futuro enfrentará la humanidad o qué tan viables son las



“energías limpias” son algunos de los tantos temas de discusión, y no es el objetivo del presente trabajo entrar en estas polémicas. Lo único que queremos puntualizar, por ahora, es que entregarse al “alarmismo” medioambiental no nos aportará discusiones razonables, ni políticas adecuadas⁴.

En resumen, muchas personas anhelan que podamos llegar a un estado tal que la salud, la educación, la seguridad, la igualdad social, la paz, el bienestar medioambiental y otros tantos asuntos no representen ya problema alguno. Desean un mundo en el que la violencia, la discriminación, la contaminación y otros problemas estarán desterrados para siempre. Por desgracia, vivimos un mundo caracterizado por la escasez de recursos y por las cambiantes e impredecibles voluntades humanas. En un mundo así, no podemos esperar soluciones definitivas, y tenemos que contentarnos con buscar aquellas soluciones parciales, o *trade-offs*, que nos hagan más tolerable nuestra existencia.

Falacias Comunes que se Presentan en la Argumentación Económica

Falacia de Composición

De la psicología Gestalt se heredó un importante principio que aplica a diferentes tipos de sistemas: “el todo es más que la suma de las partes”. Esto quiere decir que un sistema posee propiedades que no se hallan en las partes individuales que lo conforman. Los biólogos les denominan “propiedades emergentes”, las cuales se presentan en los distintos niveles de la organización biológica, desde las secuencias de nucleótidos hasta los ecosistemas, pasando por las células, órganos, organismos y poblaciones. En la lengua encontramos también propiedades emergentes y, por supuesto, también en la economía: lo que Friedrich A. Hayek (1988) denominó el “orden extendido”, es el resultado de miles de actividades individuales, cuya coordinación no es planeada, ni organizada intencionalmente. El sistema de mercado es un orden complejo emergente.

La falacia de composición, conocida por lógicos y teóricos de la argumentación, supone que las características que se observan en las partes se reflejan en la totalidad (“la sumatoria de las partes da el todo”). Su contraparte, la falacia de división, establece que las propiedades que se

⁴ Para un análisis más detallado de estas cuestiones, véase North et al, 2018, p. 175ss.



observan en el todo se reflejan en sus partes (“la sustracción del todo da las partes”). En otras palabras, en ambas falacias se niegan las propiedades emergentes.

Un ejemplo sería el siguiente argumento: si la sede de la conciencia es el cerebro, y éste se halla constituido de neuronas, entonces cada neurona es consciente. Pero esto suscita una cuestión importante: si se disecciona una pequeña parte del tejido neuronal, ¿el paciente estará perdiendo alguna “cantidad” de conciencia? ¿La conciencia se puede “diseccionar”, tal como se puede diseccionar el cerebro? El filósofo y neurocientífico norteamericano Daniel Dennett presenta una interesante anécdota al respecto:

Estas tertulias vespertinas (organizadas por Francis Crick) eran reuniones de laboratorio informales, en las que los visitantes podían plantear problemas y participar en la discusión general. En aquella ocasión Crick hizo una declaración atrevida: recientemente se había demostrado que a las neuronas del área cortical V4 “les importaba” el color (respondían diferencialmente a él). Y entonces propuso una hipótesis sorprendentemente simple: la experiencia consciente del rojo, por ejemplo, es actividad en las neuronas competentes sensibles al rojo de esa área de la retina. “¡Um! –me asombré-. ¿Entonces estás diciendo que si quitáramos algunas de esas neuronas sensibles al rojo y las mantuviéramos vivas en una caja de Petri, y las estimuláramos con un microelectrodo, habría *conciencia de rojo* en la caja de Petri? (Dennett, 2015, p. 33).

En economía, la falacia de composición se presenta cuando se pretende argumentar que la satisfacción de intereses particulares, conducen al interés general. O más precisamente, que si se favorecen a ciertos sectores económicos o grupos sociales, se estará favoreciendo a la economía en su totalidad. La retórica no puede faltar en esta clase de argumentos: se habla del “interés nacional”, “protección a los trabajadores” y muchos otros clichés de la retórica nacionalista. Por ejemplo, algunos gobiernos señalan que el sector energético es “estratégico” para el desarrollo del país y, por tanto, se tienen que establecer políticas para favorecerlo –como otorgar subsidios o privilegios fiscales-. Pero la economía es una totalidad donde todos los sectores están en interacción



recíproca: los ingresos del sector energético dependen de los otros sectores, tanto como éstos dependen del sector energético. Por ende, no hay sectores “estratégicos” propiamente hablando.

A estas alturas, no deben sorprendernos las constantes alusiones a la forma de razonar de los políticos. Lo que no podemos dejar de destacar es que sus razonamientos dan lugar a ciertas políticas que pueden generar distorsiones en el sistema económico (Hutt, 1971). En cuanto a la falacia que ahora nos ocupa, el proteccionismo representa un claro ejemplo de la suposición de que la satisfacción de ciertos intereses particulares representa un beneficio para la nación entera.

El proteccionismo, a grandes rasgos, consiste en blindar a ciertas industrias o actividades comerciales de la competencia extranjera, mediante restricciones de importaciones y/o aranceles. Uno de los argumentos más comunes de los partidarios de esta visión es la protección de los empleos: las empresas extranjeras tienen ciertas ventajas competitivas que no poseen las empresas nacionales; si se les permite comerciar en el país, las empresas nacionales no podrán competir, lo que las llevará a la bancarrota y, en consecuencia, seguirá la pérdida de empleos. Luego, es necesario proteger a las empresas nacionales para evitar el desempleo.

Además de que la falacia de suma cero está presente en este argumento (“el comercio internacional beneficia solo a las empresas extranjeras”), el argumento no se sostiene, como lo muestran Milton y Rose Friedman:

La voz del consumidor individual se pierde en la cacofonía de la “retórica interesada de comerciantes y de industriales” y de sus empleados. Como resultado de ello, se produce una grave distorsión del problema. Por ejemplo, los partidarios de los aranceles consideran indiscutible que la creación de puestos de trabajo es, de por sí, un objetivo deseable, independientemente de en qué se ocupen las personas empleadas. Se trata de una clara equivocación. Si lo que queremos son puestos de trabajo, podemos crear lo que queramos: por ejemplo, hacer que la gente cave hoyos y que luego los vuelva a llenar, o que efectúe otras tareas inútiles. [...] Nuestro verdadero objetivo no estriba sólo en los puestos de trabajo, sino en los puestos de trabajo productivos, que se traducen en forma de más bienes y servicios para consumir (Friedman y Friedman, 1980, p. 67).



Es decir, si se argumenta que la competencia “desleal” extranjera acaba con los empleos porque los negocios locales no pueden competir, esto no implica que las nuevas condiciones creadas por la entrada de las empresas extranjeras no permita la creación de nuevos empleos. Por el contrario, si la competencia es fuente de innovación y creatividad, podrán producirse puestos de trabajo en las nuevas industrias y actividades comerciales, lo que puedan dar oportunidades para el desarrollo del capital humano local, que no disponía de esas oportunidades bajo las condiciones del proteccionismo:

There is no fixed number of jobs that countries must fight over. When countries become more prosperous, they all tend to create more jobs. The only question is whether international trade tends to make countries more prosperous.

Mexico was considered to be the main threat to take jobs away from the United States when trade barriers were lowered, because wage rates are much lower in Mexico. In the post-NAFTA years, jobs did in fact increase by the millions in Mexico —at the same time when jobs were increasing by the millions in the United States. Both countries saw an increase in their international trade, with especially sharp increases in those goods covered by NAFTA (Sowell, 2014, p. 1114).

[No hay un número fijo de puestos de trabajo por los que los países deban luchar. Cuando los países se vuelven más prósperos, todos tienden a crear más puestos de trabajo. La única pregunta es si el comercio internacional tiende a hacer que los países sean más prósperos.

México fue considerado como la principal amenaza para quitarle empleos a los Estados Unidos cuando se redujeron las barreras comerciales, porque los salarios son mucho más bajos en México. En los años posteriores al TLCAN, de hecho, los empleos aumentaron por millones en México, al mismo tiempo que aumentaban por millones en los Estados Unidos. Ambos países vieron un aumento en su comercio internacional, con aumentos especialmente fuertes en aquellos bienes cubiertos por el TLCAN] (Sowell, 2014, p. 1114).



Así, el cierre de empresas ante la competencia externa no conduce forzosamente a la pérdida de empleos. Después de todo, si ciertas empresas desaparecen por las presiones de la competencia, esto obedece al proceso de “destrucción creativa”, como le llamó Joseph Schumpeter. La innovación tecnológica que puede surgir de la “destrucción creativa” puede llevar al surgimiento de nuevas industrias y nuevas actividades económicas, que abrirían nuevas oportunidades laborales⁵. Lo más importante es que esto permite una asignación más eficiente de recursos escasos con usos alternativos.

En realidad, el proteccionismo favorece solo a los grupos que se benefician de las medidas restrictivas. En primer lugar, estas medidas incentivan prácticas monopólicas: al no estar bajo la presión de la competencia, los productores pueden fijar precios artificialmente altos, además de desinteresarse por la calidad de sus productos (Friedman y Friedman, 1980, p. 81). En segundo lugar, el proteccionismo puede incentivar la corrupción, en tanto que diversos sectores del comercio o la industria podrán requerir la intervención gubernamental para obtener protección frente a la competencia externa, y los gobernantes no tendrán problema alguno en efectuar esos favores políticos a cambio de apoyos financieros (Gwartney et al., 2016, p. 220). Así pues, lo que suele resultar del proteccionismo es el llamado “capitalismo de compadres”, en el que gobiernos, empresarios y otros grupos de interés, como los sindicatos, se benefician mutuamente (Gwartney et al. 2016., 2016, p. 239). Y el principal perjudicado de estas políticas es el consumidor, quien tiene que lidiar con bienes y servicios caros y de mala calidad:

Regulation has two vices. It restricts competition – all producers are compelled to behave in a similar way. And it restricts information – information has to go to the regulator, but not to the consumers who buy the product. Informed choice is not possible without information; and restricting competition means that there is less pressure to raise quality and lower cost. For these reasons, regulation by government generally harms the consumer. The

⁵ La diferencia entre la “destrucción creativa” de Schumpeter y la “ventana rota” (ver atrás), radica en que en la primera los beneficios superan los costos de la destrucción, siendo algunos beneficios la innovación y la elevación de los estándares de vida de amplios sectores de la población, en tanto que en la segunda los costos superan los posibles beneficios.



best regulation is by competition combined with provision of information (Wood, 2002, p. 24).

[La regulación tiene dos vicios. Restringe la competencia: todos los productores están obligados a comportarse de manera similar. Y restringe la información: la información tiene que ir al regulador, pero no a los consumidores que compran el producto. La elección informada no es posible sin información; y restringir la competencia significa que hay menos presión para aumentar la calidad y reducir los costos. Por estas razones, la regulación por parte del gobierno generalmente perjudica al consumidor. La mejor regulación es por competencia combinada con provisión de información] (Wood, 2002, p. 24).

A pesar de padecer estas consecuencias, el público lego no concibe que estos problemas surgen de la propia intervención gubernamental. Ludwig von Mises lo explica del siguiente modo:

El lego en economía sólo observa que las “partes interesadas” escapan una y otra vez a las limitaciones de la ley. El funcionamiento deficiente del sistema se imputa exclusivamente al hecho de que la ley no llega hasta donde debiera llegar y a la corrupción que impide su aplicación. El fracaso mismo del intervencionismo refuerza la convicción del lego en el sentido de que la propiedad privada debe controlarse severamente. La corrupción de los organismos reguladores no destruye la confianza ciega en la infabilidad y la perfección del Estado; sólo lo llena de aversión moral hacia los empresarios y los capitalistas (Mises, 1983, p. 82).

Otro argumento a favor del proteccionismo sostiene que las importaciones dañan la economía y las exportaciones la benefician. El problema de este argumento es que ignora uno de los principios más fundamentales de la economía: la **ventaja comparativa**. Este principio, formulado por David Ricardo, establece que especializarse en producir aquellas cosas para las que se tienen mejores capacidades o recursos es lo más óptimo para cualquier país, y comprar lo demás a los países que lo produzcan mejor, pese a que las cosas que se importan también podrían ser producidas domésticamente. En contraste, el proteccionismo exige que un país deba abarcar un



gran número de actividades económicas, lo cual supone asignar los recursos escasos de forma poco eficiente:

No podemos comer, vestir o gozar de los bienes que enviamos al extranjero. Comemos plátanos procedentes de América Central, calzamos zapatos italianos, conducimos automóviles japoneses. Nuestra ganancia a causa del comercio exterior estriba en lo que importamos. Las exportaciones constituyen el precio que pagamos para obtener las importaciones (Friedman y Friedman, 1980, p. 67).

Así, las importaciones no necesariamente perjudican a la economía nacional. Si producir computadoras nos cuesta 40 horas de trabajo, mientras que los japoneses invierten solamente 8 horas, lo mejor para nosotros es comprar las computadoras a los japoneses e invertir nuestras horas de trabajo en actividades que nos resulten más productivas, cuyos productos podamos exportar a Japón. De este modo, obtendremos un juego de suma positiva: tanto ellos como nosotros nos beneficiamos del comercio internacional.

Por desgracia, la concepción proteccionista está profundamente arraigada en políticos, intelectuales y demás legos en economía, quizás debido a que se asocia fácilmente con sentimientos nacionalistas o regionalistas.

En este sentido, otro caso muy cercano nos permitirá ilustrar las consecuencias de la “sustitución de importaciones” y otros procedimientos intervencionistas. En el periodo de la posguerra, los países de América Latina adoptaron este tipo de políticas, siguiendo los lineamientos de la Cepal (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), que fueron influenciados por las ideas del político e intelectual argentino Raúl Prébisch. De acuerdo con estas ideas, el atraso social y económico de la región se ha debido a la dependencia que han tenido los países latinoamericanos respecto de las potencias capitalistas, como Estados Unidos o las naciones europeas. En consecuencia, según las recetas propuestas por la Cepal durante la década de los cincuenta, nuestros países deberían favorecer las exportaciones y sustituir las importaciones, con el objetivo de favorecer las industrias locales. En otras palabras, lo que proponían era el proteccionismo.



¿Tuvieron las políticas cepalinas los efectos anhelados? El economista mexicano Macario Schettino lo resume así:

Un problema adicional que ocurre cuando se promueve esta industrialización sustituyendo importaciones es que se generan dos “brechas” o espacios: uno entre el ahorro y la inversión, y el otro entre las importaciones y las exportaciones. Durante la década de 1970 fue muy comentado el “modelo de las dos brechas”, que lo único que hacía era reflejar el problema en que se metieron las economías latinoamericanas. Al promover la inversión, pero sin tener ahorro suficiente, dependían del ahorro que viniese del exterior. Sin embargo, esto significaba tener una balanza comercial deficitaria, es decir, más importaciones que exportaciones. Cuando esto se combinó con las presiones de precios de la década de 1970, todas las economías latinoamericanas entraron en problemas, que tuvieron que resolver contratando deuda externa. A inicios de la década de 1980, la elevación de las tasas de interés en los países del “centro” provocó la crisis de la deuda externa, o “la década perdida”. En eso acabó la teoría de la industrialización, sustituyendo importaciones (Schettino, 2009, p. 17).

La inflación, el déficit estratosférico, el estancamiento económico, el atraso tecnológico y los vicios políticos generados por estas políticas marcaron la historia de América Latina durante la segunda mitad del siglo XX. Aunque algunos países latinoamericanos experimentaron un breve periodo de crecimiento económico durante los años cincuenta (en México se habló del “milagro mexicano”), las repercusiones a largo plazo resultaron devastadoras. Algunos países intentaron corregir el camino – primero, Chile en los años setenta y después los harían México, Perú, Brasil y varios países más en la década siguiente-. No obstante, muchas de las prácticas de “capitalismo de compadres”, derivadas de las políticas cepalinas, han persistido en buena parte de la región, pese a los procesos de apertura comercial iniciados durante los ochenta y noventa. Si esas prácticas son todavía responsables de las condiciones socioeconómicas de nuestros maltrechos países, es un tema que merece un tratamiento aparte. Lo que queremos destacar, por ahora, es que el proteccionismo no parece haber sido la solución a nuestros problemas.



Todo lo anterior indica que el argumento de que se puede favorecer a la economía en su totalidad si se favorecen a ciertos sectores es insostenible. Además de incurrir en la falacia de composición, ha tenido consecuencias negativas cuando ciertas políticas han sido derivadas de este argumento. En suma:

Lo que se ve: Las políticas proteccionistas benefician a ciertas industrias y mercados locales, lo que permite preservar empleos.

Lo que no se ve: Las políticas proteccionistas, al poner obstáculos al comercio exterior, pone a las empresas beneficiadas por el proteccionismo en una posición monopólica, que desincentiva la calidad de los bienes y servicios, que pueden ser vendidos a precios artificialmente altos. Desincentiva la innovación en la economía y puede generar vínculos perversos entre el Estado y los grupos beneficiados.

Una variante del razonamiento de que “la parte se refleja en el todo” se puede encontrar en las propuestas de algunas personas a “consumir solo lo local”, una vez más, con la finalidad de contribuir al beneficio de la economía nacional. Aunque es comprensible la preocupación de estas personas por los pequeños negocios y por la conservación de empleos, su argumento no deja de ser falaz por las razones previamente mencionadas. Pero tales propuestas son relativamente inofensivas, pues solo se trata de invitar a los consumidores a adquirir ciertos bienes y servicios y, en consecuencia, se respeta la libertad del consumidor de utilizar su dinero como mejor le convenga. El problema surge cuando estas iniciativas dejan de ser “invitaciones”, convirtiéndose así en restricciones legalmente establecidas, pues cuando esto ocurre, el consumidor deja de tener libertad de elección.

Correlación Causal

Conocida también por la expresión latina *post hoc, ergo propter hoc*, ésta es una de las falacias causales más frecuentes. Básicamente, consiste en una confusión entre correlación y causalidad, de tal modo que se atribuye como causa de un evento dado algo que ha ocurrido con cierta



proximidad temporal, aunque podría tratarse simplemente de una coincidencia. La falacia suele representarse así:

- El evento B ocurre
- El evento A ocurrió antes del evento B
- Por lo tanto, A es la causa de B

Un ejemplo sería el siguiente: al mirar ciertos gráficos, se puede apreciar que el consumo de alcohol se redujo en el primer tercio del año. En ese mismo periodo, se observa que el número de embarazos se redujo también. De esto se sigue que la reducción del consumo de alcohol produjo una reducción en el número de embarazos.

Pero, ¿qué relación podría haber entre una cosa y otra? Para poder determinar si entre los dos eventos realmente hay un vínculo causal y no una mera correlación, es preciso explicar de qué forma la baja en el consumo de alcohol pudo tener repercusiones en la cantidad de embarazos. Conviene también establecer comparativas de eventos similares en otros momentos, para ver si se ha presentado el mismo efecto. Así, si observamos que en años anteriores se ha observado que hay una reducción en el consumo de alcohol en esa época, pero no se observa una baja en cuanto a los embarazos, podemos descartar, con cierta confianza, la relación causal entre ambos eventos.

La falacia de correlación causal suele presentarse en diversos contextos, desde el sentido común hasta las explicaciones científicas. En el tema que nos ocupa, esta falacia se ha dado cuando se pretenden determinar las causas de ciertos acontecimientos, como las crisis económicas o los periodos de bonanza. Sowell ejemplifica esta falacia con el caso de la Gran Depresión, uno de los mayores desastres económicos en la historia de los Estados Unidos: ha sido frecuente escuchar que la Gran Depresión (1932) se debió la caída de la bolsa de 1929, al punto que, en algunas ocasiones, ambos acontecimientos son confundidos. Pero realmente los dos eventos se dieron de forma



independiente, por lo cual es falsa la afirmación de que el *crash* de 1929 fue la causa del derrumbe de la economía norteamericana de los años treinta⁶:

As for the 1929 stock market crash, unemployment never reached double digits in any of the 12 months following that event. Unemployment peaked at 9 percent, two months after the stock market crashed, and began drifting generally downward until it reached 6.3 percent in June 1930. That was when the federal government made its first major intervention in the economy, with the Smoot-Hawley tariff. After that intervention, the downward movement in unemployment rates reversed and shot up far beyond the level it had reached in the wake of the stock market crash. Within six months of the first major federal intervention, unemployment reached double digits at 11.6 percent in November 1930. After a series of additional large federal interventions in the economy, unemployment stayed in double digits for the remainder of the decade. An economic analysis published in 2004 concluded that government interventions had prolonged the Great Depression by several years (Sowell, 2011, p. 9).

[En cuanto a la caída del mercado de valores de 1929, el desempleo nunca alcanzó los dos dígitos en ninguno de los 12 meses posteriores a ese evento. El desempleo alcanzó un máximo del 9 por ciento, dos meses después de la caída del mercado de valores, y comenzó a descender en general hasta llegar al 6,3 por ciento en junio de 1930. Fue entonces cuando el gobierno federal hizo su primera intervención importante en la economía, con la tarifa Smoot-Hawley. Después de esa intervención, el movimiento a la baja en las tasas de desempleo se revirtió y se disparó mucho más allá del nivel que había alcanzado tras la caída de la bolsa. A los seis meses de la primera gran intervención federal, el desempleo alcanzó los dos dígitos en el 11,6 por ciento en noviembre de 1930. Después de una serie de grandes intervenciones federales adicionales en la economía, el desempleo se mantuvo en dos dígitos durante el resto de la década. Un análisis económico publicado en 2004 concluyó que las intervenciones del gobierno habían prolongado la Gran Depresión por varios años] (Sowell, 2011, p. 9).

⁶ Para un estudio detallado de ambos acontecimientos, véase Friedman y Friedman, 1980, p. 105ss.



Los políticos también cometen esta falacia cuando se atribuyen ciertos logros en el desempeño de la economía, como cuando sostienen que gracias a ellos se consiguió “la recuperación de la economía” tras un periodo de ciclos o que ellos son responsables de que la moneda “se ha mantenido estable”. No obstante, los fenómenos económicos forman parte de un sistema complejo, cuyo funcionamiento no depende de la labor consciente o el designio de ciertos individuos. Por esta razón, es difícil suponer que la economía se ha recuperado o ha conseguido crecimiento debido a la mera voluntad de un gobierno. Si los logros económicos se debieran simple y sencillamente a los esfuerzos voluntarios de los gobernantes, ¿por qué, entonces, ocurren los descalabros económicos en primer lugar? Por el contrario, lo que muestra la historia es que, cuando los políticos interfieren en los complejos procesos no intencionados del mercado, tienden a provocar distorsiones. Pero pocos políticos estarán dispuestos a asumir su responsabilidad cuando esto ocurre.

En términos generales, las falacias causales pueden dar lugar a explicaciones defectuosas o equivocadas. Por ejemplo, se ha atribuido que las presiones de la carrera armamentista fueron la causa del derrumbe de la Unión Soviética. Esto es cierto, pero la explicación es incompleta si no se coloca en el contexto general de los severos problemas económicos que atravesaba ese país; problemas que eran, de hecho, inherentes a su sistema económico basado en la planificación centralizada.

El principal defecto que presentan este tipo de sistemas es que la asignación de recursos escasos tiende a ser ineficiente, ya que se pretende que un comité planificador efectúe la colosal labor de coordinar todas las actividades económicas, lo que supone la no menos extraordinaria labor de organizar toda la información que circula en la economía. Dado que es imposible que un comité planificador pueda recopilar, procesar y ordenar toda esa enorme cantidad de información, el efecto resultante es que esa coordinación estará sujeta a graves distorsiones. Así, era habitual en la Unión Soviética que ciertos bienes eran producidos en exceso en un determinado sector económico, al tiempo que se producía desabasto en otros. En este sentido, la industria bélica en la U.R.S.S. generaba enormes costos de oportunidad: mientras los soviéticos construían miles de



cohetes nucleares al año, en los centros de abastecimiento escaseaban alimentos y productos de consumo como jabón, papel higiénico, zapatos o ropa.

La incapacidad de continuar con la carrera armamentista ciertamente contribuyó en el establecimiento de la serie de reformas que se darían en la política soviética a mediados de los ochenta, que eventualmente llevarían a su disolución, pero este sería solo uno de los tantos factores -económicos, sociales, políticos y culturales- que permiten explicar ese acontecimiento histórico.

El análisis que he presentado no agota todas las posibles falacias que pueden darse en la argumentación económica. Hay muchas otras que podemos hallar en las discusiones sobre asuntos económicos, que por ahora simplemente mencionaré de paso. Una de las más frecuentes es el argumento *ad hominem* (o “ataque a la persona”), que consiste en intentar refutar una postura desacreditando a quien la sostiene. Es posible que esta falacia sea muy recurrente en estas discusiones debido a que las personas suelen defender con mucho fervor sus creencias, y al no disponer de argumentos para replicar las posturas rivales, optan por lanzar ataques hacia sus interlocutores. El lector podrá encontrar una gran cantidad de ejemplos en las controversias que surgen en las redes sociales.

Las falacias que apelan a las emociones (como los argumentos *ad misericordiam* o *ad populum*) se dan también en la argumentación económica; en particular, cuando se discuten políticas públicas o programas gubernamentales. Políticos, activistas y gente de los medios suelen argumentar falazmente sus posturas sobre la base de que “así lo cree el pueblo” o “la mayoría de la gente apoya las propuestas”. De igual modo, los argumentos *ad misericordiam* se emplean para exaltar un problema socioeconómico que exige la intervención gubernamental. Tales argumentos resultan más retóricamente efectivos si se enfatiza que las víctimas en cuestión son los pobres, los adultos mayores, las mujeres, los animales, las minorías étnicas o raciales, y así sucesivamente (claro está, no estamos negando que estos grupos enfrenten diferentes tipos de problemas; lo que queremos puntualizar es que los políticos suelen utilizar a estos grupos para lograr ciertos objetivos políticos).



De igual manera, las falacias estadísticas son muy frecuentes en estos menesteres, sobre todo cuando se discute sobre la desigualdad social, los ingresos o la pertenencia a una clase social dada. En ocasiones, los análisis estadísticos defectuosos se utilizan como respaldo de la falacia de suma cero. Resultan tan comunes estas falacias, que se requeriría todo un estudio aparte abordarlas.

Antes de concluir este apartado, quiero tratar una posible objeción que podría realizarse al análisis que he presentado líneas atrás. Como hemos visto, en el análisis de los argumentos he puesto el énfasis, como lo hacen los economistas, en las consecuencias que pueden tener estos argumentos al ser usados para justificar determinadas acciones o políticas. Algunos podrán señalar que esto constituye también una falacia: el argumento de “bola de nieve” o “pendiente resbaladiza”. Esta falacia consiste en encadenar una serie de proposiciones condicionales (“Si... entonces”), para establecer una secuencia hipotética de eventos que resultan cada vez más catastróficos. Un ejemplo sería: “Si se despenaliza la eutanasia, luego se despenalizará el infanticidio, después los asesinatos a personas de minorías raciales, más adelante a los discapacitados, etc., etc. Por tanto, no debemos despenalizar la eutanasia.”

La diferencia entre el análisis económico basado en las consecuencias y los argumentos de “pendiente resbaladiza” radica en que los segundos establecen escenarios hipotéticos (o “mundos posibles”, como les llaman los lógicos) y se pretende mostrar que, de todos los mundos posibles, si se efectúa una determinada acción, el que se realizará es el peor de todos. Pero el análisis económico no establece simplemente conjeturas sobre qué consecuencias se presentarán a partir de determinadas acciones. En efecto, el análisis económico establece también secuencias de eventos en términos de acciones y consecuencias, pero tales secuencias están basadas en datos empíricos, obtenidos de diferentes lugares y tiempos, que indican que ciertas medidas han dado regularmente los mismos efectos. Las consecuencias negativas de los controles de precios se han observado en el Egipto Antiguo (hacia el 3,000 a.C.), en el Imperio Romano bajo Dioclesiano (siglo III d.C.), en Estados Unidos en tiempos de la Gran Depresión, en la Alemania Nazi y en México durante la “década perdida” (1982-1989). Los resultados catastróficos de la autarquía (la forma extrema del



proteccionismo) se documentan en el Japón de los siglos XVII y XVIII, en la China maoísta, en los países latinoamericanos bajo la doctrina cepalina y un gran número de países del África poscolonial. De igual manera, los efectos nocivos de los experimentos de ingeniería social se han presentado en diferentes países de Europa Oriental, África, Asia, etc., a lo largo del siglo XX.

Esto permite predecir, con cierto grado de probabilidad, las consecuencias que podrían derivarse con la puesta en práctica de medidas similares en diversos contextos. Sin embargo, debido a que los análisis de los registros históricos conforman un procedimiento inductivo, las conclusiones no pueden considerarse como necesarias en términos lógicos, aunque sí permite sostenerlas sobre una base probablística confiable. En contraste, la falacia de “pendiente resbaladiza” presenta las conclusiones como necesarias, a partir de meras conjeturas. De este modo, si la ciencia económica plantea que determinadas políticas pueden dar los mismos resultados en la práctica, en diferentes épocas y culturas, esto se afirma no a partir de que tales resultados se den necesariamente (en términos lógicos), sino de que es altamente probable que ocurran. Por lo tanto, no se está incurriendo en la falacia de “pendiente resbaladiza”.

Desde luego, éste y otros asuntos merecen ser abordados con mayor amplitud. Es posible que este escrito constituya un pequeño avance de lo que pudiera ser una investigación más exhaustiva sobre la argumentación económica y sus falacias.

Conclusiones

El propósito del presente escrito ha sido mostrar diferentes tipos de falacias económicas. He presentado una clasificación provisional en la que he agrupado, por una parte, a las falacias propias de la argumentación económica, y por otra parte, ha falacias que son comunes en diferentes contextos o situaciones argumentativas pero que tienen cierta relevancia para las discusiones sobre asuntos económicos.

En cuanto al primer grupo, tenemos *la falacia del cristal roto*, presentada en el siglo XIX por F. Bastiat, la cual consiste en valorar una tragedia conlleva a partir de ciertos beneficios que de ella se derivan, ignorando los “costos invisibles” que también se producen. En segundo lugar, se



encuentra *la falacia de suma cero*, en la cual se sostiene que una parte se beneficia a expensas de la otra en los intercambios o transacciones económicas, y su defecto radica en no tomar en cuenta las circunstancias específicas que permiten decidir si se está ante un juego de suma cero o de otro tipo. Más adelante, revisamos *la falacia de las piezas de ajedrez*, la cual asume que los individuos son entidades mecánicas que se pueden comportar según determinados planes o disposiciones impuestos por la autoridad; pero, como hemos visto, los individuos se pueden comportar de diversas formas pues difieren en cuanto a capacidades, conocimientos, intereses, valores, etc., por lo cual esos planes o disposiciones pueden conducir a una sociedad al fracaso. El último tipo de falacia del primer grupo es *la falacia de la bondad ilimitada*, que se caracteriza por no tomar en consideración la escasez de recursos con usos alternativos, con lo cual se asume que pueden hallarse “soluciones definitivas” a los problemas que enfrentan las sociedades humanas y el medio ambiente; el error fundamental de esta falacia radica en que pasa por alto los *trade-offs* o soluciones parciales.

En el segundo grupo, identificamos *la falacia de composición* (“el todo refleja las propiedades de las partes”), que en economía se traduce en la idea de que los intereses particulares representan los intereses de la sociedad en general. De esta falacia, se pueden derivar políticas erradas como el proteccionismo. Finalmente, tenemos *la falacia de correlación causal*, en la cual se establece erróneamente un vínculo causal entre dos eventos que podrían ser simplemente coincidentes. Esta falacia ha dado lugar a explicaciones equivocadas de ciertos fenómenos o acontecimientos.

Por supuesto, este es apenas un pequeño listado de las falacias que pueden darse en la argumentación económica, y este escrito podría representar un avance de lo que podría ser un proyecto más general sobre estos asuntos.

Las falacias económicas constituyen algo más que errores argumentativos. En la medida en que se emplean para justificar ciertas propuestas o políticas institucionales, pueden tener consecuencias no intencionadas a corto, mediano y largo plazo; consecuencias que pueden afectar, de diversas formas, las vidas de miles o millones de personas. En este sentido, los costos generados



por las falacias económicas no son asumidos necesariamente por quienes cometen esas falacias sino por quienes padecen las consecuencias, especialmente cuando se trata de decisiones colectivas. Después de todo, quienes toman esa clase de decisiones están dispuestos a asumir los *costos políticos* de sus decisiones (por ejemplo, perder votos en una elección), pero no necesariamente pagan las consecuencias económicas de esas decisiones; máxime si los efectos se dan a largo plazo. Así, los políticos no tendrán problemas en aprobar ciertas iniciativas o medidas gubernamentales que les garanticen votos, aunque tales iniciativas o medidas estén basadas en falacias. El problema, básicamente, es que *si el electorado incurre en estos errores argumentativos, lo más probable es que elijan gobernantes que ejecuten políticas desacertadas*. De ahí la importancia de conocer este tema.

Referencias

- Ayau, M. F. (2003). *El proceso económico. Descripción de los mecanismos espontáneos de la cooperación social*. Editorial Centro de Estudios Económicos Sociales.
- Ayau, M. F. (2007). *Not a Zero Sum Game. The Paradox of Exchange*. Universidad Francisco Marroquín.
- Bastiat, F. 2004 (1850). "Lo que se ve y lo que no se ve" en *Obras Escogidas*. Unión Editorial.
- Bastiat, F. 2004a (1850). "Sofismas económicos" en *Obras Escogidas*, Unión Editorial.
- Enciclopedia Británica (26 Marzo 2022). "Great Leap Forward". *Encyclopedia Britannica*, Sitio Web: <https://www.britannica.com/event/Great-Leap-Forward>.
- Chávez, V. (14 de julio de 2020). Morena va contra caseros en la CDMX: inquilinos podrían exigir no pagar renta. *El Financiero*. <https://www.elfinanciero.com.mx/nacional/morena-contra-caseros-inquilinos-podrian-exigir-no-pagar-renta/#:~:text=Con%20el%20argumento%20de%20que,la%20crisis%20por%20la%20epidemia>
- Copi, I. y C. Cohen (2003). *Introducción a la Lógica*, México: Limusa.



De la Rosa, E. (6 de mayo 2021): Programa Sembrando Vida del gobierno terminará en 'devastación': Coparmex. *Milenio*, Sitio web: <https://www.milenio.com/negocios/sembrando-vida-programa-gobierno-devastacion-coparmex>

Dennet, D. (2015). *Bombas de intuición y otras herramientas de pensamiento*. Fondo de Cultura Económica.

Friedman, M. y R. Friedman (1980). *Libertad de elegir*. Ediciones Grijalbo.

Gwartney J. D.; R. L. Stroup, D. R. Lee, T. H. Ferrarini y J. Calhoun (2016). *Common Sense Economics. What Everyone Should Know About Wealth and Economics*. St. Martin's Press.

Hayek, F. A. (1988). *The Fatal Conceit. The Errors of Socialism*, Londres. Routledge.

Hazzlit, H. (1946). *Economics in One Lesson*. Harper & Brothers.

Hutt, W. H. (1971). *Politically Impossible...? An Essay on the Supposed Electoral Obstacles Impeding the Economical Analysis into Politics or Why Politicians Do Not Take Economic Advice*. Institute of Economic Affairs

Luque, J. y K. Starsberg (14/07/2021). Why rent controls won't solve the urban housing crisis. *World Economic Forum*. <https://www.weforum.org/agenda/2021/05/why-rent-controls-won-t-solve-the-urban-housing-crisis/>

López Cruz, A. (25 de octubre de 2021). ANUIES denuncia presupuesto insuficiente para 2022; exige incremento de 4 mil 930 mdp. *El Universal*. <https://www.eluniversal.com.mx/nacion/anui-es-denuncia-presupuesto-insuficiente-para-2022-exige-incremento-de-4-mil-930-mdp>

Mankiw, G. N. (2021). *Principles of Economics*. Cengage.

Mises, L. Von (1983). El intervencionismo. En: *Ludwig von Mises. Infatigable luchador contra la economía ficticia*. Centro de Estudios en Economía y Educación, A.C.

Newcomb, S. (1893). The Problem of Economic Education. En: *The Quaterly Journal of Economics*, (7).

North, D. C. y R. Miller (2018). *The Economics of Public Issues*. Pearson Education Inc.



- Otteson, J. R. (2021). *Seven Deadly Economic Sins*. Cambridge University Press.
- Parkin, M. (2015). *Economics*. Pearson.
- Ridley, M. (2010). *The Rational Optimist. How Prosperity Evolves*. HarperCollins.
- Rubin, P. H. (2003). Folk Economics. En: *Southern Economic Journal*, 7(1).
- Schettino, M. (2009). *México. Problemas sociales, políticos y económicos*. Pearson.
- Schettino, M. (2015). *Economía en un día*. Paidós.
- Smith, A. (2005 [1790]). *Theory of Moral Sentiments*. Metalibri.
- Sowell, Th. (1996). *Knowledge and Decisions*. Perseus Books Group.
- Sowell, Th. (2011). *Economic Facts and Fallacies*. Perseus Books Group.
- Sowell, Th. (2014). *Basic Economics*. Perseus Books Group.
- Thunberg, G. (12/11/2021). *Greta Thunberg's Speech At The U.N. Climate Action Summit*. NPR.
<https://www.npr.org/2019/09/23/763452863/transcript-greta-thunbergs-speech-at-the-u-n-climate-action-summit>
- Wood, G. E. (2002). *Fifty Economic Fallacies Exposed*. Institute of Economic Affairs.